

Финансово-экономические аспекты функционирования сельскохозяйственных кооперативов*

Виктория Кузьменко

Мелитопольский государственный университет,
г. Мелитополь, Россия

Информация о статье

Поступила в редакцию:
20.03.2024

Принята
к опубликованию:
30.04.2025

УДК 334.732

JEL R11

Ключевые слова:

сельскохозяйственный кооператив, фермер, предварительная цена, механизм ценообразования, паевые взносы, паевой фонд, резервный фонд, кооперативные выплаты.

Keywords:

agricultural cooperative, farmer, preliminary price, pricing mechanism, share contributions, share fund, reserve fund, cooperative payments.

Аннотация

Статья посвящена изучению финансово-экономических аспектов деятельности кооперативов в аграрной сфере. Проанализированы особенности механизма ценообразования на продукцию членов сельхозпредприятий с учётом их видов (снабженческих и сбытовых) и специфики деятельности. Особое внимание уделено предварительным ценам, которые являются базовым составным элементом кооперативной цены на продукцию сельхозпроизводителей. Рассмотрен также механизм расчёта кооперативных выплат, позволяющих фермерам в итоге получить справедливый доход. Акцентировано внимание на кредитных операциях, которые отражают специфику сезонности работы агропроизводителей и отражают взаимоотношения кооператива с его членами. Изучена экономическая сущность и методика расчёта вступительных и дополнительных паевых взносов, способы и принципы определения их размеров, значение для функционирования кооперативного объединения. Выявлена экономическая природа результатов деятельности таких предприятий.

DOI: <https://doi.org/10.24866/2311-2271/2025-1/1721>

Ссылка для цитирования. Кузьменко В.В. Финансово-экономические аспекты функционирования сельскохозяйственных кооперативов // Известия Дальневосточного федерального университета. Экономика и управление. 2025. № 1 (113). С. 52–65. — DOI 10.24866/2311-2271/2025-1/1721

* Публикация выполнена в рамках научной темы FRRS-2023-0033 “Формирование социально-экономических условий эффективного развития малых форм хозяйственной деятельности региона”.

Financial and Economic Aspects of Functioning of Agricultural Cooperatives

Viktoriya V. Kuzmenko

Abstract

The article is devoted to the study of financial and economic aspects of the cooperatives' activities in the agricultural sector. The features of the pricing mechanism for the products of such agricultural enterprises are analyzed, taking into account types and the specifics of their activities. Particular attention is paid to preliminary prices, which are the basic component of the cooperative price for the products of farmers. The mechanism of calculating the cooperative payments, which allows the farmers to get a fair income, is also considered. Author pays attention on credit transactions that reflect the specifics of agricultural sphere and reflect the relationship between the cooperative and its members. The economic essence and methodology of calculating various payments, methods and principles for determining its volume, and importance for the functioning of the cooperative association are studied. The economic nature the results of the activities of such enterprises is revealed.

Введение

Сельскохозяйственные кооперативы играют важную роль в развитии аграрного сектора, поскольку позволяют малым формам аграрного производства повысить эффективность их функционирования. Участие в таких объединениях позволяет фермерам снизить затраты на производство и продвижение своей продукции, используя средства производства кооператива или потребляя маркетинговые, логистические, транспортные, складские и иные виды услуг, которые предприятие предлагает своим членам. Большинство из вышеуказанного является недоступным или слишком затратным для небольших хозяйств, что не позволяет им выстоять в конкурентной борьбе с крупными хозяйствами и агрохолдингами [1]. При этом следует обратить внимание, что по данным мировой и отечественной статистики около половины всей продукции, которая производится в аграрном секторе, приходится на долю малых сельхозпроизводителей [2–5]. Таким образом, их значимость для обеспечения продовольственной безопасности является неоспоримой. Впрочем, как и тот факт, что крупные производители, имеют более низкие издержки и большие преимущества в вопросах сбыта продукции, такие как сотрудничество с региональными и федеральными торговыми сетями, которых привлекают бесперебойные поставки и низкие цены, в сравнении с фермерскими. В этих условиях именно кооперация малых сельхозпроизводителей видится одним из наиболее перспективных направлений развития фермерства. По данным ФНС РФ за последнее время общее количество предпринимателей и крестьянских (фермерских) хозяйств в России увеличилось, и на 01.01.2025 их количество составило 4 555 364 ед. При этом темпы прироста таких хозяйств замедлились на 3% (7% в 2024 г. против 10% в 2023 г.) [6]. Также, если изучить динамику изменения количества зарегистрированных и прекративших деятельность индивидуальных предпринимателей и крестьянских

(фермерских) хозяйств за год (см. таблицу), то очевиден отток предпринимателей, занятых в этой сфере.

