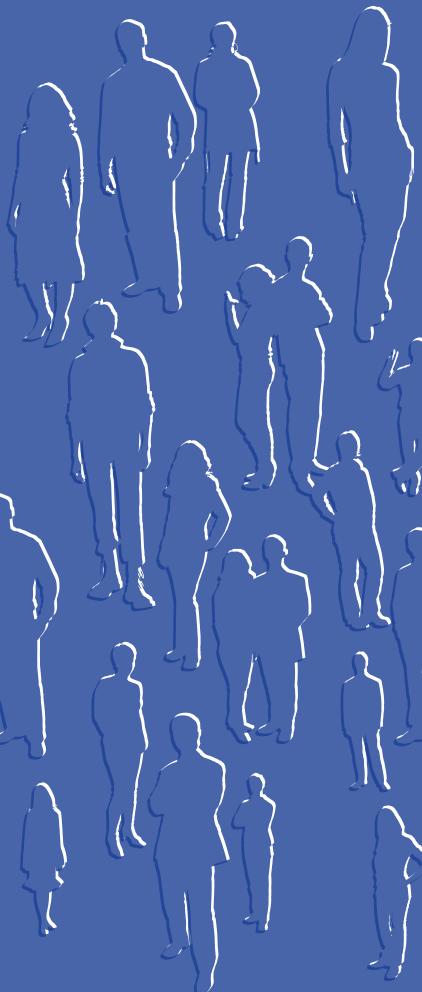




ФОНД  
«ОБЩЕСТВЕННОЕ  
МНЕНИЕ»



документы проекта

Документ 23=

## Социологический мониторинг национальных проектов

серии проекта

Серия 4=

### Социологические наблюдения

выпуски серии

Выпуск 2=

# Сельские кредитные кооперативы

По результатам исследования в Краснодарском крае  
(апрель - май 2007 г.)

119421, Москва  
ул. Обручева, 26, корп. 2  
Тел./факс: (495) 745-87-65  
Факс: (495) 745-89-03  
e-mail: fom@fom.ru  
www.fom.ru

Июнь 2007



- Президент  
Александр Ослон
- Директор  
по исследованиям  
Елена Петренко
- Аналитический отдел  
Григорий Кертман
- Отдел  
обработки данных  
Алексей Чуриков
- Отдел организации  
исследований  
Оксана Акулова
- Редакционный отдел  
Анна Данилова
- Финансовый отдел  
Марианна Кононова
- Отдел качественных  
исследований  
Васильева Лейла
- Отдел методических  
исследований  
Климов Иван

Автор отчета:  
Светлана Климова

119421, Москва,  
ул. Обручева, 26, корп. 2  
телефон: 745-87-65,  
факс: 745-89-03  
e-mail: fom@fom.ru  
internet: www.fom.ru

# Сельские кредитные кооперативы

Цель работы .....	3
Актуальность темы .....	3
Источники данных .....	4
<b>Сельскохозяйственный кооператив "Гарант" (г. Белореченск).....</b>	<b>5</b>
Темы сообщения .....	7
Стратегия: «Исследование случая».....	8
Что мы знали о сельских кредитных кооперативах до экспедиции .....	9
Маршрут экспедиции .....	10
Объекты на маршруте .....	11
Некоторые характеристики Белореченского района .....	12
Основные характеристики деятельности кооператива «Гарант» .....	16
Члены кооператива «Гарант» о себе, своём хозяйстве, кооперативе и национальном проекте .....	17
Члены фермерского хозяйства «Алабин» .....	29
Из программы развития кооператива «Гарант» .....	56
Условия жизнеспособности кооператива «Гарант» .....	65
Трудности членов кооператива «Гарант» .....	66
<b>Сельскохозяйственный кооператив "Регион-инвест" (Гулькевичи).....</b>	<b>67</b>
Некоторые характеристики Гулькевичского района .....	70
Основные характеристики деятельности кооператива «Регион-Инвест».....	73
Кредитный кооператив «Регион-инвест» и ассоциированные с ним хозяйствующие субъекты .....	74
Комментарий: наличие лидера как базовое условие успеха кредитного кооператива.....	125
Стратегии руководителей района.....	126
Деньги и авторитет как посредники между общиной и корпорацией.....	127
<b>Проблемы и перспективы развития кредитных кооперативов в России.....</b>	<b>129</b>
Перспективы развития сельской кредитной кооперации в России.....	131
Трехуровневая система сельской кредитной кооперации .....	132
Масштабы развития сельской кредитной кооперации в России .....	133
Инфраструктура сельской кредитной кооперации в России .....	134
Проблемы, общие для двух обследованных сельских кредитных кооперативов .....	135
Условия жизнедеятельности, общие для двух кооперативов .....	136
Условия успеха, специфические для кооператива «Регион-инвест» .....	137
Структура делового и межличностного взаимодействия членов СКК .....	138
Как кооператив контролирует деятельность своих членов.....	139
Объекты контроля поведения и бытовых условий членов кооператива .....	140
Отношение к национальному проекту «Развитие АПК» .....	143
<b>ПРОГРАММА «Развитие малых форм хозяйствования Белореченского района Краснодарского края на основе сельскохозяйственной потребительской кооперации» .....</b>	<b>147</b>
Цели программы.....	149
Задачи программы .....	150
Алгоритм и логика построения программы .....	151
Факторы выбора Белореченского района в качестве места для реализации программы.....	152
Общая характеристика Белореченского района .....	153
Основные этапы реализации программы .....	171
Основные участники программы.....	172
Объёмы и источники финансирования программы .....	175
Объёмы и источники финансирования программы .....	201
Экономический эффект от реализации программы.....	202
Социальный эффект от реализации программы.....	203
Экологический эффект от реализации программы .....	204

# Сельскохозяйственный кооператив "Гарант" (Белореченск)

Темы сообщения .....	7
Стратегия: «Исследование случая» .....	8
Что мы знали о сельских кредитных кооперативах до экспедиции.....	9
Маршрут экспедиции .....	10
Объекты на маршруте.....	11
Некоторые характеристики Белореченского района .....	12
Основные характеристики деятельности кооператива «Гарант» .....	16
Члены кооператива «Гарант» о себе, своём хозяйстве, кооперативе и национальном проекте .....	17
Члены фермерского хозяйства «Алабин».....	29
Из программы развития кооператива «Гарант» .....	56
Условия жизнеспособности кооператива «Гарант».....	65
Трудности членов кооператива «Гарант».....	66



# Цель работы

Исследование деятельности двух кредитных кооперативов Краснодарского края после включения их в программу национального проекта «Развитие АПК»

## Актуальность темы

- Новые формы кооперативного движения – важнейшее направление национального проекта «Развитие агропромышленного комплекса».
- Они призваны решить проблемы слабых хозяйств, поскольку предусматривают аккумуляцию ресурсов. Главные препятствия развития кооперации – *отсутствие ресурсов*, которые можно было бы аккумулировать, *незнание алгоритмов создания* таких кооперативов; *дискредитация идеи* кооперативов коммунистическим прошлым; *появление лже-кооперативов* и др.

# Источники данных

- 1. Глубинные интервью (всего проведены 53 интервью):**
  - с экспертами в Москве и Краснодаре
  - с руководителями кооперативов
  - с членами кооперативов
- 2. Анализ документов и публикаций в СМИ**
- 3. Стенограммы заседания Совета депутатов Белореченского района и учредительного съезда фермеров Усть-Лабинского района по созданию кредитного кооператива**
- 4. Получение визуальной информации (фотографии села, домов и производственных площадок членов кооператива и их самих)**

# Темы сообщения

- Стратегия и методы исследования
- Что мы знали о сельских кредитных кооперативах до экспедиции
- Контекст исследования: особенность Белореченского района Краснодарского края
- Характеристики, проблемы и перспективы развития кредитного кооператива «Гарант» (Белореченск)

# Стратегия: «Исследование случая»

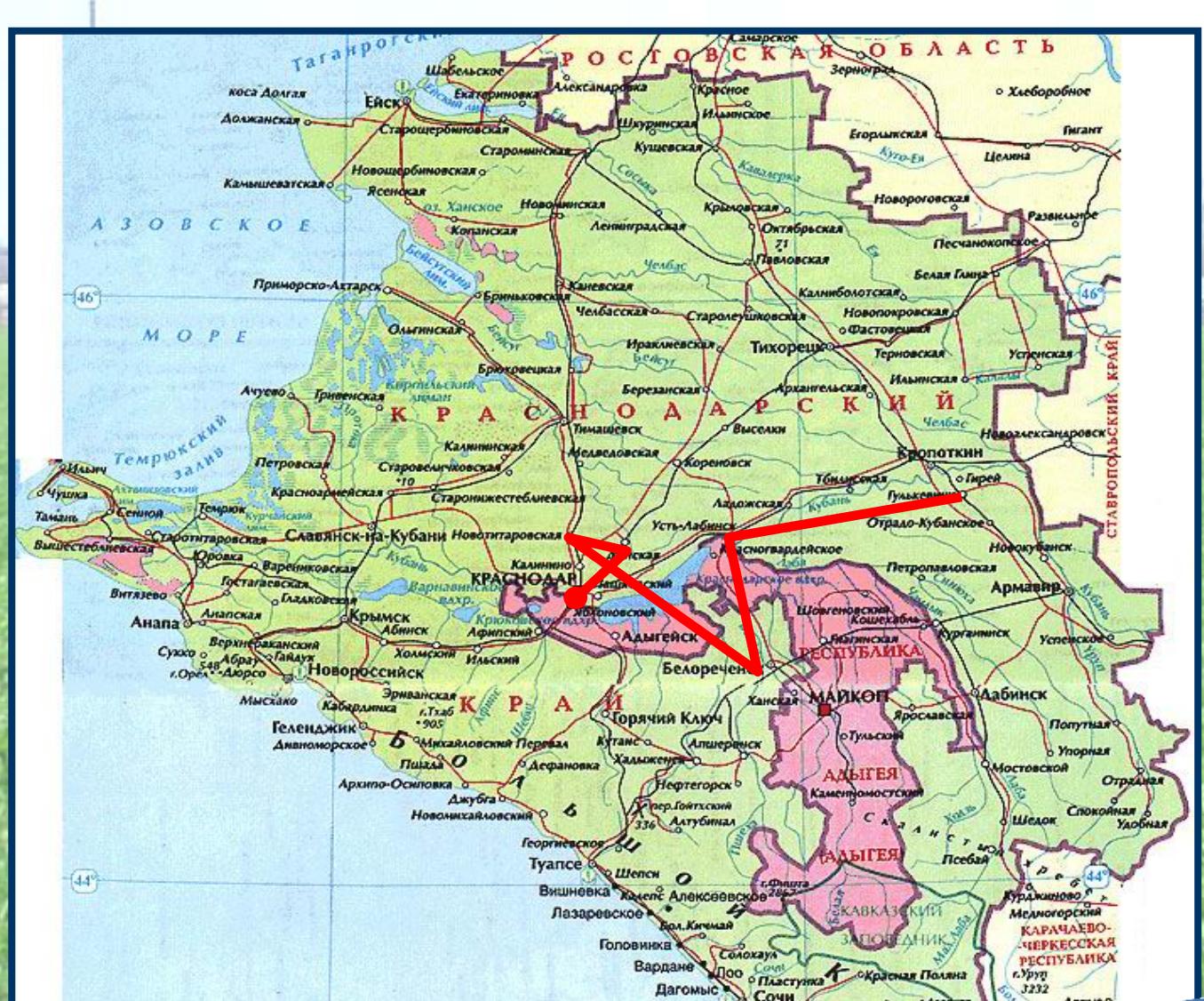
## Элементы анализа:

- Предметный мир (территория, местоположение, социально-экономические условия жизнедеятельности, орудия труда, продукты производства)
- Формальные нормы и неформальные правила, регулирующие взаимодействие членов кредитных кооперативов. Их ценности
- Структура взаимодействия между членами кооператива; лидерство
- Мотивы членства в кооперативе, производственного и межличностного взаимодействия
- Ресурсы членов кооперативов, позволяющие им влиять на ситуацию внутри и вне сообщества
- Определение проблем, мешающих развитию кооператива

# Что мы знали о сельских кредитных кооперативах до экспедиции

- Сельский кредитный кооператив (СКК) – это некоммерческая организация, имеющая статус юридического лица. В отличие от кредитных потребительских кооперативов граждан, сельские кредитные кооперативы создаются для нужд сельхозпроизводителей (а не потребителей). Это значит, что СКК может создаваться физическими и юридическими лицами: владельцами личных подсобных хозяйств (ЛПХ) и крестьянско-фермерских хозяйств (КФХ).
- СКК действуют в России в соответствии с ФЗ №183 «О сельскохозяйственной кооперации» с изменениями от 3 ноября 2006 г. Поправки предусматривают вхождение местных отделений Россельхозбанка в СКК на правах ассоциированного члена, что дает возможность использовать ресурсы Россельхозбанка для кредитования сельхозпроизводителей по принципу 1:5. Предусматривается также создание ревизионных служб, проверяющих деятельность СКК. Ассоциированный член не несет субсидиарной ответственности по обязательствам кооператива.

# Маршрут экспедиции



# Объекты на маршруте

- В **Краснодаре** – встречи с экспертами – служащими департамента сельского хозяйства Краснодарского края; председателем сельского кредитного кооператива второго уровня; председателем краевой АККОР.
- В **Динской** – встречи с работниками отдела сельского хозяйства районной администрации и фермерами.
- В **Белореченске и Гулькевичах** – основное исследование того, как функционируют сельские кредитные кооперативы.
- В **Усть-Лабинске** мы присутствовали на учредительном собрании фермеров, решивших создать кредитный кооператив.

# Белореченск



# Улица в кубанской станице

## (Великовечное Белореченского р-на)



# Некоторые характеристики Белореченского района

- Административный центр: г. Белореченск. Общая площадь: 128 380 тыс. га. Общая численность населения: 104 299 чел. В городе Белореченске живет 61 067 чел.; в районе – 43 232 чел.
- Сельскохозяйственные культуры, возделываемые в районе г.Белореченска, хорошо обеспечены теплом, но испытывают недостаток влаги.
- В 2006 году в Белореченском районе Краснодарского края, по данным отдела сельского хозяйства, было зарегистрировано 18 374 субъекта малых форм хозяйствования (ЛПХ и КФХ). Личных подсобных хозяйств в районе (ЛПХ) – 18 067. Их доля в общем числе малых форм хозяйствования – 98,3%. Крестьянско-фермерских хозяйств (КФХ) – 307 (1,7% от общего числа малых форм хозяйствования). При этом на долю КФХ приходится более 20% валового объёма производства сельскохозяйственной продукции района.

# Сельский кредитный кооператив «Гарант», г. Белореченск



# **Основные характеристики деятельности кооператива «Гарант»**

- Начало деятельности – 1998 г. До 2001 года ежегодно выдавалось по 4 займа на сумму 30 тыс. руб.
- Новая жизнь началась в 2006 году, когда в рамках национального проекта «Развитие АПК» Россельхозбанк стал ассоциированным членом кооператива «Гарант» с паевым взносом в 35 млн руб. под 6% годовых.
- В том же году РСХБ выдал кооперативу кредиты на сумму 18,6 млн руб. под 12% годовых, что позволило кооперативу сформировать кредитный портфель в размере 64,85 млн руб.
- Для формирования кредитного портфеля также было привлечено более 15 млн руб. от собственных членов. Сейчас в кооперативе 170 членов.

# Т.А. Большакова

(руководитель АККОР Белореченского района,  
создатель кооператива «Гарант»)



• «И получается у нас бизнес-инкубатор. Он пришел – проконсультируется, юрист защитит, кредит дадут, и важно, что бухгалтерский учет тут ведется. Если он разгильдяй, это будет сразу видно. Каждый берет заем под свой залог. Другое дело, что приходит: хочу кредит. Что у тебя есть в залог? Оказывается, ничего не оформлено. На тракторе даже номеров нет. Мы все оформляем. Юрист оформляет собственность, бухгалтер ставит на баланс, что не было поставлено. В банке ему никто не помогает оформить имущество».



# Т.А. Большакова в своем хозяйстве



# Т.А. Большакова о себе и о детях

- «Я родилась в 1948 г. на Кубани в ст. Брюховецкой в семье учителей. Окончила сельскохозяйственный техникум, потом институт. Агрохимик-почвовед. Была и комсоргом, и агрономом, и парторгом. В Белореченске работала агрохимиком-почвоведом. В Совхозе «Южный». Почву быстренько обследовала, карту заказала. Поставили меня заведующей в пятое, отсталое, отделение. Передо мной штуки три мужчин сменились. Выполнение плана у них – 34%. Я принимаю – в первый же год у меня 102% выполнение плана. Там было все: сад, животноводство, клубника. Такой маленький совхозик».
- «Мы переехали сюда, к родителям мужа. У меня уже двое детей было, а лет мне было 24. Получилось так, что я развелась. Потом второй раз вышла замуж и родила еще четверых детей. Всего у меня их шестеро. Сейчас все выросли. Все они у меня закончили музыкальную школу... Маленьких я бросала на старших, и старшие мне сказали: «Ты лишила нас детства». Такая я эгоистка...»

# Т.А. Большакова о своем хозяйстве

- «Пишу заявление, и первая в районе становлюсь фермером. 300 тыс. руб. взяла кредит. Землю дали – городская свалка. Это было так рискованно. Но я все просчитала, и в первый же год мы отдали кредит. Я эту картошку продаю (в 90-м году), привожу деньги, а у меня два дня как умер муж. Он как мужчина этой нагрузки не выдержал: он и тракторист, и шофер, и коров доить, и дети, и уборка. Тогда даже никто и не шел в наем. Они меня обворовывали страшно. Они продавали запчасти. Утром просыпаюсь – нет колеса, сняли то, сняли это. Закончилось это тем, что я купила газовый пистолет, из которого не стреляла. Завела собаку. Выскакиваю в три часа ночи, пистолетом в него, матом на него. Наутро приходит делегация: Татьяна Андреевна, что Вы натворили? Человек шел мимо, чинить кран, а Вы в него пистолетом. Но слух прошел. Воровать перестали».
- «Когда я эту землю получила, я заказала почвенное обследование, съемку и проект коренного улучшения земель. У меня планировка, дренаж. Я дом свой не так обихаживаю, как землю».

# Т.А. Большакова о товарных кредитах

- «На следующий год мне надо сеять, а я не могу посеять без кредита. В это время банки кредита не давали, а Кубанский продовольственный фонд давал товарный кредит в виде семян, удобрений и т.д. По условиям договора я должна была отдать часть урожая. Я выращиваю, отдаю им пшеницу, а они мне делают такую махинацию. Пересчитывают пшеницу, ту, которую давали (семена), уже в новых ценах. А сданное мною зерно пересчитывают в ту цену, которая была тогда. Получается, что я вроде бы как отдала всего 34 тонны, а не 216, как на самом деле. Все колхозы в нашем районе разорились. Кубанский продовольственный фонд их разорил. Они банкроты. Собирается сессия, и решает заплатить Фонду долг колхозов из краевого бюджета – 38 миллионов [апплодисменты]».

# Т.А. Большакова об американском опыте

- «У них на весь Техас – пять административных работников. Но Фермерский союз – это большая структура. Он отвечает за информационное обслуживание, каждый фермер получает пакет, в котором информация по законодательству, по новым сортам и семенам, ценам, где что приобрести. Там мне рассказали, что во времена Великой депрессии Рузвельт выяснил, что мягкую поддержку дают кооперативы мелким производителям».
- «Рузвельт понял, что земельные и зерновые монополисты губят мелких производителей. Построили кооперативные элеваторы. В первый же год кооперативные элеваторы заполнились наполовину. Пошла демонополизация. Запущен механизм естественной конкуренции. Какая ситуация у нас созревает? Куча богатых людей. Маленьких, кроме кредитов, ничем не поддерживают. Национальный проект заработал. Но мяса произвели слишком много. У людей не хватает денег, чтобы проценты заплатить. Они отдают нипочем это мясо, говорят: «Где взялся этот Путин? Говорят одно, а на самом деле другое...»

# Т.А. Большакова о кооперативе «Гарант»

- «На своих деньгах мы работали до 2006 г. Это были просто слёзы. В 2002 г. было 400 или 600 тысяч. В другие годы – 30-40 тысяч. Собирали по 2 тысячи. Было 15 членов в то время. Давали кредит тысяч по десять... Сейчас у нас 170 членов кооператива».
- «Года два назад пошла к главе администрации. Они дали гарантию к Потребкооперации, чтобы они дали денег. Это заготовители-посредники, которые скупают у крестьян продукцию, занимают самые лучшие места на рынке, а сельхозникам стать не дают. Откат в Потребкооперации берут 20%. Но мне он прямо не говорит, что нужен откат, – он же меня знает. А денег не дал. Но появились лишние деньги по 200-300 тыс. у наших фермеров. Они внесли эти деньги в кооператив. Мы им давали 2% месячных. Денег было мало, но мы обкатали механизм выдачи и возврата денег. Было два невозврата, через суд забрали трактор. Это было неприятно, но нужен был такой пример».

# Т.А. Большакова

## об информационно-консультационном центре

- «У нас есть информационно-консультационный центр. Бухгалтера – каждая ведет 20-30 фермеров. Он приносит документы: это купил, это продал. И пошел спокойно домой. А она делает все – в налоговую, в банк, в статистику. И никогда никаких нареканий. У нас юрист есть. Сейчас очень трудно оформлять землю. Все настроены на то, чтобы не дать землю. А наш юрист настроен на то, чтобы человек получил землю. Он это делает где-то за тысячу рублей. Он выделяет и оформляет паи. Это тоже защита интересов. И субсидии. Как их оформить? Администрация только проверяет, правильно ли оформлена субсидия».

