

ФГОУ ВПО Ижевская государственная сельскохозяйственная академия

На правах рукописи

Кондратьев Дмитрий Валерьевич

ФОРМИРОВАНИЕ КООПЕРИРОВАННО-ИНТЕГРИРОВАННОЙ  
СИСТЕМЫ АПК РЕГИОНА

(на материалах Удмуртской Республики)

Специальность 08.00.05 – экономика и управление народным хозяйством  
(экономика, организация и управление предприятиями, отраслями,  
комплексами – АПК и сельское хозяйство; региональная экономика)

Диссертация

на соискание ученой степени кандидата экономических наук

Научный руководитель  
доктор экономических наук  
профессор А.К. Осипов

Ижевск - 2004

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>ВВЕДЕНИЕ.....</b>	<b>3</b>
<b>1. НАУЧНЫЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ КООПЕРИРОВАННО-ИНТЕГРИРОВАННЫХ СИСТЕМ В АПК.....</b>	<b>9</b>
1.1. Предпосылки и необходимость кооперации и интеграции в АПК.....	9
1.2. Сущность и закономерности кооперации, интеграции и конгломерации.....	15
1.3. Организационно-правовые основы формирования и функционирования кооперированно-интегрированных систем.....	32
1.4. Реорганизация имущественных комплексов в кооперированно- интегрированных системах АПК.....	49
1.5. Организационно-экономические основы функционирования эффективных кооперированно-интегрированных систем в АПК.....	58
<b>2. СОСТОЯНИЕ, ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ И ОСОБЕННОСТИ КООПЕРИРОВАННО-ИНТЕГРИРОВАННЫХ СИСТЕМ В АПК.....</b>	<b>68</b>
2.1. Практический опыт и проблемы кооперации и интеграции в АПК России и за рубежом.....	68
2.2. Состояние и тенденции развития производственных отношений в региональной системе АПК.....	80
2.3. Развитие кооперационно-интеграционных процессов в районных системах АПК.....	104
2.4. Связь эффективности и размеров хозяйственной деятельности.....	111
<b>3. УПРАВЛЕНИЕ ФОРМИРОВАНИЕМ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЕМ ЭФФЕКТИВНЫХ КООПЕРИРОВАННО-ИНТЕГРИРОВАННЫХ СИСТЕМ В АПК РЕГИОНА (РАЙОНА).....</b>	<b>120</b>
3.1. Механизм формирования кооперированно-интегрированной системы АПК.....	120
3.2. Модель кооперировано-интегрированной системы АПК региона: содержание отношений, структура, специфические особенности функционирования.....	148
3.3. Экономическая эффективность формирования кооперированно- интегрированной системы АПК.....	165
<b>ВЫВОДЫ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ.....</b>	<b>172</b>
<b>СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ.....</b>	<b>182</b>
<b>ПРИЛОЖЕНИЯ.....</b>	<b>198</b>

## ВВЕДЕНИЕ

**Актуальность темы исследования.** Содействие и поддержка процессов кооперирования и интегрирования является одним из основных направлений агропромышленной политики Правительства Российской Федерации.

Актуальной проблемой современности является обеспечение выживания отечественного сельскохозяйственного товаропроизводителя. С эффективностью сельскохозяйственного производства напрямую связаны проблема продовольственной безопасности, уровень развития социальной сферы села и жизни значительной части населения страны.

Основной причиной современного кризиса не только в АПК, но и во всей экономической сфере жизни общества является отсутствие эффективной системы производственных отношений, основу которых в современном мире составляют такие формы взаимодействия субъектов хозяйствования, как кооперация, интеграция и конгломерация. Потенциальные возможности указанных форм либо используются не полностью, либо механизмы их реализации не всегда справедливы (вследствие искажения или недопонимания их идеи).

Актуальными проблемами на селе остаются отсутствие цивилизованных, доступных и дешевых рынков сельскохозяйственных средств труда, рабочей силы, сырья, готовой продукции, финансовых, инвестиционных ресурсов и так далее, анархия в экономических отношениях субъектов АПК, бюрократизм, воровство и пьянство, безхозяйственность, низкие и постоянно ухудшающиеся уровень квалификации кадров, финансовое состояние, состояние основных фондов, земельных ресурсов.

Опыт ведения сельского хозяйства в России, за рубежом и в Удмуртской Республике, на протяжении всей истории человечества, показывает, что наиболее перспективным путем решения кризисов производственных отношений, способом борьбы за справедливость, дисциплину и залогом устойчивого состояния и развития АПК является внедрение и совершенствование адекватных существующим условиям кооперативных и интегративных форм организации труда и производства, а также развитие корпоративных форм управления ими.

**Состояние изученности проблемы.** Возникновение и реализация идей кооперации, интеграции и конгломерации связаны с зарождением человеческого общества. Первыми теоретиками-утопистами кооперации считаются Дж. Беллерс, Корнелиус, Питер ван Плокхой, Даниель Дефо, Шарль Фурье, а в отечественной кооперативной мысли - М.В. Петрашевский, А.И. Герцен, Н.Г. Чернышевский и многие другие. Основоположником кооперации считается англичанин Роберт Оуэн, он сформулировал идею кооперации.

К представителям научной кооперативной мысли XIX – начала XX веков относится плеяда таких выдающихся ученых и деятелей как К. Маркс, Ф. Райфайзен, А.В. Чаянов, В.И. Ленин, А.И. Чупров, А.Г. Щербатов, И. Х. Озеров, М.И. Туган-Барановский, С.Л. Маслов, Н. Д. Кондратьев и многие другие.

Отличительной особенностью работ вышеназванных ученых является рассмотрение вопросов кооперации субъектов преимущественно на уровне организации труда и в добровольной форме. Проблемы кооперации на уровне организации крупных производств стали изучаться позднее и в первую очередь в развитых странах уже в связи с переходом к посткапитализму.

Формулировка идей и механизмов реализации интеграции (середина XIX – начало XX веков) и конгломерации (середина-конец XX века) исторически вытекает из идеи кооперации в соответствии с развитием общества, как более совершенных форм взаимоотношений в процессе труда и деятельности.

Современная кооперативно-интегративная мысль представлена такими выдающимися учеными как Е.Ф. Злобин, А.А. Михалев, И.Н. Буробкин, А.В. Ткач, И. Ушачев, Б.А. Черняков, Г.И. Шмелев и многими другими. В Удмуртской Республике проблемы кооперации и интеграции в АПК рассматривались в работах О.И. Боткина, М.И. Шишкина, А.И. Сутыгиной, А.К. Осипова и многих других. Тем не менее ряд вопросов не получил теоретического осмысления и практического разрешения.

По нашему мнению, современные научные представления о сущности и эффективных принципах кооперации и интеграции не адекватны реальности. Практически не изучены роль и место конгломерации в развитии экономики АПК. В литературе недостаточно полно и правильно освещены признаки форм

взаимодействия экономических субъектов. Отсутствует представление о типах отношений кооперации, интеграции и конгломерации, как следствия различного уровня развития производительных сил конкретных субъектов. Последнее обуславливает вариантность эффективных принципов при различных типах взаимодействия, необходимость пересмотра организационно-экономического механизма этого взаимодействия, влияет на выбор механизмов формирования кооперированно-интегрированных систем (далее КИС), определяет механизм управления.

**Цель и задачи исследования.** Целью исследования является установление научных основ и современных проблем кооперации, интеграции и конгломерации, разработка концепции и практических рекомендаций по управлению формированием и функционированием кооперационных и интеграционных связей, а также КИС на различных уровнях АПК на примере Удмуртской Республики в условиях рыночных отношений.

Для достижения поставленной цели исследования определены следующие задачи:

- исследовать сущность, закономерности и значение кооперации, интеграции и конгломерации;
- определить правовые и организационно-экономические основы формирования и функционирования КИС;
- проанализировать состояние и тенденции развития кооперационных, интеграционных и конгломерационных процессов в АПК некоторых зарубежных стран, России, Удмуртской Республики;
- разработать механизмы формирования и функционирования КИС АПК по составу и содержанию его элементов;
- исследовать сущность, структура синергетического эффекта, определить методические подходы к оценке экономической эффективности кооперации и интеграции.

**Предмет и объект исследования.** Объектом исследования являются предприятия и организации АПК Удмуртской Республики, и в частности АПК

Вавожского, Сюмсинского и Шарканского районов. Предметом исследования является система производственных отношений на различных уровнях АПК Удмуртской Республики.

**Методика и методология исследования.** Теоретической и методической основой исследования являются работы классиков кооперации и интеграции, ученых-экономистов и практиков, законодательные и нормативно-правовые акты Российской Федерации и Удмуртской Республики.

При написании диссертации использованы данные Госкомстата Российской Федерации, Комитета государственной статистики Удмуртской Республики; отчетные и аналитические данные Министерства, Управлений сельского хозяйства при Администрациях Вавожского, Шарканского и Сюмсинского районов, отдельных субъектов АПК Удмуртской Республики; первичная информация, собранная автором непосредственно в хозяйствах; данные научных трудов Удмуртского филиала Института экономики УрО РАН и Ижевской государственной сельскохозяйственной академии по результатам исследований, проведенным в Удмуртии.

При выполнении работы были применены диалектический подход к рассмотрению явлений и процессов в экономике АПК, фундаментальные экономические и общественные законы, аксиомы, концепции и гипотезы, а также методы: экономико-математический, историко-монографический, статистический, системно-аналитический, структурно-функциональный, научная абстракция, расчетно-конструктивный и абстрактно-логический. Особое внимание уделено философии, как комплексному методу познания действительности.

**Научная новизна** исследования состоит в получении следующих основных результатов:

- дана авторская трактовка сущности и закономерностей кооперации, интеграции и конгломерации. Уточнены правовые и организационно-экономические основы формирования и функционирования КИС в АПК региона;
- выявлены особенности состояния и тенденций развития производственных отношений в АПК зарубежных стран, России, Удмуртской Республики, некоторых ее районов;

- разработан механизм формирования КИС с учетом региональных условий и возможных типов и форм отношений в ней;
- разработана модель функционирования КИС АПК региона и механизм корпоративного управления ею;
- раскрыта сущность и структура синергетического эффекта, предложен методический подход к оценке эффективности кооперации и интеграции.

**Практическая значимость.** Теоретико-методические положения, практические предложения и рекомендации по формированию и организации функционирования кооперировано-интегрированных комплексов могут быть использованы в основном для следующих целей:

- при реформировании производственных отношений АПК районов, регионов для обеспечения стабильности, эффективности, справедливости межхозяйственных связей, а также решения иных проблем в рамках КИФ и иных форм сотрудничества субъектов АПК;
- при подготовке и реализации мероприятий антикризисного управления предприятиями и организациями;
- при реорганизации или совершенствовании организационно-экономических механизмов хозяйствования отдельных субъектов, а также при осуществлении текущего управления деятельностью хозяйствующих субъектов на любых уровнях;
- при преподавании дисциплин «Кооперация и интеграция в АПК», «Управление АПК» и других.

**Апробация результатов исследования.** Результаты исследования отражены в восьми публикациях и обсуждались на конференциях в Ижевской ГСХА (2002-2004 годы), Ижевском ГТУ (2002-2004 годы), Саратовском ГАУ им. Н.И. Вавилова (2003 г.), Московской ГСХА им. К.А. Тимирязева (2004 г.), Башкирском ГАУ (2003 г.), Казанской ГСХА (2004 г.). Материалы диссертации были использованы в хоздоговорной научно-исследовательской работе «Разработка экономической модели реформирования СХПК «Колос» Вавожского района Удмуртской Республики», проходившей по кафедре «Менеджмент и право» Ижевской ГСХА.

**Структура и объем работы.** Работа состоит из введения, трех глав, выводов и предложений, списка литературы, включающего 188 наименований, 7 приложений. Основное содержание работы изложено на 181 страницах машинописного текста, содержит 37 таблиц и 8 рисунков.

*Во введении* обоснована актуальность темы исследования, рассмотрено состояние изученности проблемы, раскрыты цель, задачи, предмет и объект исследования, представлены научная новизна, практическая значимость и апробация результатов исследования.

*В первой главе* «Научные основы формирования и функционирования кооперированно-интегрированных систем в АПК» рассмотрены сущность, закономерности, роль кооперации и интеграции в подавлении кризисных тенденций, правовые и организационно-экономические основы формирования и функционирования КИС на различных уровнях АПК.

*Во второй главе* «Состояние, тенденции развития и особенности кооперированно-интегрированных систем в АПК» исследованы общие и специфические состояние и тенденции развития кооперационных, интеграционных и конгломерационных процессов в АПК некоторых зарубежных стран, России, Удмуртской Республики и некоторых ее районов.

*В третьей главе* «Управление формированием и функционированием эффективных кооперированно-интегрированных систем в АПК региона (района)» разработан вариантный механизм формирования и предложены организационно-экономическая модель и механизм корпоративного управления КИС АПК региона, раскрыты структура, состав элементов синергетического эффекта, предложены методические подходы к его оценке.

*В выводах и предложениях* обобщены основные результаты исследования и даны рекомендации по созданию эффективных КИС в АПК Удмуртской Республики.

# 1. НАУЧНЫЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ КООПЕРИРОВАННО-ИНТЕГРИРОВАННЫХ СИСТЕМ В АПК

## 1.1. Предпосылки и необходимость кооперации и интеграции в АПК

Современное сельское хозяйство Удмуртии и большинства регионов России переживает глубокий кризис, который заключается в стагнации на очень низком уровне объемов производства сельскохозяйственной продукции, низкой производительности труда, неэффективности производства, низком уровне жизни в деревне и во многих других негативных проявлениях во всех сферах жизни села.

К общим причинам современного кризиса в сельском хозяйстве в литературе относят ошибки в реформировании производственных отношений, разрушение старых связей планово-распорядительной системы, полное устранение государства от регулирования ценовых, а также отраслевых и прочих пропорций. Это привело к более глубокому диспаритету цен на сельскохозяйственную продукцию и средства производства, неэквивалентному обмену между сельскохозяйственными и перерабатывающими предприятиями, характеризующемуся установлением неоправданно низких цен на сырье, что привело к еще большему разрыву межотраслевых связей. Таково общее мнение большинства ученых-экономистов.

Все причины можно и следует представить по порядку их возникновения в системе причинно-следственных связей, обуславливающих кризис в сельском хозяйстве.

К основным причинам кризиса, оказывающим влияние на современное состояние и развитие сельского хозяйства, можно отнести следующие:

✓ это все проявления кризиса – низкая производительность труда, неэффективность производства, высокая степень износа основных фондов, низкий уровень жизни сельского населения, слабая заинтересованность в результатах своего труда, острая нехватка специалистов-руководителей среднего звена, отсут-

ствие инвестиций в сельское хозяйство, практическое отсутствие научного, информационного, финансового сопровождения ведения сельского хозяйства и многие другие причины;

- ✓ чрезмерный импорт продовольственных товаров из-за рубежа, так как их конкурентные преимущества по ряду признаков намного выше отечественных;
- ✓ диспаритет между ценами на продукцию (работы, услуги, товары) производителей и поставщиков средств производства для сельского хозяйства и на продукцию сельскохозяйственных товаропроизводителей, то есть между первой и второй сферами АПК;
- ✓ диспаритет между ценами на продукцию сельскохозяйственных товаропроизводителей и на продукцию (работы, услуги, товары) производственной, социальной и рыночной инфраструктуры, то есть между второй и третьей сферами АПК;
- ✓ разрушение старых связей планово-распорядительной системы в АПК в 1992-1993 годах. Эта причина, которая часто встречается в литературе в качестве основной, по существу лишь усилила в 1992-1993 годах существовавший тогда кризис, но сейчас она пассивна, не оказывает влияния на состояние сельского хозяйства;
- ✓ монопольное положение производителей средств производства для сельского хозяйства, предприятий и организаций производственной, социальной и рыночной инфраструктуры АПК;
- ✓ противоречие между производительными силами и производственными отношениями в АПК.

Последняя причина является определяющей остальные, главной из всех активных причин, обуславливающей уже на протяжении целого века малоэффективное или неэффективное в разные промежутки времени ведение сельскохозяйственного производства. Эта причина предполагает несоответствие организационно-экономических форм деятельности хозяйствующих субъектов содержанию этой хозяйственной деятельности в АПК. Другими словами – это отсутствие адекватной современным достижениям научно-технического прогресса

са в АПК системы экономических связей эффективного, взаимовыгодного сотрудничества субъектов агробизнеса.

Причина последней из перечисленных причин – это противоречие между способом производства и надстройкой (социальной, духовной, а главное - политической сфер жизни общества). Рыночные производительные силы способа производства в СССР требовали развития и развивали капиталистические производственные отношения. Консервативная социалистическая надстройка активно тормозила развитие производственных отношений и, следовательно, способа производства как в АПК, так и в целом в экономике СССР до тех пор, пока не была реформирована правительством М.С. Горбачева. Это противоречие до сих пор косвенно влияет через умы уходящих поколений на современное устройство всех сфер общественной жизни.

Все остальные причины вторичны и являются следствием последних двух. Например, более монополизированное положение предприятий первой и третьей сфер АПК вытекает из небольшого их количества на российском рынке, вследствие более высокой концентрации их хозяйственных мощностей, достигнутой на основе кооперации и интеграции труда и производств, что дает им преимущество перед мелкими, конкурирующими, разрозненно действующими сельскохозяйственными товаропроизводителями.

Первые изначально, благодаря существовавшей в СССР политике приоритета города над деревней, промышленности над сельским хозяйством, отсутствию должного законодательства о земле, имели более высокий потенциал роста и, естественно, в 1992-1993 годах были охвачены частным капиталом.

Современное, более монопольное положение первой и третьей сфер АПК стало следствием разрушения существовавшей планово-распорядительной системы в условиях отсутствия необходимой системы кооперации сельскохозяйственных товаропроизводителей при переходе к рынку.

Кризис, уже ставший затяжным, охватывает, разумеется, не только экономическую сферу жизни российского общества, включая большинство отраслей экономики, но и социальную, политическую и духовную.

Согласно теории К. Маркса о 4-х подсистемах общества экономическая подсистема – базис – первична и определяет развитие остальных трех подсистем – социальной, духовной и политической, совокупность которых называют надстройкой. Таким образом, кризис в экономике неминуемо ведет к кризису остальных сфер жизни общества, и, наоборот, преодоление экономического кризиса знаменует и преодоление прочих общественных кризисов. Развитие социальной, духовной и политической сфер жизни сельского общества может быть связано лишь с ростом в экономической сфере.

В качестве одного из путей выхода из сложившегося кризиса в АПК в научной литературе предлагаются в основном различные варианты моделей интеграции и кооперации предприятий АПК с разными контрагентами. По нашему мнению это, пожалуй, наиболее перспективный общий путь развития отечественного сельского хозяйства после повергшей все в хаос приватизации, попыток фермеризации, дезинтеграции и унитаризации. В настоящее время существуют не только научные разработки, проекты формирования интегрированных агропромышленных структур, но и опыт довольно успешной организации их работы.

Большинство экономистов выделяют в АПК три сферы. Е.Ф. Злобин, А.А. Михалев считают, что «укрупнение взаимных связей между предприятиями» всех трех сфер АПК является «непременным условием построения рыночной экономики в АПК» (74, стр.258).

Таким образом, главным, основным средством борьбы с кризисом должна стать реорганизация сложившихся кооперационных и интеграционных связей и отношений между субъектами АПК. А уже в рамках решения данной задачи можно будет говорить о разрешении других проблем отечественного АПК (неэквивалентность обмена, низкая производительность труда, низкий уровень жизни и так далее). Необходима организация новой системы АПК, удовлетворяющей современным условиям хозяйствования.

Все предпосылки, обуславливающие необходимость кооперации и интеграции можно поделить на две группы: первая обусловлена особенностями со-

временного общественного способа производства в сельском хозяйстве, а вторая особенностями ведения сельскохозяйственного производства.

Первая группа предпосылок вытекает из предпоследней из перечисленных выше причин и ее следствий, а именно из сущности противоречия между производительными силами (труд, наука, технология, средства производства) и производственными отношениями субъектов труда и хозяйствования (отношения по поводу общественного производства сельскохозяйственной продукции). Сюда входят следующие основные предпосылки:

- разрозненность деятельности отдельных сельскохозяйственных товаропроизводителей и, как следствие, отсутствие единой эффективной системы управления однообразными реальными потоками. Необходима демократическая (то есть снизу) централизация управления движением этих потоков;
- отсутствие системы взаимовыгодного сотрудничества (сосуществования) взаимозависимых субъектов всех трех сфер АПК; отсутствие справедливой, единообразной для всех, но широко диверсифицированной по результату системы обмена реальными потоками и распределения прибавочной стоимости, подконтрольной всем субъектам системы. Необходима демократическая централизация управления системой обмена и распределения;
- недостаток специалистов и управленцев, особенно среднего звена, неэффективное управление сельскохозяйственным производством. Необходима разработка системы механизмов передачи прав управления аграрным производством от неэффективных к эффективным собственникам с целью концентрации ресурсов у последних;
- плохое и постоянно ухудшающееся состояние материально-технической базы, отсутствие внутренних и недоступность (или неприемлемость) внешних источников ее финансирования. Необходима централизованная, равнодоступная, единая для всех, но дифференцированная по критериям эффективности система финансирования, базирующаяся на принципах срочности, платности, возвратности.

Необходимость укрупнения деятельности, интеграции и кооперации в сельском хозяйстве, обусловленная особенностями сельскохозяйственного производства, представлена следующими предпосылками.

Во-первых, это природно-климатические условия и риск ведения сельского хозяйства, ими обусловленный, особенно в регионах с неблагоприятными природно-климатическими условиями. Таким образом, кроме прочих рисков присущих всем отраслям материальной сферы, здесь действует специфическая группа рисков. Преодолеть эти риски можно лишь посредством приемов снижения степени риска (страхование, самострахование, хеджирование), что становится максимально эффективным лишь в системе кооперации и интеграции за счет централизации данной функции.

Во-вторых, Н. А. Попов отмечает, что сельскому хозяйству присущ «сезонный характер производственных процессов (в первую очередь, в растениеводстве, но и в животноводстве сезонные колебания могут быть весьма существенными). Эта предпосылка обуславливает отличный от большинства промышленных отраслей порядок формирования оборотного капитала и воспроизводства рабочей силы» (117, стр. 30).

Финансирование сезонного колебания оборотного капитала станет более эффективным (качественным, своевременным, дешевым и т. д.) за счет использования временно свободных денежных средств КИС. Кроме того, более доступными окажутся внешние источники.

Проблемы с трудоустройством сезонно занятых работников можно будет преодолеть за счет расширения номенклатуры видов работ, на которые появится возможность их трудоустроить в межсезонье, в рамках КИС. Очевидно, есть и другие предпосылки.

Кооперация сельскохозяйственных товаропроизводителей необходима для подавления монополизма производителей и поставщиков средств производства, демонополизации существующих и создания отсутствующих предприятий и организаций производственной, рыночной и социальной инфраструктуры с целью снижения расходов на управление и повышения эффективности

управления снабжением и сбытом, рисками и финансированием, наукой и информацией, прочими расходами, а также доходами. Демонополизация, в первую очередь третьей сферы АПК, и создание кооперативных структур управления указанными видами деятельности позволит снизить диспаритет цен и себестоимость продукции. Снижение диспаритета цен и себестоимости продукции увеличит рентабельность, массу прибыли, эффективность хозяйственной деятельности, инвестиционную привлекательность и так далее. Самое главное, кооперация в последующем обусловит интеграцию.

Интеграция кооперированных субъектов сельского хозяйства с организациями первой и третьей сфер необходима для уменьшения длины связей между ними, исключения излишних звеньев в вертикали кругооборота средств производства АПК, а также для совместного решения проблем снабжения, сбыта, рисков, финансирования, науки, информации, инвестиционной привлекательности и так далее.

Работы классиков кооперации А. В. Чаянова, Н. Д. Кондратьева, М.И.Туган-Барановского, К. Маркса, отечественная и зарубежная история кооперации и интеграции субъектов труда и производства, работы современников, отечественная и зарубежная практика кооперации и интеграции доказывают состоятельность и высокую эффективность хозяйственной деятельности КИС при условии соблюдения эффективных принципов организации соответствующих их типов.

## **1.2. Сущность и закономерности кооперации, интеграции и конгломерации**

Кооперация и интеграция различны по механизмам осуществления, но в их основе лежат одни и те же процессы – концентрация и специализация.

В современной литературе концентрацию рассматривают как форму организации производства, представляющую собой процесс его сосредоточения на все более крупных предприятиях (117, стр. 66; 105, стр. 187).

Однако концентрацию нельзя рассматривать только на производственном (хозяйственном) уровне, так как концентрация охватывает все уровни общественных производственных отношений, как надхозяйственные, так и подхозяйственные.

Подхозяйственные уровни уже изучены, к ним можно отнести различные формы внутрихозяйственной концентрации (в настоящее время состоят в концентрации труда людей и машин в более крупные структурные подразделения) и самый низший уровень – межличностный (заключается в концентрации труда отдельных людей в более крупные формы труда – трудовые коллективы). Таким образом, концентрация – не только форма производства, но и форма общественного труда.

Надхозяйственная концентрация включает межхозяйственный (концентрация ресурсов субъектов хозяйствования в более крупные группы предприятий, их объединения), районный, региональный, межрегиональный, государственный и более высокие уровни.

Концентрация, как общее направление повышения эффективности общественного труда и производства, обуславливает возникновение и формирование новых форм организации человеческого труда, производства, всевозможных экономических и прочих общественных взаимоотношений, более высокого уровня. Этими формами являются специализация, кооперация, интеграция, диверсификация и конгломерация, которые, по сути, являются способами реализации концентрации в объективно протекающем процессе развития производительных сил и НТП.

Таким образом, концентрация в экономическом смысле – это объективно, самостоятельно развивающаяся форма организации и реализации экономической деятельности людей, представляющая собой процесс сосредоточения экономических ресурсов общества во все более крупных экономических формированиях.

Специализация – это не только форма общественной организации труда и производства, но и одна из форм общественного разделения труда и специали-

зации производства. Другая форма разделения труда – размещение. Она более объективна, менее зависима от воли людей, с развитием техники и технологии постепенно утрачивает свое значение, так как носит территориально-исторический характер.

Н.А. Попов, В.Я. Горфинкель, В.А. Швандер полагают, что специализация – это сосредоточение (концентрация) однородного производства, которое по своему типу является массовым или крупносерийным (117, стр. 66; 185, стр. 187).

Мы склонны рассматривать специализацию шире. Специализация – это непрерывный процесс, так как является формой концентрации и предполагает ее воздействие на экономическую сферу на различных уровнях производственных отношений. К. Маркс отмечал: «Специализация по своему существу бесконечна, точно также как и развитие техники».