Решить многие проблемы фермеров могут сельхозкооперативы. Однако, по данным Федеральной службы государственной статистики за последние 5 лет численность сельхозкооперативов постепенно сокращается [7, 8].

Исследовательский вопрос и цель исследования

Несмотря на ряд преимуществ, которые обеспечивают кооперативы своим членам, одной из причин нежелания фермеров работать в таких объединениях является сложный финансово-экономический механизм функционирования кооперативов. Следовательно, детального изучения требуют особенности формирования цены на продукцию производителей, которая реализуется через кооператив, определение паевых взносов и рассмотрение сущности кредитных операций в таких объединениях.

Целью исследования является изучение финансово-экономических аспектов функционирования сельскохозяйственных кооперативов для выявления специфики в ценообразовании, формировании доходов и определении результатов хозяйственной деятельности малых форм хозяйствования, являющихся членами аграрных кооперативов.

Теоретическая рамка исследования

Большой вклад в разработку фундаментальной теории кооперации внёс М.И. Туган-Барановский [9] при изучении сущности и форм функционирования такого объединения предпринимателей. Отечественные учёные-экономисты М.А. Холодова [10], Л.Н. Усенко [10], Е.П. Криничная [10], С.В. Кальченко [11], О.С. Киблицкая [12], А.В. Ануфриева [13] посвятили свои работы изучению современных особенностей функционирования сельскохозяйственных кооперативов, их видов, а также существующих проблем и перспектив развития таких организаций в агроиндустрии. А.Г. Папцов [14], J. Wandel [15], K. Deininger [16], О.А. Яковлева [17], О.Н. Мороз [18] сосредоточили своё внимание на анализе зарубежного опыта работы аграрных кооперативов, выявлении моментов, которые могут быть имплементированы в практику хозяйствования отечественных сельхозпроизводителей. А.В. Петриков [19], И.А. Минаков [20], Р.Г. Янбых [21], Н.Н. Липатова [22], О.В. Мамай [22], М.А. Холодова [23], И.С. Мальцева [24] оценили значение и роль аграрной кооперации для экономики России, акцентировали внимание на современных тенденциях в развитии сельхозкооперативов. Однако, недостаточно изученным остаётся финансово-экономический аспект функционирования сельскохозяйственных кооперативов ввиду влияния юридических и психологических факторов, а также взаимоотношений кооператива с его участниками.

Динамика численности индивидуальных предпринимателей

Показатель	На 01.01.2023	На 01.01.2024	Изменение, +/-	Изменение, %	На 01.01.2025	Изменение, +/-	Изменение, %
Количество зарегистрированных индивидуальных предпринимателей и крестьянских (фермерских) хозяйств	808 604	986 053	+177 449	+21,9	983 311	-2 742	-0,3
Количество прекративших деятельность индивидуальных предпринимателей и крестьянских (фермерских) хозяйств	642 550	599 074	-43 476	-6,8	685 521	+86 447	+14,4
Разница между количеством зарегистрированных и прекративших деятельность индивидуальных предпринимателей и крестьянских (фермерских) хозяйств	+166 054	+386 979	+220 925	+133,1	+297 790	-89 189	-23,1

Источник: составлено автором по данным ФНС [6].

Материалы и методы исследования

Диалектический и статистический методы изучения вопроса применялись при определении значимости кооперации в развитии аграрного сектора; монографический метод дал возможность детально изучить теоретическую сущность механизма ценообразования в сельскохозяйственных кооперативах; системно-функциональный подход использовался для уточнения особенностей предварительной цены и кооперативных выплат; метод сравнительного анализа был задействован при изучении природы паевых взносов; абстрактно-логический метод применялся при изучении сущности и особенностей осуществления кредитных операций в сельскохозяйственных кооперативах; метод логического обобщения позволил сформировать выводы о результатах проведённого исследования.