# Т.А. Большакова о национальном проекте и политике Россельхозбанка

- «С положениями национального проекта мы не во всем согласны. Деньги направлены на создание уставного капитала Россельхозбанка, вместо того чтобы создать залоговый капитал для кооперативов».
- «Дальше: что такое банк – ассоциированный член? Они дают нам деньги и хотят получить 6% дивидендов. Но по налоговому кодексу дивиденды выплачиваются из дохода. А мы себе доходы не планируем. Налоговая стоит на страже – мы неприбыльная организация. Мы оказываем услуги своим членам. Все, что получили, мы должны раздать пайщикам. Мы бы были согласны платить 6% как проценты по кредиту. Но дивиденды платить мы не можем».
- «Мы держим деньги в Россельхозбанке, потому что он наш ассоциированный член. А рядом банк «Крайинвест», мы бы выбрали его, но не можем. Россельхозбанк в последнее время стал брать 3% за обналичивание средств. Перечисляют деньги фермеру на счет, и за это берут 3%».

# Т.А. Большакова об отношении чиновников к кооперативам

- «Почему чиновники препятствуют развитию кооперативов? Они не понимают, что крупными собственниками они не смогут управлять, а сами, напротив, окажутся у них в подчинении. Попробуй поуправляй этими Батуриными. Эти монстры сегодня вам диктуют. Если бы они поддерживали мелких собственников, могли бы на них опереться».
- «Многие воспринимают кооперативы как колхозы. Встает Ткачев и говорит, что мы уже прошли эти кооперативы. Наоборот, ему бы сказать – чтобы на мясокомбинатах было качественное мясо, мы вас поддержим».
- «Я давно эту программу написала. Прихожу к прежнему главе района, а он говорит: «А что мне, что – тебе»? Я говорю: «Не поняла». Он говорит: «Когда поймешь, тогда придешь».
- «Сейчас я вижу, что уже время. Они меня знают, знают, что никаких откатов не будет».

# Т.А. Большакова о программе развития кооперативов

- «По этой программе мы должны построить свои рынки в Сочи и в Санкт-Петербурге, на которых будут работать продавцы, нанятые фермерами».
- «Проблему стандартов качества в рамках кооператива тоже можно решить. Как? Молочный кооператив: первое – купит лабораторию качества. Купят машину, которая собирает молоко. Купят охладители, пастеризаторы, упаковку. Алексей Котельцов говорит: я дам качественное молоко. Да, он сейчас маленький. Но как ему развиваться? Тётка подоила четырех коров, взяла в сумки банки, поехала на рынок».
- «Наш кооператив не превратится в потребкооперацию, потому что учредители – сами фермеры, сельхозпроизводители... А директор – наемный. Если он не будет выполнять их волю, его уволят. Механизм железный, в Европе, Америке он работает».
- «Мы хотим развивать сеть перерабатывающих кооперативов, они будут платить проценты, мы хотим оставить 4%, и за счет этих процентов сформировать залоговый фонд. Когда он у нас будет, мы сможем работать с любым банком».
- «Разговариваю с крупными производителями зерна: «Вступай в кооператив». А он: «Что мне там делать?». Я говорю: «Ну как, у вас все скрупают за бесценок, а вы купите кооперативом лабораторию по определению качества, сами будете определять клейковину, влажность, сорность. Зачем тебе одному лабораторию? Уже не будут Вас обманывать». Я беседую с одним зернопроизводителем, с другим, говорю: вступайте, вступайте. Я им пример привожу – в Саратове прекрасный кооператив».



# **Члены кооператива «Гарант» о себе, своём хозяйстве, кооперативе и национальном проекте**

# Члены фермерского хозяйства «Алабин»



# Е.С. Яковлева о КФХ «Алабин»

- «В центре – Тимур – бухгалтер кооператива. Они жили в Грозном. Когда началась война в Чечне, приехали на родину матери. В станице Гурийской КФХ «Алабин» – единственный экономический субъект. Сами они говорят о нем как о производственном кооперативе. Это бывшая колхозная бригада. Они равняют дороги, они держат пожарную бочку, они делают всю муниципальную работу. Они долго работали, не зарегистрировавшись. Уже ни одного колхоза не было, а они всё работали. У них примерно 200 га. Когда все продавали колхозную технику и покупали себе телевизоры, они затянули пояса и покупали это: трактора, комбайны. У них всё старенькое, но поразительная для полевого стана чистота: все целлофаном застелено, и лежат детали: одна к одной – разобранные комбайны, которые они купили со всей округи. Они без конца пересобирают эти комбайны. У них на этих стареньких тракторах эмблема «Алабин». Сами взяли трафаретки, выдавили надпись на тракторах и куртках. Они, конечно, тоже могли спиться. Но они – единственные, на ком держится хутор. Им есть за что себя уважать.

# Алексей Котельзов



• С тяпкой начинали. Потом взяли ферму разоренного колхоза. Долго за неё бились. Из трех корпусов остался один. Продали бабушкину хату, выкупили эту ферму. За 250 тысяч.



# Ферма Котельвых





## Овцы с фермы Котельвых

# А. Котельцов о себе, о хозяйстве

- «Я родился в 68 году на Украине. Родители туда уехали на заработки. Я ушел в армию, а у них ностальгия: домой, домой. Из армии вернулся сюда. Устроился на химзавод. Потом отец взял землю. На сегодня у нас со всеми кусками 80 га. КФХ. Три сына у меня. Жена в больнице работает. Фельдшер. Занимаемся свиньями. КРС у нас 65 голов. 13 бычков, остальные тёлочки. Шесть коров доятся».
- «Я увидел для себя, что мы захотели – мы сделали, мы вырастили этих свиней. Никто не скажет, что кинули клич, а никто не откликнулся. Но мясо деть некуда. А прут эту гадость, пароходы стоят в Новороссийске... Буйволятина».
- «Пчеловоды хранят у нас ульи. Они тоже члены нашего кооператива, поэтому отношения такие...»

# А. Котельцов о себе, о хозяйстве

- «В «Гаранте» кредиты берем под 16%. Субсидий не будет, потому что материал для фермы и подержанный трактор взяли за наличные, и попали».
- «Дискатор новый взяли за 419 тысяч по кредиту. Для предпосевной обработки».
- «Будет кооператив «Белореченский молочник». Хотим сделать цех по переработке молока».
- «У нас создается кооператив «Ника-шерсть». Многие держат баранов, а шерсть девять некуда. Этот кооператив уже создан, они тоже в нашем проекте <развития перерабатывающих кооперативов>».

# Анатолий и Надежда Добровольские



•«Это было бы прекрасно, если бы у нас принимали молоко. Эти местные (переработчики) принимают – 25 руб. трехлитровая банка. На рынке – 20 руб. – полуторалитровая бутылка. Бросать все, подоить, процедить, поразливать... На автобус на тележке муж провожает, а там, может быть, кто-то поможет сойти. На центральном рынке стать невозможно.



# Из интервью с Добровольскими

- С.К: «*Есть толк людям от нацпроекта, от кредитов?*»  
Н.Д.: «*Ну почему же нет толка? Мы бы на свои деньги не купили столько коров*» [в хозяйстве четыре коровы].
- «*Сделали ремонт в молочном отделе на центральном рынке, отдали под мед, под восточные сладости. Сыры и прочее, с молоком стать – места нет*».
- «*На «Самсоне» выделили два закутка – без карты не найдешь*».
- «*Заплатить надо 800 руб. в месяц за место на рынке. Он работает, пашет, нужно управляться с хозяйством, я не иду на рынок*».

# Не забалуешь...



*«Почему не допахал до сих пор?  
Коров позабирать? Что это за  
подход?»*

*«Ой, ой, пугает. Допахивает».*

*«Немножко недопахано –  
осталось 10 га.  
Дождик срывается.  
Там земля хорошая...»*



# Владимир Иванович Федорченко



•«Гарант» нужен. Люди деньги берут в кооперативе. А почему не взять в банке? Там вроде процент ниже. Во-первых, кооператив знает всех в лицо, все в Ассоциации крестьянских хозяйств. Во-вторых, кооператив и документы помог сделать, и все. В банке отношение совсем другое, как будто ты пришел их обмануть, уворовать, старье сдать. Мы сами решаем. Кооператив, даже если залога нет, через другого оформляют. Мы друг друга знаем. Я кусочек своего отдал, другой кусочек своего отдал – у человека получился залог. У нас ведутся обследования полей – стоит или не стоит давать кредит. Банк этим не занимается.



# В.И.Федорченко о себе и своем хозяйстве

- «Учился в сельхозинституте на механика. Был главным инженером сельхозтехники. Потом взял землю, когда давали на КФХ. На горе – чернозем, а у нас 20 см – и гравий. Вода уходит быстро».
- «Если бы не эта программа, разве я бы смог столько клубники выращивать? Взял кредит. Внедрил капельное орошение. А сейчас буду делать станок, раскатывать трубы, укладывать их под клубничные кустики. Она вырастает как картошка – сантиметров 30 высотой. На килограммовое лукошко идет 14 штук. Пленка дорогая. Наша продукция промышленная всё дороже, дороже. А импортная дешевеет».
- «При нонешних правительствах стала стабилизация. Появилась работа. Это работа сезонная, а там он каждый месяц получает. На обработку людей не найдешь. Поэтому клубника у меня под пленкой, а междуурядья я мульчирую соломой».

# В.И.Федорченко о кооперативе «Гарант» и планах на будущее

- «В порядок приводится наша ассоциация. Бухгалтера есть, юрист, компьютеры. Помогают письма отправить, цены узнать».
- «Организовываем кооператив «Ягодка». Клубника – однодневная продукция. Машины нужны. Рынки нужны. Кроме клубники у нас есть огурцы, помидорчики. Люди грибами занимаются. При кооперативе будет отдел лекарственных трав, засолки, соков. Пока собирается 20 человек. Николай Килин тоже в этом кооперативе. Денег нет. Сделали проект, если дадут денег, будем развивать переработку».

# Николай Ананьевич Килин и Полина Ивановна Килина



•«Захаров – председатель земельного комитета. Он сразу взял нашу позицию. Они с Татьяной Андреевной при Ельцине, когда начали раздавать земли, по ночам ездили расклеивали листовки: берите земли. Его с работы выгоняли, били-били... Мы там вставали... В администрации никак не хотели, чтобы люди брали земли».



# Килины о своем хозяйстве

- «У нас крестьянское хозяйство «Орешек». 24 гектара мы получили в собственность, когда раздавали земли под фермерское хозяйство. Очень боялись: он шофер, я воспитательница. Но трое детей, и мы подумали, что на своей земле детей вырастим. Еще получили 4 га. Паевые в натуральном виде. Также он остался главой крестьянского хозяйства. Первое время было очень тяжело. С 90-го по 97 год было тяжело. Держали овец, коров, пробовали держать нутрий. Но с животноводством не пошло. Корма дорогие. Немножко занимались овощеводством, но земли не подошли. Перешли на землянику».
- «Хвойный парк – сосенки, ёлочки, голубые ели Коля заложил сам [за границами хозяйства]. Все садит, садит, привозит что-то.»

# Килины о кооперативе и национальном проекте

- «300 тысяч взяли на пять лет. Под национальный проект через кредитный кооператив».
- «Очень надеемся на Медведева, на Путина. Большая надежда. Они, видимо, там делают все правильно, но до нас доходит...»
- «Зачем нас заставляют врать, выкручиваться? До того это надоело. Я крестьянин, если хотите помочь, дайте денег. Ведь анекдот: диск для колеса можно купить, а резину – нельзя. До того всё нагорожено».
- «Зачем эти ограничения? Для бюрократов, чтобы они с нас требовали взятки. Они только это ищут. Единственное – кооператив, там думают, как тебе помочь. В другие зайдешь – с точностью до наоборот. Я сам член кооператива, начинал его, первый. Как мы ждали, когда нам деньги дадут!»
- ««Гостинцы фермеров Кубани» – будет плодоовощной кооператив. Сейчас сажаем огурцы, картошку, арбузы. Надеемся, что запустим кооператив, под него уже работаем. Основная наша задача – реализация. Что здесь творится летом! Скупают всё за полценны. Надо транспорт покупать, переработку. Может, удастся сделать кооперативные рынки. Если мы наладим сбыт, насадим всего. Натерпелись мы от перекупщиков. Они за месяц зарабатывают столько, сколько мы за год. Поэтому кооператив – это мечта».

# Иван Никифорович Волгин и внук Сергей



• «Там <в кооперативе> дружно, коллективно, есть с кем пообщаться, есть кругозор знаний. Новые люди, связи. К этому я лучше отношусь, чем одному находиться в замкнутом пространстве. Я сам по себе не люблю жить, мне не нравится».



# И.Н. Волгин

## о себе и своем хозяйстве

- «Я заканчивал адлерскую школу садоводов, потом анапский сельхозтехникум, потом кубанский сельхозинститут. Пошел в совхоз садоводческий. Начали лес расчищать, сады сажать. Я был бригадиром. Потом стал управляющим, потом агрономом, потом директором совхоза. А потом пошел на пенсию, все развалилось, сады все пропали [в перестройку]».
- «Потом началось – пошло фермерское движение, ну, я в Горком пошел, дали все эти балки, всякое на отшибе. Где-то примерно 95 или 96 га, виноградники решили посадить. Завезли с Тамани чубучки, высадили, а потом вдруг это стало никому не нужно, вино. Его не продашь. В магазинах много, но все везут из-за границы. А потом и зерно никому не стало нужно. Паркет делали, за счет этого выживали. А вот в этом году уже смотрю, цена поднялась, и спрос пошел».

# И.Н. Волгин о кооперативе и национальном проекте

- «Кредитный кооператив – это дело все увидели как нужное. Я, правда, денег там не брал, мы взносы <давали> – тысячу рублей на создание его, и первое время я еще денег давал туда – деньги были – они там раздавали под проценты фермерам. И вот только в этом году открылась зеленая улица, и кооператив наш, так сказать, воспрял. Взяли мы кредит под теплицы, под огурцы. Две теплицы сделали. Пока цена хорошая на огурцы, приезжают, дома забирают. Сейчас вроде и власть повернулась лицом, деньги начали давать...»

# С. Волгин о своем хозяйстве

- «Земля наша. Полностью с пастбищами, с лесами и удобьями <угодьями> в хозяйство входит где-то около 147 гектар. Пашни - где-то 87-90. Сейчас готовится земля под кукурузу, остальное будет все готовиться под пшеницу. Я уже 4 года у управления нахожусь, один раз я всего добился урожая 45 центнеров с гектара. А так все время - 30-35... В этом году, я думаю, нормально заработаю, потому что я клубники посадил, успел, кредит взял, и десять теплиц поставил...»

# С. Волгин о кооперативе «Гарант»

- С.К.: «А кредиты почему удобнее брать через кооператив, а не в Россельхозбанке?»
- С. В.: «Мне его через кооператив <удобнее> за счет того, что меня там все знают, какой я есть, помогли и сделали очень быстро. Через банк я, может, и взял бы, но дольше бы эта процедура шла. Я б клубнику не успел посадить в этом году, я б не успел теплицы поставить. Если б я и взял бы его через банк... я бы не смог его использовать. Я его взял и рассовал сразу, и все – процесс пошел... День год кормит. Да, 2% кооператив берет... Но если б я из-за этих двух процентов погнался в банк, я бы потерял в десять раз больше. Мне сказали, какие документы привезти, я привез, девчата сами все оформляли, я все проверяю, ставлю печать и роспись – все. Я знаю, что кооператив есть, там все свои, знакомые. Там все товарищи, я их брошу, я не буду оформлять – уже ко мне отношение поменяется, мне это тоже очень важно».

# С. Волгин о перспективах создания перерабатывающего кооператива

- «Хотели создать свой кооператив, сами, в Ассоциации крестьянских хозяйств, чтобы не бегать, не сдавать по мелким рынкам, не искать сбыт здесь, чтоб не было проблем, вот все это в кучу собирать и самим возить, сбывать, машины чтоб были... рефрижераторы кооперативные... Я знаю, что это дело будет хорошее. Кооператив – «Гостинцы фермеров Кубани» – уже зарегистрирован, есть устав».

# Петр Михайлович Емельянов



• «Кредитные кооперативы. Идея сама – великолепная. Опоздали лет на 10, но лучше поздно, чем никогда. Но, на мой взгляд, сделали так, чтобы ничего не работало. Я действительно создал свой кредитный кооператив. Но какой идиот ввел в устав через закон субсидиарную ответственность? Почему я должен отвечать, если кто-то не вернул кредит?»

# П.М. Емельянов о себе и своем хозяйстве

- «У меня крестьянское фермерское хозяйство, учредители – семья, три человека. У нас 2 тыс. гектаров. Но фактически я предприниматель средней руки. Вот рынок у нас тут. Мы работаем 16-й год. Развиваемся нормально. Переходим на новейшие технологии, новейшую технику мирового уровня. Неважно, где будет производиться техника, главное, чтобы она была современная, соответствовала наивысшему мировому уровню. Роторный комбайн Фергюсон 96-90 приобрели в прошлом году – лучший в мире, французскую сеялку, итальянский рыхлитель, датский разбрасыватель удобрений. Дальше хотим приобрести универсальный посевной комплекс и трактор. Скорее всего Жондир или Фергюсон. Это не касается национального проекта. Мы развиваемся не благодаря национальному проекту, а вопреки ему. Всё это голубая чушь».

# П.М. Емельянов о рынках сбыта

- «Сегодня захватили этот рынок оптовой реализации кучка лиц, которые диктуют цены. У нас это порт. У меня зерновое направление. 90% продукции реализуем через порт. Схема такая. Ванька сидит в порту, дает заниженную цену перекупщикам. Те прибегают сюда, снижают еще цену. В порт нам пройти бесполезно, цены продаем по цене трехлетней давности. А ГСМ, удобрения – <цена> растет. Антимонопольная система не работает».
- «Собираются маслозаводы, говорят: о, подсолнечника посеяли достаточно. Что мы этим сволочам дадим? Давайте с четырех рублей начнем. Давайте. Всё. А вы на них работайте. Карлитесь».

# П.М. Емельянов о национальном проекте

- «Положительно могу сказать следующее. Низкий поклон тому, кто изобрел финансирование – кредиты 10:90. Он позволил мне брать любую технику, технологию. Подступиться мне без этой схемы – никогда. Нахожу свои средства 10%. И выбираю технику. Это толчок развитию сельскому хозяйству всей страны. Нет 10%? Дают короткий кредит и в залог берут эту же технику [речь идет о лизинге]. И процедура довольно быстрая».
- «Ответственность должна быть такая, как в банке. Оставьте имущественную ответственность как в банке. Субсидиарная ответственность – это ружье, которое в любой момент выстрелит в затылок. Вы мне парализуете предприятие, если я буду отдавать чужие долги. Провалил дело – по залоговой цене заберем имущество. Вреда для государства – никакого. А мне пусть памятник поставят».