На уровне межличностных отношений она предполагает специализацию каждого конкретного индивидуума на выполнении каких-либо однородных общественно необходимых функций посредством их усвоения, закрепления и последующего сосредоточения в труде этого индивидуума.

На уровне внутрихозяйственных отношений она ведет к специализации структурных подразделений в рамках предприятия посредством распределения разнородных функций между ними и последующего сосредоточения и закрепления однородных функций за конкретными подразделениями.

Межхозяйственный уровень специализации предполагает сосредоточение однородных экономических (производственно-хозяйственных, финансовых и прочих) функций за хозяйствующими субъектами. Подобное же определение можно дать и более высоким уровням специализации.

Таким образом, концентрация задает общее направление развития общественного способа производства – на укрупнение общественного труда, а специализация конкретизирует это направление – на общественное разделение труда.

Кооперация и интеграция – это два, отличных друг от друга, механизма реализации первых двух форм организации экономических взаимосвязей и взаимоотношений.

Интеграция и кооперация позволяют развить и реализовать на более высоких уровнях низшие формы организации производства – специализацию и концентрацию, что, в конечном счете, повышает эффективность производства.

К. Маркс рассматривает кооперацию в широком смысле этого слова: «Кооперация представляет собой всеобщую форму, которая лежит в основе всех общественных устройств...» (93, стр. 18). Так как кооперация лежит в основе всех общественных устройств, то, следовательно, она является и формой организации труда, и формой организации производства и, вообще, формой организации любой общественной жизни.

В переводе с латинского кооперация означает «совместно», «заодно», а интеграция – «восполнение чего-то недостающего» (153, стр. 119). То есть, участники труда (производства) в процессе труда (производства) могут выполнять совместно одни и те же функции или специализироваться на отдельных операциях.

Кооперацию К. Маркс называет самой простой и основной формой всех более развитых форм организации общественного труда и производства. По этому поводу он пишет: «кооперация представляет собой наиболее стихийно сложившийся, наиболее примитивный и наиболее абстрактный из всех ее видов, продолжая, впрочем, в своей простой форме оставаться базисом и предпосылкой всех ее развитых форм» (93, стр. 18).

Под кооперацией (простая кооперация) К. Маркс понимал следующее «кооперация – это прежде всего непосредственное – не опосредованное обменом – взаимодействие многих рабочих для достижения одного и того же результата, для производства одного и того же продукта, одной и той же потребительной стоимости» (93, стр. 18). «Отдельный индивид может вести на веслах небольшую лодку, но для лодки более значительных размеров требуется определенное число гребцов» (93, стр. 19).

Более сложной формой кооперации (сложная кооперация) К. Маркс называет разделение труда: «При разделении труда имеет место кооперация – под командованием капитала – многих рабочих, производящих различные части одного и того же товара, при этом каждый рабочий выполняет одну особую операцию, а совокупность этих операций производит единый товар...» (93, стр. 27). Таким образом, под разделением труда К. Маркс, по существу, понимает интеграцию труда в процессе труда. При этом понятие «разделения труда» К. Маркс рассматривает лишь в рамках формирования капиталистического способа производства.

Несмотря на всеобщность кооперации (и интеграции, как разделения труда в процессе кооперации), как формы общественной жизни, К. Маркс не приводит ее примеров, как формы общественного производства. В этом нет ничего удивительного, так как во времена К. Маркса отсутствовали крупные специализированные производства в той форме, в которой они сложились лишь в XX веке, но именно при наличии крупных, специализированных производств становится возможным и необходимым их кооперация и интеграция.

К признакам кооперации К. Маркс относит одинаковость труда (и его результатов), его одновременность и одно пространство для нескольких субъектов. Несмотря на то, что К. Маркс говорил о кооперации труда, указанные признаки приемлемы и для кооперации производства (деятельности), но их следует рассматривать в более широком плане. Одинаковость предполагает одинаковость совместной деятельности и ее результатов (одинаковые производственные процессы, виды, сферы деятельности), одновременность означает одновременное совместное ведение этой деятельности несколькими субъектами, независимо от того одновременно они получают результат или нет, одно пространство следует трактовать в зависимости от вида деятельности. Например, в бытовой деятельности – это определенная группа покупателей на определенной территории, в управленческой деятельности – определенная группа хозяйствующих субъектов и т. д.

Основополагающим признаком интеграции является неодинаковость труда (деятельности). Интеграция может обладать признаками одновременности и одного пространства, если базируется на комбинировании неодинакового труда (деятельности), или не обладать ими, когда неодинаковый труд (деятельность) реализуется последовательно (постадийно).

А. В. Ткач отмечает, что в науке и практике различают три вида интеграции: горизонтальная, вертикальная и смешанная (148, с. 145). Горизонтальная интеграция – это кооперация производства (деятельности), вертикальная интеграция – интеграция производства (деятельности), которая может быть комбинированной и постадийной. Смешанная (конгломеративная) интеграция основывается на диверсификации деятельности, является еще более сложной формой общественного развития, предполагает собой объединение технологически не связанных субъектов. Для более наглядного представления процессов концентрации, специализации, кооперации и интеграции приведем схему развития организации общественного труда и общественного производства (рис. 1).

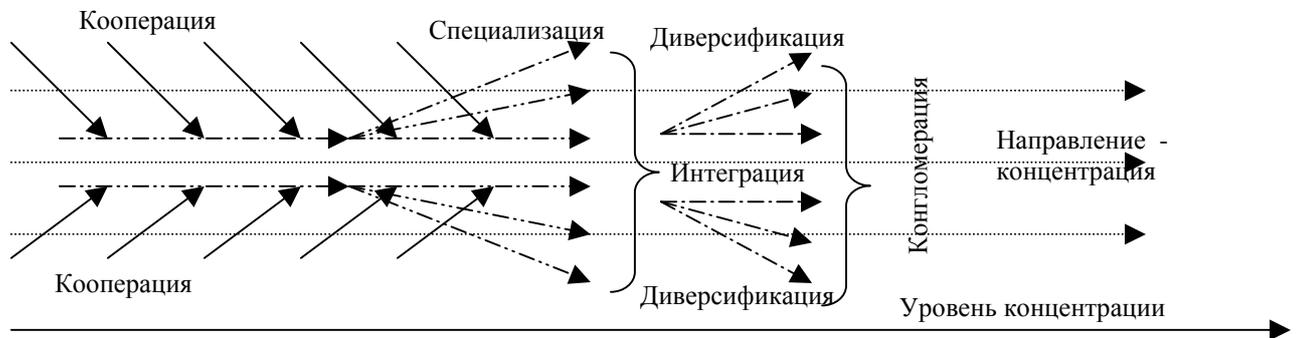


Рис. 1. Схема развития организации общественного труда и общественного производства (деятельности)

Рассмотрим развитие организации общественного труда. На рис. 1 показано, что на основе концентрации в форме кооперации способностей субъектов труда формируются трудовые коллективы для совместного, специализированного выполнения определенных типов работ с целью использования преимуществ концентрированного труда. Далее в процессе общественного разделения труда происходит диверсификация способностей субъектов труда и одновременная специализация субъектов труда на более узких группах работ. Затем на основе специализации субъектов труда происходит концентрация их труда в

форме интеграции с целью использования преимуществ концентрации взаимосвязанного (взаимозависимого) специализированного труда. Таким образом, формируются на различных уровнях различные формы общественного труда, которые обуславливают формирование и развитие хозяйственного и подхозяйственных уровней общественного производства.

Развитие организации общественного производства происходит аналогично организации общественного труда с тем отличием, что субъекты труда здесь заменены субъектами хозяйствования, а труд производительными силами.

Таблица 1

#### Характеристика основных типов общественного труда (деятельности)

Тип	Характерный способ производства	Необходимые условия	Характеристика
Добровольный	Социалистический	Наличие экономически свободных субъектов, наделенных средствами производства	Добровольное объединение труда и капитала
Наемный	Капиталистический	Наличие экономически свободных субъектов двух типов: 1)наделенных средствами производства и 2)ненаделенных, либо экономически неэффективных	Труд на основе экономического принуждения собственниками капитала
Принудительный	Рабовладельческий	Наличие двух типов экономических субъектов: 1)экономически свободных и 2)несвободных	Труд на основе принуждения силой и властью неэкономического характера

В истории развития общества мы склонны различать три основных типа развития общественного труда, и, соответственно, кооперации и интеграции: 1) на добровольной основе между субъектами труда, 2) на основе найма и 3) на основе принуждения субъектов труда. Все три типа возможны при любом способе производства, но при конкретном способе производства преобладает конкретный тип (табл. 1).

Кроме перечисленных в табл. 1, в практике имеют место и промежуточные типы общественного труда: наемно-добровольный и принудительно-наемный, характерные соответственно для пост-капиталистического и феодального способов производства.

Наиболее распространены сейчас в мире наемный и наемно-добровольный типы отношений труда (деятельности). К. Маркс считал, что в условиях капитализма кооперация под командованием капитала является необ-

ходимой: «С развитием кооперации многих наемных рабочих командование капитала становится необходимым... ..как команда генерала на поле сражения» (93, стр. 41). Далее он отмечает, что свободная кооперация может стать следствием наемной кооперации, так как свободные кооператоры являются собственниками средств производства и желают получить больше прибыли от кооперации: «...семейная кооперация является залогом и основанием капиталистической кооперации...» (93, стр. 81).

Все ведущие теоретики кооперации, К. Маркс, Ф. Энгельс, А. В. Чаянов, В. И. Ленин (в более поздних работах) и многие другие ученые-экономисты, указывают на недопустимость применения принудительных мер при проведении кооперации в сельском хозяйстве. В. И. Ленин о кооперации: «Действовать здесь насильем значит погубить все дело» (93, стр. 14). А. В. Чаянов об экономической жизни людей: «...люди дружными, общими усилиями должны помогать друг другу жить и, основывая особые общества, совместно устраивать свою хозяйственную жизнь» (167, стр. 14). По нашему мнению, экономическое обоснование принуждению быть не может, но могут быть другие веские причины.

В современном законодательстве, как и в литературе, можно встретить лишь специализированные определения понятия кооперация. Не раскрывается общая сущность кооперации как формы общественного труда, общественного производства, организации экономических связей. Например, в Федеральном Законе «О сельскохозяйственной кооперации» сказано, что «сельскохозяйственная кооперация - система различных сельскохозяйственных кооперативов и их союзов, созданных сельскохозяйственными товаропроизводителями в целях удовлетворения своих экономических и иных потребностей» (12). В Законе «О потребительской кооперации» говорится, что «потребительская кооперация - система потребительских обществ и их союзов разных уровней, созданных в целях удовлетворения материальных и иных потребностей их членов» (15). Создается впечатление, что под кооперацией понимаются лишь отдельные организационно-правовые формы хозяйствования.

Кроме того, в современном законодательстве четко оговаривается удовлетворение субъектами кооперации именно своих потребностей. Изначально кооперация предполагает повышение эффективности совместной деятельности за счет ее концентрации, но не удовлетворение своих потребностей. Эти потребности в классической кооперации удовлетворяются в процессе реализации самой кооперации в любом ее виде, как безусловное дополнение, но не как самоцель.

Об интеграции в настоящем законодательстве даже в той форме, в которой это изложено о кооперации, ничего нет. Такую информацию можно встретить лишь в научной литературе.

Некоторые экономисты термин интеграция часто подменяют схожим по смыслу понятием комбинирование. Комбинирование - соединение в одном предприятии разных производств, представляющих собой разные ступени обработки сырья, комплексной переработки сырья и использование отходов производства.

Многие ученые экономисты рассматривают кооперацию и интеграцию в настоящее время в узком плане, обычно давали и дают им определения, свойственные какому-либо конкретному уровню их реализации.

Межхозяйственная кооперация (устаревшее) – это сотрудничество колхозов и совхозов для создания межхозяйственного предприятия или объединения по производству определенного вида продукции в целях наиболее эффективного использования имеющихся ресурсов. Агропромышленная интеграция – это сотрудничество сельскохозяйственных и промышленных предприятий и организаций, осуществляющих на основе разделения труда производство сырья, хранение, переработку, транспортировку, реализацию готовой продукции (104, стр. 79; 105, стр. 69).

По нашему мнению, кооперация (добровольная) – это сотрудничество субъектов труда и (или) хозяйствования посредством концентрации и последующей специализации части собственных средств производства (труда, средств труда и их предметов, информации, технологии) для совместного про-

изводства определенного вида продукции, оказания определенного вида услуг, выполнения определенного вида работ (либо совместного осуществления любого другого вида деятельности) в целях повышения эффективности этого вида деятельности в форме заключения соглашения (договора), учреждения органа (органов) и (или) организации (организаций) для управления и координации этой деятельности.

Интеграция (добровольная) – это сотрудничество субъектов труда и (или) хозяйствования, специализирующихся на производстве отличных, но взаимосвязанных или взаимозависимых друг от друга видов продукции (работ, услуг, функций), основанное на объединении (концентрации) их ресурсов, в целях достижения какого-либо положительного эффекта для каждого субъекта интеграции в форме заключения соглашения (договора), учреждения органа (органов) и (или) организации (организаций) для управления и координации этой деятельности.

Из определений кооперации и интеграции следует, что они имеют свои уровни, виды, экономические и организационно-правовые формы реализации на практике. Возможные экономические и правовые формы интеграции и кооперации мы рассмотрим во втором параграфе данной главы.

Под видом кооперации или интеграции мы понимаем вид (виды) деятельности, образующийся в результате кооперации или совокупность видов деятельности, объединяемых интеграцией. В работах А.В. Чайнова, К. Маркса, Р. С. Трикоза, других ученых-экономистов, в современном законодательстве рассматривается большое многообразие различных видов кооперации (в литературе их иногда называют формами кооперации): сбытовая, снабженческая, производственная (перерабатывающая), кредитная, координаторско-управленческая, страховая, аудиторская, другие виды и их комбинации. Каждый вид кооперации может включать большое многообразие его разновидностей.

Прямое упоминание о видах интеграции где-либо отсутствует, но каждый вид по отдельности имеет место в литературе и практической жизни. Общая классификация видов интеграции в АПК может включать следующие виды: аг-

ропромышленная, агрофинансовая, агропромышленно-финансовая, агрокоммерческая, агропромышленно-коммерческая, агропромышленно-коммерческо-финансовая, другие виды (интеграция с социальной инфраструктурой) и их разновидности.

Следует различать уровни реализации кооперации и интеграции. По нашему мнению эти уровни требуется рассматривать в соответствии с административно-территориальным делением Российской Федерации (районный, межрайонный, региональный, межрегиональный, государственный и т. д.). В рамках наименьшей административно-территориальной единицы (района) деление следует проводить в соответствии с организационной структурой и размерами хозяйствующих субъектов, их объединений: на надхозяйственном уровне – межхозяйственные крупный, средний, малый; на подхозяйственном уровне – внутрихозяйственные производственные (между службами, отделами, бригадами, звеньями) и внутрихозяйственные трудовые (между отдельными работниками, трудовыми коллективами).

Основоположником кооперации считается промышленник начала 19 века, англичанин Роберт Оуэн. Сам он не внес никакого вклада в разработку научных основ, так как основывал свое учение на духовном единении людей, но сформулировал идею кооперации, ставшей в последствие весьма популярной. Суть идеи, состоит в том, что «люди дружными, общими усилиями должны помогать друг другу жить и, основывая особые общества, совместно устраивать свою хозяйственную жизнь» (167, стр. 14). На эту идею впоследствии и опирался великий идеолог кооперации русский экономист и писатель А.В. Чаянов.

В 40-х годах 19 века идея Роберта Оуэна получила развитие посредством формулировки его последователями (Уильям Кинг), ткачами английского города Родчеля (Родчельское общество справедливых пионеров, 1844 г.) основных правил потребительской кооперации для того времени (167, стр. 22, 153, стр. 117):

- участие потребителей собственным трудом в работе общества;

- продажные цены потребительского общества должны быть равны рыночным ценам розничной торговли, а не оптовым;
- прибыль от потребительской кооперации должна распределяться между покупателями пропорционально объему покупок, а не по денежным паям;
- отказ от продажи товаров в кредит даже членам своего общества, так как без ростовщических процентов продавать в долг убыточно.

Правила – это основополагающие принципы действия.

Через 150 лет XIV международный кооперативный альянс дополнил их следующими принципами кооперативной демократии (153, стр.117):

- ✓ открытое членство (добровольность вступления и выхода);
- ✓ недопустимость ограничения членства по каким-либо мотивам;
- ✓ демократический характер управления, основанный на равноправии членов и принципах демократического построения организационной структуры кооперативов снизу вверх;
- ✓ недопустимость обогащения одного члена кооператива за счет другого, справедливое распределение прибыли между членами пропорционально доле участия каждого из них в экономической деятельности кооператива при обязательности отчислений в фонды кооператива для целей дальнейшего развития согласно уставу;
- ✓ строго ограниченный процент начисления прибыли на паевой капитал;
- ✓ проведение просветительной работы;
- ✓ активное сотрудничество с другими кооперативами на местном, национальном и международном уровнях.

После учреждения Родчельского общества идеи кооперации стали получать практическое распространение повсеместно, в первую очередь в Германии – Шульце-Делич, Фридрих Райфайзен.

В 60-х годах 19 века немецким волостным старшиной Фридрихом Райфайзенем и его последователями была разработана и реализована на практике теория кредитной кооперации, в основе которой лежали следующие пять правил (167, стр. 28, 153, стр. 117):

- круговая ответственность всех членов товарищества всем своим имуществом по долгам товарищества;
- производственное назначение ссуд;
- выдача ссуд только членам товарищества;
- малый район деятельности товарищества;
- признание работ правления товарищества почетными, а потому бесплатными.

Таким образом, капиталистический способ производства в Англии и Германии стал предпосылкой разработки, научного обоснования и внедрения в практику хозяйствования новых, более эффективных для того времени форм организации общественной жизни и труда, основанных на идее кооперации.

А. В. Чаянов называет эти два вида кооперации (потребительскую и кредитную) главнейшими источниками возникновения и развития всех последующих видов сельской кооперации: производственной, сбытовой, инфраструктурной, так как появляющиеся новые виды кооперации основывались на принципах, сформулированных в первых двух видах (167, стр. 29).

В последующем кооперативное движение получило распространение во всей Западной Европе. При этом в Англии, Шотландии, Швейцарии преобладали потребительские общества; во Франции (родина производственной кооперации) и Бельгии – производительные товарищества; в Германии и Италии – кредитные; в Дании, Голландии, Ирландии, Финляндии, Венгрии – сельскохозяйственные кооперативы (148, 52).

Важным условием функционирования любого кооператива является соблюдение принципов кооперации. Основной и единственной причиной краха отдельных кооперативов А.В. Чаянов называет несоблюдение правил кооперации самими кооператорами (167, стр. 32).

Первые кооперативные организации в России стали появляться в 40-60 годах XIX века. Во второй половине 60-х годов возникли молочные артели Н.В. Верещагина. 22 октября 1865 года в селе Дароватое Рождественской волости

Ветлужского уезда Костромской губернии братьями Лугиниными организовано первое в России кредитное крестьянское товарищество (148, стр.51).

Выше были рассмотрены принципы добровольного типа кооперации, принципы же принудительного и наемного (наиболее важных в современных условиях) типов нигде не освещены.

Теоретическое осмысление более сложных форм общественного развития получило начало позднее, посредством выделения из кооперации в соответствии с потребностями развития экономической сферы общества: интеграции – в конце XIX - начале XX, конгломерации – в середине - конце XX века.

Какие-либо четко сформулированные принципы интеграции (ни одного из ее возможных типов) субъектов хозяйствования (труда) ни в отечественном законодательстве, ни в научной литературе не присутствуют. Очевидно, что некоторые принципы могут отличаться от принципов кооперации, как отличаются признаки и механизм формирования интеграции от кооперации. Также различаются эффективные принципы различных типов интеграции.

Например, принцип распределения доходов между членами добровольной кооперации отличается от такого принципа добровольной интеграции. Добровольная интеграция – это интеграция свободных субъектов труда и хозяйствования, то есть субъектов, сохраняющих в результате интеграции полную хозяйственную и юридическую самостоятельность. Если при добровольной кооперации известен и базой распределения может служить натуральный объем однородного кооперируемого предмета (количество и качество труда, других средств производства, реализуемой продукции, потребляемых благ и т. д.), то при добровольной интеграции предмет не однороден и основой распределения должно служить некоторое справедливое соотношение. Например, ряд ученых, в том числе Р.С. Трикоз, считают, что такое соотношение должно определяться соотношением нормативных затрат участников интеграции. Существуют другие мнения. На практике часто придерживаются экспертного метода, механизма договоренностей, различных условных расчетных методик.

В отечественном постановлении ЦК КПСС от 1976 года «О дальнейшем развитии специализации и концентрации на базе межхозяйственной кооперации и агропромышленной интеграции» излагаются в основном все те же принципы добровольной кооперации:

- ✓ добровольность;
- ✓ научный подход к выбору организационных форм кооперации;
- ✓ сохранение хозяйственной самостоятельности предприятий;
- ✓ демократический централизм в организации управления;
- ✓ материальная заинтересованность хозяйств;
- ✓ достижение главной цели – увеличение производства и продажи сельскохозяйственной продукции, повышение ее качества, повышение производительности труда, снижение материальных затрат.

В современном отечественном законодательстве сформулированы принципы, отражающие потребности учреждения и функционирования правовых форм кооперативов, совокупность которых не является истинными принципами ни одного из типов ни кооперации, ни интеграции, ни конгломерации. Они приведены в Федеральном Законе от 8 декабря 1995 года №193-ФЗ «О сельскохозяйственной кооперации» (с соответствующими изменениями) (15), а также в Законе РФ от 19 июня 1992 года №3081-1 «О потребительской кооперации» (с соответствующими изменениями) (12):

- ✓ добровольности членства в кооперативе;
- ✓ взаимопомощи и обеспечения экономической выгоды для членов кооператива, участвующих в его производственной и иной хозяйственной деятельности;
- ✓ распределения прибыли и убытков кооператива между его членами с учетом их личного трудового участия или участия в хозяйственной деятельности кооператива;
- ✓ ограничения участия в хозяйственной деятельности кооператива лиц, не являющихся его членами;
- ✓ ограничения дивидендов по дополнительным паевым взносам членов и паевым взносам ассоциированных членов кооператива;

- ✓ управления деятельностью кооператива на демократических началах (один член кооператива - один голос);
- ✓ доступности информации о деятельности кооператива для всех его членов.

Основные сходства и различия кооперации, интеграции и конгломерации добровольного типа приведены в табл. 2.

Таблица 2

Основные сходства и различия кооперации, интеграции и конгломерации добровольного типа

Признак	Кооперация	Интеграция	Конгломерация
Роль в организации жизни общества	Формы организации и развития общественного труда, производства, любой другой деятельности на любом уровне		
Основные признаки	Одинаковость, одновременность и однопространство деятельности субъектов	Неодинаковость, но существующая объективная технологическая взаимосвязь деятельности субъектов	Неодинаковость, но поддерживаемая экономическая и (или) юридическая взаимосвязь деятельности субъектов
Механизм формирования	Концентрация труда и средств производства с одинаковой специализацией	Концентрация труда и средств производства различных, но связанных специализаций	Концентрация диверсифицированных труда и средств производства
Субъекты	Обычно однотипные и (или) разнотипные субъекты деятельности	Разнотипные субъекты деятельности, но технологически связанные	Разнотипные субъекты
Объекты	Специализированные субъекты деятельности	Системы специализированных субъектов деятельности	Системы диверсифицированных субъектов
Базовый принцип функционирования (97, стр. 77)	Сотрудничество на основе совместного участия в чем-либо	Сотрудничество на основе взаимного дополнения чего-либо недостающего каждому субъекту	Сотрудничество на основе диверсификации рисков
Распределение доходов	По участию трудом (деятельностью) и капиталом	По участию трудом (деятельностью) и капиталом с учетом отраслевой оборачиваемости последнего	По участию трудом (деятельностью) и капиталом с учетом отраслевой оборачиваемости последнего и степени риска
Цель	Получение выгод (повышение эффективности деятельности) за счет использования преимуществ крупности, концентрированности совместной деятельности посредством получения эффектов		
	кооперации	интеграции	конгломерации

В случае наемного типа кооперации и интеграции субъекты деятельности находятся в вынужденном сотрудничестве друг с другом, они экономически принуждаются главной компанией (администрацией) – нанимаются для выпол-

нения определенных работ, производства определенной продукции, оказания определенных услуг. Поэтому базовый принцип функционирования в данном случае предполагает найм. Тем не менее, сотрудничество в рамках найма можно считать идентичным сотрудничеству добровольному, если наниматель (администрация) будет подобен рынку, а условия хозяйствования – идентичные рыночным.

Нанимаемые субъекты не являются собственниками средств производства, поэтому прибыль между ними может и не распределяться, хотя в целях повышения заинтересованности в результатах своей деятельности распределение части прибыли пользу нанимаемых субъектов нам представляется целесообразным. Доходы, как в случае добровольной кооперации и интеграции, должны распределяться между нанимаемыми субъектами по их участию своим трудом (деятельностью). Все остальные признаки наемного типа кооперации и интеграции трактуются так же как и в добровольном типе.

Принудительные типы кооперации и интеграции не предполагают ни сотрудничества, ни найма – они носят лишь видимый характер. Сотрудничество – это безусловное условие избежания наказания. Найм предполагает плату в качестве отсутствия наказания. Здесь не предусматривается, как правило, ни распределение доходов, ни, тем более, прибыли, в пользу принуждаемых субъектов. Все доходы и прибыли, как и сами субъекты, принадлежат своему хозяину. Задача хозяина состоит в обеспечении удовлетворения как минимум естественных необходимых потребностей принадлежащих ему субъектов.

В заключение следует отметить тот факт, что организация современной общественной жизни, а в ее рамках экономической жизни общества носит такой характер, что сочетает в себе все три формы развития, которые пронизывают все уровни человеческих взаимоотношений, находят свое выражение во многообразии экономических форм (подтвержденные юридически они становятся правовыми), видов и разновидностей, на различных уровнях.

### **1.3. Организационно-правовые основы формирования и функционирования кооперированно-интегрированных систем**

В Общероссийском классификаторе организационно-правовых форм под организационно-правовой формой понимается способ закрепления и использования имущества хозяйствующим субъектом и вытекающие из этого его правовое положение и цели предпринимательской деятельности (19).

Под организационно-экономической формой деятельности мы понимаем совокупность устойчивых, имеющих определенный характер и структуру хозяйственных (экономических) связей между субъектами труда, собственности и (или) хозяйствования, любой другой деятельности по поводу и с целью данной деятельности. Тогда под правовыми формами мы понимаем экономические формы, нашедшие правовое отражение в законодательстве государства, на территории которого они применяются, дополненные соответствующими законодательно или нормативно закрепленными механизмами их формирования и функционирования.