Результаты исследования и их обсуждение

Прежде всего стоит обратить внимание на особенности ценообразования в сельскохозяйственных кооперативах. Они могут зависеть от вида кооперативного объединения и наличия или отсутствия этапа переработки и хранения продукции. Как правило, кооператив не покупает продукцию своих членов, а осуществляет её реализацию от их имени, в отдельных случаях даже оплачивая авансом фермеру предварительно установленную цену. Продукция, которая передаётся кооперативу остаётся собственностью производителя вплоть до момента её реализации. В случае, когда кооператив перерабатывает продукцию, то этот процесс подобен переработке с давальческим сырьём, поскольку изготовитель остаётся собственником сырья. Поскольку передача продукции не приводит к смене собственника, то не существует причин для начисления НДС. С другой стороны, кооператив не продаёт его членам средства производства, а закупает необходимое оборудование от их имени согласно поданным заявкам.

Таким образом, кооператив производит коммерческие операции не со своими членами, а с субъектами рынка от имени этих членов, не получая при этом выгоды. Поскольку себестоимость продукции может быть рассчитана только по истечении финансового года, то процесс ценообразования в кооперативе состоит из двух этапов. В начале сезона (т.е. до поставки фермерами своей продукции или перед предоставлением им средств производства или услуг) кооператив устанавливает предварительные цены. В конце года финансовый результат деятельности кооператива (по большей части) распределяется между членами в виде кооперативных выплат, которые добавляются к предварительным ценам, выплаченным за продукцию (надбавки), или отнимаются от предварительных цен за услуги или средства производства (скидки).

Конечная цена, которую производитель получает за продукцию (предварительная цена + кооперативные выплаты) или уплачивает за услуги (предварительная цена – кооперативные выплаты), равна себестоимости. Она рассчитывается только в конце года и зависит от результатов совместной деятельности членов кооператива. Следствием

функционирования такого механизма ценообразования является тот факт, что все члены кооператива должны занимать одинаковое положение во взаимоотношениях с кооперативом (рис. 1).

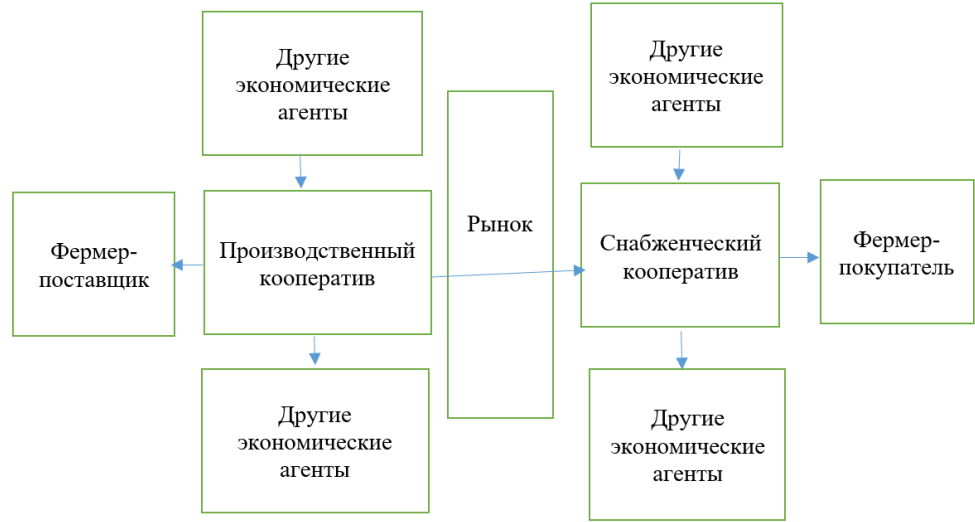


Источник: составлено автором.