# Рынки сбыта по-белореченски





# Из программы развития кооператива «Гарант»

## Каналы реализации сельскохозяйственной продукции малыми формами хозяйствования

Показатели	молоко	мясо	картофель	плодоовощная продукция
самостоятельно (на рынке, соседям, дачникам)	30%	20%	30%	30%
сельскохозяйственным потребительским кооперативам (сбытовым)	0%	0%	0%	0%
сбытовая организация, предприниматели, постоянно занимающиеся сбытом	20%	60%	20%	
заезжие предприниматели	50%	20%	50%	40%
сельскохозяйственным потребительским кооперативам (перерабатывающим)	0%	0%	0%	0%
перерабатывающим организациям	0%	0%	0%	10%

**60 – 80%**  
производимой  
малыми формами  
хозяйствования  
продукции  
реализуется  
спекулятивным  
организациям по  
заниженным ценам

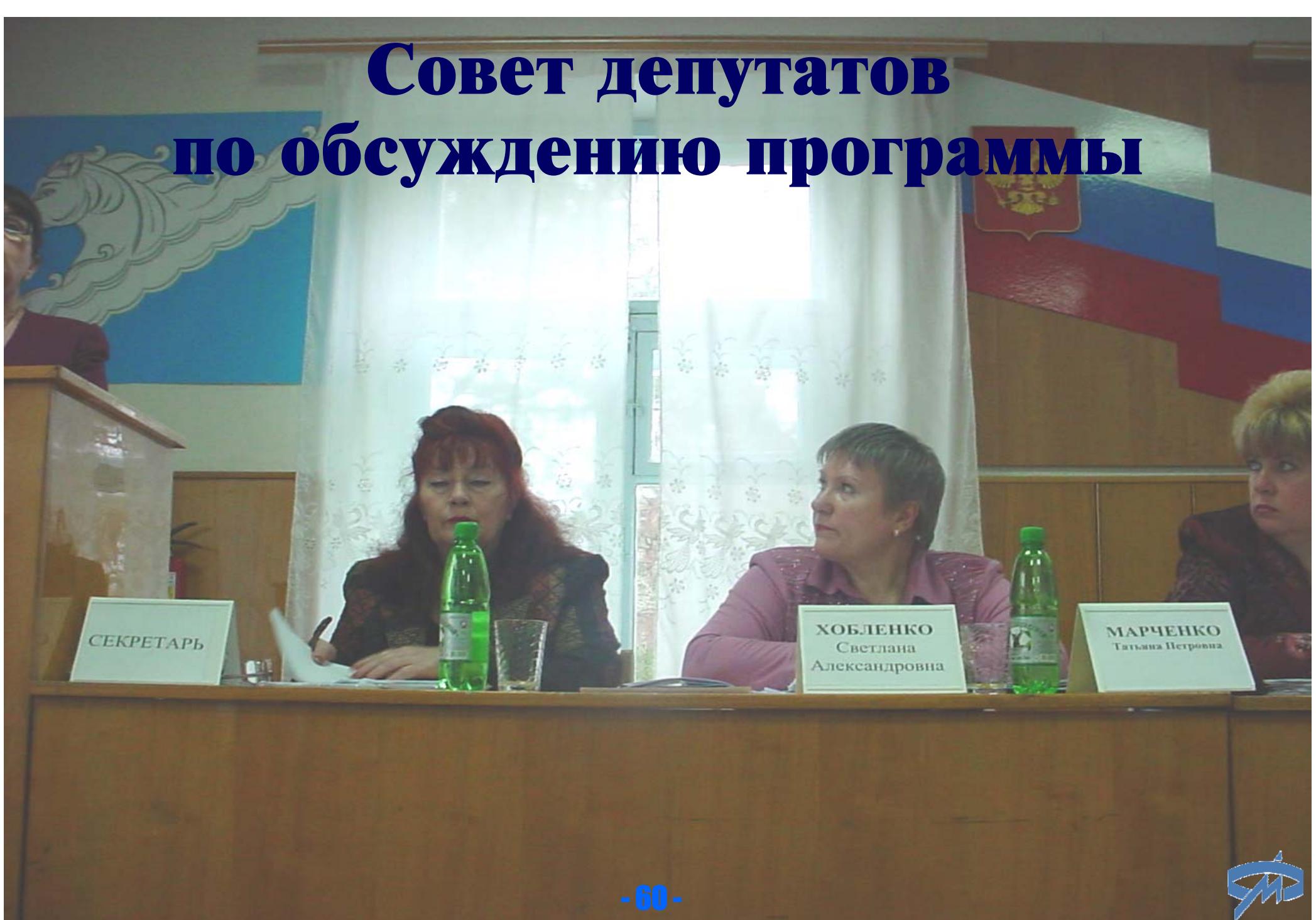
## **Факторы, ограничивающие производственную деятельность и предпринимательскую активность малых форм хозяйствования (результаты проведённого опроса)**

Наименование фактора	В % от числа хозяйств	Место в ранжированном ряду
Недостаток денежных средств	35	1
Неэффективная система реализации продукции	30	2
Неэффективная государственная поддержка товаропроизводителей	10	3
Недостаток оборотных средств (горюче-смазочных материалов, семян, кормов)	10	3
Изношенность и несовершенство техники и построек	5	4
Высокие ставки по кредитам	3	5
Неплатежеспособность оптового покупателя продукции	3	5
Соотношение цен на промышленные ресурсы и продукцию сельского хозяйства	2	6
Увеличение доли импортного продовольствия на внутреннем рынке	2	6

# Распределение заёмных средств между кооперативами Белореченского района



# Совет депутатов по обсуждению программы



# Т.А. Большая защищает программу развития кооператива



# Мечты фермеров о своей переработке рушатся...

**(Из стенограммы заседания Совета депутатов Белореченска)**

- **Матюнин А.Н. [специалист Управления сельского хозяйства]:** «Раз муниципальное образование несет ответственность по выполнению этой программы, будут кредитоваться через Россельхозбанк. Почему мы не разрабатывали программу, как Управление сельского хозяйства? Мы могли бы сами разработать. Если у нас получится внедриться в федеральную программу и получить 350 млн рублей, это кредит будет у нас.
- **Лебеденко В.И. [депутат, возглавляет Аграрную комиссию]:** Если мы будем проводить эти средства через кооператив «Гарант», 4%, мы создаём организации, которые жириуют... Это абсолютно неприемлемо. Предлагается создать комиссию, мы ее назвали – комиссия по содействию реализации вот этого проекта. В этом плане можно поработать, чтобы авторитетные люди были, компетентные в финансах и в производственных вопросах, и тогда уже с помощью этой комиссии вести реализацию этого проекта».



# Из выступления Т.А. Большаковой на Совете депутатов

- «Бутенко дали там гарантию, но кого он начал кредитовать? Он ведь начал кредитовать перекупщиков. Они едут по хуторам, скупают нипочем мясо и стоят на рынке продают. Когда он сейчас говорит, что надо, чтобы управление сельского хозяйства в комиссии распределяло кредиты, он ошибается! Кредитный кооператив оставляет залоги, страхует залоги, мы фермера ставим на учет, страхуем, регистрируем и под этот залог ему даем кредит. Я вас прошу... Проект предлагает создание новых рабочих мест, это переработка мяса, молока, зерна, строительство кооперативных рынков. Будут поступать налоги, так как всё зарегистрировано у нас, в районе. Поэтому просим, чтобы глава администрации выделил земельный участок размером 15 га для организации кооперативного рынка перерабатывающим кооперативам на праве аренды. Кооперативам, вот этим мелким-мелким людям. Этот земельный участок может служить залогом».

# Решение Совета депутатов Белореченского района 6.04.2007 г.

- Марченко Т.П. [председатель сессии депутатов Белореченского совета]: «Всё, всё. Пожалуйста, собирайтесь на комиссию еще раз... в конце апреля...»
- Большакова Т.А.: «Чтобы попасть в федеральную программу, в конце апреля надо представить в Москву. Просто не успеем. Матюнин с ноября месяца ее саботирует, я его прошу-прошу...»
- Долгов В.И. [заместитель главы Белореченского района]: «Я почитал, пока вы спорили... Программа в самом деле великолепная, я редко встречал такие программы. Но финансовые вопросы практически все – через кооператив «Гарант». Я считаю, что нужно предоставить кооперативам как через «Гарант», так и через Россельхозбанк, чтобы был выбор. Давайте с изменениями. Поэтому кто за то, чтобы данную программу принять с изменениями и заслушать ее на следующей сессии, прошу голосовать. Пожалуйста, депутаты, кто за то, чтобы принять программу с изменениями? Кто против? Кто воздержался? Принято».



# **Условия жизнеспособности кооператива «Гарант»**

- Наличие лидера, который выступает катализатором социально-экономических новаций; пользуется доверием членов кооператива и многих жителей; привлекает новых членов
- Наличие ядра кооператива – ресурсной группы
- Наличие элементов корпоративной солидарности
- Поддержка государства в рамках национального проекта «Развитие АПК»
- Эффективный аппарат – бухгалтеры, юристы

# Трудности членов кооператива «Гарант»

- Отсутствие денег на капиталовложения, оборотных средств
- Отсутствие, монополизация рынков сбыта
- Невстроенность в формальные структуры влияния, недостаток возможностей лоббировать свои интересы
- Неопределенность статуса мелких и средних крестьянских хозяйств
- Неопределенность земельных отношений

---

# Сельскохозяйственный кооператив "Регион-инвест" (Гулькевичи)

<i>Некоторые характеристики Гулькевичского района.....</i>	70
<i>Основные характеристики деятельности кооператива «Регион-Инвест».....</i>	73
<i>Кредитный кооператив «Регион-инвест» и ассоциированные с ним хозяйствующие субъекты.....</i>	74
<i>Комментарий: наличие лидера как базовое условие успеха кредитного кооператива.....</i>	125
<i>Стратегии руководителей района .....</i>	126
<i>Деньги и авторитет как посредники между общиной и корпорацией .....</i>	127



# Улица в г. Гулькевичи



# Некоторые характеристики Гулькевичского района

- Гулькевичский район расположен в восточной части Краснодарского края. Территория района – 1394,5 кв. км.
- Районный центр – город Гулькевичи – получил название по фамилии управляющего делами Кавказского комитета Н.В. Гулькевича (1814-1876гг).
- Район делится на 15 административных округов: 1 городской, 2 поселковых, 1 станичный, 11 сельских. Численность населения района – 101,5 тысяч человек. В районе 460 крестьянско-фермерских хозяйств. Из них работают сами – 210, сдают землю в аренду – 250.
- КФХ – лидеры в районе по производству овощей. Кроме овощей в КФХ района выращиваются зерновые и масличные культуры, сахарная свёкла. Есть КФХ, специализирующиеся на животноводстве. Большинство фермеров регулярно учатся на курсах повышения квалификации в институте агробизнеса.

# Кооператив «Регион-инвест»



# Во дворе кооператива «Регион-Инвест»



# Основные характеристики деятельности кооператива «Регион-Инвест»

- Создан в 2001 г. по инициативе Финансового управления «Крайинвестбанка». Основатели – 30 фермеров района. Но с «Крайинвестбанком» отношения не сложились, и кооператив в первое время получал кредиты в «Югбанке». После того как начал действовать национальный проект «Развитие АПК» и в Гулькевичах открылся дополнительный офис «Россельхозбанка», кооператив сотрудничает с ним. Сейчас в кооперативе около 100 членов (из них 40 чел. – владельцы ЛПХ).

	Активы (тыс. руб.)	Собственные средства (тыс. руб.)	Паевой фонд (тыс. руб.)	Паевой взнос Россельхоза (тыс. руб.)
Регион-инвест (Гулькевичи)	102145	101759	21018	60000
Гарант (Белореченск)	61315	20000	7000	35000

# Кредитный кооператив «Регион-инвест» и ассоциированные с ним хозяйствующие субъекты



# Вячеслав Владимирович Новошицкий

(руководитель кооператива «Регион-Инвест»)



• «Мы решили, что столкнемся лет через пять с проблемой возврата государственных денег. Некоторые фермеры могут не так сработать, что-то у них не получится. Теперь наша задача – помочь фермерам, чтобы развиваться, чтобы у них было больше стабильности. Поехал наш агроном по полям. Мы знаем, что что посеял, кто когда вспахал, чем поля обработал, какие семена и где берет. Наша задача – чтобы он вовремя все сделал, в лужу в какую-то не сел. Снабженческо-сбытовой кооператив зачем мы сделали? Ни один фермер не получил субсидии – это наша беда. Почему? Неправильно оформляют документы».



# В.В. Новошицкий о себе

- «*Родители живут в селе Соколовское. Мать была воспитательницей детского сада, отец – учителем в школе, главой поселкового совета, потом фермером был, председателем ассоциации фермерского совета. Сейчас они на пенсии. Я закончил школу в Соколовском, поступил в Челябинское высшее танковое училище, прослужил пять лет в Чехословакии. Потом, когда разваливался Советский Союз, выводили войска, и я уволился по сокращению штатов. Мечтал стать генералом, и карьера у меня хорошо шла... Приехал сюда, а тут как раз началось фермерское движение. Андрей, брат, первое место на соревновании пахарей еще в школе занимал. Вначале отец нас консультировал, но потом технологии другие пошли. Я езжу на все форумы, семинары».*
- «*У меня четыре сына. Двое учатся в институте, один – в школе, а последнему – 5 лет. Хочу для сына взять отпуск на год и послать его в Голландию просто вкалывать: навоз грузить, картошку сажать, английский изучать. Мы хотим, чтобы каждый год по три фермера ездили. Это наши личные взаимоотношения, но я хочу, чтобы это была межгосударственная программа».*

# В.В. Новошицкий о том, как кума с кумом не поссорить

- «Мы так назвали эту программу с юмором, неофициально. Человек дает в долг 30 тыс., а потом ему неудобно попросить, а если попросит, начинаются ссоры между семьями. Я говорю фермерам: «Если хочешь дать в долг, скажи ему: у меня нет, но через кредитный кооператив я тебе дам». Вы не поссоритесь: он у вас не брал. А здесь отношения юридические: ему без разницы: кумовья вы или не кумовья».
- «Я говорил на экономическом форуме в Сочи: «Почему нас в неравные условия поставили? Они купили дождевальные машины, трактора, сеялки. Оказывается, это не субсидируется через кредитные кооперативы. Субсидируются только семена и удобрения и средства защиты». Мы выдали такие деньги, а они попали в неравные условия».

# В.В. Новошицкий о пользе доверия и сотрудничества

- «Деньги нужны всегда всем, но так: сегодня, допустим, Иванову нужны деньги проплатить семена пшеницы, через неделю ему придут деньги, он обзванивает семерых-десятерых – ему нужен миллион: у тебя сколько есть? Двести тысяч? Триста тысяч? Так собирал миллион. Кредитный кооператив объединял это всё, мы деньги выдавали официально. Это же не чёрная касса. Фермеры давали деньги – беспроцентный кредит – кооперативу, а кредитный кооператив подписывал официальный договор и выдавал беспроцентный кредит тому, кому он нужен сегодня».
- «Мы друг друга знаем. Мне нужны деньги, чтобы гасить кредит в банке, я говорю Иванову: «Перекинь мне денег». Мы быстро решали вопросы. Тут же бухгалтера составляют договор займа, кредитный кооператив брал в долг без процентов. Со счета фермеров переводятся деньги на мой счет, и я этим пользуюсь».

# В.В. Новошицкий о пользе альянса кооперативов

- «Приходит один фермер, говорит: «Я нашел хорошие семена картошки, по **10.50 за кило наличкой**. Денег надо». Я говорю: «Ты субсидий не получишь». Посидели, подумали. Я говорю: «А где продавцы эту картошку берут?» Он говорит: «Где-то в Московской области, по 7 рублей, сюда привозят по 10.50. Я говорю: «Ну так чего, давай так: снабженческий кооператив заключает договор с колхозом, купит картошку по 7 рублей, всё это по безналу оплатит, и ты получишь картошку по 8.50 и субсидию. Мы дальше пошли. Тому фермеру нужно 30 тонн, а «Прикубанскому» – 100. Я звоню в колхоз, говорю: «Если мы возьмем не 30 тонн, а 130, по 6 руб. отадите? Через снабженческий кооператив? Они говорят: «Отадим». Вот, 100 тысяч сэкономил. Теперь он получил заем и получит субсидии».
- «Теперь мы [снабженческий кооператив] заключили договора с фирмами, торгующими запчастями, и фермеры берут у них запчасти не напрямую, а через снабженческо-сбытовой кооператив. Для чего? Башка не работает, многие не знают, что не все запчасти субсидируются».

# В.В. Новошицкий о том, как кооператив заставляет власть работать...

- «В кредитном кооперативе доверие – это главное. И доверие с властью – тоже. С местной властью договорились так. Владельцам ЛПХ мы даем деньги только тем, кто приносит подпись на заявлении – согласие главы местного совета и местного землеустроителя. Если местная власть говорит, что нормальный парень, – без вопросов. Если глава поселкового совета и землеустроитель ставят подпись на заявлении какого-то пропойцы – выдать 100 тыс. руб., я прихожу к главе администрации района и говорю: «Тот глава поселкового совета и тот землеустроитель не работают, давайте принимать меры».

# ...а хозяев ЛПХ – браться за ум.

- *«Мне же возвращать деньги, я свое лицо терять не хочу. Местный глава поселкового совета должен вовремя оповестить нас, когда у этого человека стало плохо: заболели, разводится ли он с женой, собирается уезжать, что-то пошатнулось в хозяйстве. Мы должны об этом всё знать. Отвечать будем все. И если у него хозяйство в бардаке, мы не обязаны ему давать кредиты».*

# В.В. Новошицкий о том, как находить и рынки сбыта...

- «Я говорю: «Давайте так. У нас есть снабженческо-сбытовой кооператив. Мы заключаем с ним договор. Есть менеджер, который будет заниматься логистикой. Берем 4-5 фермеров и начинаем реализацию с редиски, потом идет свёкла молодая, потом молодой картофель, капуста молодая. Если тебе надо 2 машины картошки в день, один фермер может тебя подвести, что-то не так сделать. Если тебе нужны стабильные поставки, мы начинаем работать на тебя. Сегодня от одного, завтра от другого, если у кого-то что-то не получилось, менеджер найдет ему замену. Каждый фермер по отдельности и боится заключать договор, и нужны первоначальные деньги, чтобы начать работу. Деньги будут приходить сюда, а мы будем их раздавать тому, у кого мы взяли эту продукцию».

## ...как их удерживать,

- «Основной член нашего кооператива – агрокомплекс «Прикубанский» (у него 3,5 тыс. га) занимается выращиванием картофеля для чипсового завода «ЛЭСС» в Подмосковье. В прошлом году мы поехали на этот завод, смотрим – они делают хлопья из кукурузной крупы. Спрашиваем: «Где берете кукурузу»? Говорят: «В Испании и в Турции». Им без разницы, где брать. Мы говорим: «А мы-то тоже – кукурузный край». Он говорят: «Хотите – поучаствуйте, но у нас некому с вами заниматься»».
- «В прошлом году нашли 19 гибридов кукурузы – французские, американские, немецких кремнистых сортов, – которые могут подойти под те стандарты, которые нужны для производства хлопьев. В АК «Прикубанский» засеяли поле этими гибридами. Всё аккуратненько должны были вырастить, табличечки поставили, собрали отдельно, отдельно смололи, предоставили на завод: «Какой сорт подойдет вам»?»

## ...разивать переработку,

- «Они увидели, что мы этим занимаемся, говорят: «Ну, раз вы такие противные, устраиваем вам встречу с профессионалами – производителями этой кукурузы из Греции и Испании». Мы поехали в Германию на сельскохозяйственную выставку. Пообщались с производителями этой кукурузы. Они нам посоветовали, в какие сроки сеять какие гибриды, как молоть. В этом году засеяли 500 га этой кукурузой для этого завода. А тут случай помог. В Чёрном море где-то пропала баржа – 2000 тонн этой крупы для завода, которую везли из Турции. Они приезжают к нам, говорят: «Вот этот нестабильный рынок. Вы не хотите завод по переработке кукурузы здесь сделать? Мы вас профинансируем». Но «Прикубанский» может дать только 2000 тонн, а для завода нужно 8000».

## ...и знать перспективы развития

- «Мы говорим: конечно, сможем, у нас же снабженческо-сбытовой кооператив – мы подтянем других фермеров, наберем общий объем кукурузы. Завод построит «Прикубанский», а денег даст чипсовый завод. Неважно, кому будет принадлежать завод, главное – что фермеры будут знать, куда девать кукурузу. И будут знать цену, только начиная пахать. Сейчас мы едем в Турцию с Чичмаренко. Посмотрим приемку, хранение, сушку».

# В.В. Новошицкий о пользе мирового опыта

- «...Разговариваю с фермерами, говорю: «Ребята, не умеете Вы работать. Очень опасно слышать, что мы все знаем. Я в прошлом году шесть стран объездил, в этом году поеду. К осени повезу вас в Израиль, в Голландию. Привыкните к мысли, что в конце года вы должны истратить 3 тыс. долларов. Каждый год вы должны где-то бывать. За границей Гулькевичей мир совсем другой. Мы должны общаться с миром. Сейчас 3 человека поедут в Египет на картофельную конференцию, потом я еду в Данию по информационно-консультационной службе, уже визы получили. Потом два парня – агроном и механик – поедут в Америку убирать урожай, а мы за это заплатим».

# Анатолий Иванович Цепушев



- «Своих 5 га, в аренде – 90. Самое рентабельное хозяйство в районе. Депутат райсовета. Заслуженный работник сельского хозяйства. Чистота на полевом стане идеальная: красный кирпич, черепица».
- «До 2000 года работал трактористом в фермерском хозяйстве Александра Ивановича Чекмарёва».
- «Три сына. Работают двое наёмных трактористов, которые приезжают на работу на своих машинах».
- С.Г.: «А сколько у вас работников?»
- А.И.: «Вместе с двумя сыновьями – сын агроном, закончил университет с отличием, а второй закончил техникум – 8 человек с двумя сыновьями».



# А.И. Цепушев о своем хозяйстве...

- С.Г.: «Я так понимаю, Анатолий Иванович, Вы из числа основателей кооператива?»
- А.И.: «Да, я основатель кооператива... Это был 2002 год или 2001. Когда на своих деньгах работали, у нас была техника не очень хорошая. Старенькая. У меня был один трактор, одна сажалка, одна тележка, один плужок. Сейчас у меня плуги все немецкие, опрыскиватели все немецкие, поливные установки все немецкие, двигателя поливных все немецкие. И сейчас покажу, какой уровень. Сейчас на поля повезу. Увидите, что у меня уровень сильный».

# Полевой стан А.И.Цепушева



2007 4 10

# А.И. Цепушев о земле

- О.О.: «*А земля вся в районе обрабатывается?*»
- А.И.: «*ВСЯ! Даже больше, чем вся. Все мочаки отработаны... Вот Александр Иванович, он купил экскаватор, бульдозер, он посадил грунтовые воды ниже уровня, который был. Он просто почистил каналы. А они были все заиленные. И, сама собой, уровень грунтовых вод понизился на полметра. Есть у меня болота... вон видите, бугры, яма-канава. И вот эти камыши, болота мы осушаем. Вот здесь болота были, здесь камыши были. Александр Иванович уже просто осушил... он убил камыш, и мочака не стало».*
- «*Земля хорошая. Если к ней по-хорошему, и она хорошо...*»

# А.И. Цепушев на своей земле





**А.И. Цепушев: «Ну вот это моя  
лапочка. Вот они, мои гребушки,  
гребушочки»**

2007 4 10

# А.И. Цепушев о сельхозтехнике импортной и отечественной

- «За техникой мы следим идеально. Не дай Бог, масло закапает, или еще что-нибудь... Потому что масло — это деньги стоят».
- «К хорошей технике мы стремимся. Наша российская техника или белорусская... это еще, скажем, не хорошая техника. А когда вот закуплю немецкую, немецкие фрезы, гребнеобразователи...»
- С.Г.: «А чем наша плоха?»
- А.И.: «Ну как же! Гребень поменьше, чем... должен быть... И благодаря кооперативу мы это все приобретем. Тем более, заявочку я уже дал».