К экономическим формам кооперации и интеграции в России можно отнести частное, индивидуальное и семейное предприятия, ЛПХ, арендное предприятие, концерн, консорциум, конгломерат, картель, синдикат, трест, агрофирму, а также, в определенной степени, и холдинг (так как до сих пор отсутствует о нем Закон) и другие возможно здесь не перечисленные.

Правовые формы раскрывают правовые особенности формирования и функционирования форм организации труда и производства. Здесь законодательно регламентируются структура и порядок действий высшего управленческого звена. Поэтому одновременно их можно назвать организационно-управленческими формами. Однако конкретные структура и порядок управления непосредственно хозяйственной деятельностью, а также организационная и производственная структуры являются элементами организационно-экономического (далее экономического) механизма. К правовым формам относятся хозяйственные общества и товарищества, производственный и потреби-

тельский кооперативы, ассоциации (союзы), другие некоммерческие организации, финансово-промышленные группы, отчасти холдинг и другие.

Экономические формы ничем не регламентированы, что делает возможным их применение в сочетании с некоторыми правовыми формами и друг с другом.

Например, агрофирма как экономическая форма - это кооперированно-интегрированное агропромышленное формирование, действующее как единый производственно-хозяйственный комплекс, с замкнутым циклом кругооборота средств производства сельскохозяйственного назначения и происхождения, включающий, по крайней мере, такие основные его элементы, как общее управление, снабжение, производство, хранение, инженерно-техническое обслуживание, переработка и реализация, а также дополнительные - финансирование, страхование, информационно-консультационное и научное обеспечение и т. д.

Агрофирма есть результат кооперационно-интеграционных процессов, которые могут протекать в любых известных организационно-экономических и организационно-правовых формах. Важнейшим признаком агрофирмы является замкнутость производственно-хозяйственного цикла.

Целью данного параграфа является установление наиболее эффективных экономических и правовых форм организации кооперированно-интегрированных формирований (далее КИФ).

На уровне организации общественного труда используются следующие экономические и правовые формы ведения бизнеса: государственное унитарное предприятие (ГУП), муниципальное унитарное предприятие (МУП), народное предприятие (НП), общество с ограниченной ответственностью (ООО), общество с дополнительной ответственностью (ОДО), ОАО, ЗАО, производственный кооператив (колхоз, коопхоз в АПК), частное предприятие (ЧП), индивидуальное предприятие (ИП), индивидуальный предприниматель, семейное предприятие (СП). Специфические для сельского хозяйства формы – крестьянско-фермерское хозяйство (КФХ), личное подсобное хозяйство (ЛПХ). Многие

из перечисленных выше форм применимы и на уровне организации общественного производства.

На уровне организации общественного производства наиболее часто используются следующие экономические и правовые формы: арендное предприятие (АП), концерн, консорциум, конгломерат, потребительский кооператив, ассоциация (союз), картель, синдикат, трест, холдинг, финансово-промышленная группа (ФПГ), полное товарищество (ПТ), коммандитное товарищество (товарищество на вере) (ТнВ), простое и негласное товарищества. Специфические для сельского хозяйства формы – агрофирма, агрокомбинат, АПФГ, агрохолдинг и другие.

Нас интересуют в первую очередь формы организации общественного производства.

Кооперация и интеграция самостоятельных субъектов хозяйствования и труда в форме унитарного предприятия невозможна, так как собственником здесь может быть лишь один субъект – государственный или муниципальный орган власти. Возможна лишь кооперация и интеграция имущества нескольких органов власти, либо унитарные предприятия могут выступать в качестве субъектов кооперации-интеграции.

В настоящее время организации АПК в форме государственных и муниципальных унитарных предприятий в основном работают как самостоятельные агропромышленные комплексы районного, межрайонного и даже регионального уровня. По производственной структуре они обычно напоминают агрофирмы, то есть обычно имеют законченный цикл кругооборота хозяйственных средств и результатов.

Принципиальные сходства и различия формирования и функционирования товариществ и обществ представлены в табл. 3.

Таблица 3

## Сходства и различия формирования и функционирования хозяйственных товариществ и обществ

Правовая форма	Участники (учредители)	Участие в управлении	Участие в прибыли (убытке)	Участие по обязательствам	Другие особенности
ТП	Индивидуальные предприниматели и коммерческие организации – полные товарищи (не менее двух). Полные товарищи не могут участвовать в ТнВ и других ТП	Один, несколько или все участники в соответствии с договором. Один участник имеет один голос, либо в соответствии учредительным договором	Пропорционально доле вклада, если иное не предусмотрено учредительным договором	Участник несет ответственность всем своим имуществом	Все участники обязаны участвовать своим трудом в работе товарищества, если иное не предусмотрено учредительным договором
ТнВ	Полные товарищи – те же (не менее двух), вкладчики – граждане и юридические лица. Полные товарищи не могут участвовать в ТП и других ТнВ	Только полные товарищи. Остальное – то же	В соответствии с учредительным договором	Полный товарищ – всем своим имуществом, вкладчик – в пределах вклада	То же – кроме вкладчиков
ООО	Граждане и юридические лица (не более 50 участников)	Все пропорционально вкладам, если иное не предусмотрено уставом. Высший орган – Общее собрание участников, между собраниями – единоличный и (или) коллегиальный орган	Пропорционально вкладам, если иное не предусмотрено уставом	В пределах вкладов	Уставный капитал (УК) – не менее 100 МРОТ. Облигации – не более величины складочного капитала. Уставом общества может быть предусмотрено создание Совета директоров, право отчуждения доли без согласия других участников, преимущественное право покупки долей участниками и обществом
ОДО	То же	То же	То же	Все участники всем своим имуществом в размере кратном их вкладам	То же
ОАО	Граждане и юридические лица посредством открытой подписки на акции	Пропорционально стоимости голосующих акций посредством Общего собрания (высший орган управления) владельцы обыкновенных акций – по всем вопросам, владельцы привилегированных акций – по вопросам дивидендов, реорганизации и ликвидации общества. Между собраниями – избираемый Совет директоров, которому подконтролен единоличный или коллегиальный орган	В форме дивидендов в размере установленном Уставом или Общим собранием. Обязательна первоочередная уплата дивидендов по привилегированным акциям	В пределах стоимости акций	УК – не менее 1000 МРОТ. Привилегированные акции – не более 25% УК. Облигации – не более УК. Преимущественное право покупки акций акционерами и обществом. Обязано подвергаться независимой аудиторской проверке. Акционер в праве отчуждать акции без согласия других акционеров.
ЗАО	Граждане и юридические лица (не более 50) посредством закрытой подписки на акции	То же	То же	То же	УК – не менее 100 МРОТ. Акционер не вправе отчуждать акции без согласия других акционеров. Остальное – то же.

Е.Ф. Злобин, А.А. Михалев отмечают, что различие товариществ и обществ вытекает из того, что товарищества рассматриваются законом как объединения лиц, тогда как общество – в качестве объединения капиталов. Объединение лиц, помимо имущественных вкладов, предполагает непосредственное, личное участие в делах товарищества. В отличие от этого общества, как объединения капиталов не предполагают (хотя и не исключают) личного участия учредителей (участников) в своих делах, а поэтому допускают, во-первых, одновременное участие в нескольких обществах, во-вторых, участие в них любых лиц. Кроме того, участники товариществ несут неограниченную ответственность по их долгам всем своим имуществом, тогда как в обществах участники вообще не отвечают по их долгам, а несут только риск убытков (утраты внесенных вкладов) (73, стр.42).

В целом хозяйственные общества находят более широкое распространение – более привлекательны. Правоспособность при организации обществ шире, а степень риска участников имуществом ниже, чем при учреждении товариществ. Неограниченная ответственность полных товарищей и участников обществ с дополнительной ответственностью повышает доверие кредиторов. Однако, общества, организованные в форме ОАО, имеют практически неограниченную возможность привлечения собственных внешних источников финансирования посредством эмиссии акций и облигаций.

Достоинства ОАО: максимальная правоспособность, минимум риска, широкая возможность привлечения дополнительных источников финансирования, простота вступления и выхода, отсутствие ограничения количества участников. Недостатки ОАО: высокая минимальная величина уставного капитала, обязательность публикации отчетности и проведения ежегодных аудиторских проверок, проведение процедур регистрации эмитируемых ценных бумаг, высокие организационные расходы.

На наш взгляд, ОАО – наиболее привлекательная форма для организации крупных объединений. В качестве альтернативы акционерной форме, при создании не крупной организации, следует отдать предпочтение ООО.

В литературе различают специфическую форму акционерного общества. Смешанное акционерное общество – общество, часть акций которого принадлежит государству.

В статье 66 ГК РФ, статье 10 ФЗ «Об акционерных обществах» и статье 7 ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» сказано, что государственные органы и органы местного самоуправления не вправе выступать участниками хозяйственных обществ и вкладчиками в товариществах на вере, если иное не установлено законом. В Письме Госкомимущества РФ от 9 января 1997 г. N AP-19/74 "Об участии комитетов по управлению государственным имуществом субъектов Российской Федерации в учреждении хозяйственных обществ" эта проблема разрешается.

Еще одной специфической организационно-правовой формой является народное предприятие. В соответствии со статьями 1 и 4 ФЗ «Об особенностях правового положения акционерных обществ работников» народное предприятие – это акционерное (ОАО или ЗАО) общество, более 75% номинальной стоимости акций которого принадлежат его работникам. Организация и функционирование данной формы довольно сложны. Данный закон не нашел широкого распространения.

Частное, индивидуальное и семейное предприятия в соответствии с действующим законодательством не являются правовыми формами. Индивидуальное предприятие – это единоличное предприятие. Частное предприятие основано на концентрации имущества физического лица и кооперации и интеграции труда на основе найма. Данные предприятия могут осуществлять деятельность в качестве физического лица (ЛПХ), индивидуального предпринимателя, КФХ, в формах хозяйственных обществ.

Семейное предприятие основано на имуществе и труде членов одной семьи, но может использоваться и труд наемных работников. Семейное предприятие может быть организовано практически в любой правовой форме.

ЛПХ – это самостоятельно хозяйствующий субъект, представленный семьей, гражданином или их группой, осуществляющих на основе личного тру-

да для удовлетворения личных потребностей производство и переработку сельскохозяйственной продукции, а также реализацию ее излишков посредством использования имущества и находящихся в их пользовании, в том числе в аренде, в пожизненном наследуемом владении или в собственности земельных участков. ЛПХ не является ни предпринимателем, ни юридическим лицом и, следовательно, не имеет их прав и обязанностей, например, не платит налоги, которые уплачивают последние.

Специфической малой правовой формой в сельском хозяйстве является крестьянско-фермерское хозяйство. В соответствии со статьей 1 Закона «О крестьянском (фермерском) хозяйстве» крестьянскими (фермерскими) хозяйствами являются самостоятельные хозяйствующие субъекты с правами юридического лица, представленные отдельными гражданами, семьями или группой лиц, осуществляющих производство, переработку и реализацию сельскохозяйственной продукции на основе использования имущества и находящихся в их пользовании, в том числе в аренде, в пожизненном наследуемом владении или в собственности земельных угодий.

Крестьянское (фермерское) хозяйство является примером добровольной кооперации и интеграции имущества и труда его участников. Имущество КФХ в соответствии с ГК РФ находится в совместной долевой собственности его участников, если договором между участниками не предусмотрено иное. Здесь не исключен и найм рабочей силы. По своим организационным основам, КФХ напоминает во многом хозяйственные товарищества. Но хозяйственные товарищества в большей степени предназначены для объединения деятельности хозяйствующих субъектов, чем труда. В товариществе должна быть урегулирована масса вопросов по поводу компетенции каждого товарища. В КФХ же от имени КФХ действует глава КФХ.

Малые формы труда и хозяйствования, обычно, следующие недостатки:

- ограниченность собственных источников средств, необходимых для ведения хозяйственной деятельности;
- очень низкая инвестиционная привлекательность;

- очень высокие накладные расходы, связанные с хозяйственной деятельностью;
- очень высокий уровень риска предпринимательской деятельности;
- высокая степень ответственности по обязательствам.

Учитывая вышеизложенное, следует подчеркнуть три основных качества, которыми должен обладать мелкий предприниматель в АПК: предприимчивость, трудолюбие, высокий уровень квалификации или большой опыт работы в сельском хозяйстве, а лучше и то и другое.

Преимуществами малых форм хозяйствования: широкая возможность проявления инициативы предпринимателя; высокие стимулы к труду и хозяйственной деятельности; мобильность; простота организации малого предприятия; фактическое отсутствие контроля и регламентации деятельности со стороны министерств и ведомств; простота налогообложения и наличие множества льгот, особенно в сельском хозяйстве.

Малые формы хозяйствования в сельском хозяйстве могут быть очень эффективными при условии кооперации малых предприятий в АПК друг с другом, с крупными сельскохозяйственными предприятиями и последующей интеграцией с первой и третьей сферами АПК.

Производственный кооператив во многом напоминает народные предприятия и КФХ, так как предназначен для объединения деятельности субъектов труда. Здесь каждый участник может реализовать себя в качестве субъекта труда (получает зарплату), в качестве субъекта хозяйствования (получая часть прибыли по труду), в качестве субъекта собственности (возможно получение части прибыли по доле в собственности), в качестве субъекта управления (имеет право равновеликого голоса).

Законодательством предусмотрена возможность ведения хозяйственной деятельности в форме товариществ без образования юридического лица – простое и негласное товарищества. Единственным существенным отличием последних двух форм является отсутствие необходимости регистрации юридического лица, что делает последние две правовые формы особенно актуальными

при кооперации и интеграции субъектов хозяйствования на непродолжительный период времени.

Актуальной экономической формой кооперации и интеграции субъектов труда и хозяйствования является арендное предприятие. Арендное предприятие – предприятие созданное на основе договора аренды с собственником имущества и трудовым коллективом, взявшим имущество в аренду (185, стр.56).

Различные экономико-правовые формы организации производства в отечественной литературе обычно называют объединениями. И. С. Шиткина по этому поводу пишет: «Представляется наиболее правильным для обозначения различных форм интеграции, кооперации, взаимозависимости коммерческих организаций... ...именовать их предпринимательскими объединениями, поскольку целью их создания является деятельность, направленная на извлечение прибыли» (174, стр.4).

В зависимости от степени самостоятельности участников, с одной стороны, и централизации управления ими, с другой, все объединения хозяйствующих субъектов на наш взгляд следует разделить на четыре группы: картель, синдикат, холдинг и трест. Централизация управления позволяет сосредоточить деятельность нескольких хозяйствующих субъектов-участников на достижение важнейших целей, являющихся общими для всех. Самостоятельность управления обеспечивает возможность самоопределения участниками своих целей и задач и сосредоточения своих усилий на их достижении. Чрезмерная централизация ведет к возможности ущемления интересов отдельных субъектов, а чрезмерная самостоятельность в условиях отсутствия должного менеджмента, плохого финансового состояния, низкой эффективности деятельности, не очень благоприятной рыночной конъюнктуры (все это свойственно для отечественного сельского хозяйства) может привести к полному развалу хозяйствующего субъекта.

Хозяйственная деятельность включает внутрихозяйственную и внешнехозяйственную. Внутрихозяйственная деятельность в основном связана с производством, включает производственную товарную (производство готовой про-

дукции, выполнение работ, оказание услуг) и производственную нетоварную (обслуживающие, вспомогательные и прочие производства). Внешнехозяйственная охватывает коммерческую деятельность субъекта (снабжение и сбыт), финансовую и т. д. Юридическая деятельность предполагает приобретение и осуществление от своего имени имущественных и личных неимущественных прав, несение обязанностей, а также возможность быть истцом и ответчиком в суде.

Характеристика форм объединений в зависимости от степени самостоятельности их участников представлена в табл. 4.

Термин холдинг берет свое начало из американского права конца XIX века. Под ним понимался особый тип финансовой компании, которая создавалась для владения контрольными пакетами акций других компаний с целью контроля и управления за их деятельностью. В Англии и США подобные «группы связанных предприятий» получили название холдинг, в Германии – концерн, во Франции – группа товариществ. Холдинговые компании в свое время заменили большинство трестов.

Преимуществом холдингов перед другими формами кооперации и интеграции хозяйствующих субъектов состоит в том, первые предполагают собой создание экономического единства или организации, состоящей из нескольких самостоятельных субъектов права, экономически зависимых от единого центра. В результате, пишет И.С. Шиткина, можно с успехом обладать контролем без бремени собственности, господством - без хозяйственных рисков. Кроме того, обеспечение зависимости от головной компании холдинга субъектов хозяйствования (обычно обществ), как правило, не требует длительных и дорогостоящих формальностей (176, стр. 2).

Правовой основой образования холдинговых компаний до сих пор является Временное положение «О холдинговых компаниях, создаваемых при преобразовании государственных предприятий в акционерные общества» от 16 ноября 1992 года.

Таблица 4

## Классификация и характеристика форм объединений по степени самостоятельности их участников в АПК

Характеристика	Картель	Синдикат	Трест	Холдинг
1	2	3	4	5
Научное определение (24, 174, 184)	Форма объединения предприятий (предпринимателей) на основе соглашения, регламентирующего цены, объем производства, условия найма рабочей силы, границы рынков сбыта и т. д.	Объединение предприятий (предпринимателей) в форме картеля при централизации функций реализации продукции и закупок сырья в едином органе.	Объединение предприятий под единым центром управления производственной и коммерческой деятельностью, под контролем одного юридического лица	Совокупность двух и более юридических лиц (участников холдинга), связанных между собой отношениями (холдинговыми отношениями) по управлению одним из участников (головной компанией) деятельностью других участников холдинга на основе права головной компании определять принимаемые ими решения
Степень самостоятельности участников	Юридическая и хозяйственная самостоятельность	Производственная и юридическая самостоятельность	Отсутствует. Самостоятельность может быть делегирована управляющим органом	Юридическая самостоятельность. Степень хозяйственной самостоятельности зависит от степени контроля и воли головной компанией
Расширенное авторское определение	Объединение хозяйствующих субъектов для совместной координации и регулирования их деятельности на основе кооперации (интеграции) наиболее общих управленческих функций посредством заключения соглашения или учреждения управляющей организации	Объединение хозяйствующих субъектов в форме картеля для совместного управления их внешней, хозяйственной деятельностью на основе кооперации (интеграции) части производственных мощностей и функций коммерческой, финансовой, управленческой и иной внешнехозяйственной деятельности посредством учреждения управляющего органа или организации	Объединение хозяйствующих субъектов для управления их деятельностью на основе кооперации (интеграции) всех производственных мощностей и хозяйственных функций участников посредством учреждения (или присоединения) одного юридического лица и под его контролем	Объединение хозяйствующих субъектов для управления их деятельностью на основе кооперации (интеграции) части (или всех) прав на управление и хозяйственных функций участников посредством передачи прав на управление под контроль одного существующего (выделяемого, учреждаемого) юридического лица
Характерный тип отношений в объединении	Как правило, добровольный. Возможен добровольно-наемный	Преимущественно наемно-добровольный. Возможны добровольный и наемный	Преимущественно наемно-принудительный, возможны наемный, наемно-добровольный, принудительный	Преимущественно наемный, возможны наемно-добровольный, наемно-принудительный, принудительный

Продолжение таблицы 4

1	2	3	4	5
Общая цель объединения	Представление и защита интересов участников, разрешение внутренних разногласий и споров, разработка и контроль исполнения программ совместной деятельности, координация и регулирование взаимоотношений между участниками, решение иных задач, не затрагивающих их хозяйственную и юридическую самостоятельность	Те же, что в картеле, а также совместное осуществление и управление снабжением, сбытом, финансированием и кредитованием, страхованием, научным и информационным обеспечением, совместное ведение и управление другими видами деятельности (например, производственной), не затрагивающих внутреннюю производственную и юридическую самостоятельность участников синдиката	Реализация общего управления всеми видами деятельности, а также производительными силами и производственными отношениями внутри объединения	Зависит от степени контроля участников головной компанией и (или) конкретных договоренностей. Здесь приемлемы цели объединений в формах треста, картеля, синдиката
Возможные правовые формы объединения	Ассоциация (союз), некоммерческое партнерство, простое и негласное товарищество, письменные и устные соглашения и договора	Потребительский кооператив, хозяйственные товарищества и общества, АПФГ, простое и негласное товарищества	Хозяйственные общества, АПФГ. В широком плане, трест - любая коммерческая организация, все структурные подразделения которой являются ее собственностью и находятся под ее контролем.	Любое юридическое лицо. АПФГ
Прочие особенности	Недолговечность, высокая вероятность нарушения соглашения. Высокая мобильность, простота входа-выхода. Наиболее опасны – сложно обнаружимы	Опасность и нежелательность выхода участников для объединения	Имущество размывается в общей собственности, власть перераспределяется в пользу крупных собственников. Достигается самая высокая степень централизации. Сложность выхода.	По общему мнению, имущественные холдинговые отношения имеют место при контроле 20% и более капитала участника. Одновременно достигается высокая степень централизации деятельности и самостоятельности участников. Имущественный холдинг сложно организовать

Примерный порядок создания холдинговых компаний при проведении приватизации предполагает в первую очередь акционирование государственной или муниципальной собственности. При этом одновременно может проводиться объединение или, наоборот, выделение из них самостоятельных предприятий. Учредителями данных акционерных обществ выступают районные или областные (краевые, республиканские) комитеты по управлению государственным имуществом в зависимости от статуса акционировавшихся предприятий. Далее комитеты передают часть акций, предназначенных для продажи частному капиталу, в Фонд государственного имущества. Покупателями могут быть юридические и физические лица. Остальные же акции специальным нормативным актом закрепляются в государственной собственности. Закрепленные в государственной собственности акции могут быть также переданы в Фонд государственного имущества либо оставлены в Комитете. В том случае, если формируется холдинговая компания, эти акции передаются в учреждаемую, вновь или на базе одного из акционированных предприятий, головную (управляющую) компанию, в целях обеспечения единого управления созданными обществами.

В соответствии с этим порядком было создано несколько десятков крупнейших холдинговых компаний с участием государства в различных отраслях народного хозяйства («Рослеспром», «Связьинвест» и другие). Не исключение здесь и АПК, но только в Орловской области контрольный пакет акций принадлежит (100% акций головной компании). В Орловской области государственное имущество в сельском хозяйстве не разбазарили, а, наоборот, объединили, но с использованием новых экономических и правовых форм хозяйствования. Здесь созданы и успешно функционируют три из наиболее крупных в России интегрированных агропромышленных формирования (ОАО «Орловский агрокомбинат», ОАО АПК «Орловская Нива» и ОАО АПК «Орловщина»), все три – холдинги, которые работают параллельно, но составляют в совокупности с другими сельскохозяйственными предприятиями единую интегрированную систему АПК Орловской области. Имеется опыт создания и успешной работы холдин-

говых компаний с участием государства в других областях: во Владимирской области – ОАО «Ополье-Владимир», в Омской – «Омский бекон» и т. д. Все они по производственной структуре представляют собой агрофирмы, а по характеру зависимости участников являются холдингами.

Согласно последнему проекту ФЗ «О холдингах» (24) кооперированно-интегрированное формирование может иметь три основания для приобретения статуса холдинга:

- преобладания головной компании в уставном (складочном) капитале остальных участников – имущественный холдинг;
- наличие договора между головной компанией и участниками холдинга (либо их учредителями, участниками) – договорной холдинг;
- объединение государственного или муниципального имущества в холдинговую систему – государственный холдинг.

Согласно проекту модельного (рекомендательного) законодательного акта "О холдингах" для государств-участников Содружества Независимых Государств объединение приобретает статус холдинга при наличии следующих условий: владение частью уставного капитала других хозяйствующих субъектов; договор между ними (договор доверительного управления, совместной деятельности, кредита, ипотеки, залога ценных бумаг, иной имущественный договор); договор между основной компанией и акционерами (участниками) других участников холдинга; возможность физических лиц, образующих органы управления основной компании, определять характер решений органов управления других юридических лиц; решения (нормативного правового акта), принятого в пределах своей компетенции собственником имущества государственного предприятия, если все участники холдинга являются государственными предприятиями (176, стр. 12).

В законопроекте выделяют следующие разновидности холдингов: имущественный, договорный, имущественно-договорной, государственный, стратегический, транснациональный, межгосударственный, управленческий, смешанный, финансовый холдинг и субхолдинг (промежуточный холдинг).

Централизация, жесткая регламентация деятельности в стратегическом аспекте и, одновременно, наличие самостоятельности, возможность проявления инициативы в краткосрочном плане делает холдинговую форму кооперации и интеграции предприятий АПК, действующих разрозненно, неспособных друг с другом договориться, наиболее перспективным экономико-правовым механизмом формирования агрофирм. Трест представляется нам более привлекательным, чем картель или синдикат, так как современное сельское хозяйство нуждается в жесткой регламентации деятельности при сохранении и поощрении позитивных инициативы и самостоятельности на местах.

Сам процесс объединения может происходить как на добровольной, так и принудительной основе. Особо полагаться на добровольность объединения предприятий АПК, как показывает практика, не стоит, так как большинство из них не видит в этом спасения из кризиса. Таким образом, большая роль в данном случае может быть отведена принудительным методам объединения – принуждение сверху, выкуп части имущества, переманивание собственников. Не стоит отказываться и от методов, ведущих к добровольному объединению – доведение до потенциальных участников информации о положительном опыте работы кооперированно-интегрированных формирований, раскрытие их преимуществ, обещания улучшения жизни на селе и т. д.

Кроме рассмотренных выше возможных экономических и правовых форм организации агрофирм на надхозяйственном уровне существуют и другие специфические формы объединений предприятий и организаций, которые интересны в большей степени с точки зрения их экономической формы (кроме ФПГ), нежели правовых отношений, возникающих между участниками.

Концерн – это горизонтальное, вертикальное или диверсифицированное, с точки зрения организации, объединение предприятий, которые сохраняют свою юридическую самостоятельность, но финансовый контроль и определенные функции по снабжению, производству и маркетингу предприятия взято под единое управление (184, стр.18).

Концерн в советском законодательстве предрыночного периода (1985-1991 г.г.) и в Законе РСФСР "О предприятиях и предпринимательской деятельности" 1991 г. рассматривался как объединение предприятий, осуществляющее совместную деятельность на основе добровольной централизации функций научно-технического и производственного развития, инвестиционной, финансовой, природоохранной, внешнеэкономической и иной деятельности, а также хозрасчетного обслуживания предприятий посредством передачи участниками части своих полномочий и функций (176, стр.7).