Рис. 1. Механизм рыночного ценообразования в сельскохозяйственных кооперативах

Кооперативная система ценообразования только лишь отражает те рыночные условия, с которыми сталкивается кооператив. Однако для успешного функционирования этого механизма необходимо обеспечить равное положение его участников: они все должны быть поставщиками сельхозпродукции, потребителями средств производства или услуг кооператива. В противном случае организация не сможет распределить результат в форме кооперативных выплат между различными категориями её членов. В этом кроется также причина того, что членом кооператива может быть только сельскохозяйственный товаропроизводитель. Перерабатывающее или обслуживающее предприятие не может быть членом кооператива, поскольку оно закупает такую же продукцию, которая продаётся членами, либо продаёт то, что они хотят купить. Их интересы находятся в конфронтации.

В некоторых случаях сельхозпроизводитель является поставщиком для другого агрария. Это касается производства семян, зерновых для производства кормов, выращивания племенного скота или на откорм. Производители могут сформировать кооператив в целях реализации этого вида продукции или обеспечения собственных потребностей. Однако кооператив не может объединять одновременно и производителей, и потребителей одной и той же продукции (например, семян). При этом ничто не мешает ему заниматься одновременно и сбытом семян и поставкой минеральных удобрений, или сбытом семян и сбытом зерна. В ином случае невозможно определить между продавцом и покупателем семян, кто из них является клиентом кооператива. Для установления цены на семена, необходимо вмешательство рынка. Кооператив только передаёт требования рынка и не может изменять действие рыночного механизма. Производители семян могут создать сбытовой кооператив, производители зерна могут сформировать снабженческий кооператив, который по желанию станет клиентом первого. В такой ситуации они взаимодействуют посредством рынка. Кооператив должен становиться инструментом, который позволяет миновать рынок. Межотраслевой товарообмен должен регулироваться рынком тоже через кооперативы (рис. 2).



Источник: составлено автором.

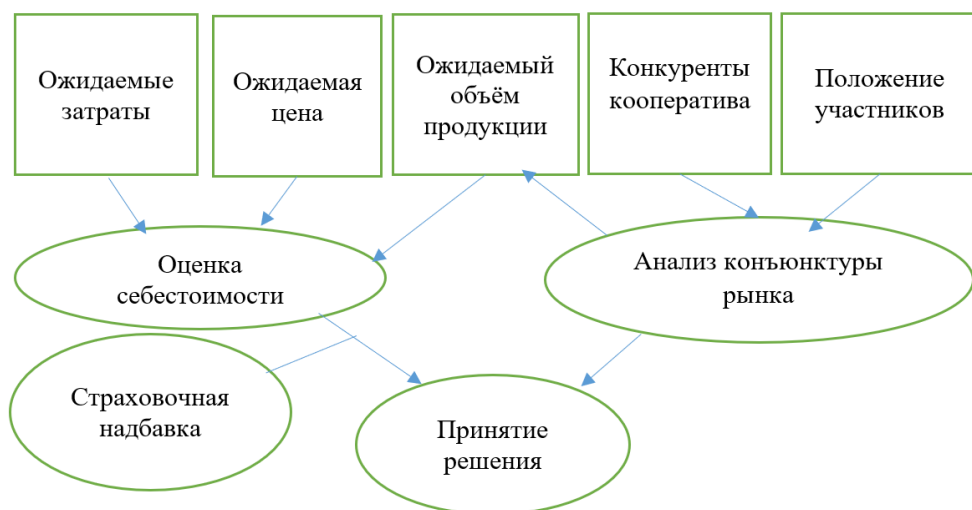
Рис. 2. Механизм межотраслевого товарообмена с участием кооперативных объединений сельхозпроизводителей

Установление размера предварительных цен и кооперативных выплат — это не только чисто экономический расчёт. Это управленческое решение. Естественно, для формирования предварительных цен необходимо экономическое прогнозирование. От запланированной себестоимости отнимается (для расчёта цен за поставленную членами продукцию) или прибавляется к ней (для расчёта цен за потреблённые услуги или использованные средства производства) некоторая сумма.

Кооператив возместит этот излишек в виде кооперативных выплат в конце года, но он не может требовать у фермеров возврата средств.