Предмет конфликта с ГИБДД

2007 4 10



# А.И. Цепушев о пользе кооператива

- «Все благодаря кооперативу поднялись. Потому что появилась возможность полить... Не только картошку, но и лук, и... Вот эта техника вся, в принципе, новая. Сейчас делаем хранилища, делаем навесы. Закупили двигателя, закупили поливные машины».
- О.О.: «Вы не первый раз кредит берете в кооперативе?»
- А.И.: «Каждый год беру. Миллион брал, полтора. В этом году взял три. Потому что я купил 5 поливных машин, эти двигателя, они стоят 800 тысяч. Каждая катушка — полтора миллиона».
- «Стала возможность брать эти деньги, закупать хорошую технику, высококачественные семена, хорошие, сложные удобрения... Видите, какая техника работает, вся новая, хорошая. И плюс поливные машины».

# А.И. Цепушев о том, почему кооператив лучше банка

- «Мы подобрались ребята такие, что друг другу помогаем, хорошие на отдачу, у нас все прозрачно, дефицит друг от друга не скрываем. Друг у друга учимся: они у меня, я – у них».
- «Чтобы пойти в банк и взять эту сумму, надо заложить до 6 млн. А у меня их нету. Что я могу заложить? Культиватор поломанный? Или старый плуг, который стоит 20 тысяч? Если бы не было кредитного кооператива, я мог бы развиваться такими темпами года».

# А.И. Цепушев о снабженческо-сбытовом кооперативе

- «И через кооператив я взял в этом году 70 тонн. Когда берется картофель оптом, семена, это идет хорошая скидка. Я через кооператив сетки покупаю, мешки, солярку, удобрения. Это проще. Пришел вагон – я 20 тонн, другой – 40 тонн. Приехали, расхватали этот вагон, и все».
- «Через кооператив мы можем реализовать любую продукцию. Я обращаюсь к Вячеславу Владимировичу, и ради Бога, мы любой тоннаж скинем. Он сказал: лишь бы что было продавать – мы продадим [Смеется]. Он очень молодец, и он нас соединил вот так вот».



Перед домом А.И. Цепушева

2007 4 10



# Александр Иванович Чекмарёв



- «В аренде 450, своя – 75 га. Первый раз взяли землю в аренду в 88 году... Потом в газетке прочитали, что в Кашире голландцы ведут обучение в институте повышения квалификации. Поехал, поучился».
- «Уже не ради денег работаешь – интерес, азарт появился. Я когда купил экскаватор, прихожу, стану и смотрю, как он работает».
- «У меня пять дочек – хорошие, красивые... Девчата лучше. Сыны – какие получатся, а зятьев таких, какие нам надо, выберем. На наряды – лишний ряд картошки посадим. На платье – раз – лишний полив».



# А. И. Чекмарёв о нашей и импортной технике

- «*Поливную технику, четыре катушки, трактора купили по нацпроекту. Совсем новая техника у нас под навесом: комбайн, гребнеобразователи – то, что дорогостоящее.*»
- С.Г.: «*А гребнеобразователи отечественные?*»
- А.И.: «*Не совсем... У нас ещё не делают так как надо. Комбайн купили картофелеуборочный. Рязанский... Не работает так как надо. Рассыпался, развалился. Сажалку купили импортную. Работает на нашем тракторе. Мы взяли наши два трактора. То подшипник не тот поставили, то сварка плохая... Компрессора летят. Наши – 1,5 млн, а импортные по 3 млн были – существенная разница. Но сейчас импортные можно купить за 1,8 млн.*»

# Полевой стан А.И.Чекмарёва



# Техника в хозяйстве А.И.Чекмарёва



# Поливальное оборудование в хозяйстве А.И.Чекмарёва



# А.И. Чекмарёв о кооперативе

- «В кооперативе голландскую картошку тоже покупали. Когда сообща большую партию покупаешь, оно дешевле обходится. Мешки, удобрения покупали. Купили на всех цистерну солярки, а нам говорят: «Вы не можете продавать без наценки». Сейчас стали делать маленькую наценочку самим себе – 2%. Для налоговой, чтобы она была спокойна. Кооператив – очень хорошее дело. С отдачей кредитов проблем не будет. Мы и раньше столько кредитов брали. Только у нас залога столько не было. Все друг друга знают. Кооперативу погибнуть не дадим. Сами перекроем, поможем».

# А.И. Чекмарёв о рынке труда

- «Людей скоро хватать не будет. В «Венцы-Заря» нужно 500 человек, в «Прикубанском» надо 300 человек, нам – 150 человек, еще кому-то 150. Это сезонная работа – июль- ноябрь. Сезонники зарабатывали 350 рублей в день на уборке картошки. 8-9 тысяч за месяц. Студенты, школьники работают. Зимой – резка, переборка. У меня дочка в детском центре – с высшим образованием 2 тыс. получает. Поэтому у нас повыше зарплата. Нас, фермеров, напрягают, чтобы мы платили не меньше 3 тысяч. «Если не поднимите зарплату, проверками замучаем». Даже январь-февраль: не работает – 5-6 тыс. платим. У меня людей много работает. Постоянно – 18 человек. Агронома взял на работу, у меня свой бухгалтер, инженера взял, электрика».

# А.И. Чекмарёв о необходимости кооперативной МТС

- «У нас во всём районе нет того, кто мог бы на тракторах отрегулировать топливную аппаратуру. По гидравлике есть специалисты с высшим образованием, два парня образовали гидравлический центр. Сам не сделаешь – это сложная работа. Токарные работы надо где-то сделать. Самому держать токаря – накладно. Электриков трудно найти хороших. Не дозвовёмся. Снимали бы в зиму всю аппаратуру, регулировали».

# Александр Иванович Афанасьев



- «Вот видите, отличается пшеница эта от этой? Это наша...»
- «У всех такое опасение, что новая власть придет, начнутся какие-то изменения... Вот страшное что бывает... Бывает, что подошел урожай, мы убираем, а баржа с луком или помидорами придет из Турции, и наше остается. Не все понимают разницу в импорте и в нашем товаре. Все поставки из-за границы надо прекратить. Мы сами накормим всех, и даже будем продавать».





# Дом Афанасьева

«Посмотрите, как простые фермера живут...  
В Москве есть такие дома?» **2007 4 11**



# Откуда редиска на рынке в Теплом стане

- «Редис, лук – подгоняю, выращиваю такое, что может вырасти без полива. Первого мая будет редиска в Москве ... На рынок везем. Нанимаем здесь машину, загружаем в рефрижератор редиску, и она идет на Дмитровский, на Тёплый стан. На рынке спрашивают, откуда товар... Особенно в Москве – это излюбленный вопрос. На номера машин смотрят...»
- «Нет у нас рынка в Москве. Хотелось бы занять эту нишу, но не получается... Я бы вложил деньги в кооперативный рынок в Москве. В Москве же ниша нормальная открывается – если прогонят иностранцев с рынков».
- «Если небольшие партии, то здесь. Небольшие предприниматели на оптовый рынок в Курганинской приезжают на «газелях» оптовики и покупают».

# И себе, и людям

- «У нас в посёлке бедных нет... Есть только алкоголики – считанное количество. Уровень жизни здесь высокий. Школа рядом с зоопарком...»
- «На школу отчисляем постоянно. Надо было холодильник купить в столовую осенью. Вложились, купили... мячи, спортивный инвентарь. Нам инициативу не надо проявлять, сами приезжают, говорят: дайте денег. Её просто не успеешь проявить. Привыкли, что если нужно что – амбулатории, сельскому совету, школе, детскому садику...»
- «Небольшие суммы. Зимой тяжко, когда сам живешь на подсосе. Но они же тоже знают, когда можно просить».



# Парк в с. Пушкинское

2007 4 11

- 111 -



# Зоопарк в с. Пушкинское



# Василий Николаевич Ветров



- «Сын старший в «Прикубанском» работает». У Чичмаренко. Инженером. Пусть опыта наберется на современной технике. А младший учится в Сельхозе. Сказал: «Я в городе никто буду, а здесь – фамилия Ветров известная»».
- «Я был механизатором в этом колхозе. Родился здесь 48 лет назад. Предки сюда приехали ещё до революции. Я здесь на своей земле нахожусь. Родители – отец тоже механизатор, три ордена имеет. Но родительскую землю я так и не могу забрать из колхоза. В 92 году вышел из колхоза».



# В.Н. Ветров о кооперативе и кредитах

- «Вступил в кооператив – даже не помню... Вместе с В.В. начинали [в 2002 г.]. Но кредит не брал – боялся. Раньше и денег таких не было. В том году еле-еле собрал залог на 500 тыс. – в банке взял. А в этом году в кооперативе – уже полтора миллиона».
- «Купил сеялку немецкую. Лук и морковь уже сеялочкой этой посеял. Свёклу на том поле. На будущий год, даст Бог, поливалочку надо брать. Опрыскиватель купил... Собираюсь навес построить из кредитных денег. Если б не новая техника, я бы еще не отсеялся в этом году. А так – всё, что положено по агротехнологии, – всё делается».
- «У меня 45 гектар земли. Работаю на своей, в аренде нет. Сам с супругой работаю, на уборку привлекаю. А на прополку – нет. Гербицидами работаю. Под поливом у меня 22 га».
- «В кооперативе брать кредит намного проще. Они знают меня, я знаю их. Первое дело – друг друга знать».

# В.Н. Ветров о рынках сбыта

- «Сбыт – большая проблема. В том году новосибирцы меня выручили. Приехали, загрузились морковкой. В этом году – не знаю, кто приедет».
- «А так – в Курганинск вожу на оптовый рынок. Там покупают те, кто имеет выходы на эти рынки, в Москву, в Петербург».
- «В Москву уже лет пять как не езжу. Невозможно было торговать. Цену сбивали так, что выгоднее было здесь продать. Они <кавказцы> просто-напросто нас не пускали тогда. Сейчас не знаю, что там будет, после этого закона».
- «В этом году хочу на побережье прорваться. Может быть, договор какой-нибудь заключу».
- «Кукурузу в початках буду сдавать. С консервным заводом невозможно работать. Откидывают в брак процентов 80%, но берут эту кукурузу вместе с той, которая не бракованная».
- «Нужен фермерский оптовый рынок или база, чтобы не пропадало. В том году перемешал с землей 1,5 га помидор. В этом году рискнул – посадил полгектара помидор, потому что никто в округе не сажал...»

# Юрий Михайлович Щербаков



- «Дочка учится в сельхозе, заканчивает... и младшая в сельхозе... Всё это финансы. В Испании я не разу не был, ни на Канарадах...»
- «Я здесь родился... У меня отец с матерью здесь, дед с бабкой... Я работал в колхозе. Трактористом, шофером. Работал механиком полтора года. Мог бы заочно вуз какой-нибудь закончить. Судьба связала меня с этим фермерством, но я, в принципе, не жалею».



# Полевой стан Ю.М.Щербакова



2007 4 11

# Ю.М. Щербаков о В.В. Новошицком и кооперативе

- «*Тут мы давно этого кооператива ждали. И денег этих ждали*».
- «*Тут субсидированные деньги, катушки эти покупаю – немецкие. Эту программу кооператив мне профинансировал процентов на 80%. Насосную буду ставить электрическую. Взял чуть больше двух миллионов, еще бы взял миллиончика три, чтобы технику купить, а потом буду отрабатывать*».
- «*Еще хотел бы построить теплицу тысяч на 6 квадратных метров*».
- «*Надо пожелать здоровья Новошицкому, Олегу <Чичмаренко>, которые растолковывают народу, что это такое. Меня никто не уговаривал на этот кооператив, я шел сознательно. В этом – огромное будущее*».

# Ю.М. Щербаков о будущем кооператива

- «Думаю, если дальше так пойдет, сельское хозяйство, страна поднимется. Хотя, я думаю, это не нужно никому. В Голландии нет нефти и газа – развивается сельское хозяйство».
- «Будущее, во-первых, в том, что дадут деньги на 8 лет – уже будущее».
- «А в кооперативе ремонтная база – первое».
- «Встанет вопрос о возврате денег через год-два, и встанет вопрос о создании рембазы – я буду в этом участвовать».
- «Работать надо по вопросам сбыта. Производительность растет, культура земледелия растет, выход овощей с гектара растет, нас волновали в Москве передряги – нужно быть очень осторожными. Половину выращенного я продаю на рынках Москвы. Нанимаю машину, там оптом сдают, мне деньги отдают... Сертификаты, накладные, счета мои».

# Ю.М. Щербаков о центральных и местных властях

- «Пока Соломоновичу документы принесут, 25 рук пройдут... Глава администрации района – Гутриц Леонид Соломонович... Нормально правит. Достойный руководитель, я доволен. Он и кооперативу помогает, и душа болит у него за коллективы, которые на больших площадях работают... Он, конечно, поменял многих, но костяк остался. А система – в основном костяк остался. В земельном комитете вообще никогда ничего не добьешься... Они больные становятся, когда я туда прихожу... И мне плохо. Я всех их знаю, они при мне выросли».
- «В 2008 г. будет меняться президент. Дай Бог, чтобы ничего не поменялось... Поменяется кухня вся... Заставят есть левой ногой. Пережил дефолт, все эти передряги...»
- «Президенту дай Бог нашему здоровья – дал возможность развернуться хоть как, помочь с деньгами. Я думаю, пойдет на улучшение, если только ничего не поменяется... Его наверно не уговорят на третий срок...»

# Хранилище картошки



# Съезд фермеров Гулькевичского района



2007 4 12

# Съезд фермеров Гулькевичского района

- Николай Вениаминович Головин, заместитель главы администрации Гулькевичского района, руководитель отдела сельского хозяйства:  
*«Год меня били в крае, что мы не можем раздать деньги ЛПХ. Но я ж на это не пошёл. Мы сначала создали условия. Какие? Репродуктивные фермы; договора с мясокомбинатом; обучить людей надо, что такое животное; кормовые площадки создать. Потом взяли деньги, и за последние полгода мы удвоили производство мяса в ЛПХ. Сегодня в ЛПХ и КФХ мяса производится больше, чем в крупных хозяйствах... Вы можете взять бесплатно рецептуру выращивания телят на кукурузе...»*

# Съезд фермеров Гулькевичского района



2007 4 12

# Комментарий: наличие лидера как базовое условие успеха кредитного кооператива

- В Гулькевичском районе вокруг кооператива «Регион-Инвест» объединились в основном производители овощей. Зернопроизводители такой структуры не смогли создать.
- В.В. Новошицкого как лидера отличают следующие качества:
  - способность к логистике, построению сложных организационно-экономических схем;
  - социальный темперамент, установка на связь собственного благополучия с благополучием ближайшего социального окружения и страны в целом;
  - подчеркнутый отказ от теневых схем в бизнесе;
  - открытость миру.
- Членов кооператива отличают следующие установки:
  - материальное благополучие;
  - установка на продолжение дела наследниками;
  - разделяемые идеологемы: стабильность, доверие, ответственность.

# Стратегии руководителей района

- Выполнение руководителями района функций представителей государства сочетается с деятельностью по установлению кооперативных связей. Руководители района становятся медиаторами между фермерами и другими структурами,ключенными в сельскохозяйственное производство: перерабатывающими, образовательными, финансовыми и др.

# Деньги и авторитет как посредники между общиной и корпорацией





# Проблемы и перспективы развития кредитных кооперативов в России

<i>Перспективы развития сельской кредитной кооперации в России .....</i>	131
<i>Трехуровневая система сельской кредитной кооперации.....</i>	132
<i>Масштабы развития сельской кредитной кооперации в России .....</i>	133
<i>Инфраструктура сельской кредитной кооперации в России.....</i>	134
<i>Проблемы, общие для двух обследованных сельских кредитных кооперативов.....</i>	135
<i>Условия жизнедеятельности, общие для двух кооперативов .....</i>	136
<i>Условия успеха, специфические для кооператива «Регион-инвест».....</i>	137
<i>Структура делового и межличностного взаимодействия членов СКК .....</i>	138
<i>Как кооператив контролирует деятельность своих членов .....</i>	139
<i>Объекты контроля поведения и бытовых условий членов кооператива .....</i>	140
<i>Отношение к национальному проекту «Развитие АПК».....</i>	143



# Перспективы развития сельской кредитной кооперации в России

- Определены Концепцией развития системы сельской кредитной кооперации, утвержденной Минсельхозом России. Концепция предусматривает создание трехуровневой системы сельской кредитной кооперации.

# Трехуровневая система сельской кредитной кооперации

- Первый уровень (местный) – кредитные кооперативы, которые действуют на ограниченной территории (как правило, в одном районе).
- Второй уровень – региональный. Региональный СКК нужен для того, чтобы:
  - 1) временный избыток средств кооперативов первого уровня могли использовать другие кооперативы;
  - 2) создать учебные, информационно-консультационные, юридические и другие сервисные службы коллективного пользования;
  - 3) создать фонды резервирования и страхования;
  - 4) создать аудиторские и ревизионные службы;
  - 5) создать региональные ассоциации СКК, способные согласовывать и выражать общие интересы.
- Третий уровень – общероссийский (межрегиональный). Его создают кооперативы второго уровня. Создается для того, чтобы в общенациональных масштабах выполнять операции, предусмотренные для кооперативов второго уровня, а также для доведения до конечных заемщиков средств, выделяемых в рамках государственных программ.

# Масштабы развития сельской кредитной кооперации в России

- До начала действия национального проекта «Развитие АПК» в России было около 1000 сельских кредитных кооперативов в 60 субъектах федерации.
- В марте 2007 г. в России функционировало 1600 сельских кредитных кооперативов, в которых состояло примерно 200 000 членов. В 28 регионах России сформированы двухуровневые системы сельской кредитной кооперации. В России есть и сельский кредитный кооператив третьего уровня – «Народный кредит», в который вошли 12 региональных кооперативов.

\*данные Фонда развития сельской кредитной кооперации

# Инфраструктура сельской кредитной кооперации в России

- Фонд развития сельской кредитной кооперации
- Германский Фонд поддержки малого бизнеса
- Союз сельских кредитных кооперативов
- Учебно-консультационный центр «Кооперативный кредит»
- Аудиторский союз «Аудит-кредит»

\*данные Фонда развития сельской кредитной кооперации

# **Проблемы, общие для двух обследованных сельских кредитных кооперативов**

- Отсутствие стабильных рынков сбыта (более остра эта проблема для членов кооператива «Гарант»).
- Неурегулированность отношений собственности на землю (в частности, отсутствие технической инвентаризации и кадастровой оценки земель сельхозназначения; нерешенность проблемы земельных паёв, разного правового статуса земель («наследуемое владение» и «собственность»)).
- Несоответствие налогового регулирования реалиям хозяйствования на землях сельхозназначения.
- Неоправданно большое количество ограничений по субсидированию деятельности сельхозпроизводителей. В частности, отсутствие субсидий на страхование сельскохозяйственных рисков.

# **Условия жизнедеятельности, общие для двух кооперативов**

- Благоприятная институциональная среда (государственная поддержка сельских кредитных кооперативов) в рамках национального проекта «Развитие АПК».
- Наличие лидера, который, с одной стороны, «свой», член местного сообщества, и потому пользуется доверием, а с другой стороны – обладатель уникальных знаний и навыков об алгоритмах деятельности кредитного кооператива и о внешней институциональной среде.
- Наличие ядра кооператива – ресурсной группы членов (сравнительно более образованных, материально обеспеченных, социально активных).
- Сочетание элементов базового доверия, характерных для первичной группы лично знакомых людей, и корпоративной солидарности, основанной на общем интересе.
- Эффективный аппарат – бухгалтеры, юристы.

# Условия успеха, специфические для кооператива «Регион-инвест»

- Сравнительно высокий уровень базовых материальных ресурсов инициативной группы, обеспечивший хорошие стартовые возможности при создании кооператива.
- Менеджерские таланты лидера кооператива.
- Создание сети кооперативов и других ассоциированных структур для снабжения и сбыта.
- Конструктивное взаимодействие с руководством района.
- Благоприятные для земледелия природные условия и высокое качество земли.

# Структура делового и межличностного взаимодействия членов СКК

- Периферийная группа членов
- Ядерная группа членов
- Лидер + эффективный аппарат наёмных служащих
- Главные функции лидера – отношения с внешним миром (государственные, коммерческие, общественные организации); организация функционирования аппарата; интеграция членов.
- Ядерная группа (основатели и сравнительно богатые члены кооператива) создает и поддерживает неформальные нормы, регулирующие деловое и межличностное взаимодействие.
- Периферийная группа пользуется услугами кооператива, участвуя в его жизнедеятельности минимально необходимым образом.

# Как кооператив контролирует деятельность своих членов

- Одна из главных функций аппарата и руководства кооператива – контроль экономической и хозяйственной деятельности членов кооператива. Контроль осуществляют, как правило, наёмные служащие. Набор видов контроля расширяется при наличии альянса кооперативов (кредитный, потребительский и сбытовой).
- Агротехнический контроль (когда вспахал, что посевал, какие семена и где взял, чем обработал).
- Экономический контроль (проверка правильности документов, оформляемых при покупке средств производства; координация снабжения и сбыта).
- Контроль культуры производства (исправность техники, чистота на фермах, здоровье животных и т.п.).
- Контроль стандартов произведенной продукции, оговоренных с потребителем.

# Объекты контроля поведения и бытовых условий членов кооператива

- *Поведение и бытовые условия членов кооператива контролируются, как правило, неформальными способами, но этот вид контроля имеет формальные следствия в виде ужесточения условий выдачи или возврата кредитов.*
- Семейные отношения (разводы чреваты проблемами с поиском должника).
- Болезни членов кооператива, членов семьи чреваты задержками отдачи кредита.
- Потенциальный отъезд чреват невозвратом кредита.
- Репутация у односельчан (человек, имеющий дурную репутацию, – ленивый, нечестный, скандалист – имеет меньше шансов получить кредит даже с залогом).
- Склонность к алкоголю – контролируется наиболее тщательно.