В системе мотивационного механизма концерна выделяют пять основных направлений: научно-техническое, производственное, организационное, финансовое и социальное (184, стр.19).

Концерн – это экономическая форма, подобная агрофирме, предполагающая организацию единого управления различной степени централизации любыми видами деятельности каких-либо комплексов.

Консорциумом – это временное договорное объединение самостоятельных субъектов хозяйственной деятельности с целью осуществления какого-либо финансового или промышленного проекта по контракту с третьим лицом. В международной и российской практике различают консорциумы двух видов: объединение субъектов на основе договора простого товарищества и объединение на основе договоров каждого субъекта с заказчиком (простой консорциум).

Консорциум является экономической формой добровольного типа объединений и может быть реализован в форме картеля или синдиката.

Конгломерат – это диверсифицированное с точки зрения производственной структуры объединение организаций, основанное на организационных или финансовых связях, возникающее в результате межотраслевой интеграции (174, стр.24).

Конгломерат является экономической формой наемных типов конгломерации и может быть реализован в форме треста или холдинга.

Согласно статье 2 ФЗ «О финансово-промышленных группах» финансово-промышленными группами признаются совокупности юридических лиц,

действующих как основные и дочерние общества либо полностью или частично объединивших свои материальные и нематериальные активы (система участия) на основе договоров о создании финансово-промышленных групп в целях технологической или экономической интеграции для реализации инвестиционных и иных проектов и программ, направленных на повышение конкурентоспособности и расширение рынков сбыта товаров и услуг, повышение эффективности производства, создание новых рабочих мест.

В первом случае финансово-промышленная группа фактически приобретает холдинговую структуру, участниками ФПГ выступают основное (центральная компания в форме хозяйственного общества) и дочерние общества. Во втором случае (форма картеля) заключается договор о создании ФПГ, в соответствии с которым учреждается центральная компания. Согласно Закону центральная компания может создаваться в форме ассоциации. Центральная компания действует в соответствии со своим уставом, а также условиями договора о простом товариществе. Самое широкое распространение получил договорной вид ФПГ.

Финансово-промышленные группы классифицируют по следующим критериям:

- ✓ по формам производственной интеграции (вертикальная, горизонтальная, конгломерат);
- ✓ по отраслевой принадлежности (отраслевая, межотраслевая);
- ✓ по степени диверсификации (монопрофильные, многопрофильные);
- ✓ по масштабам деятельности (региональные, межрегиональные, транснациональные, межгосударственные) (174, стр. 73).

Первым этапом создания финансово-промышленной группы является разработка локальных актов ФПГ. При всех разновидностях ФПГ к обязательным локальным документам относится организационный проект группы. При договорном типе объединения в финансово-промышленную группу к локальным документам относятся также договор о создании ФПГ и устав центральной компании.

ФПГ – это правовая форма предпринимательского объединения. Она является порождением отечественной экономико-правовой мысли. По существу ФПГ – это возможность эффективного сочетания картельных, синдикатных, трестовых и холдинговых отношений.

Особенно важным при выборе экономико-правовых форм хозяйствования в процессе кооперации и интеграции, при формировании агрофирм, является то, что организационно-правовая, а в ее рамках организационно-экономическая, форма не должна противоречить содержанию хозяйственной и трудовой деятельности, совокупности предполагаемых или существующих экономических отношений между субъектами труда или хозяйствования. Эти формы на любом уровне не должны препятствовать развитию взаимовыгодных отношений.

#### **1.4. Реорганизация имущественных комплексов в кооперированно-интегрированных системах АПК**

Имущественный комплекс субъекта труда, хозяйствования, деятельности (их объединения) – это совокупность всех имеющихся у субъекта на различных основаниях (на правах собственности, владения, распоряжения, пользования, хозяйственного ведения и управления и т. д.) материальных, нематериальных и финансовых активов, используемых им при ведении какой-либо деятельности.

В данном параграфе мы ставим своей целью исследовать лишь процессы формирования, реорганизации и организации использования имущественного комплекса как важной предпосылки возникновения и одного из объектов регулирования производственными отношениями.

Общая структура способа производства хозяйствующего субъекта, объединения хозяйствующих субъектов, а также процесс воздействия отношений труда (деятельности) на имущественный комплекс показано на рис. 2.

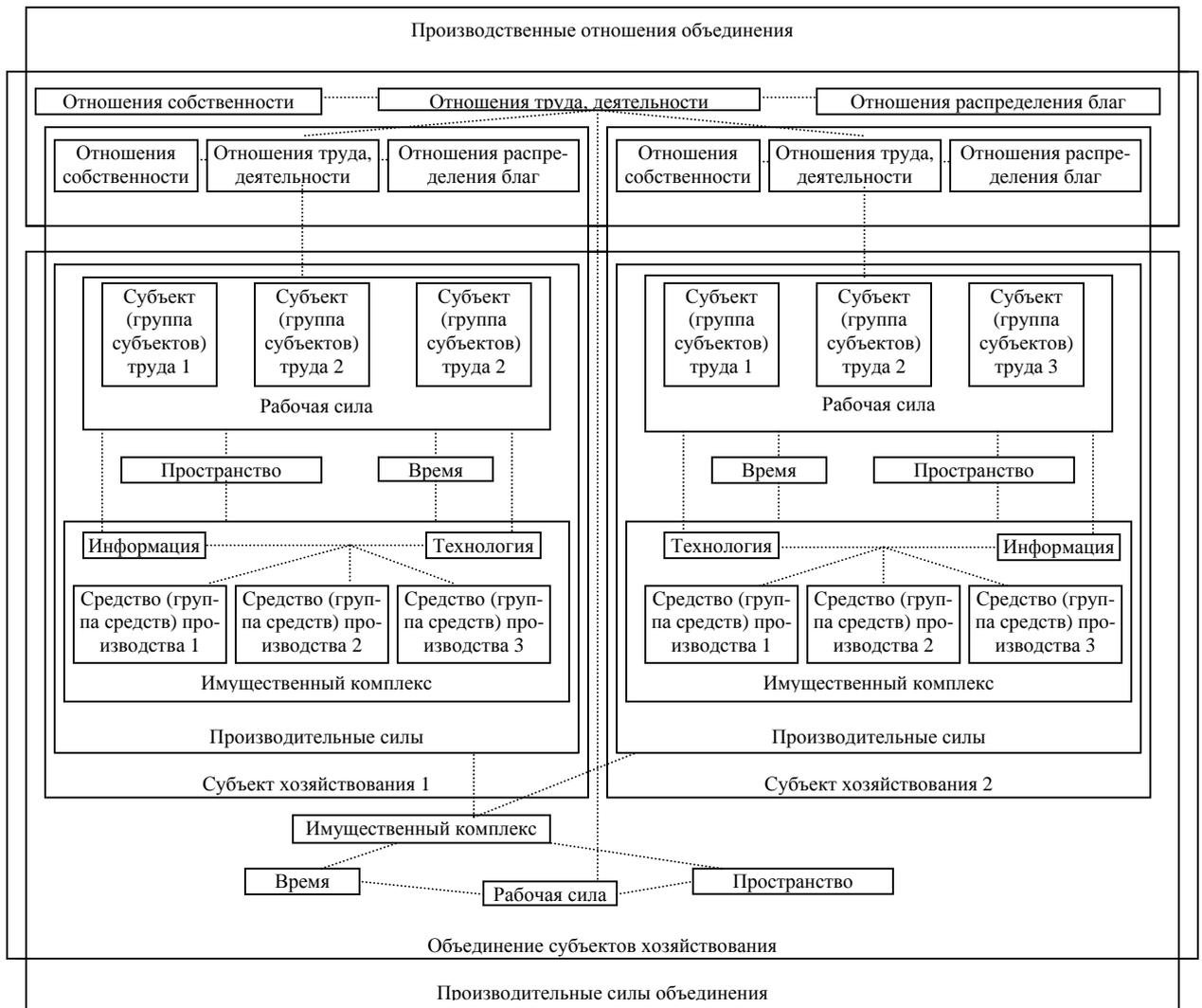


Рис. 2. Структура способа производства и место в нем отношений труда (деятельности) в управлении имущественными комплексами объединений

На рис. 2 показано, что рабочая сила, находясь в определенных отношениях труда (деятельности), в определенных пространстве и времени, владея определенными информацией и технологиями, оказывают воздействие на средства производства. Результат этого воздействия будет, очевидно, зависеть от содержательной составляющей имущественного комплекса (его количественная и качественная структура); от эффективности деятельности собственников труда и (или) собственников средств производства: знание и умение владеть технологией, информацией, умение ориентироваться в пространстве и времени, а также реализации этих знаний и умений в процессе эксплуатации имущественного комплекса (вещественная форма); от состояния производственных отношений и, в частности, отношений труда (деятельности) и степени их соответствия со-

стоянию производительных сил (формальная часть имущественного комплекса).

Таким образом, на эффективность использования имущественного комплекса субъекта любого уровня оказывает влияние как содержательная, так и формальная части имущественного комплекса, которые определяют его вещественную форму. Вещественная форма имущественного комплекса – это совокупность информационно-технологических связей между его объектами в пространстве и времени, реализуемых рабочей силой.

Сама по себе вещественная форма имущественного комплекса есть единство отношений труда (деятельности) и имущественного комплекса в процессе труда (деятельности).

Под реорганизацией имущественного комплекса мы понимаем изменение его вещественной формы.

Если содержательная часть имущественного комплекса и (или) рабочая сила находятся на невысоком уровне развития и нет предпосылок для их улучшения, то невозможно и улучшение вещественной формы имущественного комплекса за счет его содержательной части. Тогда единственной возможностью дальнейшего прогрессивного развития способа производства, улучшения вещественной формы имущественного комплекса на любом уровне является изменение его формальной части – отношений труда (деятельности), что, как правило, возможно лишь посредством изменения отношений собственности и распределения благ.

Реорганизация имущественного комплекса имеет две группы форм: преимущественно содержательного характера и преимущественно формального характера. Реорганизация имущественного комплекса может носить следующие формы:

➤ накопительная концентрация (деконцентрация). Самая простая форма. Предполагает собой простое накопление (или наоборот) хозяйствующим субъектом объектов имущества в одном пространстве. Затрагивает преимущественно

но содержательную часть имущественного комплекса, так как изменяет в основном его количественные и качественные характеристики;

- специализация (деспециализация) или специализированная концентрация. Может иметь две формы: накопительная специализация и перепрофилирующая специализация. Первая предполагает накопление в определенном пространстве специализированных объектов имущества и затрагивает в основном содержательную часть имущественного комплекса. Вторая направлена на изменение назначения использования имеющихся в определенном пространстве объектов имущества и в большей степени затрагивает формальную часть;
- кооперация (декооперация) или кооперативная концентрация. Ведет к накоплению (скоплению) одинаковых функций деятельности в определенном пространстве при возможной непосредственной разбросанности объектов имущества их выполняющих;
- интеграция (деинтеграция) или интегративная концентрация. Ведет к накоплению (скоплению) взаимозависимых и взаимодополняющих функций деятельности в определенном пространстве при возможной непосредственной разбросанности объектов имущества их выполняющих;
- конгломерация (деконгломерация) или конгломеративная концентрация. Ведет к накоплению (скоплению) несвязанных технологически (и, возможно, даже экономически) функций деятельности в определенном пространстве при возможной непосредственной разбросанности объектов имущества их выполняющих.

В мировой и отечественной практике накоплен большой опыт создания кооперированно-интегрированных систем на разных уровнях АПК. Этот опыт позволяет нам выделить ряд основополагающих механизмов реорганизации имущественного комплекса, а также совокупность вариантов организации использования имущественного комплекса внутри предприятия (объединения предприятий).

Законодательством и существующей практикой предусмотрен ряд оснований передачи имущества от одного субъекта к другому:

- ✓ внутривладельческое перемещение;
- ✓ купля-продажа, в том числе в кредит, в соответствии с договором купли-продажи (кредитным договором);
- ✓ передача объектов имущества, имущественных комплексов в доверительное управление в соответствии с договором доверительного управления;
- ✓ найм, аренда, лизинг, селенг в соответствии с договором имущественного найма (аренды, лизинга, селенга);
- ✓ безвозмездная передача имущества. Размер стоимости передаваемого таким способом имущества ограничен законодательством пятью МРОТ;
- ✓ передача имущества в качестве вклада в уставный капитал;
- ✓ и другие (передача имущества в соответствии с договором простого товарищества, в соответствии с законодательством о несостоятельности).

Указанные основания одновременно являются простейшими механизмами реорганизации имущественного комплекса.

В мировой практике в целях кооперирования и интегрирования применяются более сложные механизмы реорганизации имущественного комплекса, которые часто являются комбинациями простейших механизмов и могут быть направлены на один, два или более разрозненных имущественных комплексов (объектов имущества), предназначены для их объединения под единым управлением и нацелены на формирование необходимых экономического и юридического базисов для применения тех или иных вариантов их организации.

Варианты организации имущественных комплексов – это способы организации и юридического оформления в рамках отношений труда (деятельности) отношений эксплуатации уже существующего, находящегося под единым управлением, имущественного комплекса; реализуются посредством реорганизации и адаптации отношений эксплуатации к принятому организационно-экономическому механизму; в современных условиях должны быть нацелены на формирование (воспитание), сохранение эффективных собственников труда (деятельности) и его результатов. Суть состоит в индивидуализации на различных экономических и юридических основаниях объектов, групп, подкомплекс-

сов, комплексов имущества, то есть каждый уровень имущественного комплекса на признанных эффективными экономических принципах юридически (посредством нормативно-правовой и бухгалтерской документации системы) закрепляется за соответствующим уровнем организационно-производственной структуры системы, но на этом реорганизация не заканчивается. Далее реорганизуются элементы организационно-экономического механизма хозяйствующего субъекта, то есть индивидуализируются права, ответственность, функции управления (учет, планирование, контроль, стимулирование и другие) и других функций хозяйственной деятельности (сбыт, производство, снабжение, финансы, кредитование и другие), где это возможно и необходимо. Индивидуализируются также результаты деятельности каждого работника, звена, бригады, иного подразделения (отдела, службы). Индивидуализация условна, она не разрушает целостности системы, но на ней основывается роль и место в ней каждого структурного элемента, а также зависимость результата каждого от соответствия его занимаемому месту и качества выполнения им роли.

Совокупность известных нам и применяемых в практике механизмов формирования (реорганизации) имущественного комплекса (в нашем случае рассматривается объединение имущества предприятий) может быть представлена следующим их перечнем, вытекающим и дополняющим перечисленные основания передачи имущества:

✓ объединение нескольких предприятий или присоединение одного или более предприятий. В данном случае происходит объединение всего имущества и всех источников его образования, не исключая убытки и долги. Механизм не целесообразен тогда, когда долги присоединяемых или объединяющихся предприятий очень велики, что делает (оставляет) их несостоятельными или банкротами; когда структура долгов (преобладание краткосрочных), их величина, доля в общих пассивах, их характеристики по другим критериям могут стать обременительными для объединения в целом. Этот механизм широко распространен в АПК всех стран;

- ✓ учреждение одним, двумя или более хозяйствующими субъектами (их объединениями) нового предприятия (как правило, в форме хозяйственных обществ) с полной или частичной передачей в него всего активного имущества в качестве вклада в уставный (складочный) капитал (кроме арестованного, заложенного и используемого на основе найма, кроме земли, находящейся в собственности граждан) и (или) прав на него (собственности, владения, распоряжения, использования) с последующей ликвидацией, банкротством учредителей или без оных. Это один из наиболее действенный механизм сохранения целостности имущества неплатежеспособных, несостоятельных сельскохозяйственных и инфраструктурных предприятий, и, пожалуй, наиболее приемлемый в данном случае для предприятий-инвесторов, если доля его в новом предприятии будет преобладающей. В результате такого объединения предприятия-учредители обычно теряют смысл своего существования. Применяется в Удмуртской Республике;
- ✓ учреждение несколькими хозяйствующими субъектами (их объединениями) нового предприятия с полной или частичной передачей в него специализированного имущества в качестве вклада в уставные, складочные, паевые фонды, в простое товарищество. Более приемлем для эффективных собственников-учредителей. Применяется во всем мире;
- ✓ выкуп акций, долей (в том числе контрольных, блокирующих пакетов), предприятий. Наиболее дорогой способ. Требуется крупных финансовых вложений. Не освобождает от имеющихся долгов. Применяется во всем мире;
- ✓ проведение процедуры банкротства предприятия, последующее его акционирование и выкуп контрольного пакета акций на торгах эффективным собственником (физическим, юридическим лицом). Возможен и целесообразен в отношении несостоятельных предприятий и при наличии инвесторов. Освобождает от обязательств по долгам. Получил распространение в западных регионах России;
- ✓ передача объектов имущества, имущественных комплексов, предприятий в доверительное управление эффективному собственнику или менеджеру: госу-

дарственным органам власти, субъектам АПК, специализированным управляющим компаниям. Нашел применение в некоторых областях западной России;

✓ аренда, лизинг, селенг объектов имущества, имущественных комплексов (предприятий), в том числе земель граждан, государства, юридических лиц. Не требует крупных единовременных финансовых вложений, но обходится дороже, чем покупка. Имущество не является собственностью ее пользователя, на него может быть обращено взыскание кредиторов собственника. Распространен повсеместно;

✓ учреждение собственниками несостоятельных предприятий нового предприятия с последующим выкупом последним у первых необходимого имущества по демпинговым ценам

✓ объединение имущества в соответствии с договорами о разделе продукции. Особенно распространено в плодородных районах западных регионов, где субъекты инфраструктуры АПК, часто иностранного происхождения, обеспечивают сельскохозяйственные предприятия необходимыми средствами производства (удобрениями, техникой, оборудованием и так далее) в обмен на долю в продукции. Часто договора о разделе продукции подкрепляются и дополняются договорами аренды земли и другого имущества у сельскохозяйственных предприятий.

В практике получили применение следующие варианты организации использования имущественного комплекса предприятия (объединения):

➤ внутрихозяйственный индивидуальный наемно-принудительный и наемный подряд. Предполагает индивидуальное закрепление имущества на правах, как правило, лишь пользования (в исключительных случаях владения и распоряжения), ограниченных должностными обязанностями, инструкциями, положениями, и индивидуальную ответственность каждого конкретного работника (участника) за состояние и результаты эксплуатации подведомственных ему объектов (групп объектов) имущества;

- внутривладельческий коллективный (бригадный и т. п.) наемный подряд. Предполагает закрепление имущества (на основе договоров аренды, положений о подразделениях, хозяйственном расчете, оплате труда и т. д.) предприятия (объединения), необходимого для выполнения функций хозяйственной деятельности, на принципах найма, кредита (займа), раздела продукции за трудовыми коллективами структурных подразделений на правах владения и пользования, которые несут коллективную ответственность за состояние объектов (групп объектов) имущества и результаты производственно-хозяйственной деятельности с их использованием;
- внутривладельческий арендный подряд – разновидность внутривладельческого коллективного подряда. Предполагает организацию (использование) между предприятием (объединением) и структурными подразделениями (объединения) в целом целях на основе договора внутривладельческой аренды использует закрепленное за ним имущество и несет коллективную ответственность за состояние и результаты эксплуатации объектов (групп объектов) имущества;
- внешнехозяйственный коллективный добровольно-наемный подряд. Предполагает наличие принадлежащих объединению имущественных комплексов, и трудовых коллективов юридически самостоятельных хозяйствующих субъектов (или учреждение последних), каждый из которых в общих для предприятия (объединения) в целом целях, на основе различного рода договоров использует указанный имущественный комплекс предприятия (объединения), что является источником их экономической зависимости. Разновидностями могут служить внешнехозяйственный наемный (арендный, лизинговый), трастовый, кредитный (заемный), инвестиционный подряд; подряд в рамках договоров простого товарищества, о совместной деятельности, о разделе продукции и т. д.;
- внешнехозяйственный добровольный подряд. Предполагает наличие юридически самостоятельных хозяйствующих субъектов, каждый из которых использует свое имущество, находящееся в его собственности, в общих для предприятия (объединения) в целом целях.

Кроме перечисленных вариантов организации использования имущественного комплекса на практике имеют место их всевозможные комбинации, так как источники образования имущества хозяйствующих субъектов, в особенности юридически независимых, разнообразны.

### **1.5. Организационно-экономические основы функционирования кооперированно-интегрированных систем в АПК**

Кооперация, интеграция и конгломерация, как формы производственных отношений, имеют место только тогда, когда участники соответствующих форм отношений совместно осуществляют деятельность по поводу реализации единого, общего для каждого из них предмета деятельности.

Кооперированная система (в экономике) – это совокупность экономических субъектов, связанных совместной деятельностью, которая подчинена определенным, единым для всех участников принципам и направлена на решение единой общей и одинаковых частных задач.

Интегрированная система – это совокупность экономических субъектов, связанных совместной (интегрированной по признакам) деятельностью, которая подчинена определенным, единым для всех участников принципам и направлена на решение единой общей и дополняющих друг друга, составляющих общую, частных задач.

Все большую актуальность в современном мире приобретают конгломерированные системы, которые впервые появились в США в 50-60 годах XX века. Конгломерированная система – это совокупность экономических субъектов, связанных совместной деятельностью, которая подчинена определенным, единым для всех участников принципам и направлена на решение единой общей и различных частных задач. Конгломерация в АПК предполагает «организацию внутри предприятий (объединений) новых видов деятельности, их расширение, сочетание в едином, многостороннем комплексе разнородных производств по изготовлению широкого ассортимента сельскохозяйственных и промышленных

товаров» (148, стр. 147). По нашему мнению, конгломерацию следует рассматривать, как комбинацию технологически и даже экономически не взаимосвязанных видов деятельности с главной целью – получение максимума стабильной массы прибыли от данной комбинации в долгосрочной перспективе.

На практике, как правило, получают распространение всевозможные комбинации вышеуказанных систем. Так систему, в которой присутствуют взаимоотношения между экономическими субъектами, свойственные всем трем указанным типам систем следует назвать кооперированно-интегрированно-конгломерированной. Последний тип в особенности актуален для АПК, в котором присутствуют виды деятельности, нуждающиеся и в кооперации, и в интеграции, и в конгломерации.

Организационно-экономические основы (базовый механизм) функционирования любой экономической системы (труда, производства, другой деятельности на любом уровне) – это совокупность целей, задач, принципов, используемых для их реализации методов и приемов организации и управления экономическими взаимоотношениями между субъектами системы по поводу использования тех или иных ее объектов. Таким образом, экономический механизм КИС – это совокупность определенным образом организованных и управляемых экономических взаимоотношений между субъектами кооперации и интеграции по поводу совместного использования объектов кооперации и интеграции.

АПК представляет собой единое целое, состоящее из трех сфер: производство средств производства для АПК, непосредственно сельское хозяйство и сельскохозяйственная инфраструктура. АПК должен быть связан общей для всех сфер и каждого субъекта стратегией развития: единой, связывающей каждого систему целей, задач, механизмов их достижения.

Такое сотрудничество должно быть реализовано посредством кооперации и интеграции, по возможности, субъектов всех трех сфер АПК (в перспективе – конгломерации с другими видами деятельности), что требует обеспечения выполнения следующих условий:

- обеспечение на каждом уровне системы баланса производственных возможностей (производственные мощности и исходные ресурсы), объемов хозяйственной деятельности и объема потребности в результатах этой деятельности;
- отсутствие лишних звеньев, обуславливающих дополнительные общественные издержки;
- четкое определение функций, прав, обязанностей и ответственности каждого субъекта системы;
- главная цель системы – получение максимума добавленной стоимости в долгосрочном периоде;
- механизм достижения цели – формирование и реализация совокупности стимулов к труду, производству, деятельности посредством внедрения конкурентно-планово-договорной децентрализованной системы взаимоотношений, основывающейся на экономических механизмах хозяйствования, административной и экономической целостности;
- основные принципы организации эффективной системы – взаимовыгодность, справедливость, дифференцированность по типу участия, регламентированная конкурентность, плановость, договорность, принципиальность отношений участников, максимальная технологическая замкнутость, централизованность общих функций, долгосрочность.

Экономический механизм функционирования объединения должен базироваться на эффективных принципах кооперации-интеграции соответствующих типов и не должен им противоречить. При этом следует различать принципы формирования и принципы функционирования. Если в части первых любые методы и принципы, в том числе и принудительные, могут и должны быть оправданы в отношении не эффективных собственников, то в части вторых это допустимо.

Экономический механизм должен раскрыть следующие аспекты совместной деятельности участников:

- ✓ цели, задачи, принципы;
- ✓ технологический цикл;

- ✓ организационную структуру и формы организации труда, деятельности;
- ✓ механизм администрирования;
- ✓ учетно-ревизионный и расчетно-финансовый механизмы;
- ✓ финансово-кредитный механизм и инвестиционная политика;
- ✓ механизм страхования;
- ✓ механизм распределения доходов, в том числе добавленной стоимости, механизм внутреннего ценообразования;
- ✓ механизм внешнего ценообразования;
- ✓ хозяйственный (коммерческий) расчет, система стимулирования труда (деятельности) и система санкций;
- ✓ система планирования, прогнозирования, анализа и контроля;
- ✓ система контроля качества;
- ✓ внешняя экономическая политика.

Основополагающими общественно целесообразными целями создания и функционирования любого КИФ могут быть следующие:

- повышение эффективности, стабильности, обеспечение устойчивости к факторам внешних и внутренних рисков, усиление экономической мощи и политического влияния АПК местности, района, региона;
- повышение инвестиционной, внешнеэкономической (по отношению к контрагентам АПК соответствующего уровня) привлекательности;
- улучшение социальной и демографической обстановок, повышение уровня жизни на селе;
- устранение негативных тенденций в АПК посредством финансового, организационного и морально-психологического оздоровление несостоятельных предприятий – субъектов новой системы;
- обеспечение территориальных образований более дешевыми и качественными продуктами питания собственного производства, обеспечение продовольственной безопасности.

Кроме того, различные участники кооперации и интеграции могут преследовать в них свои личные интересы и цели, которые, кроме откровенно

хищнических и антигосударственных, в любом случае неосознанно ведут к достижению общегосударственных.