С другой стороны, кооператив должен учитывать ситуацию на рынке, в частности условия, которые предлагают конкуренты. Априори — взаимоотношения организации с пайщиками не носят коммерческого характера; участники имеют обязательства относительно ведения хозяйственной деятельности таким образом, чтобы не создавать конкуренцию кооперативу; предварительная цена не является окончательной, и участники осведомлены о кооперативных выплатах в конце года, которые не характерны для коммерческих взаимоотношений со структурой. При этом следует проявлять доверие с обеих сторон — и для соблюдения обязательств, и для формирования выгодной предварительной цены. Таким образом, предварительные цены — это компромисс между необходимостью иметь достаточную страховочную надбавку и предложением привлекательных условий относительно общерыночных.

Как и предварительные цены, размер кооперативных выплат не является результатом только математического расчёта. Учитываются особенности распределения между различными видами деятельности и видами продукции кооператива той части результата, которая ранее была выделена на кооперативные выплаты. Естественно, что начисление кооперативных выплат является мероприятием корректирующего характера. Они определяются с учётом запланированной и фактической себестоимости каждой услуги или вида продукции. Однако следует помнить о рыночных условиях, т.е. разнице между предварительными ценами кооператива и реальными текущими рыночными ценами (рис. 3).



Источник: составлено автором.

Рис. 3. Блок-схема принятия решения об установлении предварительной цены сельскохозяйственными кооперативами

В конце концов, кооператив может установить размер выплат, исходя из своей внутренней и мотивационной политики, направленной на

приоритетное развитие определённого вида деятельности в сравнении с иными (например, предпочтение отдаётся сбытовой деятельности, а не хранению), или политики солидарности, направленной на компенсацию климатических или рыночных катаклизмов, которые могли бы отразиться на некоторых видах производства. При этом следует с осторожностью относиться к сигналам рынка и не игнорировать их. Таким образом, установление предварительных цен и размера кооперативных выплат является управленческим решением, которое отображает стратегию и тактику деятельности кооператива.

Также, оплата продукции членов кооператива осуществляется с учётом качества и сезонности (цена может повышаться или снижаться в зависимости от количества продукции в определённое время года). При этом кооператив также отражает рыночные реалии. Он должен установить свои критерии и сетку цен в зависимости от своих производственных потребностей и требований рынка.

Кооперативные услуги предоставляются его членам вне зависимости от размера их хозяйств. Таким образом, дифференциация фермеров не предполагается, хотя незначительные объёмы деятельности приводят к повышению себестоимости продукции, поэтому справедливые правила, регулирующие порядок работы участников, всё же существуют и создаются в интересах всех членов объединения.

Ещё одним важным аспектом финансово-экономических отношений внутри сельскохозяйственного кооператива являются кредитные операции. Снабженческие и машинно-технологические кооперативы часто вынуждены предоставлять товары в кредит на условиях оплаты после сбора и реализации урожая. Впрочем, частичная оплата должна производиться членами во время подачи заявки или доставки товаров. Минимальный размер оплаты определяется правилами внутренней хозяйственной деятельности кооператива. Естественно, что кооператив вынужден привлекать соответствующие ресурсы либо у поставщиков, которые согласны на такие условия, либо у банков или иных финансовых организаций. За эти ресурсы кооператив выплачивает проценты, которые компенсируются членами, т.е. условия кредита в кооперативе не отличаются от кредитных условий рынка. Стоимость кредита включается в цену товара или услуги, предоставляемой кооперативом. Таким образом, цена и возможность получения скидки зависит от того, какую часть фермер уплачивает сразу. Кроме того, кооператив требует от его членов гарантий (в виде паевых взносов, продукции, личного имущества в залог). Такая мера вызвана необходимостью предоставления гарантий своим кредиторам со стороны кооператива, а его паевого фонда не всегда оказывается достаточно. В случае, когда кооператив располагает денежными ресурсами или может рассчитывать на получение кредита, существует возможность выплачивать авансы, т.е. часть установленной предварительной цены на продукцию, которая ещё не реализована. В этом случае именно кооператив кредитует своих фермеров, поскольку продукция всё ещё остаётся в их собственности, однако наличие её на складах кооператива является достаточной гарантией.