# Неформальные правила, регулирующие взаимодействие членов кооператива

- Взаимопомощь
- Открытость
- Повышение квалификации, обучаемость
- Готовность вкладывать силы и средства в социальную инфраструктуру села

# **Мотивы членства в сельском кредитном кооперативе**

- Потребность в основных и оборотных средствах для ведения сельскохозяйственного производства
- Потребность в услугах квалифицированных бухгалтеров (при расчетах с бюджетными учреждениями, поставщиками техники, удобрений, средств защиты и пр.) и потребителями произведенной продукции
- Потребность в услугах юристов
- Потребность в профессиональной коммуникации
- Потребность в принадлежности к сообществу

# Отношение к национальному проекту «Развитие АПК»

- Члены обследованных кредитных кооперативов демонстрировали положительное отношение к национальному проекту «Развитие АПК». Проект позволил резко увеличить производство сельхозпродукции, но в ходе его реализации обнаружились существенные проблемы.
- Главная проблема – невозможность реализовать произведенную сельхозпродукцию, монополия скупщиков. Поэтому часто предлагалось развитие альтернативной системы сбыта и переработки.

# Отношение к национальному проекту «Развитие АПК» (продолжение)

- В частности, чтобы решить проблему реализации, предлагалось следующее:
  - Заготовительные и снабженческо-сбытовые структуры должны иметь форму снабженческо-сбытовых кооперативов сельхозпроизводителей.
  - Стимулировать создание продовольственных (оптовых и розничных) рынков, которые принадлежали бы кооперативам сельхозпроизводителей.
  - Предусмотреть выдачу долгосрочных займов для строительства перерабатывающих предприятий, принадлежащих кооперативам сельхозпроизводителей.

# Отношение к национальному проекту «Развитие АПК» (продолжение)

- Кредитные кооперативы, там, где они действительно объединяют сельхозпроизводителей, показали свою эффективность. Но есть проблемы, которые, по мнению респондентов, тормозят развитие кооперативов. Необходимо:
- Найти приемлемое для сельхозпроизводителей всех форм собственности и реализуемое на практике решение проблемы земельных отношений (в частности, решение проблемы прав на землю на основе прав «наследуемого владения» и «собственности»; проблемы паевых земель).
- Предусмотреть создание залоговых фондов в районных кредитных кооперативах с условием хранения этих средств в Россельхозбанке.
- Расширить залоговую базу при получении кредитов (например, посевов, животных).

# Отношение к национальному проекту «Развитие АПК» (продолжение)

- В числе мер по развитию малых форм агробизнеса предлагалось:
  - Предусмотреть в Законе «О сельскохозяйственной кооперации» участие представителей общественных организаций сельхозпроизводителей (в частности, АККОР) в принятии решений, затрагивающих агробизнес.
  - Стимулировать развитие страхования сельскохозяйственных рисков. В частности, предусмотреть субсидирование страхования.
  - Предусмотреть государственную поддержку обучения, консультирования, информационного обучения сельхозпроизводителей, занятых в малых формах агробизнеса.
  - Ликвидировать двойное налогообложение при передаче продукции кооперативу на переработку или реализацию и обратно (денег или переработанной продукции), приравнять эти операции к давальческой передаче.

---

# ПРОГРАММА «Развитие малых форм хозяйствования Белореченского района Краснодарского края на основе сельскохозяйственной потребительской кооперации»

Цели программы .....	149
Задачи программы.....	150
Алгоритм и логика построения программы.....	151
Факторы выбора Белореченского района в качестве места для реализации программы.....	152
Общая характеристика Белореченского района.....	153
Основные этапы реализации программы .....	171
Основные участники программы.....	172
Объёмы и источники финансирования программы .....	175
Объёмы и источники финансирования программы .....	201
Экономический эффект от реализации программы .....	202
Социальный эффект от реализации программы .....	203
Экологический эффект от реализации программы.....	204



## Цели программы

улучшение использования  
ресурсного потенциала  
малых форм хозяйствования

повышение роли  
сельскохозяйственных  
потребительских  
кооперативов в обслуживании  
малых форм хозяйствования

развитие  
сельскохозяйственных  
потребительских  
кооперативов различного  
назначения

увеличение производства  
сельскохозяйственной  
продукции  
и повышение его  
эффективности

# Задачи программы:

проанализировать деятельность малых форм хозяйствования Белореченского района

выявить проблемы развития малых форм хозяйствования Белореченского района

разработать механизм развития малых форм хозяйствования на основе кооперации

определить основные этапы реализации программы

предложить механизм государственной поддержки малых форм хозяйствования Белореченского района

# Алгоритм и логика построения программы

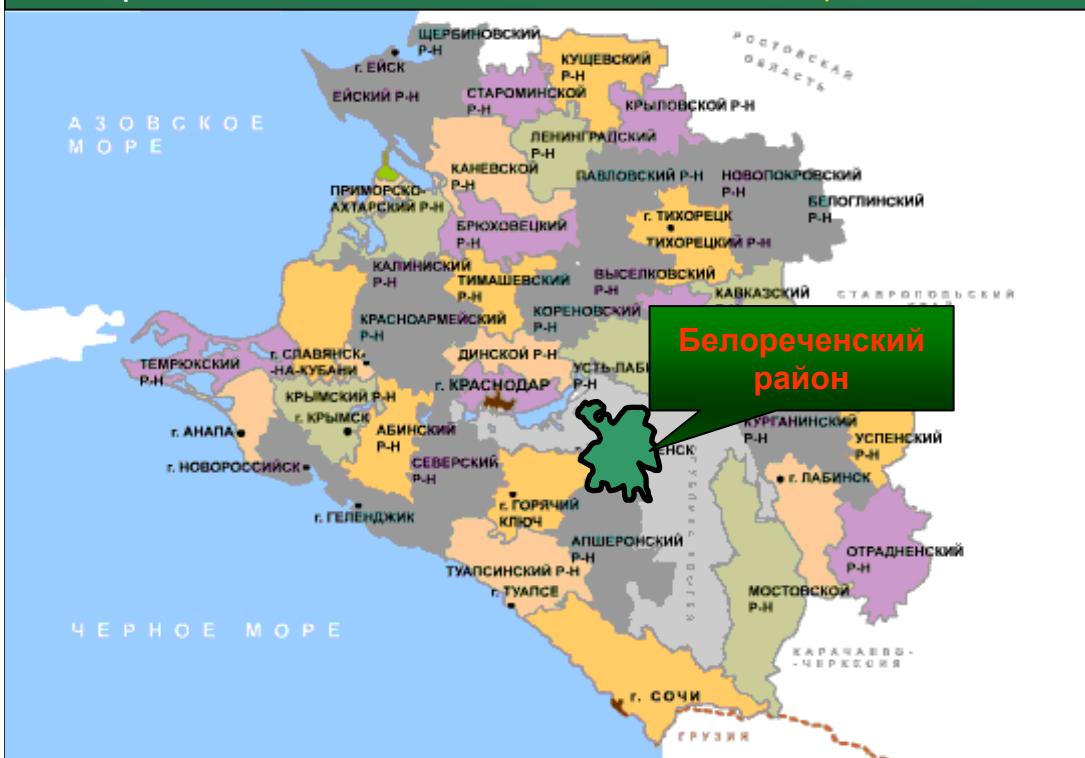


## **Факторы выбора Белореченского района в качестве места для реализации программы**

- Сельскохозяйственные производители, относящиеся к малым формам хозяйствования, производят более 90% всей сельхозпродукции.
- Кооперативное движение в районе существует более 10 лет.
- В Белореченском районе уже работают потребительские кооперативы.
- Из 14 сельскохозяйственных потребительских кооперативов, зарегистрированных в Краснодарском крае, 7 кооперативов работают в Белореченском районе.
- Имеется положительный опыт использования заемных средств в деятельности МФХ (в 2006 году кредитный кооператив района выдал 94 кредита на общую сумму 64,8 млн р.).
- Белореченский район по своим экономическим показателям - типичный район Краснодарского края, принципы и подходы используемые в программе, можно использовать для развития МФХ других районов.

# Общая характеристика Белореченского района

- Административный центр – г. Белореченск
  - Общая площадь – **128 380 тыс. га**
  - Численность населения составляет:
    - в городе – **61 067** чел.;
    - в районе – **43 232** чел.;
- Общая численность населения **104,299** чел.

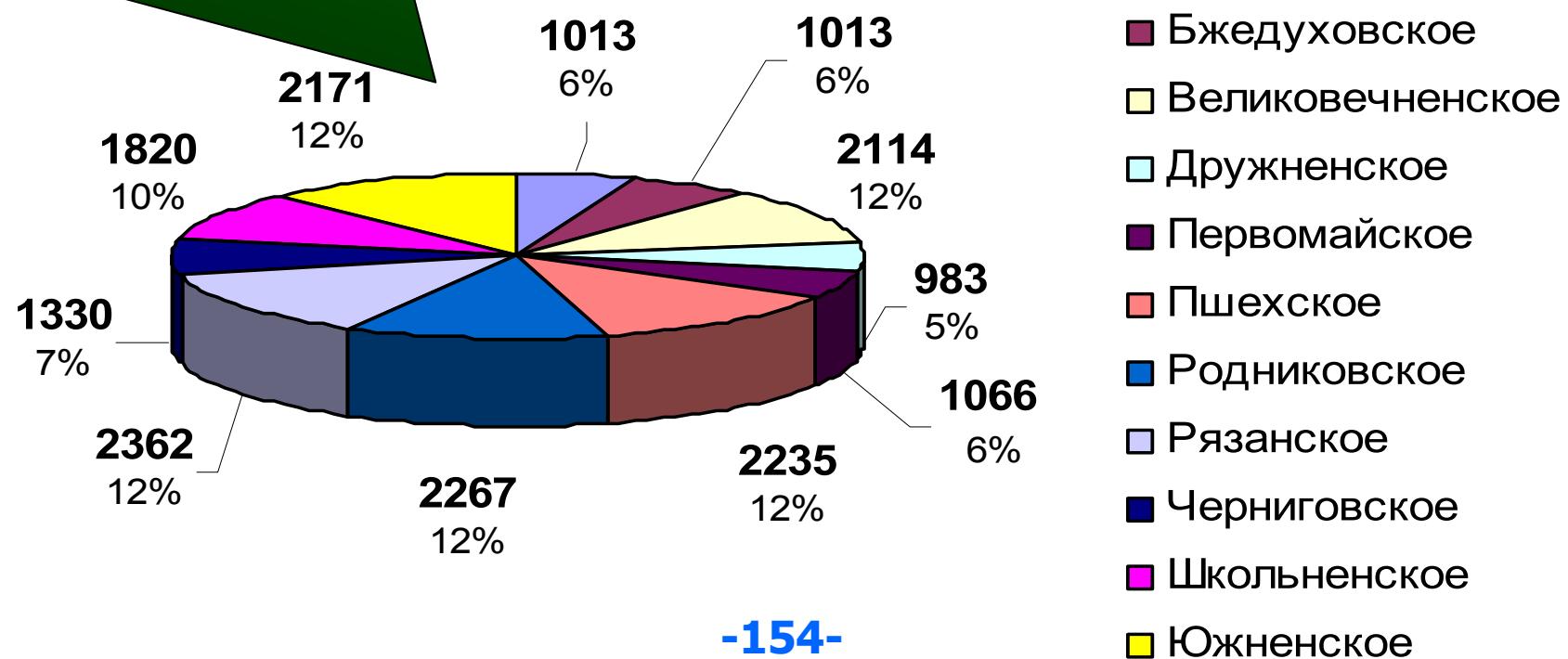


- Территория Белореченского района занимает среднее положение в крае.
- Рельеф района довольно разнообразен. В восточной его части лежит равнина с постепенным повышением к Гиагинскому району на 20-25 метров. Западная же часть, наоборот, уходит на понижение. На этой низменной равнине текут с юга на север две бурливые реки - Белая и Пшеха.

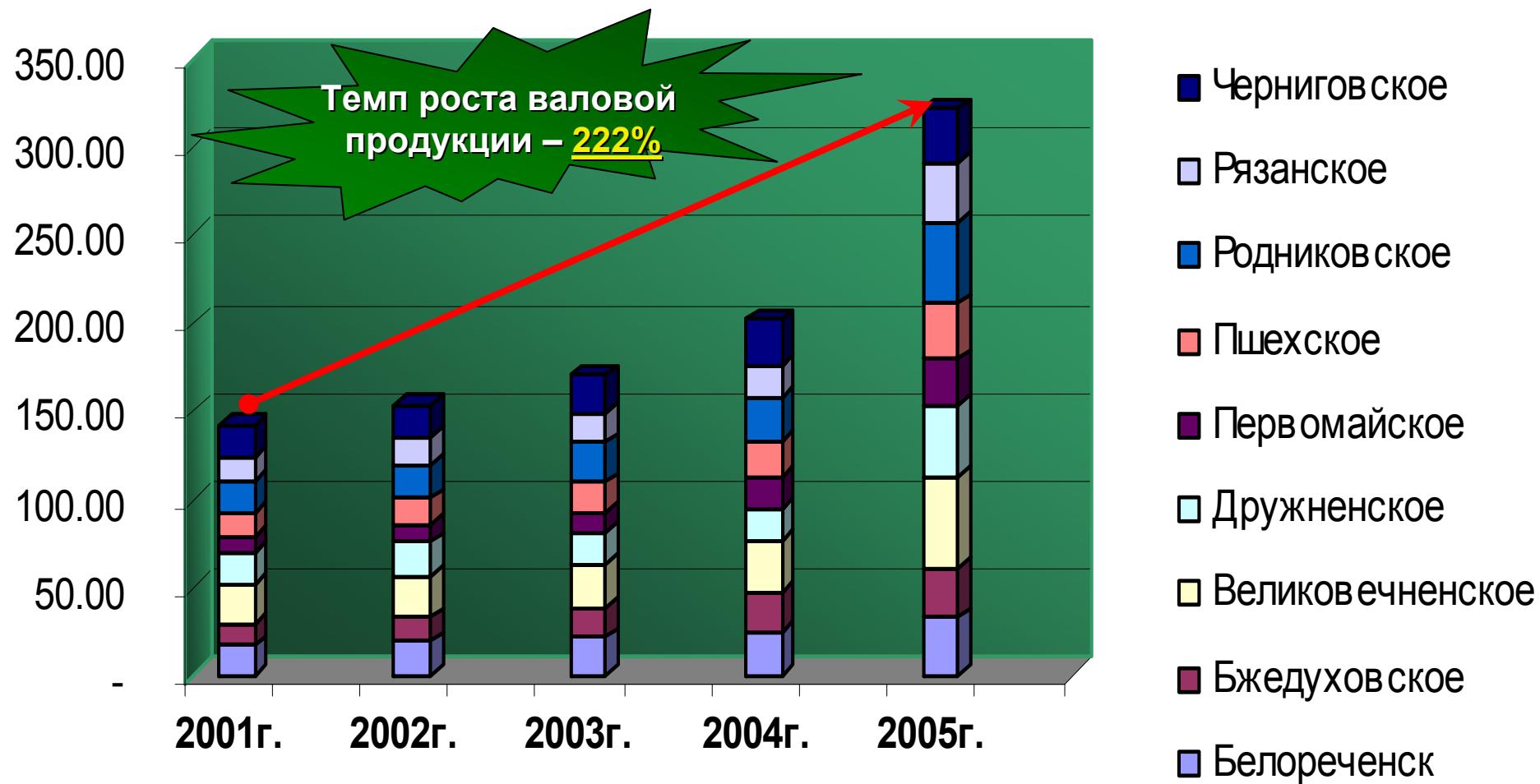
# Количество сельскохозяйственных производителей малых форм хозяйствования (по населённым пунктам района)

В среднем на один сельский округ района приходится **1670** субъектов малых форм хозяйствования, из которых:

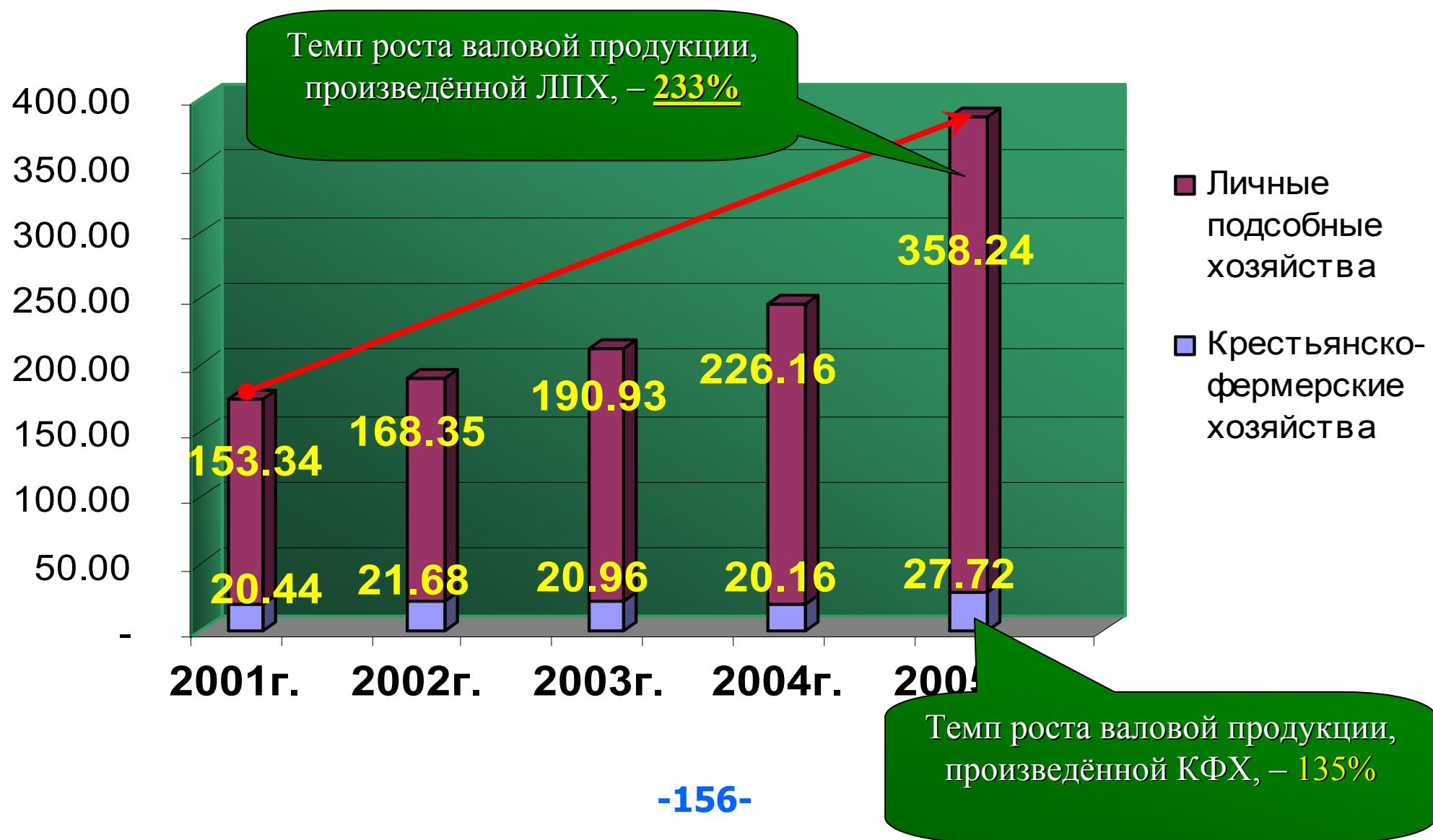
- личные подсобные хозяйства – **98,3%**
- крестьянско-фермерские хозяйства – **1,7%**