Опыт западных регионов России свидетельствует о том, что формирование КИС систем позволяет решать следующие задачи в АПК:

- ✓ обеспечить перерабатывающую промышленность собственной стабильной сырьевой базой;
- ✓ объединить перерабатывающее, снабженческо-сбытовое производство, обслуживающую инфраструктуру и торговлю на основе замкнутого технологического и финансового циклов с целью реструктуризации бизнеса, реинвестирования доли прибыли от переработки и торговли в сельское хозяйство и повышения эффективности агропромышленного производства в целом;
- ✓ оптимизировать налоговые схемы по экономии налогов от реализации (НДС, транспортный налог, налог с прибыли) продукции между объединенными отраслями;
- ✓ повысить мотивацию территориального расширения хозяйственной деятельности у тех руководителей, которые уже сумели наладить высокоэффективное производство;
- ✓ ликвидировать наценки спекулятивного характера многочисленных посредников в условиях неразвитости рыночных отношений;
- ✓ препятствовать монополизации рынков сторонними субъектами предпринимательской активности и иметь высокую степень защиты участников кооперации в условиях конкуренции;
- ✓ расширить рынки сбыта, повысить конкурентоспособность сырья, товаров и услуг;
- ✓ иметь самостоятельно определяемые рынки, но не сырья, а готовых товаров народного потребления;
- ✓ выстраивать вертикаль агропромышленных связей снизу вверх с учетом условий производства и характера потребностей населения;

- ✓ гибко реагировать на изменения спроса и предложения за счет оптимального сближения структуры к своим участникам и четкого функционирования интеграционного механизма;
- ✓ использовать установленный государством льготный режим налогообложения сельскохозяйственного производства;
- ✓ объединить имеющиеся ресурсы в новую структуру с целью создания потенциального инвестора для финансового оздоровления либо банкротства несостоятельных товаропроизводителей;
- ✓ решать наиболее острые социальные проблемы, в том числе и по трудоустройству работников неплатежеспособных товаропроизводителей;
- ✓ более эффективно использовать имеющиеся земельные ресурсы (обеспечить широкое применение интенсивных технологий, вернуть в севооборот залежные земли, обеспечить выплаты арендной платы и др.).

Принципы создания и функционирования КИФ всецело зависят от предполагаемых типов и форм кооперации и интеграции.

АПК представляет собой единый, неделимый (с точки зрения общественного производства сельскохозяйственной продукции), самодостаточный механизм, независимый от других комплексов. Поэтому многолетний опыт функционирования АПК в условиях рынка свидетельствует о том, что наиболее успешно и стабильно осуществляют свою деятельность те агропромышленные системы, которые создали относительно замкнутый цикл (как минимум): производство – переработка – реализация конечному потребителю в рамках одного объединения.

В качестве общей организационно-экономической формы создания КИФ может служить агрофирма. Термин агрофирма – понятие чисто экономическое и раскрывается лишь общую организационную структуру и цикл хозяйственной деятельности предполагаемого агропромышленного подкомплекса.

Агрофирма, как экономическая форма, может быть реализована в любой правовой форме, с применением любых организационно-правовых механизмов, на любом уровне. В ней могут иметь место связи и отношения между субъек-

тами-участниками любого типа и характера. Агрофирма, в нашем понимании, является общей формой объединения всех трех сфер АПК, это система хозяйствования, структура которой по составу и содержанию входящих элементов напоминает АПК в целом.

В общем виде экономический и технологический цикл хозяйственной деятельности, требуемый современным способом производства, по нашему мнению, может быть представлен следующей схемой (рис. 3).

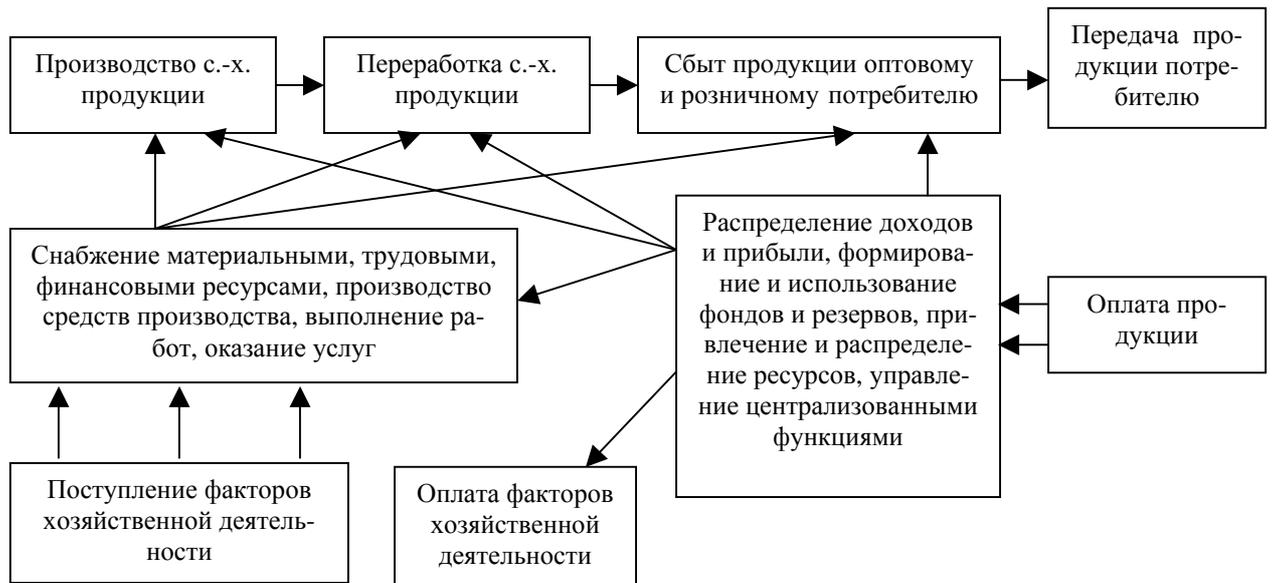


Рис.3. Цикл хозяйственной деятельности агропромышленного формирования

На рис. 3 видно, что агропромышленное формирование в первую очередь должно осуществлять производство некоторых факторов, необходимых для осуществления хозяйственной деятельности, а также снабжение ими всех участников. Продукция формирования реализуется оптовым покупателям и конечному потребителю. На более низких уровнях отдельные виды деятельности, очевидно, будут отсутствовать. Например, на местном уровне будут наблюдаться ограниченная возможность сбыта конечному потребителю, невозможность производства средств производства, отсутствие крупнооптовой системы снабжения, дефицит или отсутствие перерабатывающих подразделений. Это обусловлено некрупными размерами системы АПК местного уровня. Но уже на районном уровне возможно формирование развитой системы снабжения и сбыта, собственной системы обслуживания и производства отдельных видов

средств производства, появление средств для создания (привлечение в систему) крупных высокотехнологичных перерабатывающих производств, что достигается за счет укрупнения, кооперации, интеграции и централизации однотипных и разнотипных видов деятельности. Укрупнение позволяет агропромышленному формированию выступать на рынке факторов производства более крупным покупателем, что делает его привлекательным для крупнейших поставщиков и даже производителей этих факторов, а на рынке готовой продукции крупным поставщиком и тем самым обходить мелких перекупщиков, выходя сразу на крупных покупателей, в том числе в других регионах. Появляются широкие возможности организации собственной розничной торговой сети. Централизация позволяет создать единую систему распределения материальных, трудовых, финансовых ресурсов, денежных доходов и прибыли. На рисунке, однако, не видно, что все это достигается в рамках единой системы управления.

Общая организационная структура КИФ (агрофирмы) районного (межрайонного, регионального) значения, отражающая состав ее участников, представлена на рис. 1 приложения 1. В состав агрофирмы входят предприятия и организации однотипных и различных, но взаимосвязанных, отраслей и видов деятельности – субъекты кооперации и интеграции со всеми входящими в их состав структурными подразделениями. К прочим субъектам могут быть отнесены производители отдельных видов средств производства сельскохозяйственного назначения, финансово-кредитные учреждения, страховые и лизинговые компании, консультационно-информационные, научно-исследовательские организации и другие. Отдельные предприятия и организации, подразделения агрофирмы могут быть созданы на основе кооперации ресурсов агрофирмы или отдельных ее участников как до создания агрофирмы, так и после ее формирования.

На рис. 1 приложения 1 видно, что в состав агрофирмы могут входить субъекты малого предпринимательства – ЛПХ и КФХ. Мелкое предпринимательство в АПК России нашло широкое распространение и производит значительную часть продукции сельского хозяйства. Поэтому поддержание развития

и использование потенциала наиболее перспективных предпринимателей малого бизнеса должно являться одной из самых важных стратегических задач функционирования агрофирм. Особенно эта задача становится актуальной вследствие пересмотра штатного расписания вновь создаваемых интегрированных структур. Многие специалисты и работники, как показывает практика, лишаются временно или надолго своего привычного места работы. Нежелание мириться с этим или отсутствие нового места работы, оставляет, в качестве одного из вариантов, возможность этим людям зарабатывать себе на жизнь посредством ведения ЛПХ или даже организации КФХ, из расчета полученной доли имущества при реорганизации АПК района.

Организация общего органа управления является обязательным условием объединения различных (по размерам, видам деятельности, формам собственности и собственникам), но взаимосвязанных субъектов АПК и гарантом соблюдения принятого экономического механизма хозяйствования участниками.

Наиболее полная организационная структура управляющей компании агропромышленного КИФ можно представить схемой, представленной на рис. 2 приложения 1. Аналогичные структуры используются в КИФ основной массы крупных агропромышленных объединений РФ. Приведенная структура не учитывает особенности хозяйствования конкретного района, условия, цели и задачи интеграции, структуру и содержание входящих в агрофирму субъектов, другие особенности, поэтому в каждом отдельном случае должна быть тщательно пересмотрена.

В процессе кооперации и интеграции субъектов хозяйствования различных видов деятельности возникнет необходимость перестройки их организационной структуры. Исчезнет необходимость в целом ряде структурных подразделений и специалистов аппарата управления. В подразделениях агрофирмы будет сосредоточена в первую очередь производственная деятельность. Сохранение тех или иных функций управления в подразделениях будет зависеть от их размеров, структуры, специфики деятельности, экономической и правовой форм объединения, существующей договоренности между участниками.

Организационно-экономической формой во многом определяется степень централизации управления. При объединении в правовых формах картели централизация будет минимальной, а в формах треста – максимальной. От экономической формы во многом зависит характер объединения, его цели, задачи и, следовательно, набор объединяемых функций. Специфика деятельности отдельных субъектов может сильно отличаться от деятельности агрофирмы в целом. Поэтому некоторые функции управления деятельностью таких подразделений (организаций) нельзя или сложно будет отнести к общим (банки, страховые компании, фонды). Скорее эти подразделения сами станут средством централизации соответствующих функций объединения. В конечном счете, структура управляющей компании, перечень централизуемых и оставляемых в подразделениях функций должен быть определен на основе договоренности между участниками. Наиболее важные функции, которые целесообразно централизовать, представлены на рис. 2 приложения 1 соответствующими отделами. Они могут быть дополнены другими функциями.

Организационная структура подразделения (предприятия-участника) агрофирмы в общем плане представлена на рис. 4.

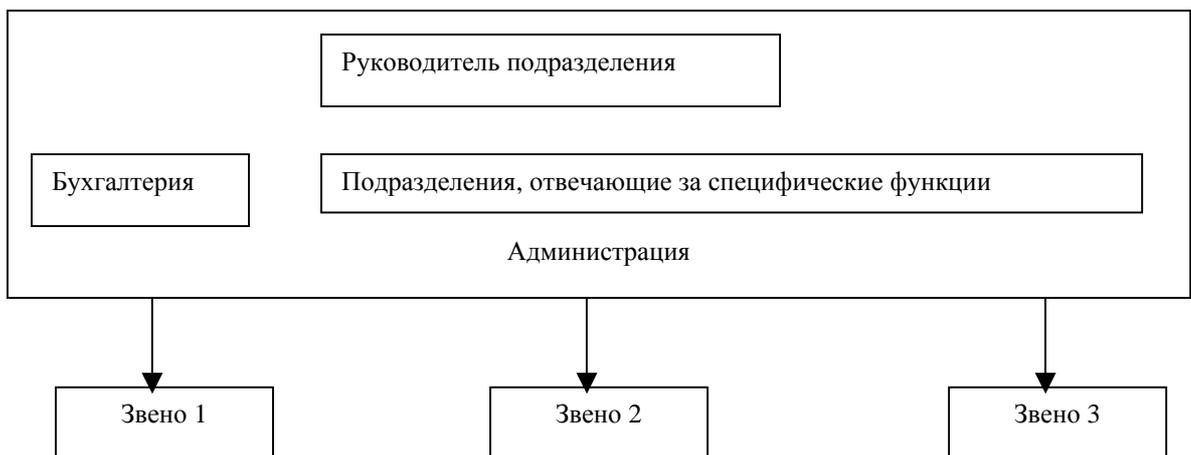


Рис.4. Организационная структура подразделения (участника) формирования

Рис. 4 показывает, что к функциям, не подлежащим полной централизации не всегда можно отнести учетную функцию, а также специфические функции, непосредственно касающиеся организации и управления производственно-хозяйственной деятельностью участника объединения.

## **2. СОСТОЯНИЕ, ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ И ОСОБЕННОСТИ КООПЕ- РИРОВАННО-ИНТЕГРИРОВАННЫХ СИСТЕМ В АПК**

### **2.1. Практический опыт и проблемы кооперации и интеграции в АПК России и за рубежом**

Сейчас в мире насчитывается более 600 млн. кооперативных формирований добровольного типа, большинство которых через систему более чем 170 национальных союзов из более чем 70 государств состоит в Международном кооперативном альянсе (148, стр.246).

Добровольные формы кооперированных и интегрированных формирований в настоящее время преобладают в государствах Западной Европы и в Японии, наемные в ряде стран Африки, Азии, Южной Америки (Колумбия, Мексика, Пакистан, Гватемала, Индонезия и т.д.), а также в России и в некоторых странах Восточной Европы. Оба типа в большей или меньшей степени присутствуют в США, Канаде, Австралии, Великобритании, в некоторых странах Восточной Европы.

В тех странах, где преобладают добровольные формы кооперативных формирований, основу сельского хозяйства, как правило, составляют менее крупные сельскохозяйственные товаропроизводители – фермеры. Так в странах ЕЭС фермерские кооперативы производят до 60% продовольствия, в Японии – 90%, в Скандинавских странах - до 85%. При этом степень кооперации фермеров в Нидерландах, Японии, Ирландии, в странах Северной Европы достигает 100%, в континентальной Европе – 80% (148, стр.246-247). Средние размеры обрабатываемых земельных угодий сравнительно невелики и составляют в Дании – 31 га, Франции – 27, ФРГ – 16, Голландии – 15, Италии – 6. Среднее поголовье скота, приходящееся на одну молочную ферму составляет во Франции – 14, в ФРГ – 11 (133, стр.35).

Согласно теории А.В. Чаянова об организационных планах крестьянских хозяйств и их дифференциальных оптимумах, им выделяется четыре стадии

(процесса), различные по своей природе и присущие любому земледельческому производству: биологические, технические процессы, первичная переработка и хозяйственные операции, связывающие первые три («крестьянский двор») с внешним миром. А.В. Чаянов считал, что биологические процессы требуют индивидуального подхода и лучше удаются мелким хозяйствам. Остальные же могут и должны быть организованы в более крупных формах, кроме отдельных механических, в частности, связанных с внутривозвращением транспортом и перевозками (посев, внесение удобрений и т. д.), возможность целесообразного укрупнения которых ограничена расходами на перемещение и существенно зависит от производительности и сложности машин (169, стр.47-48).

Практика подтверждает с одной стороны справедливость мнения ученого о существовании эффекта индивидуализации, но с другой стороны научно-технический прогресс, непрерывное развитие производительных сил указывают на его относительность. Эффект индивидуализации значительно может быть увеличен при реализации его в условиях современных промышленных технологий, что часто невозможно без увеличения размеров самого хозяйства. В особенности это касается отрасли животноводства. Таким образом, современный способ производства требует обеспечения рационального сочетания концентрации и индивидуализации биологических процессов, интеграции преимуществ массового и индивидуального производств.

Вышесказанное объясняет, почему широко и глубоко развитая система добровольной кооперации позволяет долгое время сохранять незначительные размеры сельскохозяйственных производителей в указанных странах. Существование эффекта индивидуализации и выделение из организационного плана фермерских хозяйств функций снабжения-заготовления, переработки, сбыта, управления, финансирования и кредитования, многоуровневость системы кооперации позволяют выживать мелким хозяйствам. Но вышесказанное объясняет, почему эффективность фермерства постоянно снижается, что становится особенно заметным сегодня, и ее уровень значительно ниже уровня эффективности круп-

ных сельскохозяйственных организаций. Объясняет и то, почему средние размеры самих фермерских хозяйств за рубежом непрерывно растут.

Развитая кооперированная система АПК усиливает экономические, социальные и политические позиции фермеров, но мелкие их размеры, личные амбиции, частная собственность тормозят развитие прогресса в сельском хозяйстве.

Фермерство (имеется ввиду не крупное по размерам) во всем мире убыточно. Более 70% доходов фермеров в Японии, более 50 – в ЕЭС, более 40 – в Канаде, свыше 25 – в США составляют государственные дотации. Государству выгоднее платить дотации занятым, чем пособия безработным фермерам. Практически вся прибыль в сельском хозяйстве зарубежных стран создается крупными сельскохозяйственными предприятиями (133, стр. 36).

Средние размеры сельскохозяйственных предприятий (фермерских хозяйств) в США, Канаде, Австралии значительно выше, где основной удельный вес занимают фермы с площадью обрабатываемых земель 120-160 га. Это объясняет меньшую их дотационность, чем в странах Западной Европы и в Японии.

Размеры фермерских хозяйств, сельскохозяйственных предприятий в Америке, в Европе, в Японии непрерывно растут. Основным источником роста размеров сельскохозяйственного производства является аренда земли более крупными предприятиями у более мелких и менее эффективных собственников, а также у государства.

Доля обрабатываемых арендованных земель за рубежом непрерывно растет и составляет в Дании – свыше 20%, в Италии – 24, в Великобритании – 45, Нидерландах и США – 48, Франции – 50, Бельгии – 70. Во многих странах преобладает государственная собственность на землю (в Израиле – более 90%, в Голландии – 100%), которая сдается в аренду сельскохозяйственным товаропроизводителям.

В США, Канаде добровольные формы кооперации и интеграции менее развиты, чем в Европе и в Японии. Здесь в кооперативах состоят лишь 60-70%

фермерских хозяйств, которыми производится около 30% продовольствия этих стран. Поэтому здесь все более широкое распространение получают формы наемных типов кооперации и интеграции, при которых организации инфраструктуры АПК (как правило, торговые компании, перерабатывающие предприятия) на базе фермерских хозяйств создают крупные специализированные животноводческие фермы в одних случаях на контрактной основе, в других – за счет непосредственного объединения фермерских хозяйств в крупные предприятия индустриального типа, профинансировав необходимыми средствами производства, таким образом подчиняют их себе. В США таким образом выращивается уже более 90% бройлеров и индеек, 32% КРС на откорме, 19% свиней. Крупные фермы производят 94% всей животноводческой продукции страны.

Кооперируются и интегрируются сами фермеры. Так, например, крупные молочные фермы интегрируют свою деятельность с местными мелкими и средними, которые осуществляют функции производства и поставки кормов, ремонтного молодняка, вывоза навоза, откармливают бычков (170, стр. 11).

В США количество мелких форм хозяйствования непрерывно сокращается, а крупных – возрастает, уменьшается общее количество сельскохозяйственных товаропроизводителей. За двадцать лет вдвое сократилось количество ферм, производящих кукурузу на зерно, сою, пшеницу, хлопок, втрое – молоко, вчетверо – свинину, более чем втрое – яиц, при этом выросли средние размеры ферм и общие объемы производства продукции. Доля мелких ферм по численности составляет здесь 82%, ими создается менее 12% всего дохода. Средняя прибыль мелкого фермера составляет 400 долл. в год (скрытый убыток по американским меркам), что вынуждает их зарабатывать на стороне, они занимают 43% всех сельскохозяйственных угодий. Крупнейшие фермы (8% общего числа) дают 73% всей продукции, 34 млрд. долл. чистой прибыли (78% общей), из них рентабельны – 90%, а средний размер прибыли составляет 216 тыс. долл. (170, стр. 10-11). По другим данным 4% крупных ферм дают 49%, а 52% мелких – 6% валового дохода.

Вышесказанное свидетельствуют о том, что развитие, совершенствование производительных сил передовых зарубежных стран, необходимость обеспечения конкурентоспособности агропромышленного производства требуют регулярного совершенствования производственных отношений. Развитие последних определяет необходимость более широкого и глубокого сближения факторов производства и интересов деятельности одинаковых, зависимых, взаимосвязанных и независимых субъектов хозяйствования, а также усиления подчинения этих факторов и интересов общим целям и задачам, что сопровождается наличием следующих тенденций и их следствий в АПК передовых зарубежных стран:

- ✓ концентрацией деятельности – снижение конкурентоспособности и количества малых форм хозяйствования, поглощение малых форм хозяйствования крупными, объединение малых форм в более крупные, учреждение вновь создаваемых организаций в более крупных формах, увеличение среднестатистических физических производственных мощностей предприятий, их объединений и подразделений в АПК;
- ✓ развитием разделения труда и деятельности, усилением специализации – концентрация производства (деятельности) на все более крупных специализированных предприятиях, выделение новых специализированных подразделений в крупных организациях, в объединениях не крупных предприятий и увеличение размеров этих подразделений, повышение уровня специализации хозяйствующих субъектов, усиление разделения функций хозяйственной деятельности между крупными и мелкими хозяйствующими субъектами и т. д.
- ✓ преобладанием концентрации и специализации деятельности в формах кооперации и интеграции, а также конгломерации средств производства над концентрацией в форме накопления (экстенсивный способ) – функционирование и развитие кооперированных (преобладают в странах Западной Европы, Японии) и интегрированных, интегрированно-кооперированных (широко распространены в США) систем в АПК, постоянное расширение зон влияния этих систем, уве-

личение их размеров, усиление значения и роли в развитии экономики государств и мира.

Индивидуализация деятельности субъектов АПК, раздел имущества частными собственниками, ставшие следствием провозглашения рыночной экономики правительством М. С. Горбачева, фермерство и фермеризация без одновременного проведения кооперации, частная собственность на землю и другие средства производства и провозглашение ее собственниками миллионов крестьян, пропагандировавшееся правительством Б. Н. Ельцина – все это не является обязательной основой эффективного АПК и противоречило существовавшим во всем мире тенденциям. Основой эффективного АПК является не собственник средств производства, а эффективный собственник труда, деятельности и их результатов. Все остальное, в том числе собственность на средства производства, поддержка сельскохозяйственных товаропроизводителей и так далее, является условными факторами, то есть факторами, могущими повысить или нет эффективность хозяйствования.

Современная система АПК России не является ни кооперированной ни интегрированной. В ходе реформ 90-х годов разрушены старые связи принудительного типа, образовавшиеся связи наемного типа, получив развитие, работают с пользой лишь в отношении экономически сильных субъектов. Связи добровольного типа широкого распространения не получили.

В АПК России претендовать на роль кооперированной или кооперированно-интегрированной системы (КИС) мог Центросоюз. Р.С. Трикоз отмечает тот факт, что нынешний Центросоюз никого в АПК не представляет (153, стр. 124). Представление однородных интересов группы субъектов является безусловным признаком кооперативной организации. Система Центросоюза, ранее представленная на всех уровнях – на местах районными и региональными организациями потребительской кооперации, своих функций не выполняет, несмотря даже на то, что во многих из них до сих пор участвуют сельскохозяйственные товаропроизводители. Доля последних в организациях потребительской кооперации, как правило, не преобладающая и непрерывно сокращается. Пере-

распределение собственности, овладение ею «разношерстными» собственниками не имеющими отношения ни к сельскому хозяйству, ни к АПК перестает делать ее системой кооперирующей сельскохозяйственных товаропроизводителей. Кроме того, различные интересы разных собственников разрушают систему в целом. Кооперативные связи между организациями системы Центросоюза и сельскохозяйственными товаропроизводителями все более приобретают интегративную форму.

Наиболее развитые и крупные формы кооперации, интеграции и конгломерации в АПК получили наиболее широкое распространение в западных регионах России. Более или менее серьезный опыт в данной сфере накоплен в Орловской, Рязанской, Московской, Тюменской, Волгоградской, Белгородской, Кировской, Оренбургской, Ярославской, Новгородской, Саратовской областях, в Краснодарском крае. В остальных регионах процессы кооперации и интеграции находятся либо в зачаточном состоянии, либо там протекают скорее обратные процессы.

Практически во всех случаях преобладают формы наемного типа. Экономически сильные субъекты АПК (предприятия, их объединения – интеграторы) поглощают слабых, либо в качестве интеграторов выступают органы власти субъектов РФ, администрация районов. В особенности наемный тип преобладает на высших уровнях АПК – региональном, районном. Добровольные формы встречаются на местном уровне.

Отечественная практика с начала 90-х годов XX века имеет множество примеров образования эффективных формирований на различных уровнях АПК с использованием разнообразных механизмов кооперации, интеграции и конгломерации. Наиболее крупные системы АПК созданы и функционируют в качестве кооперированно-интегрированных и кооперированно-интегрированно-конгломерированных объединений в форме холдингов, АПФГ и трестов.

Интегративные и конгломеративные отношения (не предполагают юридического закрепления целостности системы) или даже формирования (предполагают указанное) в России в силу ограниченности размеров интегрируемых и

конгломерлируемых предприятий не могут иметь значения большего, чем районное. Основная конечная цель их создания обычно преследует частные интересы промышленного или финансового капитала. Например, формирование собственных сырьевой базы, рынка сбыта средств производства, базы производства продуктов питания для своих работников и т. д. Несмотря на то, что частные цели расходятся с конечными интересами сельскохозяйственного, и даже агропромышленного капитала, основные исходные и промежуточные цели им соответствуют. Главная проблема состоит в том, что промышленный и финансовый капитал независим, действует избирательно и поглощает сельское хозяйство медленно, осторожно, руководствуясь принципами экономической целесообразности, перемещаясь от наиболее эффективных хозяйств к менее эффективным, от территорий с наиболее благоприятными природно-климатическими условиями к менее благоприятным, с запада на восток. Все это не может исключить разорения и опустения отдельных хозяйств, целых районов и даже регионов.

Кооперативные отношения и формирования в сельском хозяйстве не нашли своего распространения на уровнях более высоких, нежели местный. В единичных случаях встречаются на районном уровне. Теоретически на территории России они могут быть реализованы в самых развитых и крупных формах. Практически сегодня осуществить это очень сложно и намного сложнее, чем на истоках развития кооперативного движения. Сельскохозяйственный капитал очень слаб организационно и финансово, ему противостоят сильные сельскохозяйственные и агропромышленные капиталисты зарубежных стран, а также монополизированный отечественный финансовый и промышленный капитал, отсутствует реальная поддержка государства. Самое главное – преобладающая часть отечественных сельскохозяйственных предприятий базируются на неэффективных собственниках-крестьянах. Кроме того, с точки зрения общественных затрат более целесообразно интегрировать сельскохозяйственных товаропроизводителей с инфраструктурой, нежели создавать кооперативные инфраструктурные организации. Поэтому путь глобальной кооперации сельского хо-

зайства очевидно лежит через интеграцию с инфраструктурой на районных и региональных уровнях.