В целях ведения прозрачного учёта взаимоотношений со своими членами в кооперативе открываются индивидуальные счета для каждого производителя, где фиксируются все операции, проведенные через предприятие. На кредит счёта относится продукция, переданная кооперативу в предварительных ценах и кооперативные выплаты. На дебет относят материально-техническое снабжение и услуги в предварительных ценах, а также ожидаемые паевые взносы. Только сальдо счёта подлежит оплате в денежной форме, а к операциям применяется принцип взаимозачёта. Сальдо по дебету уплачивает фермер, а сальдо по кредиту — предприятие. Кооператив может начислять проценты на дебет счёта фермера. Ежемесячно определяется процентная ставка, которая используется организацией.

Ещё одним важным финансово-экономическим аспектом функционирования аграрного кооператива является паевое участие фермеров в его работе. Существование паевых взносов обусловлено двумя причинами. Во-первых, на их основе формируются фонды, которые необходимы для нормального функционирования кооператива. Во-вторых, они служат гарантией фермера по отношению к организации. Чем больше сельхозпроизводитель пользуется услугами кооператива, тем большее участие он должен принимать в его финансировании и предоставлять более весомые гарантии. Именно это является причиной пропорциональности паевых взносов фермера размеру его участия в хозяйственной деятельности кооператива. И этот принцип исключительно важен, поскольку равный размер паевых взносов мог бы быть неприемлемым для мелких производителей и, наоборот, для крупных аграриев такой взнос мог быть незначительным и не накладывать должных обязательств. Однако на практике существуют определённые сложности с определением размера паевого взноса, поскольку изначально, на момент вступления в кооператив, не известен объём его продаж или использования материально-технических средств организации. Также эти объёмы могут изменяться в разные годы. Кроме того, существует дилемма в единицах измерения объёма деятельности участников объединения — в натуральном или денежном измерении. Если выбрать последний вариант, то каким образом учитывать влияние инфляционных процессов? Если отдавать предпочтение натуральному измерению, то сложности возникают у кооперативов, имеющих широкую ассортиментную структуру, где физические объёмы могут оцениваться и в килограммах и квадратных метрах, и в литрах. Поэтому, предприятиям целесообразно определять размеры паевых взносов, согласно одному из выбранных критериев: количество тонн продукции; суммы хозяйственных операций между членом и кооперативом; общей площади; количества поголовья или комбинации этих показателей, что должно быть зафиксировано в уставе. При изменении объёмов участия фермера паевые взносы могут пересчитываться. При этом пересчёт растягивается во времени: часть взносов уплачивается сразу, а остаток — после сбора урожая. Это не касается вступительных взносов, которые производятся единовременно, сразу после вступления фермера в организацию, и направляются

в неделимый фонд. Эти платежи могут быть как пропорциональными, так и фиксированными. При необходимости привлечения дополнительного капитала для работы организации на общих сборах может быть принято решение о начислении кооперативных выплат, за счёт которых и пополняется паевой фонд. Если фермер выходит из объединения производителей, то он имеет право вернуть свой паевой взнос, при этом в целях сохранения безопасности и стабильности работы кооператива, предусматривается, что возврат средств может растянуться на некоторый период, т.е. сумма возвращается частями. Кроме того, возврат вступительного взноса может производиться как в денежной, так и в натуральной форме, по решению организации, исходя из ситуации финансовой устойчивости.

Особо следует изучить природу экономического результата деятельности сельскохозяйственного кооператива, поскольку он имеет определённую специфику. Его размер определяется после закрытия всех бухгалтерских записей операций с членами кооператива и третьими лицами. Однако операции с фермерами ещё предполагают получение кооперативных выплат. Поэтому экономический результат деятельности кооперативного объединения, который на первый взгляд является прибылью, имеет принципиально иную сущность. Этот положительный результат не является целью работы кооператива как иного коммерческого предприятия, а есть следствием того, что невозможно точно определить себестоимость услуг кооператива до окончания финансового года. И если выясняется, что плата членов организации за услуги превысила их себестоимость, то они сами решают, как использовать этот результат. Возможны три варианта: осуществление кооперативных выплат, начисление на паи или направление в резервный фонд. Первый из них является приоритетным направлением использования экономического результата. Экономическая сущность кооперативных выплат — это возврат фермерам средств, которые получены кооперативом сверх себестоимости предоставленных услуг или надбавка к предварительно установленным ценам реализации продукции сельхозпроизводителей. Как правило, общая сумма, подлежащая распределению в виде кооперативных выплат, определяется общим собранием. Однако доля, приходящаяся на каждый вид деятельности, определяется решением правления. По решению общего собрания часть кооперативных выплат может быть направлена в паевой фонд.