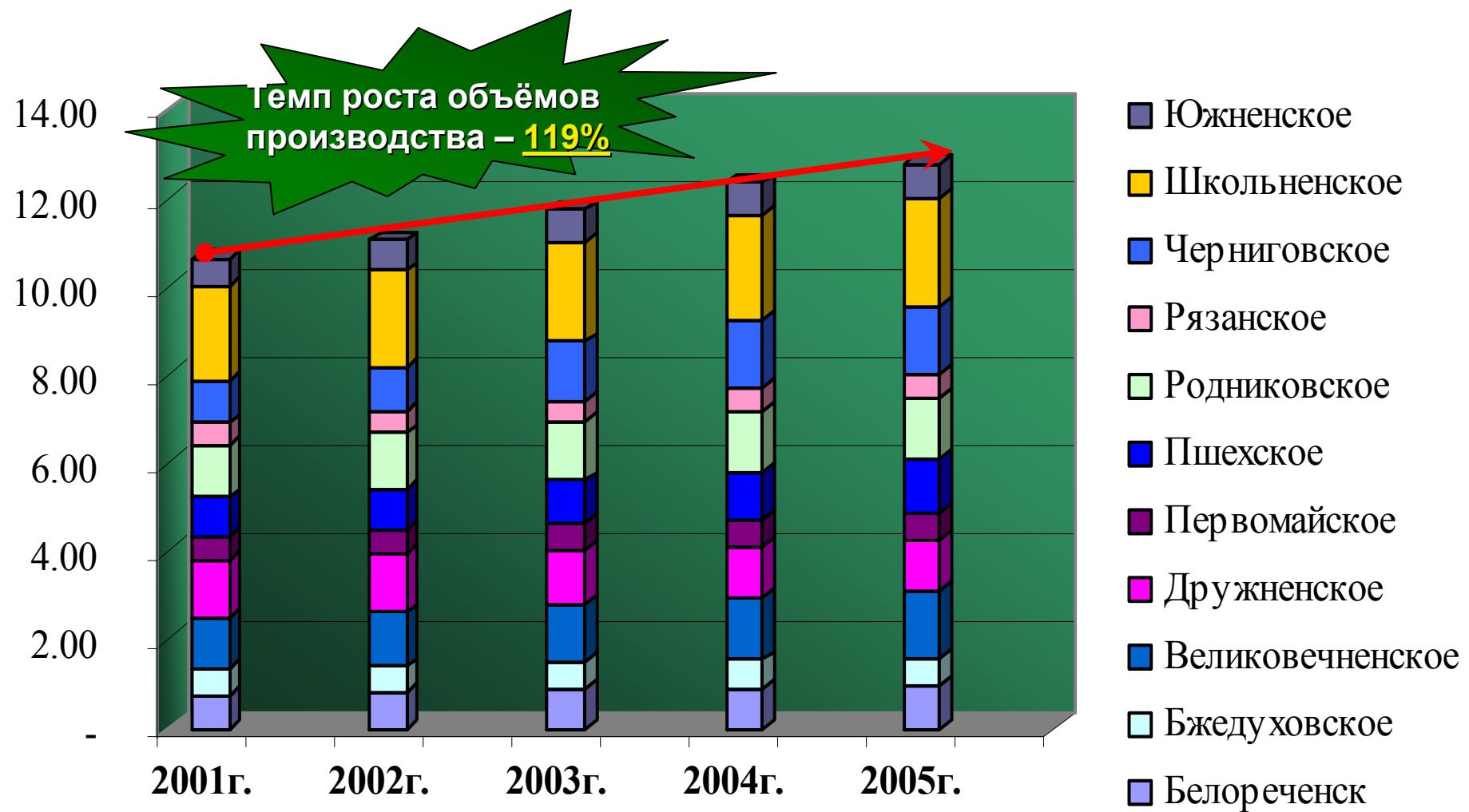
**Динамика валовой продукции, произведённой малыми формами  
хозяйствования Белореченского района, млн руб.  
(по населённым пунктам)**



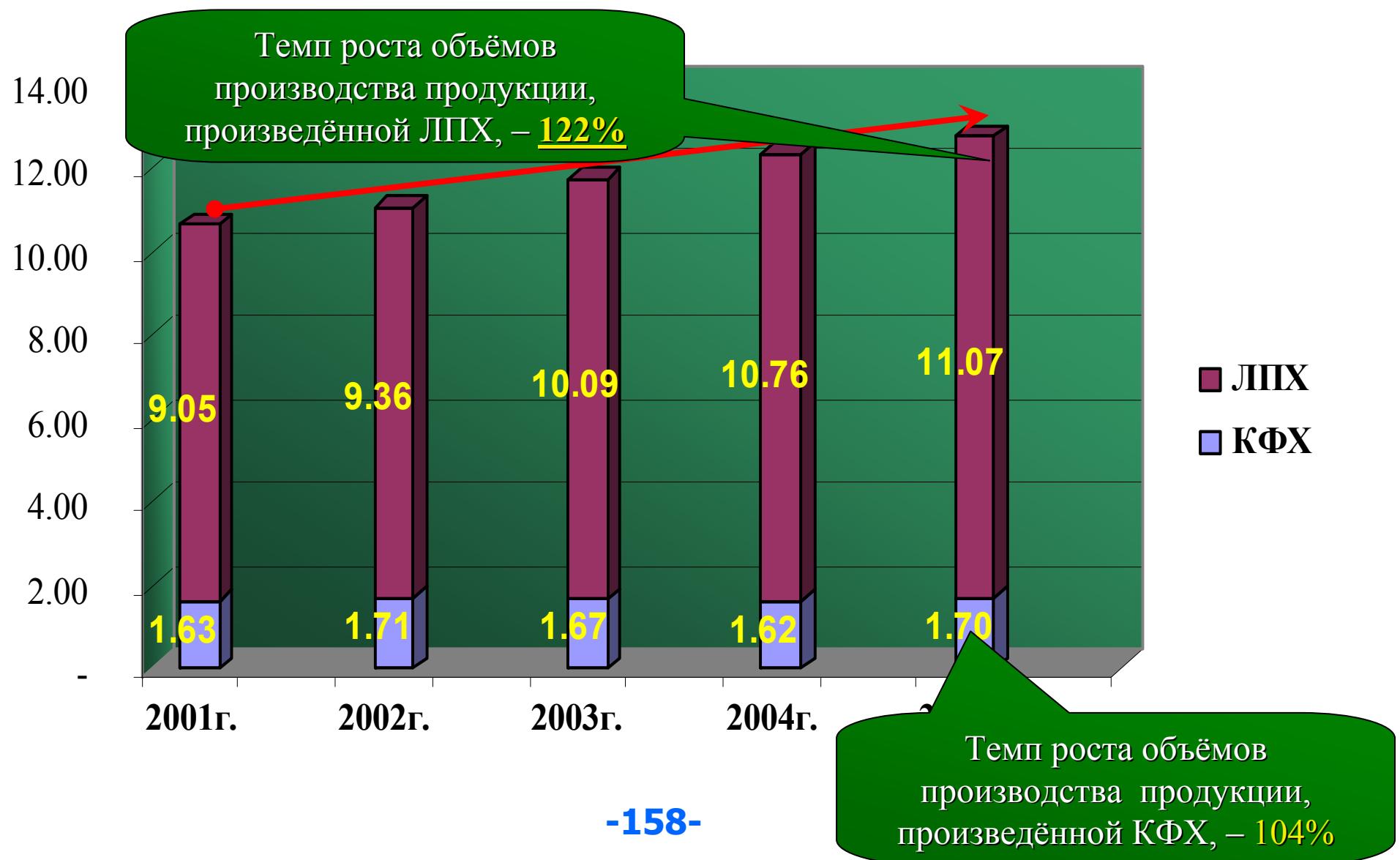
## Динамика валовой продукции, произведённой малыми формами хозяйствования Белореченского района, млн руб. (по формам хозяйствования)



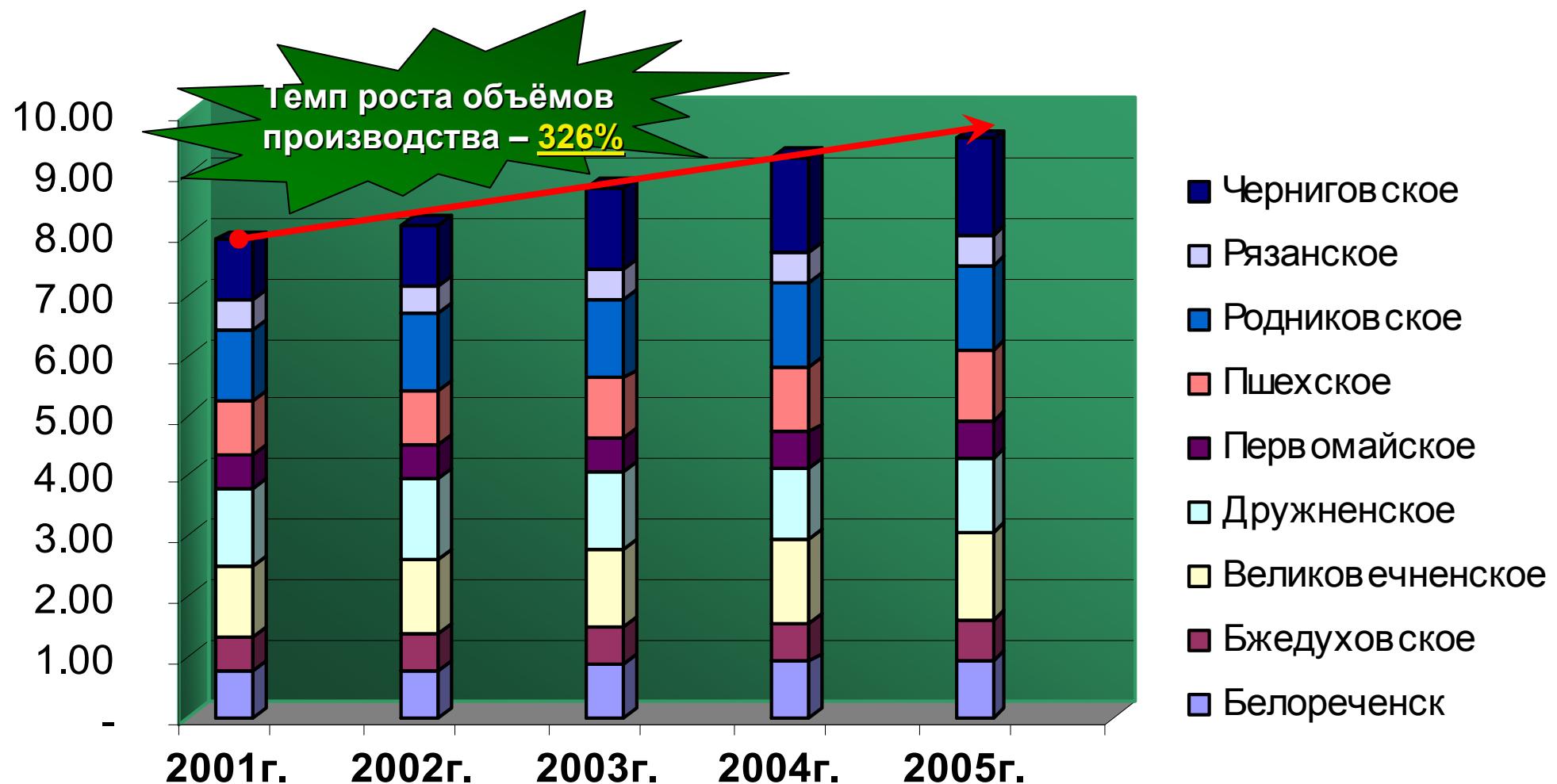
## Динамика производства молока, тыс. т. (по населённым пунктам)



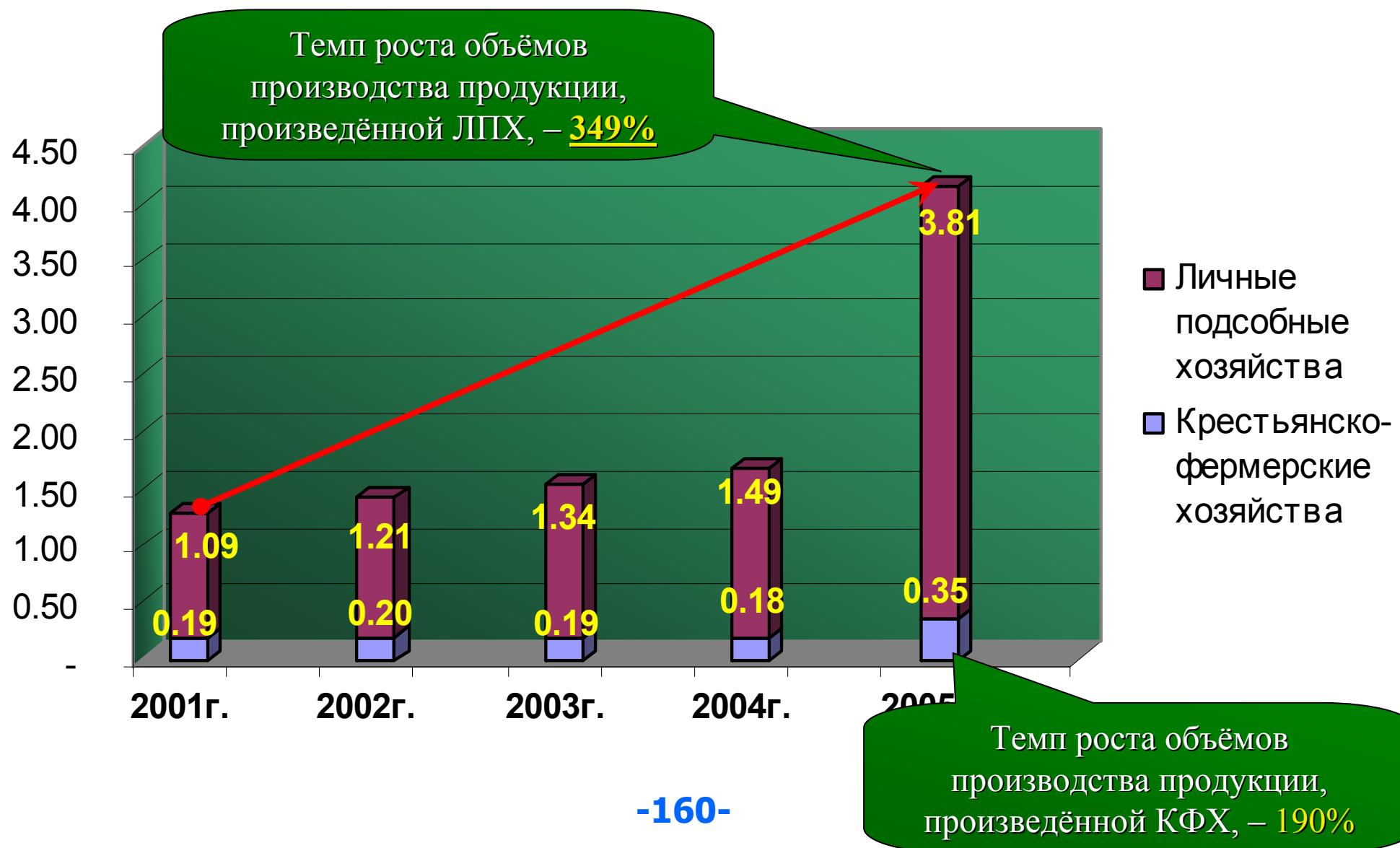
## Динамика производства молока, тыс. т. (по формам хозяйствования)



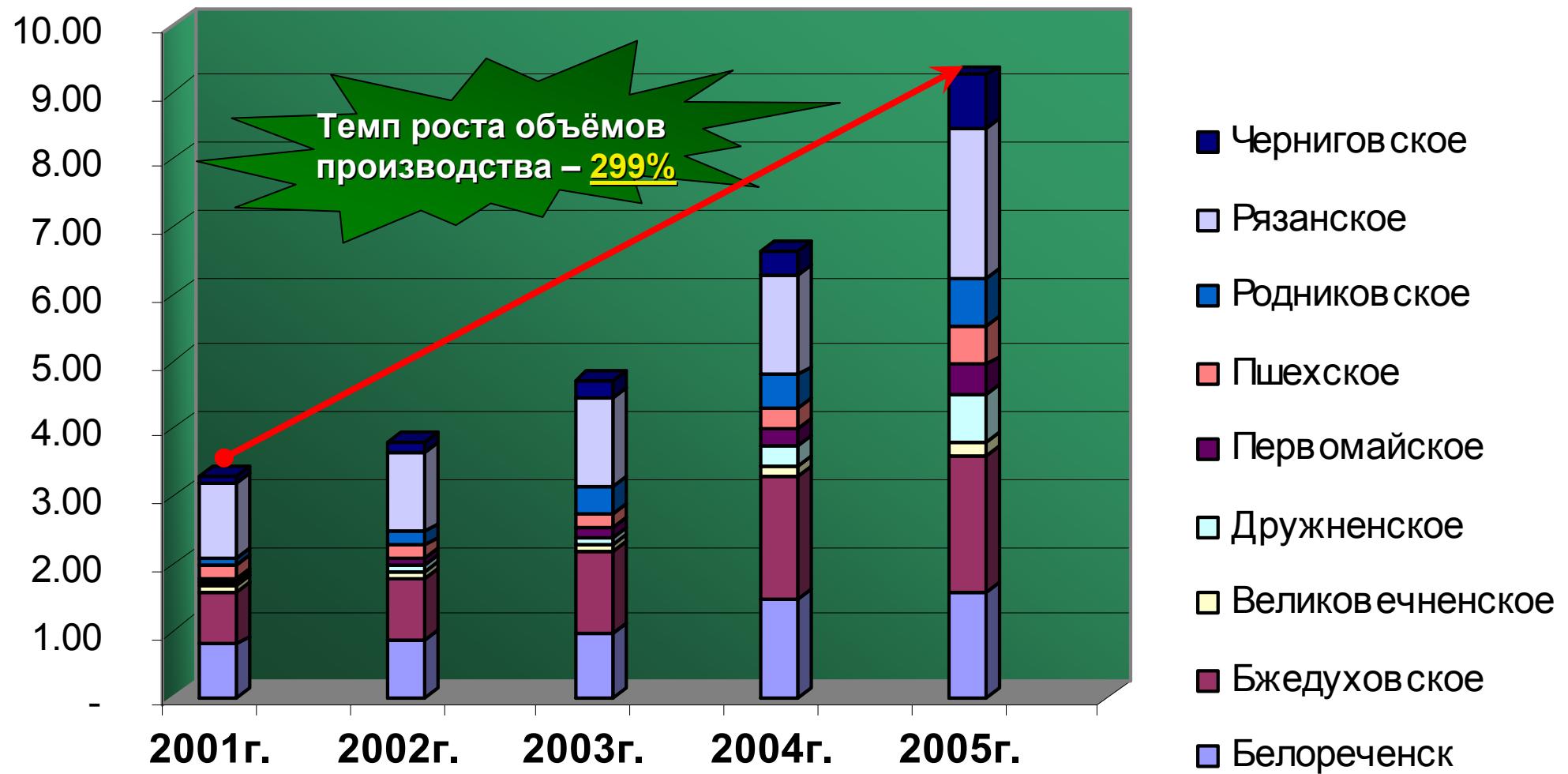
## Динамика производства мяса, тыс. т. (по населённым пунктам)



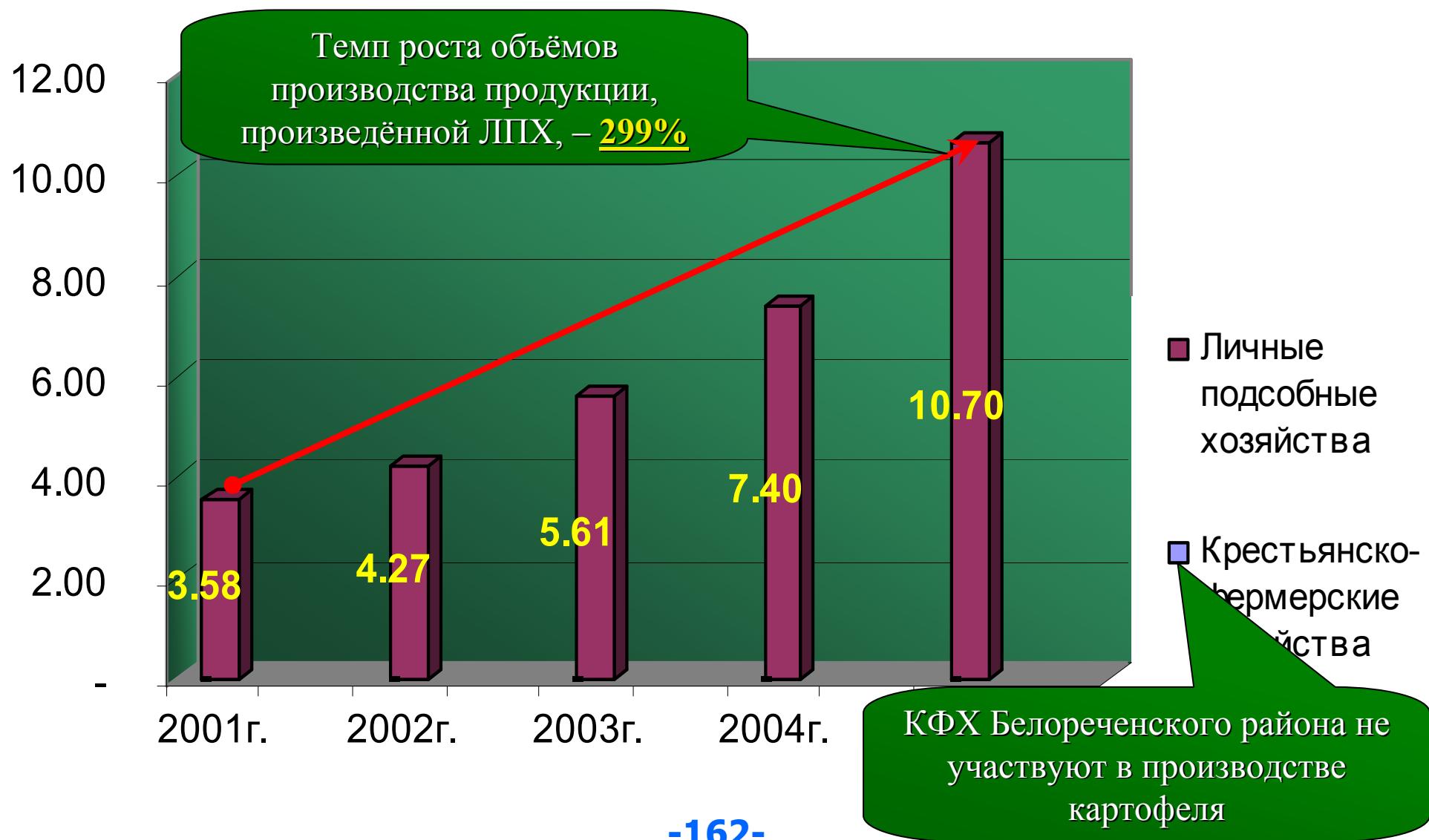
## Динамика производства мяса, тыс. т. (по формам хозяйствования)