Наиболее перспективными для АПК в условиях России безусловно являются КИС и кооперированно-интегрированно-конгломерированные системы (КИКС). КИС и КИКС позволяют объединить интересы эффективных и неэффективных собственников, подавляя влияние последних, и охватывают по горизонтали и вертикали все отрасли и сферы районных, региональных АПК, поглощая вплотную все субъекты хозяйствования по территориальному признаку. На практике они создаются, как правило, при непосредственном участии администраций областей и районов.

Одни из крупнейших в России КИС созданы в начале 90-х годов и в настоящее время функционируют и развиваются в Орловской области. АПК области представлено тремя сельскохозяйственными корпорациями (агрокомбинатами) регионального значения – ОАО «Орловская нива», ОАО «Орловский агрокомбинат» и ОАО «Орловщина», каждая из которых является управляющей компанией и завершающим (третьим) уровнем в системе АПК. Сейчас второй уровень каждой системы представлен агрофирмами районного и межрайонного значения, первый – сельскохозяйственными, перерабатывающими, обслуживающими предприятиями. Указанные объединения базируются на холдинговых и трестовых отношениях.

ОАО «Орловский агрокомбинат» включает в себя 17 агрофирм, располагающихся в 17 районах (из 24) области. На начало 2000 года сосредоточил 300 тыс. га пашни, 1600 тракторов, 619 комбайнов, 11,5 тыс. человек, 600 млн. основных фондов, 53,5 тыс. голов КРС, в том числе 14,7 тыс. коров, 30 тыс. свиней. Все 17 агрофирм работают прибыльно, средний уровень рентабельности продаж составляет 16% (71, стр. 30-37).

Примерами второго уровня АПК Орловской области (в составе ОАО «Орловский агрокомбинат») могут служить ОАО агрофирма «Мценская» (11,3 тыс. га пашни, 13,5 тыс. голов КРС, в том числе 400 коров, 1000 работников, три сельскохозяйственных, два перерабатывающих подразделения и МТС),

ОАО агрофирма «Юность» (25,8 тыс. га пашни, 700 работников, 8 сельскохозяйственных, три перерабатывающих подразделения, МТС, магазины), ОАО агрофирма «Нарышкино» (20 тыс. га пашни, 26 структурных подразделений).

Учредителями ОАО агрофирмы «Мценской» являются ОАО «Орловский агрокомбинат» (55% акций), Комитет госимущества Орловской области (19,8%, ему же принадлежит 100% акций ОАО «Орловский агрокомбинат»), 64 юридических и несколько физических лиц. Агрофирма образована в декабре 1998 года на базе Мценского ГУП (ранее межхозяйственного предприятия по откорму КРС) посредством его реорганизации в ОАО, последующего выкупа на торгах контрольных пакетов акций обанкротившихся сельскохозяйственных предприятий ОАО «Воинское» и ОАО «Становое», а также присоединения простаивавших местных инфраструктурных предприятий «Сельхозтехники» и «Элеватора» (69, стр.54-56).

Основной акцент первоначально был сделан на обеспечение работников гарантированной оплатой труда, хозяйств квалифицированными кадрами, необходимой техникой и оборотными средствами (24 млн. руб.), предприятий инфраструктуры необходимым сырьем («Элеватор») и заказами на транспортные услуги и полевые работы («Сельхозтехника»). Результаты не заставили себя ждать: с 1999 по 2000 год увеличились надои молока с 1145 до 2335 л в год, отремонтированы фермы, техника, восстановлены ремонтные цеха, решаются социальные проблемы, совершенствуется организационно-экономический механизм. С 1998 по 1999 год в три раза увеличилось производство зерна (с 2003 до 6690 т), в два – сахарной свеклы (с 3240 до 6446 т). Агрофирма рентабельна, рентабельность продаж составила в 1998 году 19%, в 1999 - 17% (69, стр. 56-57).

Уникальным примером добровольного типа КИС в форме синдикатов являются отраслевые агропромышленные формирования Тюменской области. В качестве организационно-правовой формы здесь был выбран потребительский кооператив. Первые из них появились в 1995 году в качестве закупочных и снабженческо-сбытовых кооперативов с основной первоначальной целью заку-

па в первую очередь излишков молока в ЛПХ и КФХ. Сейчас в области функционирует более 20 районных потребительских кооперативов молочного направления, которые в 1997 году объединились в областной потребительский снабженческо-сбытовой кооператив «Молоко», в состав которого входит преобладающая часть производителей и переработчиков молока. В области аналогичным образом были основаны такие отраслевые районные КИСы, как кооператив «Юрга» Заводоуковского района - по производству и переработке зерна (все сельскохозяйственные предприятия, комбикормовый завод «Бикор», кооператив сельскохозяйственных товаропроизводителей Исетского района «Исеть», мельничный комплекс ОАО «Колос»), кооператив производителей и переработчиков льна Тобольского района (7 сельскохозяйственных предприятий, тобольский льнозавод, текстильная корпорация «Кросно»), кооперативы «Семена зерновых культур», «Жито», «Семена многолетних трав», «Мясо» (107, 222-223).

Все сельскохозяйственные предприятия России представляют собой кооперированные и, в различной степени, интегрированные (иногда конгломерированные) формирования местного значения – результат коллективизации. Основная их масса сегодня представлена экономически слабыми хозяйствами. Здесь уже долгие годы сохраняется неэффективная организация труда, производства, управление и т. д. Сельскохозяйственные организации нуждаются либо в реформировании внутреннего организационно-экономического механизма хозяйствования и механизма управления, либо в полной реорганизации, затрагивающей все внутрихозяйственные отношения и отношения собственников.

Практика показывает, что успешное реформирование организационно-экономического механизма экономически слабого хозяйства без внешнего (организационного, материального, финансового, и т. д.) вмешательства тем менее возможно, чем более организационно, технически, финансово, технологически слабее хозяйство. При этом самым важным фактором является фактор организационный, так как никакой приток ресурсов (инвестиций) не даст эффекта без должной организации их использования. Основная проблема слабых хозяйств

заключается не в недостатке ресурсов, не в неплодных землях и так далее, а в плохой организации деятельности и управлении ею. А последнее является следствием отсутствия эффективных собственников, хозяев, которыми являются на местном уровне непосредственно крестьяне.

Прочие факторы, такие как природно-климатические (наиболее важный), технические, технологические, социальные и другие условия хозяйствования оказывают очень сильное влияние на сохранность эффективных собственников в сельскохозяйственном предприятии, которые перемещаются либо на сельскохозяйственные предприятия, либо в сферы деятельности с более благоприятными для них условиями, либо деградируют, перестают заниматься делами хозяйства. Чем менее благоприятны условия хозяйствования, тем более эффективен должен быть собственник, но на практике по указанным выше причинам все бывает как раз наоборот.

Принудительные механизмы кооперации и интеграции в силу своей неправомерности и отсутствия должного аппарата принуждения уже давно не оказывают воздействия на работников слабых хозяйств. Добровольные механизмы требуют коренных изменений в сознании крестьян, всемерной поддержки государства и наличия авторитетных лидеров кооперативного движения на местах. Наемные механизмы не работают в силу невозможности соблюдения важнейших принципов стимулирующего характера кооперации и интеграции наемного типа (например, соответствие уровня оплаты труда рыночной денежной оценке его тяжести, напряженности, объема; справедливое распределение трудовых доходов между участниками труда; четкая зависимость уровня оплаты труда от его результатов и т. д.). Тем не менее, именно отношения найма имеют наибольшие перспективы при реформировании экономически слабых хозяйств.

Важнейшей основой любой деятельности в любой сфере являются эффективные собственники. Если их нет в данной сфере или в данной местности их нужно привлекать, воспитывать и способствовать созданию благоприятных условий для их работы.

Руководители АПК отдельных районов, регионов России, крупных сельскохозяйственных и агропромышленных предприятий сразу или со временем осознали нецелесообразность разукрупнения, декооперации и дезинтеграции сельскохозяйственного, агропромышленного производств, деятельности существовавшей системы АПК. Осознавали и то, что существовавшие производственные отношения требовали перестройки. В отличие от большинства, которые способствовали своими действиями или бездействием развалу экономики АПК и предприятий, первые сделали все, чтобы сохранить имевшийся потенциал производительных сил и реорганизовать производственные отношения на новой качественной основе.

## **2.2.Состояние и тенденции развития производственных отношений в региональной системе АПК**

Производственные отношения – это общественная форма развития производительных сил. Все многообразие производственных отношений в АПК мы делим на три группы и рассматриваем их на уровне общественного производства, не касаясь общественного труда. Наиболее важными, определяющими прочие, являются отношения к собственности на средства производства. Вторая группа – это отношения между сферами АПК и другими комплексами, а также внутри них между хозяйствующими субъектами по поводу организации и ведения одинаковой (кооперационные), взаимосвязанной (комбинационные), взаимозависимой (интеграционные) и иной (конгломерационные отношения) деятельности. Последняя группа – отношения по поводу распределения, обмена и присвоения благ в форме добавленной стоимости между субъектами АПК.

Теоретически производственные отношения должны стимулировать развитие производительных сил, в противном случае мы имеем консервативные производственные отношения. В АПК Удмуртии в последнее десятилетие XX века произошла существенная деградация производительных сил, хотя в пер-

вые годы XXI века наметилась их стагнация и даже небольшой подъем, что в значительной степени можно объяснить стабилизацией экономики в целом и более благоприятными природно-климатическими условиями в эти годы. Так, согласно исследованиям, проведенным группой ученых-экономистов ИжГСХА, только за период 1997-1999 годы стоимостная оценка ресурсного потенциала сельскохозяйственных предприятий Удмуртии снизилась на 10% (с 17400 до 15757 млн. руб. без учета инфляции) (97, стр. 39). Более мягкие, но аналогичные тенденции свойственны и для остальных сфер.

Условно АПК можно поделить на группы относительно самостоятельных отраслей, ориентированных на производство определенных видов продукции из определенных видов сельскохозяйственного сырья, называемых подкомплексами. В АПК Удмуртской республики следует выделить следующие наиболее крупные подкомплексы: молочно-продуктовый, мясо-продуктовый, птицеводческий, свиноводческий, овоще-продуктовый, зерновой, картофелеводческий и льноводческий. Молочно-продуктовый и мясо-продуктовый подкомплексы в совокупности представляют собой скотоводческо-животноводческий подкомплекс. В некоторых подкомплексах сложились характерные лишь им специфические производственные отношения.

По характеру системы механизмов регулирования и реализации производственных отношений в технологических цепях подкомплексов, сложившихся в АПК Удмуртии, их можно подразделить на две группы, формирующих по данному признаку две относительно самостоятельные подсистемы: кооперировано-интегрированная птицеводческо-свиноводческая, рыночная агропромышленная. В первой отношения основаны на принципах кооперации и интеграции наемного типа (применяется наиболее жесткая их форма - трест), едином управлении, планировании, финансировании, координации всей деятельности, характеризующейся относительно замкнутым технологическим циклом, в рамках отдельных хозяйствующих систем. Вторая всецело основана на рыночных принципах, при этом государство не оказывает существенного влияния на деятельность монополистов данной подсистемы.

Первая система представлена небольшим количеством крупных агропромышленных формирований, как правило, государственных, специализирующихся на производстве и реализации готовой к употреблению продукции птицеводства и свиноводства, расположенных, как правило, в непосредственной близости к крупным населенным пунктам. Рыночные отношения имеют место в остальных подкомплексах, представленных большим количеством (наиболее крупных – более 400, некрупных – около 4000) относительно небольших по размерам деятельности производителей разнообразного товарного сельскохозяйственного сырья, разбросанных по всей территории Удмуртской республики; значительно меньшим количеством более крупных перерабатывающих предприятий соответствующих подкомплексов, расположенных преимущественно в крупных населенных пунктах, специализирующихся на производстве готовой к употреблению продукции; небольшим количеством претерпевающих кризис обслуживающих организаций. Производители средств производства в Удмуртии практически отсутствуют.

Сельскохозяйственные и перерабатывающие предприятия осуществляет оптовый сбыт своей продукции, как правило, самостоятельно, при этом первые поиск новых контрагентов не ведут вследствие малых объемов и низкой транспортабельности товара. Розничная торговля, осуществляемая предприятиями АПК развита очень слабо. Сельскохозяйственные предприятия, как правило, не имеют торговых точек, а если имеют одну, реже две (обычно предприятия имеющие собственную переработку), то объемы сбыта в них собственной продукции очень незначительны. Более развита розничная торговля у перерабатывающих предприятий, каждое из которых имеет, как правило, одну-две, реже больше торговых точек и магазинов, объемы сбыта в которых также незначительны. Наиболее преуспевающим в организации сбыта является ЗАО «Ижмолоко», имеющее широкую сеть торговых точек в г. Ижевске и за пределами Удмуртской Республики.

В АПК Удмуртии отсутствует, слабо развиты или должным образом не выполняют свои функции ряд предприятий инфраструктуры АПК: финансово-

кредитные, страховые, лизинговые компании, организации материально-технического снабжения, технического и транспортного обслуживания, информационно-консультационного и научного обеспечения, внешней региональной и внешнеторговой деятельности. В плачевном состоянии находится производственная сфера.

Вследствие разрыва связей с инфраструктурными подразделениями АПК не только мелкие сельскохозяйственные, но и крупные агропромышленные формирования АПК Удмуртии вынуждены осуществлять функции инфраструктуры самостоятельно, что часто либо не возможно вследствие отсутствия инвестиций, кадров, другим причинам, либо нерационально или невыгодно вследствие не больших объемов деятельности. Например, организация кредитной, лизинговой, внешнеторговой деятельности тяжела даже для каждого отдельно взятого крупного агропромышленного предприятия (например, ГУП птицефабрика «Вараксино», ГУП «Восточный», ГУП птицефабрика «Ижевская»).

В отличие от перерабатывающих предприятий приватизированные предприятия инфраструктуры АПК и производители средств производства имели возможность либо изменить вид своей деятельности, либо переориентировать ее на другие более эффективные сегменты рынка. Полный же отказ перерабатывающих предприятий от внутрирегиональных источников сырья практически не возможен по следующим причинам:

- ✓ отсутствие иных, отличных от существовавших всегда, местных производителей (поставщиков) сырья;
- ✓ ввоз сырья из других регионов экономически не всегда целесообразен вследствие непосредственной близости и доступности местного сырья;
- ✓ использование дешевого, но экологически не чистого сырья, в частности зарубежного происхождения («ножки Буша», бразильское, австралийское, американское мясное сырье, генетически модифицированная соя и т. д.), а также концентратов натурального сырья (молочный, яичный порошок, томатная паста) и ненатурального сырья часто порождает негативное общественное мнение, сни-

жает природные вкусовые качества, биологическую ценность и просто, иногда, вредит здоровью человека.

Производственные отношения в АПК Удмуртии следует охарактеризовать как рыночные с государственным вмешательством. Отношения строятся в основном на краткосрочных договорах двухстороннего характера (между переработкой и торговлей, между крупными сельскохозяйственными предприятиями и переработкой), и имеют место разовые взаимоотношения (между мелкими сельскохозяйственными предприятиями и переработкой, предприятиями агро-сервиса и так далее), либо какие бы то ни было отношения совсем отсутствуют (между сельскохозяйственными предприятиями и ЛПХ, КФХ, лизинговыми компаниями и так далее).

Главный недостаток рыночных отношений – не способность ликвидировать и, наоборот, стимулирование развития экономического неравенства, препятствование развитию совместного взаимовыгодного сотрудничества, повышению эффективности общественного производства. Кроме того, в рыночных отношениях имеет место неопределенность во взаимоотношениях, обусловленная высокой степенью правосубъектности хозяйствующих субъектов. То есть каждый из них, являясь абсолютно самостоятельной (в рамках закона) стороной хозяйственных отношений, строит свою деятельность исходя из своей субъективной логики.

Кооперационно-интеграционные отношения в наилучших своих типах (наемный и добровольный) не отрицают рыночных принципов, а, наоборот, предполагают широкое их использование для достижения справедливости и эффективности отношений в системе для каждого участника. Одновременно базируются на принципах кооперации и интеграции, учитывающих общественный интерес и позволяющих получить эффект крупной совместной деятельности.

Приведем краткую характеристику птицеводческо-свиноводческой подсистемы. Свиноводство и птицеводство в Удмуртии представлены рядом крупных агропромышленных предприятий регионального и районного значения,

осуществляющих свою деятельность в основном в форме государственных унитарных предприятий.

Таблица 5

## Численность поголовья и продуктивность птицы на птицефабриках Удмуртии

Птицефабрика	Год	Ср. годовое поголовье кур-несушек, тыс. гол.	Производство яиц, млн. шт	Яйценоскость, шт/год	Ср. годовое поголовье молодняка птицы, тыс. гол.	Прирост живой массы, т	Среднесуточный прирост, гр.
1	2	3	4	5	6	7	8
ГУП «Вараксино»	1997	592	155,0	262	278	1235	12,2
	1998	594	165,1	278	298	1197	11,0
	1999	613	187,4	306	303	1541	13,9
	2000	609	189,2	311	338	1404	11,4
	2001	636	200,5	315	367	1481	11,1
	2002	702	224,7	320	343	1429	11,4
	2003	693	225,2	325	374	1567	11,5
ГУСП «Ижевская»	1997	333	92,0	276	233	786	9,2
	1998	342	92,0	269	320	845	7,2
	1999	351	84,7	241	253	855	9,3
	2000	336	90,3	269	212	848	11,0
	2001	325	98,0	301	218	890	11,2
	2002	366	119,5	327	217	917	11,6
	2003	384	126,8	330	204	868	11,7
ГУП УР «Глазовская»	1997	365	95,6	262	239	936	10,7
	1998	350	87,2	249	299	1047	9,6
	1999	347	87,5	252	241	1092	12,4
	2000	325	83,8	258	323	1145	10,3
	2001	349	85,1	244	286	1104	10,6
	2002	346	100,8	291	231	913	10,8
	2003	323	94,2	292	250	917	10,0
ОАО «Удмуртская»	1997	48	8,4	176	163	981	16,5
	1998	56	9,8	176	281	1451	14,1
	1999	60	13,5	229	675	6266	25,4
	2000	64	15,2	236	635	7201	31,1
	2001	42	9,6	227	657	8415	35,1
	2002	48	11,1	231	644	8290	35,3
	2003	43	10,3	240	636	8354	36,0
ГУП УР «Воткинская»	1997	123	32,8	267	97	300	8,5
	1998	131	35,6	272	90	353	10,7
	1999	140	39,6	283	83	333	11,0
	2000	117	36,9	315	84	357	11,6
	2001	138	41,7	302	72	314	12,0
	2002	141	45,2	321	70	313	12,3
	2003	159	51,6	325	86	372	11,9
ГУП УР Увинский ППС	1997	74	17,4	235	63	233	10,1
	1998	74	20,6	277	90	319	9,7
	1999	75	22,5	300	71	324	12,5
	2000	87	26,7	306	89	341	10,5
	2001	87	26,5	305	93	383	11,2
	2002	77	23,5	305	104	485	12,8
	2003	74	23,0	311	108	472	12,0
ЗАО «Сарапульская»	1997	72	12,8	179	41	130	8,7
	1998	46	7,3	158	39	115	8,1
	1999	60	14,0	235	59	214	9,9
	2000	30	5,4	181	62	136	6,0
	2001	62	16,2	262	46	183	10,9

Продолжение таблицы 5

1	2	3	4	5	6	7	8
	2002	65	16,4	252	38	142	10,2
	2003	72	19,3	268	44	178	11,1
«Можгинская»	1997	11	1,8	170	9	24	7,3
	1998	9	1,2	141	14	47	9,2
	1999	12	2,3	187	17	58	9,3
	2000	6	0,3	52	8	19	6,4
	2001	6	0,5	83	12	39	8,6
	2002	8	0,3	36	4	11	7,5
	2003	4	0,3	81	1	3	8,3
Удмуртская Республика	1997	1618	415,8	257	1123	4625	11,3
	1998	1598	418,8	262	1431	5374	10,3
	1999	1654	451,5	273	1702	10683	17,2
	2000	1574	447,8	284	1751	11451	17,9
	2001	1645	478,1	291	1751	12809	20,0
	2002	1753	541,5	309	1651	12500	20,7
	2003	1752	550,7	314	1703	12731	20,5

Данные табл. 5 свидетельствуют о том, что более 80% производства всех яиц сосредоточено на трех птицефабриках ГУП «Вараксино», ГУП «Ижевская» и ГУП «Глазовская». Более 2/3 всего мяса кур производится на птицефабрике «Удмуртская». Наиболее низкие показатели продуктивности имеют самые маленькие по размерам птицефабрики – «Сарапульская» и «Можгинская». Среди сельскохозяйственных предприятий Удмуртии встречаются хозяйства, занимающиеся птицеводством, размеры которого в несколько раз меньше, чем на птицефабрике «Можгинской».

Таблица 6

Результаты финансово-хозяйственной деятельности птицеводческого подкомплекса Удмуртской Республики, тыс. руб.

Показатель	2002 год	2003 год	2003 г. к 2002 г., %
Выручка от реализации продукции	997155	1106288	111
Себестоимость реализованной продукции	893243	1017516	114
Прибыль от продаж	103912	88772	85,4
Рентабельность продукции, %	12	9	75
Чистая прибыль	93984	61084	65
Рентабельность финансово-хозяйственной деятельности, %	11	6	54,5
Количество прибыльных птицефабрик	8	8	100
Количество убыточных птицефабрик	-	-	-

Наиболее высокие и стабильные результаты от производства и реализации продукции птицеводства имеют более крупные птицефабрики. Более мелкие вынуждены диверсифицировать свою деятельность, чтобы снизить риски,

дополнительно занимаясь скотоводством, свиноводством, растениеводством, то есть посредством развития внутренней конгломерации. Крупные птицефабрики более склонны к углублению специализации на производство яиц или мяса птицы, в том числе за счет развития собственной переработки и розничной системы сбыта, то есть посредством развития внутренней интеграции.

Таблица 7

Динамика финансовых результатов птицеводства некоторых птицефабрик  
Удмуртской Республики, тыс. руб.

Птицефабрика	Год	Прибыль (убыток) от реализации яиц	Рентабельность (убыточность) яйца, %	Прибыль (убыток) от реализации мяса птицы	Рентабельность (убыточность) мяса птицы, %	Прибыль (убыток) от реализации всей продукции	Рентабельность продукции, %
ГУП «Вараксино»	1998	13021	26	-5699	-39	7965	11
	1999	23736	27	1390	9	30559	23
	2000	26790	21	1231	6	29766	19
	2001	79664	49	-1740	-6	56123	28
	2002	73863	37	-10277	-28	53290	22
	2003	48477	23	-19552	-38	26322	9
ГУСП «Ижевская»	1998	9686	36	-5613	-51	3193	9
	1999	10022	20	-4515	-31	5296	8
	2000	6996	10	-11750	-51	-5651	-6
	2001	22163	27	-9542	-37	10698	9
	2002	28582	24	-12860	-54	15722	11
	2003	35755	35	-19190	-47	13153	8
ГУП УР «Увинский ППС»	1998	2770	42	-1456	-42	1439	12
	1999	4584	38	-2000	-45	3664	14
	2000	3139	16	-920	-26	677	2
	2001	4317	26	-1593	-12	3503	8
	2002	5761	31	-3069	-19	4570	10
	2003	3734	19	-696	-4	3191	6

Результаты финансово-хозяйственной деятельности птицеводства, представленные в табл. 6, 7 и в приложении 3, свидетельствуют о высокой эффективности крупных форм хозяйствования. В течение 2003 года здесь создана прибыль в размере 61084 тыс. руб., тогда как в целом по сельскому хозяйству получен убыток – 32424 тыс. руб.

Таблица 8

Поголовье и продуктивность свиней крупнейших свинокомплексов и специализированных хозяйств Удмуртской Республики [183]

Предприятие	Годы	Поголовье на конец года, гол	Прирост живой массы, т	Среднесуточный прирост живой массы, г
1	2	3	4	5
ОАО «Восточный» (Завьяловский район)	2001	70230	10400	404
	2002	77073	12429	459
	2003	84128	14943	475

## Продолжение таблицы 8

1	2	3	4	5
ООО «Пычасский» Можгинского района	2001	3324	234	365
	2002	5687	325	252
ГУП «Кигбаевский» (ЗАО «Сарапульская птицефабрика» с августа 2003 года)	2001	5507	198	136
	2002	11004	595	245
	2003	3221	462	468
СПК «Мир» Дебесского р-на	2001	3106	356	353
	2002	3167	451	369
СПК «Арзамасцевское» Каракулинского р-на	2001	1599	65	176
	2002	1739	86	264
СПК «Киясовский» Киясовского р-на	2001	1545	100	393
	2002	3460	193	298
СПК «Восток» Шарканского р-на	2001	3230	271	313
	2002	2683	234	277
СПК «Россия» Можгинского р-на	2001	4550	431	340
	2002	4749	410	347
СПК «Красное знамя» Алнашского р-на	2001	1758	88	358
	2002	2055	80	387
Удмуртская Республика	2001	153500	15927	402
	2002	173100	18470	426
	2003	196300	21668	436

Данные табл. 8 и приложения 2 показывают, что начиная с 2001 года имеет место тенденция роста поголовья свиней, продуктивности свиней, при этом наибольшая продуктивность характерна для более крупных организаций.

Таблица 9

## Результаты продаж мяса свиней в Удмуртской Республике в 2003 году

Районы	Объем реализации, т	Полная себестоимость продукции руб./т	Цена реализации руб./т	Прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб.	Рентабельность продукции, %
Ярский	47	58737	21670	-1742	-63
Глазовский	328	49366	24860	-8038	-50
Юкаменский	38	44625	30041	-554	-33
Балезинский	169	45529	25432	-3396	-44
Красногорский	26	59240	27573	-823	-53
Кезский	148	31858	23723	-1204	-26
Дебесский	520	32628	29105	-1832	-11
Игринский	207	46784	30487	-3373	-35
Шарканский	347	34039	24163	-3427	-29
Увинский	595	47227	21298	-15428	-55
Вавожский	328	24532	25081	180	2
Кизнерский	8	44815	22963	-175	-49
Можгинский	1153	32446	27364	-5860	-16
Граховский	110	34752	24336	-1146	-30
Алнашский	341	34550	25511	-3082	-26
Малопургинский	634	26061	25005	-670	-4
Киясовский	377	26962	24460	-943	-9
Каракулинский	146	48094	28741	-2826	-40
Завьяловский	13935	28331	28884	7706	2
Воткинский	300	41690	32404	-2786	-22
Сарапульский	1626	31819	15199	-27024	-52
Птицефабрики	2	12522	30731	36	145
Итого по УР	21385	32729	25536	-153822	-22

Данные табл. 9 показывают, что наиболее высокие результаты продаж имеют те районы, в которых располагаются свиноводческие предприятия, которые одновременно отличаются крупными размерами деятельности, имеют собственную переработку, мелкооптовую и розничную систему сбыта. В хозяйствах и районах с небольшими размерами отрасли свиноводства производство свинины неэффективно и постепенно ликвидируется. Например, Селтинский, Сюзунский, Камбарский и другие районы. Предприятия, не имеющие собственной развитой кормовой базы и не отличающиеся очень крупными размерами, как и некрупные птицефабрики не имеют возможности закупать крупнооптовых дешевых партий кормов, обречены на вымирание. В целом по республике свиноводство убыточно.