Начисления на паи по своей экономической природе не являются дивидендами. Они должны иметь ограничения, даже если экономический результат значительный, поскольку он не обязательно означает, что предприятие провело выгодные операции благодаря капиталу (включая дополнительные паи или паи ассоциированных членов). Этот результат может свидетельствовать о том, что предварительная цена, установленная для производителей, была невыгодной. Если экономический результат значителен, то размер начислений не должен превышать рыночной ставки на рынке капитала. Кооператив должен обеспечивать своё развитие путём самофинансирования необходимых вложений

и увеличения оборотных средств. Кроме того, необходимо экономить средства на случай возникновения непредвиденных обстоятельств. Поэтому формирование резервного фонда является очевидной необходимостью. Целесообразно часть резервных средств направлять в неделимый фонд для снижения рисков при выходе членов из объединения. Ещё одним способом самофинансирования является увеличение паевого фонда за счёт кооперативных выплат в виде паевых взносов.

Заключение

В рамках данной статьи проведено исследование финансово-экономических аспектов функционирования сельскохозяйственных кооперативов, в частности вопросов ценообразования на продукцию фермеров, механизма ведения учёта взаимоотношений организации со своими членами и уплаты паевых взносов. Полученные результаты позволили уточнить политэкономическую сущность и природу этих аспектов, что даёт возможность использовать их для применения в практике хозяйствования аграрных кооперативных объединений малых сельхозпроизводителей, поскольку вышеизложенные вопросы требуют популяризации в целях активизации кооперации отечественных фермеров.

Список источников

1. Кузьменко В.В. Преимущества кооперативных объединений для малых форм хозяйствования в аграрной сфере // Инновации и инвестиции как драйверы социального и экономического развития: сб. статей Международ. науч.-практ. конф. — Уфа: Аэтерна, 2024. — С. 24–26. — EDN: GDSHCO
2. Кузьменко В.В. Кооперация мелких сельхозпроизводителей: мировая практика // Промышленность и сельское хозяйство. 2024. № 7 (72). С. 5–10.
3. Воронина Н.П. Понятие и признаки сельскохозяйственных кооперативов в России и зарубежных странах // Международный научно-исследовательский журнал. 2015. № 8 (39). С. 110–113. — EDN: UHOACB
4. Cooperatives today: a new form of organization in agriculture // Office of Official Issue European community. — Luxemburg, 1997. P. 58.
5. Agricultural cooperative. — URL: https://en.wikipedia.org/wiki/Agricultural_cooperative#United_States (дата обращения 20.01.2025).
6. Сведения о работе по государственной регистрации индивидуальных предпринимателей и крестьянских (фермерских) хозяйств // Федеральная налоговая служба. — URL: https://www.nalog.gov.ru/rn77/related_activities/statistics_and_analytics/forms/11892410/ (дата обращения 19.01.2025).
7. Количество организаций по данным государственной регистрации с 2017 г. // Федеральная служба государственной статистики. — URL: <https://fedstat.ru/indicator/58109> (дата обращения 19.01.2025).
8. Максимов А.Ф. Сельскохозяйственные потребительские кооперативы: анализ и оценка динамики численности // Экономика, труд, управление в сельском хозяйстве. 2018. № 6 (39). С. 69–75. — DOI: 10.33938/186-69.
9. Туган-Барановский М.И. Социальные основы кооперации. — М.: Экономикс, 1989. — 173 с.
10. Развитие процессов кооперационных и интеграционных взаимодействий в аграрном секторе экономики России. — URL:

- <http://www.постгарнц.рф/files/2/kooperaciya.pdf> (дата обращения 19.01.2025).
11. Современные особенности регионального функционирования малых форм хозяйственной деятельности. — Ростов н/Д.: Манускрипт, 2024. — 276 с.
 12. Киблицкая О.С. Сельскохозяйственный кооператив как вид коммерческой организации, являющийся сельскохозяйственным производителем // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2010. № 8. С. 252–256. — EDN: LURTFС
 13. Ануфриева А.В. Кооперация в аграрной сфере: сущность, специфика, принципы // Вестник Воронежского государственного аграрного университета. 2017. № 3 (54). С. 179–186. — DOI: <https://doi.org/10.17238/issn2071-2243.2017.3.179>
 14. Папцов А.Г. Состояние и тенденции развития сельскохозяйственной кооперации в Европейском союзе // Никоновские чтения. 2006. № 11. С. 431–433. — EDN: NUWNAV
 15. Wandel J. Agrohholdings and clusters in Kazakhstan's agro-food sector // Discussion Paper. No. 126. Leibniz Institute of Agricultural Development in Central and Eastern Europe. Halle (Saale), 2009. — URL: <https://econpapers.repec.org/paper/zbwiamodp/126.htm> (дата обращения 20.01.2025).
 16. Deininger K. The Rise of Large Farms in Land Abundant Countries: Do They Have a Future // World Development. 2011. Vol. 40. No. 4. P. 701–714.
 17. Яковлева О.А. Кооперация в аграрной отрасли: опыт зарубежных стран. — URL: <https://moluch.ru/archive/307/69053/> (дата обращения 29.01.2025).
 18. Мороз О.Н. Финансовая бизнес-аналитика экономического потенциала сельскохозяйственной потребительской кооперации России в контексте международного положения. — URL: <https://1economic.ru/lib/120205?ysclid=m6hs9wwxjc232636655> (дата обращения 25.01.2025).
 19. Петриков А.В. Сельскохозяйственные потребительские кооперативы: состояние и направления государственной поддержки. — URL: <https://federalizm.rea.ru/jour/article/download/840/766> (дата обращения 25.01.2025).
 20. Минаков И.А. Тенденции и перспективы развития сельскохозяйственной производственной кооперации. — URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/tendentsii-i-perspektivy-razvitiya-selskohozyaystvennoy-proizvodstvennoy-kooperatsii> (дата обращения 19.01.2025).
 21. Янбых Р.Г. Сельскохозяйственная кооперация: роль в развитии сельских территорий и эффективной поддержке малого бизнеса в сельской местности. — URL: <https://inagres.hse.ru/data/2019/10/18/1529911725/Янбых%20Р.Г..pdf> (дата обращения 20.01.2025).
 22. Липатова Н.Н., Мамай О.В. Модель развития сельскохозяйственной кооперации // Интеллект. Инновации. Инвестиции. 2020. № 1. С. 43–50. — DOI: <https://doi.org/10.235198/2077-7175-2020-1-43>
 23. Холодова М.А. Модель формирования системы сельскохозяйственной кооперации в России на принципах проектного управления // Научный журнал Российского НИИ проблем мелиорации. 2021. Т. 11. № 1. С. 240–257.
 24. Мальцева И.С. Сельскохозяйственная кооперация — важное звено устойчивого развития сельской экономики северного региона // Бизнес. Образование. Право. 2020. № 4 (53). С. 198–203.

Сведения об авторах / About authors

Кузьменко Виктория Валериевна, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики, Мелитопольский государственный университет. Россия, 272312,

Запорожская область, г. Мелитополь, пр. Богдана Хмельницкого, 18. ORCID: 0000-0003-7405-5299. E-mail: *kafedra88-88@mail.ru*.

Viktoriya V. Kuzmenko, PhD in Economics, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economics, Melitopol State University. 18, Bogdan Khmelnytsky Avenue, Melitopol, Zaporozhye region, 272312 Russia. ORCID:0000-0003-7405-5299. E-mail: *kafedra88-88@mail.ru*.

© Кузьменко В.В., 2025

© Kuzmenko V.V., 2025

Адрес сайта в сети Интернет: <http://jem.dvfu.ru>