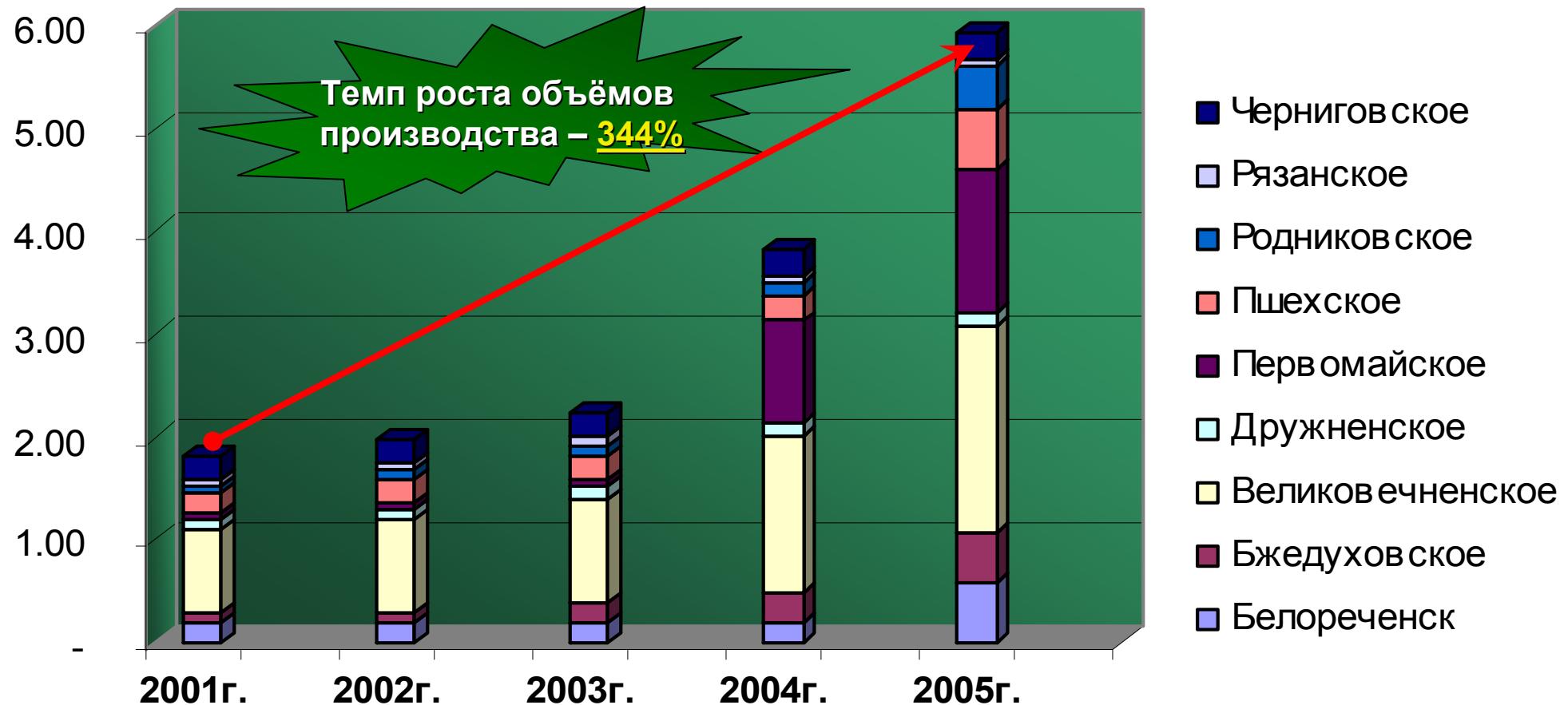
## Динамика производства картофеля, тыс. т. (по населённым пунктам)



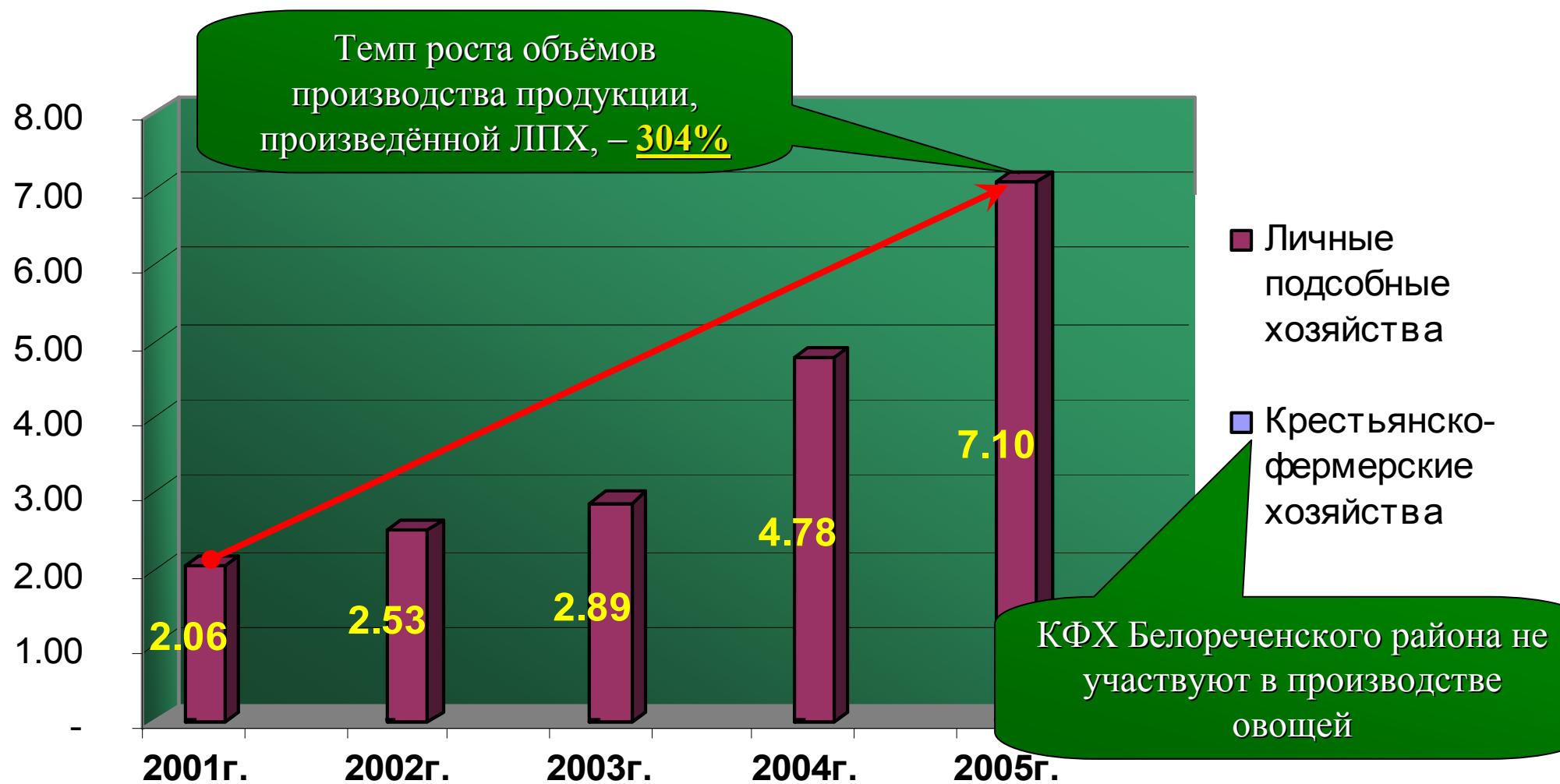
## Динамика производства картофеля, тыс. т. (по формам хозяйствования)



## Динамика производства овощей, тыс. т. (по населённым пунктам)



## Динамика производства овощей, тыс. т. (по формам хозяйствования)



# Площадь сельскохозяйственных угодий, используемых малыми формами хозяйствования Белореченского района

Наименование района (населенного пункта)	Площадь сельскохозяйственных угодий, тыс. га					Уровень использования земельных ресурсов, %				
	2001г	2002г	2003г	2004г	2005г	2001г	2002г	2003г	2004г	2005г
Белореченское	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Бжедуховское	0.2	0.2	0.3	0.3	0.3	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Великовечненское	0.9	0.9	0.9	0.9	0.7	88.9	91.3	100.0	100.0	100.0
Дружненское	1.0	1.0	1.0	1.0	0.7	89.9	96.8	100.0	100.0	100.0
Первомайское	3.0	3.0	3.0	3.0	1.5	81.2	87.9	100.0	100.0	100.0
Пшехское	0.8	0.8	0.8	0.8	0.5	87.3	93.8	100.0	100.0	100.0
Родниковское	1.9	1.9	2.0	2.0	1.6	89.6	91.2	100.0	100.0	100.0
Рязанское	4.3	4.3	4.3	4.3	2.2	86.1	90.8	100.0	100.0	100.0
Черниговское	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3	96.7	96.9	100.0	100.0	100.3
Школьненское	2.8	2.8	2.9	2.9	1.5	83.8	87.3	100.0	100.0	100.0
Южненское	0.4	0.4	0.4	0.4	0.9	93.8	95.1	100.0	100.0	100.0
<b>Итого</b>	<b>15.7</b>	<b>15.7</b>	<b>15.9</b>	<b>16.0</b>	<b>10.4</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>

## Уровень обеспеченности малых форм хозяйствования с/х техникой



Трактора

78%



Кормоуборочные  
комбайны

95%



Зерноуборочные  
комбайны

64%



Картофелеуборочные  
комбайны

0%

# Уровень товарности продукции малых форм хозяйствования

- Молоко – 95%
- Мясо – 90%
- Картофель – 90%
- Плодоовощная продукция – 95%

Столь существенные значения обусловлены тем, что производители не полностью используют свой ресурсный потенциал и подстраивают свои объёмы производства под требования спекулятивных игроков.

$$\text{Товарность продукции} = \frac{\text{Объём реализованной продукции}}{\text{Объём произведённой продукции}} * 100\%$$

## Каналы реализации сельскохозяйственной продукции малыми формами хозяйствования

Показатели	молоко	мясо	картофель	плодоовощная продукция
самостоятельно (на рынке, соседям, дачникам)	30%	20%	30%	30%
сельскохозяйственным потребительским кооперативам (сбытовым)	0%	0%	0%	0%
сбытовая организация, предприниматели, постоянно занимающиеся сбытом	20%	60%	20%	
заезжие предприниматели	50%	20%	50%	40%
сельскохозяйственным потребительским кооперативам (перерабатывающим)	0%	0%	0%	0%
перерабатывающим организациям	0%	0%	0%	10%

**60–80%**  
производимой  
малыми формами  
хозяйствования  
продукции  
реализуется  
спекулятивным  
организациям по  
заниженным ценам

**Факторы, ограничивающие производственную деятельность и предпринимательскую активность малых форм хозяйствования  
(результаты проведённого опроса)**

Наименование фактора	В % от числа хозяйств	Место в ранжированном ряду
Недостаток денежных средств	35	1
Неэффективная система реализации продукции	30	2
Неэффективная государственная поддержка товаропроизводителей	10	3
Недостаток оборотных средств (горюче-смазочных материалов, семян, кормов)	10	3
Изношенность и несовершенство техники и построек	5	4
Высокие ставки по кредитам	3	5
Неплатежеспособность оптового покупателя продукции	3	5
Соотношение цен на промышленные ресурсы и продукцию сельского хозяйства	2	6
Увеличение доли импортного продовольствия на внутреннем рынке	2	6

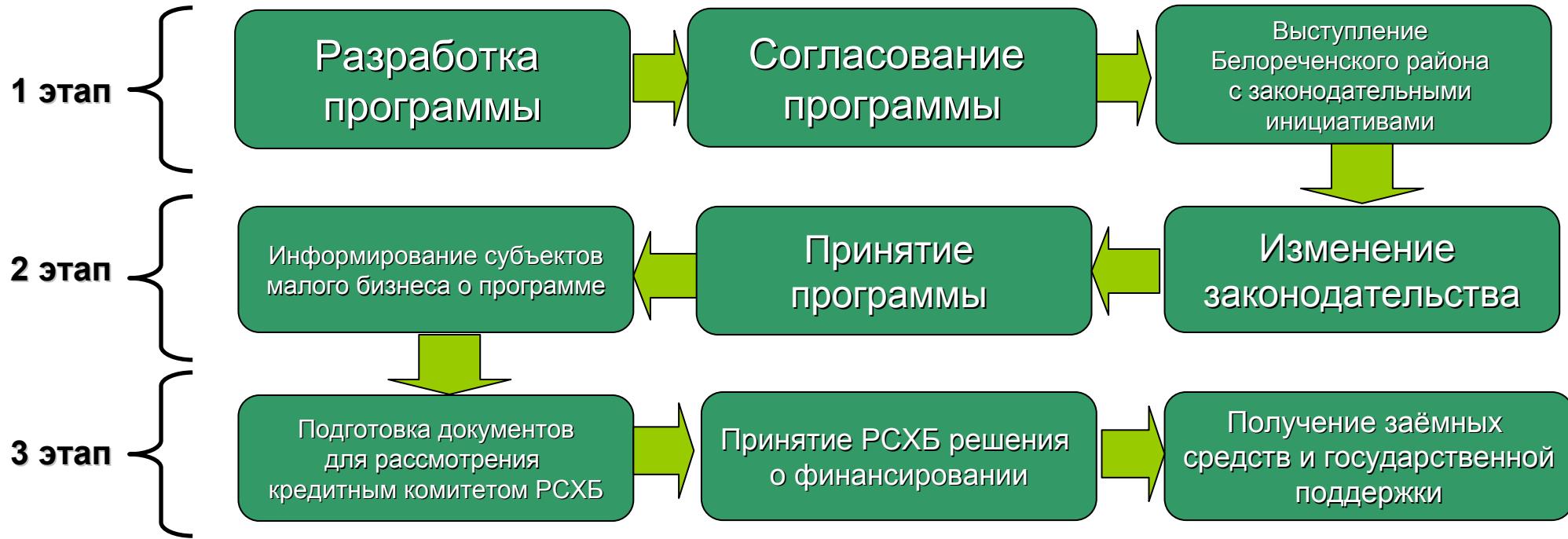
# **Факторы, сдерживающие развитие малых форм хозяйствования**

**(на основании проведённого анализа)**



**В качестве инструмента по преодолению сложившейся в Белореченском районе ситуации наиболее эффективно использовать схему развития малых форм хозяйствования на основе развития сети сельскохозяйственных потребительских кооперативов**

# Основные этапы реализации программы



## Сроки реализации этапов программы:

1 этап: декабрь 2006 г. – апрель 2007 г.;

2 этап: апрель 2007 г. – июнь 2007 г.;

3 этап: июль 2007 г. – декабрь 2015 г.

# Основные участники программы

- Администрация Краснодарского края;
- ОАО «Россельхозбанк»
- Ассоциация фермерских хозяйств и сельхозкооперативов Белореченского района
- Кредитный кооператив «Гарант»
- Кооператив производителей зерновой продукции «Зерновая долина»
- Кооператив производителей плодоовощной продукции «Гостиныцы фермеров Кубани»
- Кооператив производителей молочной продукции «Белореченский молочник»
- Кооператив производителей рыбной продукции «Белорыбица»
- Кооператив производителей мясной продукции «Возрождение»
- Кооператив производителей шерсти «Ника-Шерсть»
- Кооператив сельского туризма «Тур-Агро»

# **Кредитный кооператив «Гарант»**

**Полное наименование:** «Сельскохозяйственный потребительский кредитный кооператив «Кубанский фонд развития сельхозпроизводителей малого и среднего бизнеса «Гарант».

**Основные виды деятельности:** аккумулирование финансовых средств и материальных ресурсов, предоставление займов членам кооператива, оформление субсидий по процентным ставкам, иные виды деятельности в соответствии с законодательством РФ.

**Основные источники поступлений в кооператив:** паевые взносы членов кооператива и ассоциированных членов кооператива, дополнительные взносы членов кооператива и ассоциированных членов, заёмные средства банков, доходы кооператива от осуществления им уставной деятельности, благотворительные пожертвования, личные сбережения членов кооператива, другие не запрещённые законами РФ поступления.

# Деятельность кооператива «Гарант»

С 2006 года в рамках национального проекта развития АПК, АКБ «Россельхозбанк» вступил в кредитный кооператив «Гарант» в качестве ассоциативного члена с паевым взносом в 35 млн р. под 6% годовых. В том же году РСХБ выдал кооперативу «Гарант» кредиты на сумму 18,6 млн р. под 12% годовых, что позволило кооперативу «Гарант» сформировать кредитный портфель в размере 64,85 млн р.

## Динамика выдачи займов

Год	Количество выданных займов	Сумма, тыс.р.
2001	4	30
2002	7	130
2003	12	490
2004	2	155
2005	2	155
2006	94	64 853

## Распределение денежных средств на 01.01.2007г.

Показатели	Значения, тыс.р.
Паевой фонд	50 366.6
Резервный фонд	59.3
Страховой фонд	43
Фонд взаимного кредитования	64 853
ФОТ	304.05

## Источники поступления средств, тыс.р.



# Объёмы и источники финансирования программы

## Программа

«Развитие МФХ Белореченского района Краснодарского края  
на основе сельскохозяйственной потребительской кооперации»

428 млн р.

Кредит АКБ «Россельхозбанк»,  
(выдаваемый в рамках национального  
проекта «Развитие АПК»)

**350 млн р.**

Субсидирование части процентной ставки  
по заёмным средствам за счёт средств  
госбюджета

(2/3 ставки рефинансирования ЦБ РФ)

**78 млн р.**

# Схема кредитования потребительских кооперативов Белореченского района



## Распределение заёмных средств между кооперативами Белореченского района



# Обязательные условия для получения кредита

Кредит выдаётся только для покупки основных средств

Наличие государственных гарантий на заемные средства

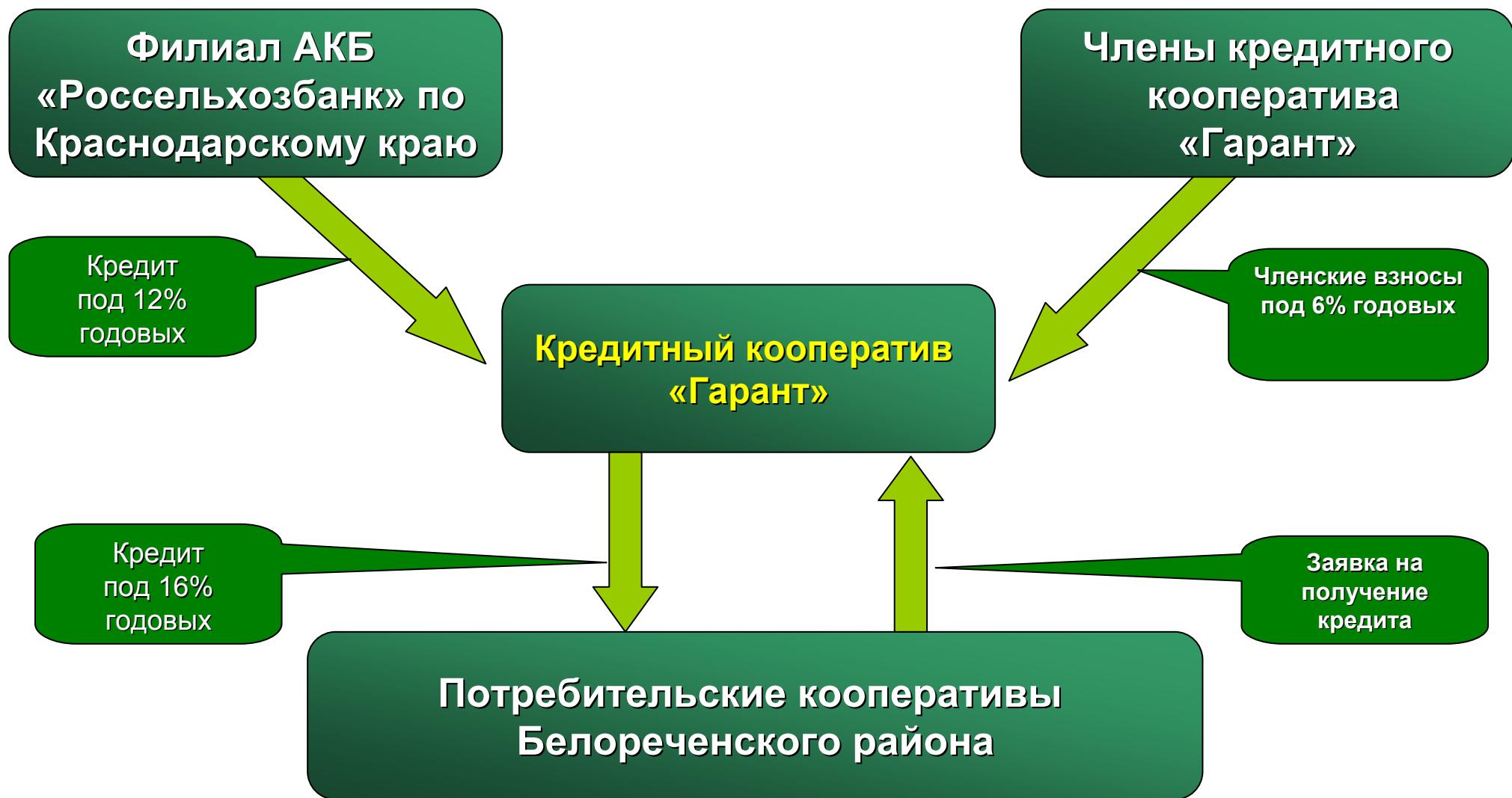
Наличие технико-экономического обоснования проекта, утверждённого Администрацией Белореченского района

Предоставление необходимого пакета документов в соответствии с требованиями РСХБ

Членство в кредитном кооперативе «Гарант»



# Условия кредитования в кооперативе «Гарант»



# Кооператив производителей плодоовощной продукции «Гостицы фермеров Кубани»

**Основные проблемы производителей плодоовощной продукции:** практически вся произведённая продукция реализуется через спекулятивных игроков по ценам ниже рыночных. Отсутствие мощностей по хранению и доставке продукции приводит к затовариванию местных рынков сбыта.