Птицефабрики и ряд свинокомплексов представляют собой кооперированно-интегрированные (в некоторых случаях и конгломерированные) формирования с замкнутым циклом хозяйственной деятельности: снабжение – производство – переработка – сбыт. В отличие от прочих предприятий АПК они не подлежали реорганизации, сохранили единый имущественный комплекс и свойства фактически замкнутой системы.

Вследствие высокой территориальной концентрации производственной деятельности, в свиноводческих и птицеводческих агропромышленных формированиях применяется организационная структура, ориентированная на производства (в некоторых случаях даже на продукты), то есть в основе организации лежит специализация подразделений на производстве определенных технологически связанных продуктов или их групп. По той же причине применяется наиболее эффективная из иерархических в данных условиях линейно-функциональная структура управления.

Производственные мощности агропромышленных формирований республики используются не полностью вследствие отсутствия достаточного уровня платежеспособного спроса, но степень их загрузки из года в год растет и, например, на птицефабриках «Вараксино» и «Ижевская» в последние годы колеблется в пределах 70-80%.

В число агропромышленных формирований следует отнести кроме птицефабрик и свинокомплексов ряд крупных диверсифицированных сельскохозяйственных организаций, развивающих собственную переработку, систему сбыта, обслуживание, кооперирующихся с соседними хозяйствами, а также объединения перерабатывающих с сельскохозяйственными предприятиями. Указанные формы хозяйствования с недавних пор получили свое развитие в ряде районов республики, становятся все более актуальными, еще слабы, но уже создают значительную часть прибавочной стоимости районов и республики в целом (рассмотрены в следующем параграфе).

Крупные размеры, интегрированная деятельность позволяет существенно сгладить негативные тенденции, колебания конъюнктуры местного рынка. Отсутствие достаточного уровня платежеспособного спроса на один товар может быть покрыто либо предложением другого товара, либо за счет спроса других регионов. Так общая величина спроса на яйцо в республике из года в год сокращается и составляет сейчас немногим более 300 млн. шт. в год при годовом объеме производства более 500 млн. шт. Аналогичная ситуация складывается на рынке продукции свиноводства, которая усугубляется более жесткой конкуренцией на внутрирегиональном и внешних рынках с отечественными производителями товаров-заменителей свинины (курятина, говядина) и зарубежьем, поставляющим в Россию мясопродукты по демпинговым ценам.

Несмотря на то, что имеет место сильная конкуренция на российском рынке, преобладающая часть продукции агропромышленными формированиями реализуется за пределами республики. Цены реализации вне региона, как правило, существенно ниже внутрирегиональных. Выход на внероссийские рынки очень затруднен вследствие небольших размеров деятельности каждого отдельного агропромышленного формирования и их удаленности от границ РФ. Все это является следствием неполного использования производственных мощностей. Недоиспользование производственных мощностей значительно снижает эффективность производства в целом. Кроме того, при увеличении платежей

способного спроса даже небольшое увеличение объемов производства требует времени и значительных вложений в оборотные активы.

Агропромышленные предприятия республики действуют не согласовано при реализации своих стратегических целей и задач, наиболее важными из которых являются увеличение объемов производства и сбыта; организация совместного продвижения продукции на отечественный и зарубежный рынки; замена физически изношенного и модернизация морально устаревшего оборудования, технологий производства посредством совместного привлечения инвестиций, в том числе в совместные проекты; организация совместного финансирования своей деятельности, краткосрочного и долгосрочного внешнего и взаимного кредитования и страхования; обеспечение справедливого распределения добавленной стоимости, создаваемой в АПК; обеспечение сбыта продукции по гарантированным ценам дифференцированным по ее качеству; всемерная кооперации и интеграция на всех уровнях АПК, лоббирование чуждых и продвижение собственных интересов в законодательных органах власти (реинвестирование государственных доходов в развитие крупных проектов в АПК, максимизация ввозных пошлин на конкурентоспособную продукцию зарубежного происхождения и другое).

В более плачевном состоянии находятся не крупные организации рыночной подсистемы АПК Удмуртии. Рынок жестоко разделался с основной массой мелких, мало конкурентоспособных, малоорганизованных, неготовых к рыночным отношениям сельскохозяйственных товаропроизводителей, а также с некоторыми обслуживающими и перерабатывающими организациями.

Государство отстранилось от выполнения прежних функций, имеет ограниченные возможности и право регламентировать взаимоотношения участников рынка, не несет ответственности за результаты деятельности предприятий. Задача государства – скоординировать действия субъектов АПК в направлении достижения общего блага, общественного и частнокапиталистического, а также оказать посильную помощь в развитии этого направления, хотя бы организационную. Государство делает лишь слабые попытки повлиять на производствен-

ные отношения, в частности на их третью группу – процесс распределения, обмена и присвоения добавленной стоимости. Первые две группы отношений, имеющие более важное значение практически не затрагиваются. Рассмотрим эти группы отношений, применительно к рыночной агропромышленной подсистеме АПК региона.

Отношения собственности в АПК Удмуртии наиболее консервативны. Созданные во времена административно-плановой системы АПК, крупные районные и межрайонные предприятия производственной, рыночной и социальной инфраструктуры при переходе к рынку были приватизированы без учета интересов сельскохозяйственных товаропроизводителей и общества в целом. Если следовать логике создания и сохранения при приватизации крупных агропромышленных КИФ, то предприятия инфраструктуры АПК и сельскохозяйственные организации следовало приватизировать в качестве единых подкомплексов хотя бы на районном уровне. На практике произошла ломка молочного, мясного, картофельного, льноводческого, зернового и других подкомплексов, каждый из которых был разложен на ряд хозяйственно и юридически самостоятельных предприятий единой технологической цепи, к единому управлению которыми движется все мировое сообщество.

Сельскохозяйственные товаропроизводители сегодня, не обладая необходимой долей прав собственности, практически не имеют возможности оказывать серьезного влияния на управление той частью средств производства, которая относится к производственной, социальной и рыночной инфраструктуре, к тому же не умея управлять. В табл. 10 представлена возможная степень влияния сельскохозяйственных товаропроизводителей на принятие управленческих решений в молокоперерабатывающих предприятиях Удмуртской Республики.

Данные табл. 10 свидетельствуют о невозможности сельскохозяйственных товаропроизводителей оказывать существенное влияние на принимаемые в перерабатывающих предприятиях решения. Аналогичная ситуация сложилась и в остальных подкомплексах.

Степень контроля крупнейших молокоперерабатывающих предприятий  
сельскохозяйственными товаропроизводителями в Удмуртии

Предприятие	Форма собственности	Доля сельскохозяйственных товаропроизводителей	Степень контроля
ПК «Глазов молоко»	частная	0	отсутствует
ЗАО «Ижмолоко»	частная	0	отсутствует
ОАО «Удмуртский хладокомбинат»	смешанная	0	отсутствует
ОАО «Можга сыр»	частная	0	отсутствует
ООО «Орбита-МСБ-У»	частная	0	отсутствует
ОАО «МК Сарапул молоко»	частная	14	блокирующий
ОАО «Ува молоко»	частная	36	блокирующий
ОАО «Кизнермолпром»	частная	37	блокирующий
ЗАОр «Кезский сырзавод»	частная	49	блокирующий
ОАО «Играмолоко»	частная	49	блокирующий
ОАО «Воткинск молоко»	частная	50	гарантированный
ООО «Каракулиномолоко»	частная	100	полный

Вторая группа отношений – отношения между сферами и субъектами в АПК по поводу ведения совместной деятельности – менее консервативна. Основной формой организации взаимоотношений между субъектами АПК является наиболее простая, самая нестабильная из существующих организационных форм кооперации и интеграции – краткосрочные двухсторонние договора гражданско-правового характера. Такая форма в существующих условиях не стимулируют развитие стабильного, долгосрочного, взаимовыгодного сотрудничества по следующим причинам:

- в договорах не детализируется механизм ведения совместной деятельности и его критерии, что дает большое количество поводов для досрочного ее прекращения;
- отсутствует общий независимый контроль за соблюдением критериев совместной деятельности, что создает предпосылки для злоупотребления экономически сильной стороной;

- краткосрочный или разовый характер отношений порождает их непостоянство и изменчивость критериев от случая к случаю, что нарушает стабильность хозяйственной деятельности, повышает коммерческие риски;
- двухсторонность отношений ведет к сильной диверсификации критериев в зависимости от экономической силы сторон, создает экономическую базу для несправедливого (неэквивалентного) обмена.

Объемы производства продукции на всех уровнях АПК Удмуртии определяются наличием платежеспособного спроса со стороны конечного потребителя, то есть предложение подчинено спросу. Снижение спроса у конечного потребителя в конечном счете ведет к уменьшению предложения у сельскохозяйственного товаропроизводителя и наоборот.

Таблица 11

Уровень использования среднегодовой производственной мощности  
перерабатывающих предприятий Удмуртии  
(по ряду крупных и средних предприятий), %

Вид продукции	Годы			
	1990	1995	2000	2001
Мука	79	41	27	35
Крупа	72	28	4	3
Хлеб и хлебобулочные изделия	69	46	35	37
Макаронные изделия	100	61	17	35
Мясо	88	35	28	33
Колбасные изделия	70	29	28	26
Цельномолочная продукция	80	31	31	33
Масло животное	55	17	20	21
Кондитерские изделия	91	59	58	56

Уровень использования производственных мощностей перерабатывающих предприятий в 2001 году невелик и в основном колеблется в пределах 20-40 %, он значительно (в 2-3 раза) снизился по сравнению с 1990, заметно сократился по сравнению с 1995, но несколько возрос в отличие от 2000 года. Об этом свидетельствуют данные табл. 11.

Данные табл. 12 показывают, что динамика объемов производственных мощностей перерабатывающих предприятий за период 1990-2001 годы не отражает реальной потребности в них. Неиспользование производственных

мощностей ведет к существенному росту доли постоянных издержек в структуре себестоимости.

Таблица 12

Среднегодовая производственная мощность перерабатывающих предприятий Удмуртии по выпуску важнейших видов продуктов питания (по ряду крупных и средних предприятий)

Вид продукции	Годы			
	1990	1995	2000	2001
Мука, тыс.т	168	277	259	240
Крупа, тыс.т	68	49	32	32
Хлеб и хлебобулочные изделия, тыс.т	232	213	222	198
Макаронные изделия, тыс.т	11	11	12	6
Мясо - всего, тыс.т	58	56	38	55
Колбасные изделия, тыс.т	22	20	18	19
Цельномолочная продукция, тыс.т	254	265	286	284
Масло животное, тыс.т	19	20	25	28
Кондитерские изделия, тыс.т	31	28	34	36

В 90-х годах существенно изменилась структура рациона питания населения Удмуртии в пользу вегетарианского рациона. Тем не менее, в 2000-х годах наметилась обратная тенденция (табл. 13). Уменьшились темпы снижения потребления мяса, стабилизировался и немного вырос спрос на молоко, яйца, рыбу, масло растительное. Повышение уровня платежеспособного спроса незамедлительно оказывает влияние на рост производства продуктов питания (табл. 14).

Таблица 13

Потребление продуктов питания на душу населения в Удмуртии, кг в год

Вид продукции	Годы					
	1990	1995	1998	1999	2000	2001
Мясо и мясопродукты в пересчете на мясо (включая сало и субпродукты в натуре)	71	55	48	45	43	42
Молоко и молочные продукты	365	283	265	249	251	245
Яйца, шт.	257	235	202	195	191	194
Сахар	45	26	24	24	28	28
Масло растительное	8,9	5,2	5,9	5,9	6,5	6,6
Картофель	139	188	169	168	169	159
Овощи и продовольственные бахчевые	80	92	84	93	92	93
Хлебные продукты	151	128	111	109	115	118
Рыбные продукты	-	5	6	6	6	7

## Производство продуктов питания в Удмуртии на душу населения, кг в год

Вид продукции	Годы					
	1990	1995	1998	1999	2000	2001
Продукция сельского хозяйства: мясо (в убойной массе)	76	55	47	45	47	47
молоко	410	382	361	353	337	350
яйца, штук	290	293	317	339	339	361
овощи	49	94	91	124	95	113
картофель	288	485	365	419	333	352
Продукция пищевой промышленности: крупа	32	9	6	4	3	3
макаронные изделия	7	5	3	3	2	3
кондитерские изделия	20	11	12	15	14	14
мясо (включая субпродукты)	40	15	14	12	15	16
цельномолочная продукция (в пересчете на молоко)	129	50	68	64	67	69
плодоовощные консервы, условных ба- нок	6	2	3	3	4	4

Данные табл. 14 показывают, что на рубеже XX-XXI веков наблюдается стабилизация и небольшой рост объемов производства продуктов питания на душу населения. Растут и валовые объемы производства и реализации сельскохозяйственного сырья и продукции в переработанном виде.

Количество инфраструктурных предприятий по подкомплексам, отвечающих за выполнение определенного комплекса функций, в 20-40 и более раз меньше, чем производителей сельскохозяйственного сырья. Например, количество крупнейших переработчиков молока не превышает 15, та же ситуация в переработке мяса, льна, зерна, действующих предприятий агросервиса – не более 25, а крупнейших производителей молока-сырья и потенциальных потребителей услуг агросервиса – более 400. Это позволяет каждому субъекту инфраструктуры формировать собственные сырьевые зоны и зоны обслуживания, включающие в себя несколько десятков сельскохозяйственных предприятий, а также близлежащие КФХ и ЛПХ. Наличие большого количества контрагентов, их удаленность от конкурентов, отсутствие собственной инфраструктуры, невмешательство государства, несогласованность действий контрагентов и прочее позволяет инфраструктурным предприятиям диктовать условия взаимоотноше-

ний и подходить избирательно к их организации в зависимости от экономической силы предприятий сферы сельского хозяйства.

Так, например, крупные предприятия перерабатывающей промышленности, фиксируя минимальную величину необходимой им добавленной стоимости, самостоятельно устанавливают дифференцированные расценки на заготовляемое ими сырье, руководствуясь при этом требованиями государственных стандартов качества, собственными требованиями к качеству, расстоянием транспортировки, экономической силой поставщиков. Эти расценки доводятся сверху до сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Заготовительные организации при приемки и проведении анализов проб имеют возможность и стремятся занизить качество поставляемого сырья, чтобы, исходя из установленных расценок, снизить его себестоимость. Подобное часто имеет место в отношении некрупных поставщиков, и в особенности не имеющих возможности предоставить квалифицированного специалиста, представлявшего бы интересы поставщика при приемке и проведении анализов. Данный факт основан на заявлениях руководителей хозяйств Сюзунского района.

На рынке появилось множество мелких коммерческих (нетрадиционных) структур, занимающихся оказанием всевозможных услуг (юридических, транспортных и так далее), выполнением работ по ремонту техники, поставкой производственных запасов, перепродажей сельскохозяйственного сырья и прочим. Небольшие размеры, непостоянность, неопытность нетрадиционных контрагентов, стремление получить сверхприбыли, выкладываясь не в полную силу, обуславливают высокую стоимость и низкое качество их услуг. Отсутствием стабильных связей сельскохозяйственных товаропроизводителей с традиционными контрагентами, ведет к изъятию существенной части добавленной стоимости, создаваемой сельским хозяйством.

Сельскохозяйственные предприятия, располагающиеся в зонах нескольких инфраструктурных предприятий, в целях повышения эффективности и стабильности деятельности заключают договора сразу с несколькими из них. Бла-

годаря наличию множества продавцов сельскохозяйственного сырья, потребителей услуг агросервиса, покупателей средств производства, в том числе нетрадиционных (несельскохозяйственные и не местные сельскохозяйственные товаропроизводители), ограниченности платежеспособного спроса на продукцию АПК, предприятия инфраструктуры имеют возможность диктовать цены и изымать из сферы сельского хозяйства необходимую для безбедного существования величину добавленной стоимости, значительная часть которой к тому же скрывается от учета и налогообложения. Часто переработчикам становится более выгодным импортировать сельскохозяйственное сырье, экологически нечистое, ненатуральное из других регионов и из-за рубежа. Некоторые переработчики молока (ЗАО Ижмолоко) в качестве сырья используют сухой молочный порошок западных регионов. Переработчики мяса закупают сырье зарубежного происхождения и из западных регионов, где его себестоимость и закупочные цены несоизмеримо или существенно ниже местных. Предприятиям агросервиса, агротехобслуживания, прочей инфраструктуре часто более выгодным становится использование торговых, производственных помещений для обслуживания физических лиц, различных коммерческих структур.

Рыночно регулируемая подсистема АПК включает в себя КФХ и ЛПХ.

А.В. Чанов указывает на наличие противоречия между логическим и историческим ходом развития производственных (капиталистических) отношений в АПК – не от производства к рынку, а, наоборот, от рынка к производству. Развитие отношений шло и идет по принципам не горизонтальной, как в промышленности, а вертикальной концентрации, посредством подчинения инфраструктурным капиталистом сельскохозяйственных товаропроизводителей. Причиной тому – мелкость, распыленность, слабость, неорганизованность, неосведомленность самого сельскохозяйственного товаропроизводителя.

Сельскохозяйственные товаропроизводители начинают входить в сферу влияния высших форм финансового капитала, повторяя ход докооперированного развития сельского хозяйства в конце XVIII – начале XIX веков. Монополизованный (олигополизованный) промышленный капиталист наиболее за-

интересован в долгосрочном подчинении себе или в сотрудничестве лишь с теми сельскохозяйственными товаропроизводителями, которые предоставляют крупные партии стандартного товара.

Характер отношений распределения, обмена и присвоения благ в форме добавленной стоимости (третья группа) характером отношений первых двух групп. В условиях очевидного экономического доминирования инфраструктуры над сферой сельского хозяйства создаваемая добавленная стоимость распределяется несправедливо. По этому поводу А.В. Чаянов отмечает следующее: «Крестьянское хозяйство противостоит во всей своей ничтожности и слабости ожесточенному напору мощных капиталистических организаций, получающий свои прибыли за счет недоплаты за продукты крестьянского труда и переплаты за покупаемые ими товары (169, стр. 177)».

По нашим приблизительным подсчетам имеет место следующее распределение добавленной стоимости между сферами рыночной подсистемы АПК Удмуртской Республики (табл. 15).

Таблица 15

Приблизительная оценка и распределение начисленной добавленной стоимости, созданной (полученной) некоторыми сферами рыночной подсистемы АПК Удмуртской Республики  
(без крупнейших агропромышленных предприятий)

Год	Сфера АПК	Показатель	Добавленная стоимость, тыс. руб.	Структура, %
1	2	3	4	5
2002	Сельское хозяйство	Зарплата, социальные выплаты	910519	32,9
		Чистая прибыль (без дотаций, субсидий)	-200984	-7,3
		Дотации, субсидии	283231	10,2
		Добавленная стоимость 1	992766	35,9
	Переработка	Зарплата, социальные выплаты	300730	10,9
		Чистая прибыль (без дотаций, субсидий)	40066	1,4
		Дотации, субсидии	16393	0,6
		Добавленная стоимость 2	357189	12,9
	Обслуживание	Зарплата, социальные выплаты	164513	5,9
		Чистая прибыль (без дотаций, субсидий)	29996	1,1
		Дотации, субсидии	2226	0,1
		Добавленная стоимость 3	196735	7,1
	Государство	Налоги	1550127	56,1
Дотации, субсидии, социальные выплаты (-)		331297	12,0	
Добавленная стоимость 4		1218830	44,1	
		Всего	2765520	100
2003	Сельское хозяйство	Зарплата, социальные выплаты	1043013	31,3
		Чистая прибыль (без дотаций, субсидий)	-340796	-10,2
		Дотации, субсидии	243456	7,3
		Добавленная стоимость 1	945673	28,4

Продолжение таблицы 15

1	2	3	4	5
2003	Переработка	Зарплата, социальные выплаты	358846	10,8
		Чистая прибыль (без дотаций, субсидий)	39488	1,2
		Дотации, субсидии	23983	0,7
		Добавленная стоимость 2	422317	12,7
	Обслуживание	Зарплата, социальные выплаты	186101	5,6
		Чистая прибыль (без дотаций, субсидий)	17364	0,5
		Дотации, субсидии	5707	0,2
		Добавленная стоимость 3	209172	6,3
	Государство	Налоги	2053341	61,7
		Дотации, субсидии, социальные выплаты (-)	302601	9,1
		Добавленная стоимость 4	1750740	52,6
	Всего		3327902	100

Данные табл. 15 показывают, что преобладающая часть добавленной стоимости АПК присваивается государством, которому следовало бы выделять больше дотаций в сельское хозяйство. Снижение доходности АПК в 2003 году практически не повлияло на доходы государства, ухудшение экономической ситуации привело к уменьшению доли всех трех сфер в добавленной стоимости, из которых наиболее экономически слабыми являются обслуживающие предприятия и, в особенности, сельское хозяйство.

Следует отметить, что довольно большие доли добавленной стоимости присваивается сферами обслуживания и переработки о чем свидетельствуют данные табл. 16.

Таблица 16

Оценка деловой активности некоторых сфер рыночной подсистемы АПК  
Удмуртской Республики в 2002-2003 годах

Показатель	2002 год				2003 год			
	Сельское хозяйство	Переработка	Обслуживание	По трем сферам	Сельское хозяйство	Переработка	Обслуживание	По трем сферам
Добавленная стоимость, млн. руб.	993	357	197	1547	946	422	209	1577
Среднегодовая стоимость ОПФ, млн. руб.	8874	1156	877	10907	9311	1265	905	11481
Среднегодовая стоимость ОПФ и оборотного капитала, млн. руб.	12005	1944	1431	15380	12817	2204	1533	16554
Среднесписочная численность работников, тыс. чел.	67	8	5	80	65	8	5	78
Полная себестоимость реализованной продукции, млн. руб.	3195	3053	766	7014	3862	3751	897	8510
Прибавочность ОПФ, %	11	31	22	14	10	33	23	14
Прибавочность продукции, %	31	12	26	22	24	11	23	19
Прибавочность ОПФ и оборотного капитала, %	8	18	14	10	7	19	14	10
Прибавочность труда, тыс. руб./чел.	15	45	39	19	15	53	42	20

Данные табл. 16 показывают, что прибавочность капитала и труда значительно выше в сферах обслуживания и, в особенности, переработки, чем в сфере сельского хозяйства. Это является следствием более монополизированного положения первых двух сфер.

Основным и, можно сказать единственным, направлением государственного регулирования производственных отношений в АПК на уровне Удмуртской Республики являются отношения распределения добавленной стоимости, создаваемой в молочно-продуктовом подкомплексе. В середине 90-х годов Правительство Удмуртской республики пыталось административно урегулировать цены на молокопродукты, что было признано нелегитимным (110, стр.50).

В начале 2003 года на «собрании» переработчиков Удмуртии, проведенному по инициативе Правительства Удмуртии, уже не административно, а в добровольно-принудительном порядке был установлен нижний предел закупочной цены на молоко I сорта в размере 4,6 рубля за кг. Из них 4,2 рубля должны были выплачиваться на покрытие текущих расходов в сроки, установленные обычаями делового оборота. Остальная сумма подлежала накоплению на специальном счете у переработчиков с целью последующего, после окончания отчетного года, централизованного использования накопленных сумм на обновление и модернизацию основных средств. Уже в начале лета 2003 года большинство молокоперерабатывающих предприятий перестали полностью или частично оплачивать поставляемое им молоко сырье, в особенности, малым сельскохозяйственным товаропроизводителям.

Средняя по республике цена приемки молока I сорта переработчиками составляла до принятия решения менее 4 рублей за кг (в 2001 году – 3,76 рублей за кг). Наиболее высокие закупочные цены на молоко характерны для Вавожского района, где средняя цена составила в 2001 году 4,16, в 2002 – 3,99, в 2003 – 4,49 рублей за кг. Средняя по республике цена реализации молока в 2003 году составила 4,20 руб./кг. Только отдельные, наиболее крупные сельскохозяйственные предприятия имели возможность реализовать молоко по ценам

близким к установленным. В 2004 году закупочная цена на молоко установлена в размере 5,20 рублей за кг.

Таблица 17

Отраслевая структура результата производственно-хозяйственной деятельности перерабатывающих предприятий Удмуртской Республики в 2002-2003 годах

Подкомплекс	Прибыль						Убыток					
	Количество предприятий		Сумма, тыс. руб.		Структура, %		Количество предприятий		Сумма, тыс. руб.		Структура, %	
	2002 г.	2003 г.	2002 г.	2003 г.	2002 г.	2003 г.	2002 г.	2003 г.	2002 г.	2003 г.	2002 г.	2003 г.
Мясной	5	4	18921	6137	17	4	3	1	10568	542	30	1
Молочный	9	9	85159	128181	75	80	3	5	1330	16057	4	35
Пищевой	1	-	92	-	0	-	2	3	1817	6398	5	14
Льняной	1	6	212	2005	0	1	11	5	9432	7496	26	16
Зерновой	4	4	9166	24333	8	15	10	7	12603	15858	35	34
Всего	20	23	113550	160656	100	100	29	20	35750	46351	100	100

Данные табл. 17 свидетельствуют о том, что «львиная» доля доходов перерабатывающей промышленности создается в молочном подкомплексе. Льняная и пищевая промышленность убыточны.

Наиболее сильная конкуренция в инфраструктуре АПК характерна лишь для сферы переработки. Прочая инфраструктура развита слабо. При этом более сильна конкуренция на рынке сбыта, нежели на рынке сырья. Можно сказать, что последняя в наиболее жестких формах присутствует лишь в молочно-продуктовом подкомплексе.

Таким образом, монополизированный (олигополизированный) капиталист, имея финансовые ресурсы, становится и серьезной политической силой, способной противостоять государственным органам власти.