## Цель создания кооператива:

оказать помощь производителям плодоовощной продукции Белореченского и близлежащих районов в производстве и реализации сельхозпродукции.

**Механизм реализации:** снижение себестоимости производства за счёт использования средств механизации, приращение добавленной стоимости продукции за счёт организации производства по первичной обработке, заморозке и упаковке продукции.



## Направления инвестиционной деятельности кооператива «Гостинцы фермеров Кубани»

- Транспорт с холодильным оборудованием для перевозки сельхозпродукции 5 ед. х 3млн руб. = **15 млн р.**
- Линии по переработке, расфасовке, упаковке овощей, фруктов и ягод – **10 млн р.**
- Трактор МТЗ – **0,7 млн р.**
- Навесное оборудование – **1 млн р.**
- Рассадопосадочная машина – **0,3 млн р.**
- Пресс-подборщик – **0,6 млн р.**
- Автопогрузчик – **0,3 млн р.**
- Оргтехника – **0,1 млн р.**
- База – **15 млн р.**
- Строительство теплиц – **20 млн р.**
- Строительство фрукто-овощехранилища – **11 млн р.**
- Засолочный цех – **0,5 млн р.**
- Весовая – **0,5 млн р.**
- Паевой взнос для строительства кооперативных рынков – **5 млн р.**

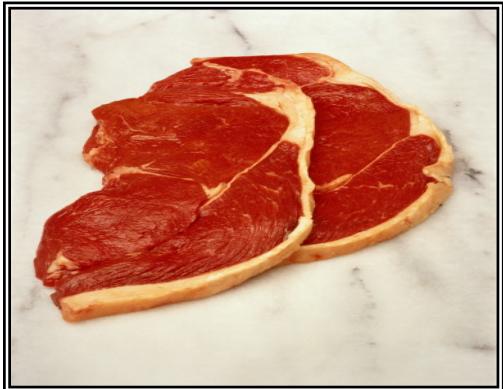
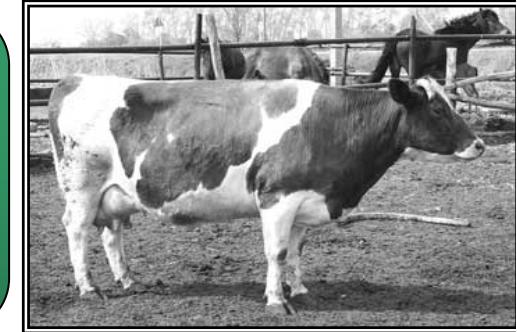
## Плановые целевые показатели деятельности кооператива «Гостинцы фермеров Кубани»

Показатели	Значение
Среднегодовая прибыль к распределению между членами кооператива	<b>17,2 млн р.</b>
Срок окупаемости	<b>7 лет</b>
Чистый денежный поток без учёта субсидирования	<b>64,4 млн р.</b>
Субсидирование части процентной ставки по заёмным средствам (2/3 ставки рефинансирования)	<b>21,5 млн р.</b>
Чистый денежный поток с учётом субсидирования	<b>85,9 млн р.</b>

# Кооператив производителей мясной продукции «Возрождение»

## Основные проблемы производителей мясной

продукции: большая часть произведённой продукции реализуется через спекулятивных игроков по ценам ниже рыночных. Отсутствие мощностей по хранению и доставке продукции приводит к затовариванию местных рынков сбыта.



**Цель создания кооператива:** оказать помощь производителям мясной продукции Белореченского и близлежащих районов в производстве мясной продукции с более низкой себестоимостью и реализации продукции через собственные сбытовые каналы по ценам, обеспечивающим прибыльность производства.

**Механизм реализации:** организация эффективной системы оптовых закупок кормовых добавок, семени высокопродуктивных пород скота, медикаментов. Приращение добавленной стоимости продукции за счёт организации производства по первичной обработке, заморозке и упаковке мясной продукции, организация производства колбасных изделий.

## Направления инвестиционной деятельности кооператива «Возрождение»

- Земельный участок – **1 млн р.**
- Бойня (помещение, оборудование, подведение и разводка коммуникаций, скотомогильник) – **10 млн р.**
- Транспорт с холодильным оборудованием для перевозки мясной продукции 4 ед. x 4 млн руб. = **16 млн руб.**
- Автотранспорт транспорт для сбора скота 6 ед. X 0,9 = **5,4 млн р.**
- Холодильное оборудование (охлаждающие камеры, замораживающие камеры, камеры хранения) – **5 млн р.**
- Оборудование для первичной обработки мяса (разделка, разрубка, нарезка, упаковка) – **2 млн р.**
- Оборудование для глубокой переработки мяса – **2 млн р.**
- Паевой взнос для строительства кооперативных рынков – **8,6 млн р.**

## Плановые целевые показатели деятельности кооператива «Возрождение»

Показатели	Значение
Среднегодовая прибыль к распределению между членами кооператива	<b>17,8 млн р.</b>
Срок окупаемости	<b>6 лет</b>
Чистый денежный поток без учёта субсидирования	<b>75,5 млн р.</b>
Субсидирование части процентной ставки по заёмным средствам (2/3 ставки рефинансирования)	<b>11,9 млн р.</b>
Чистый денежный поток с учётом субсидирования	<b>87,4 млн р.</b>

# Кооператив производителей зерна «Зерновая долина»



**Основные проблемы производителей зерновой продукции:** продукция реализуется через спекулятивных игроков по ценам ниже рыночных. Отсутствие мощностей по хранению и доставке продукции приводит к перенасыщению местного рынка сбыта



**Цель создания кооператива:** оказать помощь производителям зерна Белореченского и близлежащих районов в производстве зерна с более низкой себестоимостью и реализации продукции через собственные сбытовые каналы по ценам, обеспечивающим прибыльность производства.



**Механизм реализации:** организация эффективной системы оптовых закупок удобрений, ядохимикатов, оказание услуг по уборке, сушке, анализу качества, транспортировке, взвешиванию, погрузке и реализации зерна.

## Направления инвестиционной деятельности кооператива «Зерновая долина»

- Земельный участок – **1 млн р.**
- Строительство и оборудование прирельсового склада – **10 млн р.**
- Автомобильные весы 2 ед.  $\times$  0,45 = **0,9 млн р.**
- Лаборатория по анализу качества зерна – **0,1 млн р.**
- Зерно-комплекс (очистка, сушка, зерна, доставка, шеф-монтаж, обучение персонала) – **14,5 млн р.**
- Строительство и оборудование комбикормового цеха – **20 млн р.**
- Автотранспорт 10 ед.  $\times$  1,35 = **13,5 млн р.**
- Паевой взнос для строительства кооперативных рынков – **10 млн р.**

## Плановые целевые показатели деятельности кооператива «Зерновая долина»

Показатели	Значение
Среднегодовая прибыль к распределению между членами кооператива	<b>32,2 млн р.</b>
Срок окупаемости	<b>6 лет</b>
Чистый денежный поток без учёта субсидирования	<b>156 млн р.</b>
Субсидирование части процентной ставки по заёмным средствам (2/3 ставки рефинансирования)	<b>0 млн р.</b>
Чистый денежный поток с учётом субсидирования	<b>156 млн р.</b>

# Кооператив производителей молока «Белореченский молочник»



## Основные проблемы производителей молочной

**продукции:** закупка молока осуществляется молокозаводами по ценам, сопоставимым с себестоимостью. Отсутствие мощностей по хранению и доставке продукции приводит к значительным потерям производимого молока.

**Цель создания кооператива:** оказать помощь производителям молока Белореченского и близлежащих районов в производстве молока с более низкой себестоимостью и реализации продукции через собственные сбытовые каналы по ценам, обеспечивающим прибыльность производства.



## Механизм реализации:

организация эффективной системы оптовых закупок медикаментов, кормовых добавок, семени высокопродуктивных пород коров. Оказывать услуги по сбору, анализу, охлаждению, транспортировке молока. Организация собственного производства цельномолочной продукции.



## Направления инвестиционной деятельности кооператива «Белореченский молочник»

- Земельный участок – 1 млн р.
- Молоковозы 5 ед.  $\times$  0,55 млн р. = 2,75 млн р.
- Автотранспорт 5 ед.  $\times$  0,48 млн р. = 2,4 млн р.
- Строительство помещений под минизаводы по переработке молока – 9,4 млн р.
- Оборудования по охлаждению молока 2 ед.  $\times$  1,12 млн р. = 2,24 млн р.
- Оборудование минизавода для переработки молока (производство творога, упакованных в пластиковые стаканы сметаны и йогурта, упакованных в полиэтиленовые пакеты пастеризованного молока и кефира) 2 ед.  $\times$  4,92 млн р. = 9,84 млн р.
- Оборудование для производства масла 2 ед.  $\times$  1,675 млн р. = 3,35 млн р.
- Оборудование для производства сыра 2 ед.  $\times$  1,94 млн = 3,88 млн р.
- Холодильное оборудование – 5 млн р.
- Комплекты передвижных минилабораторий для анализа качества молока 7 ед.  $\times$  0,02 млн р. = 0,14 млн р.
- Паевой взнос для строительства кооперативных рынков – 10 млн р.

## **Плановые целевые показатели деятельности кооператива «Белореченский молочник»**

<b>Показатели</b>	<b>Значение</b>
Среднегодовая прибыль к распределению между членами кооператива	<b>11,4 млн р.</b>
Срок окупаемости	<b>8 лет</b>
Чистый денежный поток без учёта субсидирования	<b>35,7 млн р.</b>
Субсидирование части процентной ставки по заёмным средствам (2/3 ставки рефинансирования)	<b>15,2 млн р.</b>
Чистый денежный поток с учётом субсидирования	<b>50,9 млн р.</b>

# Кооператив производителей рыбы «Белорыбица»



## Основные проблемы производителей рыбы:

территория большинства прудов засорена и не благоустроена, также отсутствует всяческое техническое оснащение. Нет отлаженной системы сбыта выращиваемой продукции.

**Цель создания кооператива:** оказать помощь производителям рыбы Белореченского и близлежащих районов в производстве рыбы с более низкой себестоимостью и реализации продукции через собственные сбытовые каналы по более выгодной цене.



**Механизм реализации:** Организовать эффективную систему оптовых закупок, кормов, малька и икры высокопродуктивных пород рыб. Оказывать услуги по первичной обработке, заморозке и упаковке рыбы. Организовать собственное производство по копчению и посолу рыбы. Обеспечить устойчивые сбытовые каналы по реализации готовой продукции.

## Направления инвестиционной деятельности кооператива «Белорыбица»

- Благоустройство, оборудование территории прудов – **25 млн р.**
- Земельный участок – **1 млн р.**
- Автотранспорт 5 ед.  $\times$  0,48 млн р. = **2,4 млн р.**
- Автотранспорт для перевозки живой рыбы 3 ед.  $\times$  0,55 млн р. = **1,65 млн р.**
- Комплект оборудования для посола и копчения рыбы 2 ед.  $\times$  0,75 млн р. = **1,5 млн р.**
- Комплект оборудования для нарезки, фасовки и упаковки рыбных пресервов – **0,42 млн р.**
- Холодильное оборудование (охлаждающие камеры, замораживающие камеры, камеры хранения) – **3 млн р.**
- Витринные аквариумы 10 ед.  $\times$  0,08 млн р. = **0,8 млн р.**
- Паевой взнос для строительства кооперативных рынков – **14,23 млн р.**

## Плановые целевые показатели деятельности кооператива «Белорыбица»

Показатели	Значение
Среднегодовая прибыль к распределению между членами кооператива	<b>11,8 млн р.</b>
Срок окупаемости	<b>8 лет</b>
Чистый денежный поток без учёта субсидирования	<b>28,7 млн р.</b>
Субсидирование части процентной ставки по заёмным средствам (2/3 ставки рефинансирования)	<b>15,2 млн р.</b>
Чистый денежный поток с учётом субсидирования	<b>43,9 млн р.</b>

# Кооператив производителей шерсти «Ника-Шерсть»



## Основные проблемы производителей шерсти:

закупка шерсти осуществляется спекулятивными игроками по ценам, равным её себестоимости. Отсутствие высокотехнологических мощностей по переработке шерсти и выделке шкур и кож не позволяет конкурировать с азиатскими производителями данной продукции.

**Цель создания кооператива:** оказать помощь производителям шерсти Белореченского и близлежащих районов в производстве и переработке шерсти, обеспечить реализацию продукции через собственные сбытовые каналы по ценам, обеспечивающим прибыльность производства.

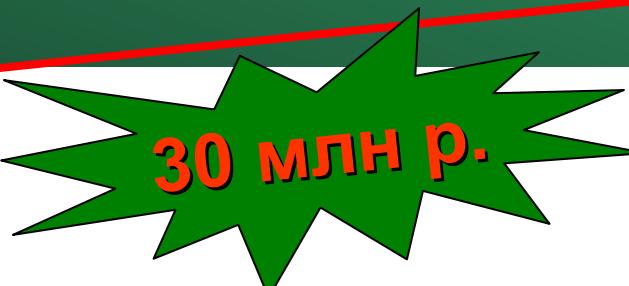


## Механизм реализации:

организация эффективной системы оптовых закупок медикаментов, кормовых добавок, молодняка высокопродуктивных пород овец. Оказание услуг по сбору, обработке шерсти, выделке шкур и кож. Организация логистического центра по сбору шерсти и реализации готовой продукции.

## Направления инвестиционной деятельности кооператива «Ника-Шерсть»

- Земельный участок – **1 млн р.**
- Автотранспорт, транспорт для сбора скота 6 ед. Х 0,93 = **5,6 млн р.**
- Оборудования для производства шерсти, овчины 2 ед. x 2,6 млн р. = **5,2 млн р.**
- Паевой взнос для строительства кооперативных рынков – **18,1 млн р.**



**30 млн р.**

## Плановые целевые показатели деятельности кооператива «Ника-Шерсть»

Показатели	Значение
Среднегодовая прибыль к распределению между членами кооператива	<b>8,8 млн р.</b>
Срок окупаемости	<b>7 лет</b>
Чистый денежный поток без учёта субсидирования	<b>23,9 млн р.</b>
Субсидирование части процентной ставки по заёмным средствам (2/3 ставки рефинансирования)	<b>7,7 млн р.</b>
Чистый денежный поток с учётом субсидирования	<b>31,6 млн р.</b>

# Кооператив сельского туризма «Тур-Агро»



## Основные проблемы сельского туризма в районе:

Отсутствие объектов размещения не позволяет обеспечить устойчивый поток туристов.

**Цель создания кооператива:** оказать помощь малоземельным фермерам Белореченского и близлежащих районов, расположенных на почвах с низким плодородием, в подъёме прибыльности их хозяйств за счёт развития сельского туризма .



## Механизм реализации:

Строительство тематического коттеджного комплекса, приобретение автобуса для трансфера отдыхающих, организация системы закупок расходных материалов.



# Направления инвестиционной деятельности кооператива «Тур-Агро»

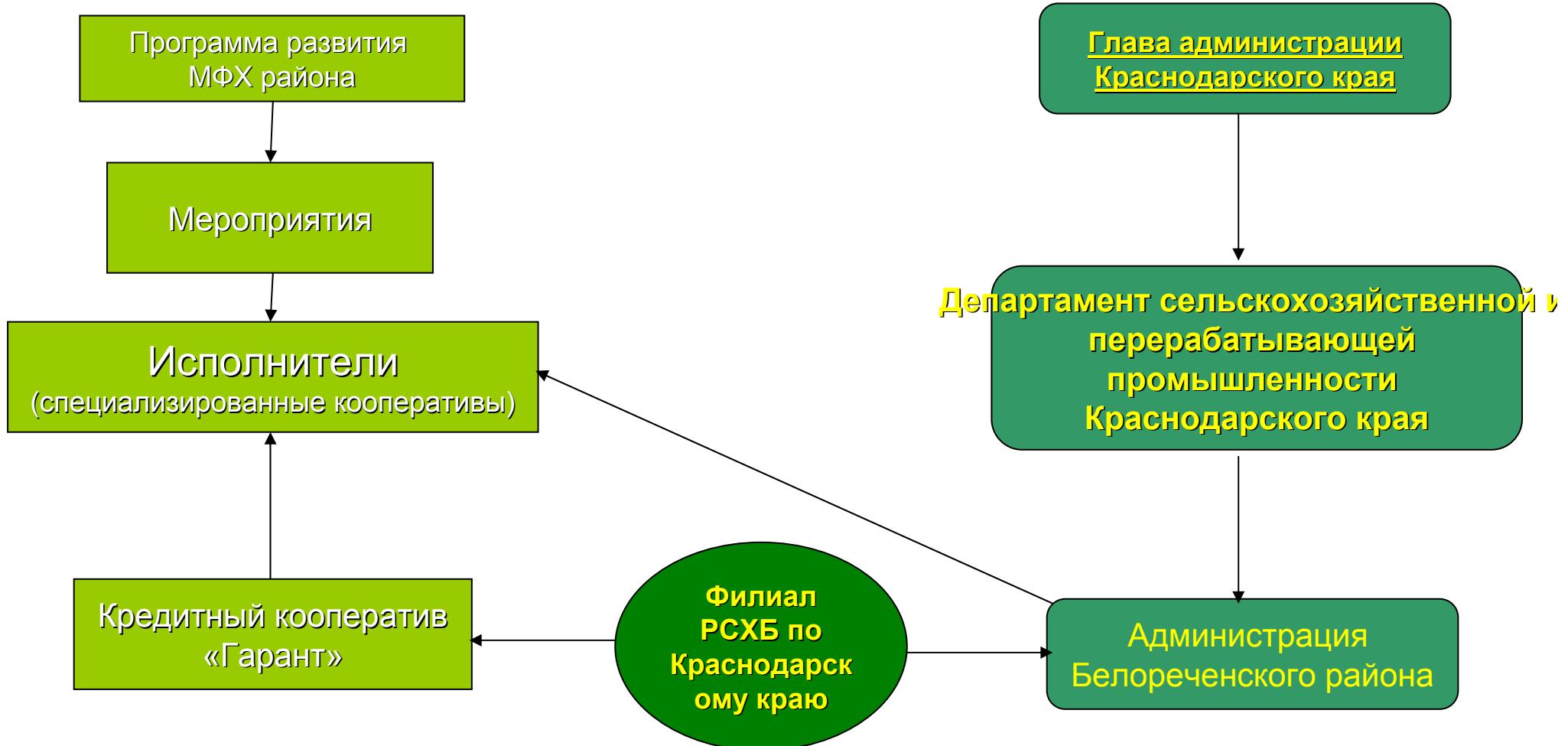
- Строительство комплекса миникоттеджей для проживания туристов 20 ед. x 0,83 млн р. = **16,6 млн р.**
- Подведение коммуникаций, благоустройство территории комплекса – **2,1 млн р.**
- Автобус для трансфера туристов – **1,3 млн р.**



## Плановые целевые показатели деятельности кооператива «Тур-Агро»

Показатели	Значение
Среднегодовая прибыль к распределению между членами кооператива	<b>5,8 млн р.</b>
Срок окупаемости	<b>8 лет</b>
Чистый денежный поток без учёта субсидирования	<b>20 млн р.</b>
Субсидирование части процентной ставки по заёмным средствам (2/3 ставки рефинансирования)	<b>6,4 млн р.</b>
Чистый денежный поток с учётом субсидирования	<b>26,4 млн р.</b>

# Система контроля за ходом реализации программы



# Экономический эффект от реализации программы

Бюджетный эффект в виде поступлений по ЕСХН

47,44 млн р.

Максимальный срок окупаемости инвестиционных вложений

8 лет

Суммарный чистый денежный поток (с учётом субсидирования)  
по кооперативам Белореченского района

534,5 млн р.

- Мелкие товаропроизводители, объединённые в кооперативы, достигают устойчивых конкурентных позиций и не позволяют крупным спекулятивным игрокам занижать цены до уровня себестоимости.
- Организация консолидированных оптовых закупок сырья и материалов позволяет понизить себестоимость производства продукции.
- Кооперативы позволяют обеспечить прибыльность деятельности МФХ района.

# **Социальный эффект от реализации программы**

**Повышение уровня занятости сельского населения**

**Увеличение благосостояния населения**

**С ростом благосостояния населения  
улучшится демографическая ситуация в районе**

**Устранение таких негативных последствий  
безработицы, как «сельский алкоголизм» и  
криминогенная обстановка**

**Развитие инфраструктуры района**

## **Экологический эффект от реализации программы**

- В настоящий момент личные подсобные хозяйства и крестьянско-фермерские хозяйства при осуществлении своей деятельности не учитывают требования экологического характера.
- Размещение всех планируемых объектов будет осуществляться только после согласования с природоохранными и экологическими службами.
- Организация кооперативов позволит снизить негативное воздействие, оказываемое малыми формами хозяйствования на экологию Белореченского района.
- Реализация программы предполагает увеличение посевных площадей в районе, а следовательно, снижение площади участков почв, подверженных эрозии.
- Скотомогильники будут располагаться в соответствии с современными требованиями и при условии наличия всей разрешительной документации.
- Часть отходов основного производства будет подвержена вторичной переработке (производство комбикормов и натуральных удобрений).