Цены на мясопродукты, зерно, лен существенно сбиваются ввозом более дешевого импортного сырья, продуктов питания и одежды, картофель и овощи в значительных количествах производятся ЛПХ и идут в пищу практически в естественном их виде. Молоко же малотранспортабельно. Себестоимость молочной продукции в Удмуртии довольно низка, что не позволяет проникнуть на региональный рынок импортной и, наоборот, позволяет реализовать часть за его пределами. Это ужесточает конкуренцию между переработчиками молока в смежных сырьевых зонах. По другим видам продуктов питания конкуренция за источники сырья между переработчиками практически отсутствует.

Данные табл. 1 приложения 4 показывают, что на региональном рынке молочного сырья наиболее крупными олигополистами являются ЗАО «Кезский сырзавод», ОАО «Можга сыр», ОАО «Ува-молоко», ООО «Каракулино-молоко» и ЗАО «Ижмолоко». Доля их рынка превышает 2/3 и ежегодно возрастает. Данные табл. 2 и 3 приложения 4 свидетельствуют об обширности территории заготовительной экспансии крупных молокоперерабатывающих предприятий. Например, сырьевая зона ОАО «Можга сыр» включает в себя поставщиков Можгинского, Алнашского, Малопургинского, Граховского, Кизнерского, Сарапульского, Каракулинского районов, а также Республики Татарстан.

Данные табл. 4 приложения 4 свидетельствуют о высокой эффективности финансово-хозяйственной деятельности крупных молокоперерабатывающих предприятий.

Несмотря на наличие конкуренции руководители хозяйств, в особенности некрупных, отмечают, что молоко им приходится сбывать в наиболее близко расположенные молокоперерабатывающие предприятия: хозяйства Вавожского и Сюмсинского районов в ЗАО «Ува молоко», хозяйства Воткинского района в ОАО «Воткинск молоко», тогда как картофель, мясо, зерно, овощи имеют более диверсифицированную структуру покупателей, которая к тому же из года в год непостоянна.

В настоящее время начали появляться малые перерабатывающие предприятия, осуществляющие первичную переработку, розлив молока в пакеты и поставку в розничную торговлю. Открылось множество малых предприятий осуществляющих переработку зерна в муку, выпечку хлебобулочных, макаронных изделий, переработку мяса и выпуск мясопродуктов (пельмени, фарш, гуляш, шашлык и т. д.). Картофель крупными партиями многие годы вывозится коммерсантами в Москву, Ленинград, другие крупные города.

Развивают собственную переработку, сбыт и наиболее предприимчивые руководители сельскохозяйственных предприятий. Тем не менее в большинстве из них по-прежнему бытует мнение, что проще реализовать сырье (мясо, зерно, молоко), оставив своих людей без работы в межсезонье, чем его переработав,

реализовать полуфабрикаты, и, таким образом, найти себе дополнительное занятие и доходы.

### 2.3. Развитие кооперационно-интеграционных процессов в районных системах АПК

В последнее время в ряде районов Удмуртии (Сюмсинский, Шарканский, Завьяловский, Каракулинский, Вавожский, Воткинский и другие) предпринимаются определенные усилия по созданию агрофирм, как посредством кооперации сельскохозяйственных товаропроизводителей и интеграцией их с инфраструктурными предприятиями, так и посредством кооперации (или без нее) и развития ими собственного комплекса инфраструктуры (переработка, торговля, агросервис и т. д.).

Процесс реорганизации производственных отношений в регионе после приватизации проходил стихийно и носил лишь локальный (местный) характер, затрагивая, как правило, одно, реже – большее количество предприятий.

Таблица 18

Динамика численности сельскохозяйственных предприятий  
(на конец года, без КФХ)

Район/регион	Год							
	1990	1995	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Сюмсинский	10	15	15	15	15	16	13	10
Шарканский	17	19	23	25	26	26	26	25
Вавожский	15	17	18	17	18	16	16	16
Удмуртская республика	372	431	446	443	455	445	452	470

В целом по Удмуртии за анализируемый период, кроме 1999 и 2001 года, выделение и разделение предприятий преобладало над присоединением и объединением (табл. 18). Однако в Удмуртской Республике имеют место и набирают обороты кооперационно-интеграционные процессы. В 2003 году объединилось пять сельскохозяйственных предприятий в Шарканском районе, в 2001 году – три предприятия в Сюмсинском и два – в Вавожском районах. Сокращение

количества организаций Сюмсинского района обусловлено также их распадом в личные подсобные хозяйства.

Вавожский район по результатам сельскохозяйственной деятельности входит в число сильнейших районов, Шарканский относится к «золотой середине», а Сюмсинский отражает положение дел в наислабейших районах.

Динамика и состав организационно-правовых форм предприятий и организаций (табл. 19) свидетельствует об увеличении количества и доли хозяйственных обществ и сокращении доли сельскохозяйственных кооперативов. Состав организационно-правовых форм сельскохозяйственных организаций в Удмуртской Республике приведен в приложении 5.

Таблица 19

Состав и динамика организационно-правовых форм предприятий и организаций в сельском хозяйстве Удмуртской Республики

Год	Район/ регион	Организационно-правовая форма						
		СПК	ЗАО	ОАО	ООО	ГУП РФ	ГУП УР	Прочие
2001	Сюмсинский	6	1	-	2	-	-	7
	Шарканский	14	4	-	-	-	1	7
	Вавожский	12	-	1	3	-	-	1
	Удмуртская республика	355	13	20	14	5	12	26
2002	Сюмсинский	4	1	-	1	-	-	7
	Шарканский	15	3	-	-	-	1	7
	Вавожский	12	-	1	3	-	-	1
	Удмуртская республика	354	17	22	16	5	12	26
2003	Сюмсинский	7	1	-	-	-	-	2
	Шарканский	15	3	-	1	-	1	5
	Вавожский	12	-	1	3	-	-	-
	Удмуртская республика	356	19	23	31	5	14	23

Изучение сложившейся ситуации в АПК Удмуртии, в частности посредством проведенных опросов руководителей, специалистов, работников выявило следующие препятствия на пути кооперации:

- ✓ конкуренция между сельскохозяйственными предприятиями за рынки сбыта продукции, в первую очередь молока, что порождает недоверие к потенциальным участникам, опасение конфликтов с перерабатывающим предприятием-монополистом;

- ✓ непонимание идей и преимуществ кооперации, не знание ее основ, страх нового и перемен руководителями и специалистами предприятий, отсутствие опыта совместной работы;
- ✓ привычка все преобразования проводить по указке сверху, отсутствие смелости и предприимчивости, недостаточность воли и самостоятельности у руководителей;
- ✓ низкий уровень квалификации (либо ее отсутствие) экономистов на предприятиях, отсутствие стратегического плана совершенствования производственных отношений АПК, бездействие руководителей и специалистов Министерства сельского хозяйства и его управлений при администрациях районов, отсутствие лидеров кооперативного движения.

Экономически сильные хозяйства пытаются улучшить результаты своей деятельности, как правило, за счет внутренних факторов – продуктивность, производительность, качество и так далее, таким образом став на службу монополистическому капитализму. Так, например, в Вавожском районе таких хозяйств много, но наиболее крупными и эффективными являются СХПК «Луч», СПК «Удмуртия», СХПК «Колос» и СХПК «им. Мичурина». Ими создается более 10% всей прибыли сельского хозяйства Удмуртии. Они являются уникальным плацдармом для начала кооперационных мероприятий, но как раз они и не могут найти «общий язык», нуждаются в «толчке извне».

В Сюмсинском районе эффективных хозяйств нет. Крупный капиталист (ЗАО «Ува-молоко», мясокомбинаты, агросервисы) мало заинтересован в их продукции и во взаимовыгодном сотрудничестве с ними. По утверждению руководителей этих хозяйств качество их молока в ЗАО «Ува молоко» регулярно занижается. «Не граждане России», захватившие нишу по перепродаже зерна, мяса, овощей строят препятствия сбыту этой продукции в перерабатывающие и заготовительные организации. Необходимость кооперации экономически слабых хозяйств очевидна. Кооперация для них – это самый простой путь к выживанию. Кооперация для эффективных хозяйств – возможность экстенсивного

расширения своих производственных мощностей и последующей их интенсификации.

Экономически сильные хозяйства, как сильные инфраструктурные предприятия, более склонны к поглощению не обремененных долгами слабых посредством реализации треста (примеры имущественного холдинга в АПК Удмуртии отсутствуют) нежели к развитию добровольных форм сотрудничества. Так, например, в Вавожском районе в 2001 году СХПК «Колос» присоединил к себе в качестве производственного участка СХПК «им. Калинина» с приблизительно равными размерами производственных мощностей, крайне противоположным финансовым состоянием, низкой производительностью труда, недисциплинированной рабочей силой и т. д. Ужесточение дисциплины с одновременным развитием зависимости доходов от результатов труда уже дают свои плоды.

СХПК «Колос» относится к числу агропромышленных предприятий с углубленной переработкой зерна. В его состав входят 2 мельницы, пекарня, макаронный цех, магазин, 2 пилорамы. О глубокой переработке мясного и молочного сырья руководство всерьез не задумывалось.

Обремененность экономически несостоятельных хозяйств огромными долгами, обеспечивающими иногда до 70-80% всех активов, вынуждает искать формы кооперации, избавляющие создаваемые объединения от прямого участия в них долгов прежних предприятий. Формы треста при отсутствии интегратора-инвестора здесь нецелесообразны. Поэтому в Удмуртии в качестве промежуточных форм кооперации в объединениях с участием экономически слабых хозяйств стали практиковаться договорные холдинги. Первые из них появились в Шарканском и Сюмсинском районах.

Формирование имущественных холдингов в современных условиях сложно реализуемо, использование треста в качестве формы кооперации экономически слабых хозяйств не целесообразно. Добровольные же формы требуют наличия эффективных собственников. Поэтому из форм наемного и принудительного типа кооперации наиболее перспективным оказался «неофициаль-

ный» договорной холдинг, предполагавший формирование холдинговых отношений без оформления официальных документов о холдинговой зависимости. «Неофициальный» договорной холдинг – промежуточная форма, так как позднее предполагалось преобразование его в другие формы экономических взаимоотношений, как правило, в трест.

Примерами подобных объединений в Удмуртской Республике являются ЗАО «Агрофирма «Родники» и ЗАО «Ошмес». В обоих случаях предполагалось, что указанные объединения будут основаны на кооперации сельскохозяйственных товаропроизводителей и интеграции их с перерабатывающими, а в одном случае и с агросервисными предприятиями. При этом учреждалась организация, в обоих случаях в форме ЗАО (в качестве альтернативных вариантов рассматривались также ООО и ОАО), в которую в качестве вкладов передавалось все не обремененное залогом и не арестованное имущество участников, все – кроме земли. Эта организация «по неписаным» основаниям признавалась головной (управляющей) компанией по отношению к ее участникам. Последние сохраняли статус юридического лица до начала предполагаемой процедуры банкротства (ликвидации) и формирования треста.

На базе имущества прежних хозяйств формировались хозрасчетные подразделения объединения, в которое на новые должности переводились руководители и работники. Руководители лишались печатей и права подписи документов. Изъятие печатей и препятствие руководству существующими предприятиями является противозаконным, но применявшийся механизм объединения требовал жесткой централизации управленческого воздействия.

ЗАО «Агрофирма «Родники» Сюмсинского района основано осенью 2001 года. В его состав вошли мясоперерабатывающее предприятие ООО «Тур», три СПК – «Лекшурский», «Мир», «Прогресс» и шесть физических лиц. Основная доля акций (64%) принадлежит ООО «Тур», собственник которого и назначен генеральным директором ЗАО. В перспективе не отрицалась возможность присоединения и других хозяйств района.

Инициаторами объединения выступили некоторые руководители сельскохозяйственных предприятий, собственник ООО «Тур». Инициатива была поддержана администрацией района и большинством работников.

Предполагалось, что объединение станет агрофирмой мясного направления, но уже с середины 2003 года стало ясно, что производство и переработка мяса не может быть основной его специализацией. Главная проблема, по словам руководителей агрофирмы – конкуренция на рынках сбыта мясопродуктов, которая особенно усилилась в 2003 году.

Основным рынком сбыта продукции ООО «Тур» был и остается г. Ижевск. Небольшая часть продукции реализуется через собственную розничную торговую сеть. Ранее (2001-2002 годы) продукцию принимали в продовольственных магазинах, супермаркетах г. Ижевска. Сейчас от нее отказываются, ссылаясь на наличие более низких цен. Производственные мощности перерабатывающих цехов недоиспользуются более чем на 50%.

Производительность завода составляет 4 т в день, а потребность в мясном сырье составляет около 100 т в месяц, что обуславливает потенциальную необходимость наращивать поголовье КРС в сырьевой зоне до 13 тыс. голов. В середине 2003 года в агрофирме стадо КРС насчитывало 700 голов, даже в целом по Сюмсинскому району с учетом ЛПХ поголовье КРС не превышает 5 тысяч голов и из года в год сокращается. Поэтому потребность в мясном сырье удовлетворяется за счет завоза его из других регионов России и импорта. Предприятие производит около 50 различных видов мясной продукции. Численность персонала насчитывает около 80 чел.

В настоящее время руководство агрофирмы развивает молочное направление посредством закупа племенного скота молочных пород и наращивания собственного поголовья. Используемые формы финансирования – кредиты банков, бюджетные кредиты, в том числе под целевые программы, собственные средства.

ЗАО «Ошмес» Шарканского района зарегистрировано в апреле 2003 года. Участниками его выступили пять сельскохозяйственных предприятий –

МУСХП «Мувырское», ЗАО «Идеал», СХПК «Пахарь», СХПК «Колхоз «Дружба», СХПК «Родина», Шарканское потребительское общество и молокоперерабатывающее предприятие ОАО «Воткинскмолоко».

Инициатор объединения – руководство администрации Шарканского района, которое идеи централизации управления районным АПК прорабатывает уже с середины 90-х годов. Предпринимались попытки добиться добровольной кооперации. Незнание законодательства, отсутствие интереса и непонимание идей кооперации и интеграции, стремление к иждивенчеству, моральная деградация основной массы крестьянства, страх «бизнесменов» утратить еще неразворованное имущество, незнание кооператорами основ ведения кооперативной работы, неправильная ее организация – это делало невозможным добровольность кооперации. Поэтому использовалось принуждение властью сверху, убеждение, обещания и так далее.

Предполагалось объединить весь АПК района: сельскохозяйственные предприятия, КФХ, инфраструктуру – ОАО «Шаркансельстрой», ОАО «Воткинскмолоко», ОАО «Шарканснаб», ОАО «Шарканская МТС», ОАО «Шарканское РТП», ОАО «Агрехимия», льнозавод ОАО «Лазурь», транспортное предприятие ОАО «АСУ».

ОАО «Воткинскмолоко» приняло ассоциативное участие, внося лишь 500 тыс. руб. денежными средствами или 0,7% уставного капитала. Годовой объем переработки молока в нем составляло 24 тыс. т., при объеме производства объединившимися предприятиями – 4,8 тыс. т.

Существует множество других подтверждений начала кооперационно-интеграционного движения в районах республики. Например, в начале 2004 года объединились три хозяйства Малоपुरгинского района посредством назначения во всех трех одного генерального директора. В конце июля 2003 года ГУП «Кигбаевский свинокомплекс» было присоединено к ЗАО «Сарапульская птицефабрика». Объединяются и перерабатывающие предприятия. Так в 2002 году ОАО «Можга сыр» присоединил к себе ОАО «Кизнермолпром». Назревают интеграционные процессы в льноводстве в северных районах республики.

Реформирование организационно-экономического механизма посредством различных форм концентрации позволило сконцентрировать усилия дефицитных квалифицированных специалистов, объединить общие функции хозяйственной деятельности (сбыт, снабжение, учет и так далее), сконцентрировать финансовые ресурсы и производственный потенциал, объединить интересы и цели. Организационно-экономический механизм вновь созданных объединений еще не до конца оформлен: внедряется внутрихозяйственный расчет, совершенствуется коммерческая деятельность, не до конца оптимизированы организационные и управленческие структуры, не выработаны методики внутреннего ценообразования, отсутствуют механизмы внутреннего межхозяйственного кредитования, банкротства, страхования, дальнейшей кооперации и интеграции и многое другое, но уже сейчас прослеживается повышение стабильности и эффективности работы прежних предприятий. Заметно возросла экономическая сила и политическая власть прежних хозяйств в районах, их инвестиционная привлекательность, хотя четко прослеживается еще далеко не достаточно высокий их уровень.

В целом указанные примеры развития производственных отношений есть не что иное как первые шаги к формированию кооперированно-интегрированных систем АПК пока еще районного уровня.

#### **2.4.Связь эффективности и размеров хозяйственной деятельности**

Об экономической эффективности (о синергетическом эффекте) всех возможных комбинаций концентрации, специализации и диверсификации (кооперации, интеграции и конгломерации) можно судить по совокупному эффекту «крупной» деятельности, имеющей место на сельскохозяйственных предприятиях. Современное сельскохозяйственное предприятие представляет собой единство кооперации одинаковых, интеграции взаимосвязанных (зависимых) и

конгломерации несвязанных друг с другом видов деятельности и подразделений (или работников) их осуществляющих.

Об эффективности крупной деятельности в данном параграфе мы судим по наличию зависимости финансовых результатов хозяйственной деятельности от некоторых показателей ее физических размеров в сельскохозяйственных предприятиях Вавожского района. В целях сглаживания колебаний результатов деятельности каждое предприятие включено в одну из групп согласно классификации.

В табл. 20-23 исследуется зависимость цены, полной себестоимости, прибыли от продаж, рентабельности единицы основных видов продукции от размеров сбытовой деятельности хозяйств Вавожского района.

Таблица 20

Зависимость финансовых результатов от объемов реализации молока в хозяйствах Вавожского района

Годы	Показатели \ Группы предприятий	Свыше 1 тыс. т	От 1 до 0,6 тыс. т	От 0,6 до 0,3 тыс. т	Менее 0,3 тыс. т
2001	Цена, руб./ц	436	368	363	352
	Себестоимость, руб./ц	262	310	317	393
	Прибыль, руб./ц	174	58	46	-41
	Рентабельность, %	66	19	15	-10
	Средний объем реализации в группе, т	2747	727	392	227
2002	Цена, руб./ц	413	340	356	369
	Себестоимость, руб./ц	309	313	365	375
	Прибыль, руб./ц	104	27	-9	-6
	Рентабельность, %	34	9	-2	-2
	Средний объем реализации в группе, т	3112	716	397	233
В среднем за два года	Цена, руб./ц	424	354	361	362
	Себестоимость, руб./ц	287	312	333	382
	Прибыль, руб./ц	137	42	28	-20
	Рентабельность, %	48	13	8	-5
	Средний объем реализации в группе, т	2930	721	394	230

Данные табл. 20 полностью подтверждают предположение о зависимости финансовых результатов продаж молока от размеров его реализации и производства. Это связано с тем, что крупные молокоперерабатывающие предприятия более заинтересованы в стимулировании и более зависимы лишь от более крупных производителей молока-сырья при прочих равных условиях.

Таблица 21

**Зависимость финансовых результатов от объемов реализации мяса КРС в хозяйствах Вавожского района**

Показатели	Годы \ Группы предприятий	Свыше 800 ц	От 800 до 400 ц	Менее 400 ц
Цена, руб./ц	2001 год	2195	1975	1873
	2002 год	2288	2063	2049
	В среднем за 2 года	2242	2018	1967
Себестоимость, руб./ц	2001 год	1383	2183	1813
	2002 год	1790	2400	1870
	В среднем за 2 года	1592	2291	1843
Прибыль, руб./ц	2001 год	812	-208	60
	2002 год	498	-337	179
	В среднем за 2 года	650	-273	124
Рентабельность, %	2001 год	59	-10	3
	2002 год	28	-14	10
	В среднем за 2 года	41	-12	7
Средний объем реализации в группе, т	2001 год	350	60	22
	2002 год	369	51	32
	В среднем за 2 года	359	55	27

Данные табл. 21 показывают, что цена реализации мяса КРС растет по мере увеличения объемов его сбыта. Эффект концентрированного сбыта четко прослеживается при сравнении группы крупных и мелких предприятий. Показатели результатов реализации мяса КРС наименее привлекательны в группе средних предприятий, что, очевидно, связано с более высоким эффектом индивидуализации выращивания животных в группе мелких при ухудшении условий хозяйствования.

Таблица 22

**Зависимость финансовых результатов от объемов реализации зерна в хозяйствах Вавожского района**

Показатели	Годы \ Группы предприятий	Свыше 500 т	От 500 до 200 т	Менее 200 т
Цена, руб./ц	2001 год	206	213	192
	2002 год	168	156	142
	В среднем за 2 года	184	189	166
Себестоимость, руб./ц	2001 год	109	153	179
	2002 год	173	140	195
	В среднем за 2 года	147	148	188
Прибыль, руб./ц	2001 год	97	60	13
	2002 год	-5	16	-53
	В среднем за 2 года	37	41	-22
Рентабельность, %	2001 год	89	39	7
	2002 год	-3	11	-27
	В среднем за 2 года	25	28	-12
Средний объем реализации в группе, т	2001 год	981	337	92
	2002 год	920	359	103
	В среднем за 2 года	944	346	98

Данные табл. 22 и 23 в целом подтверждают наличие зависимости цены, себестоимости, прибыли от продаж и рентабельности от объемов производства и реализации продукции.

Таблица 23

Зависимость финансовых результатов от объемов реализации картофеля в хозяйствах Вавожского района

Показатели	Годы \ Группы предприятий	Свыше 700 т	От 70 до 700 т	Менее 70 т
Цена, руб./ц	2001 год	216	213	247
	2002 год	307	299	305
	В среднем за 2 года	276	232	269
Себестоимость, руб./ц	2001 год	82	175	247
	2002 год	102	363	311
	В среднем за 2 года	95	216	271
Прибыль, руб./ц	2001 год	134	38	0
	2002 год	205	-64	-6
	В среднем за 2 года	181	16	-2
Рентабельность, %	2001 год	163	22	0
	2002 год	201	-18	-2
	В среднем за 2 года	191	7	-1
Средний объем реализации в группе, т	2001 год	1166	455	47
	2002 год	1102	251	23
	В среднем за 2 года	1123	387	38

Анализ зависимости финансовых результатов деятельности хозяйств Вавожского района от размеров их посевных площадей (табл. 1 приложения б) свидетельствуют о том, что более крупные по размерам засеваемых площадей хозяйства более эффективны. При этом наиболее четкая зависимость цен, себестоимости, прибыли и рентабельности от размеров засеваемых площадей имеет место по видам продукции растениеводства - картофель и зерно. Что касается продукции животноводства, то этот факт здесь прослеживается также четко, но в меньшей степени. Очевидно, вследствие влияния других факторов, более важных для животноводства, например, среднесписочной численности работников, занятых в сельском хозяйстве, среднегодового поголовья КРС.

Анализ зависимости финансовых результатов деятельности хозяйств Вавожского района от среднесписочной численности работников (табл. 2 приложения б) показывает, что более крупные по количеству работников хозяйства более эффективны. При этом наиболее явная зависимость цен, себестоимости и рентабельности от среднесписочной численности имеет место по продукции животноводства.

В целях подтверждения выше приведенных выводов о существовании зависимости финансовых результатов от реализации продукции хозяйствами Вавожского района от размеров их деятельности нами построены модели и проведен корреляционно-регрессионный анализ с применением ЭВМ и программы Regress. В качестве результативных показателей взяты цена реализации, себестоимость, прибыль и рентабельность на единицу (1 ц) продукции от факторов их определяющих (посевная площадь, поголовье КРС, количество работающих в хозяйстве, стоимость основных средств, объемы реализации продукции).

При построении моделей за основу взяты четыре основных вида продукции: молоко, мясо КРС, зерно и картофель. Таким образом, нами составлено 16 моделей (приложение 7).

Результаты анализа парной и множественной корреляции подтверждают ранее сделанные выводы о существовании зависимости и показывают, что основное влияние на результативные показатели в животноводстве оказывают объем реализации и поголовье КРС, а в растениеводстве – посевная площадь и количество работающих в хозяйстве. Наименьшее влияние оказывают соответственно в животноводстве посевная площадь, в растениеводстве – объем реализации продукции.

Данные всех выше проведенных анализов свидетельствуют о том, что более высокая концентрация производственных мощностей сочетается с более высокими результатами финансово-хозяйственной деятельности, более высокими ценами реализации, более низкой себестоимостью. Приведенные в таблицах расчеты свидетельствуют о более высокой стабильности деятельности наиболее крупных предприятий. Из года в год результаты финансово-хозяйственной деятельности небольших предприятий в отличие от более крупных под влиянием различных факторов колеблются существенно и изменяются непредсказуемо.

В группы крупнейших предприятий Вавожского района входят СПК «Удмуртия», СХПК «Колос», СХПК «им. Мичурина», СХПК «Луч» и СХПК «Волипельга». Первые четыре являются передовыми хозяйствами района, по-

следнее занимает пятое место в районе по своим размерам и одно из последних по результатам финансово-хозяйственной деятельности, финансовому состоянию и устойчивости. Причина здесь в деградации производственных отношений.

Крупные формы хозяйствования всегда были и будут более эффективными при прочих равных условиях. Мелкие формы хозяйствования могут довольно эффективными, благодаря усердному и тяжелому труду, бережливости, предприимчивости, сокрытию своих доходов и применению льготных систем налогообложения, существованию эффекта индивидуализации, позволяющего максимизировать результат выполнения определенных операций (например, более тщательный уход за каждым животным, растением с учетом его биологических особенностей, физиологических потребностей). Кроме того, малые формы хозяйствования имеют возможность и часто реализуют эффекты концентрации посредством различных форм и типов кооперации (интеграции). Для России и Удмуртии характерны кооперативные объединения добровольного типа: ассоциации (АКФХ) и объединения КФХ (ОКФХ). Деятельность подобных формирований локальна, размеры не существенны, но результаты ощутимы.

Таблица 24

Индексы физического объема продукции сельского хозяйства по категориям хозяйств в Удмуртии (в сопоставимых ценах, в процентах к предыдущему году)

Год	Сельскохозяйственные предприятия	Хозяйства населения	КФХ, их ассоциации и объединения
1995	91	99	93
1998	87	101	77
1999	100	112	109
2000	102	89	113
2001	115	104	127

Данные табл. 24 показывают, что темпы роста объемов производства сельскохозяйственной продукции КФХ и их объединениями более существенны, чем у предприятий. Следует предположить, что фермерство олицетворяет собой особую группу наиболее предприимчивых крестьян на селе – предприимчивых, эффективных собственников, хозяев. Значительная же часть сельско-

хозяйственных предприятий опирается на морально деградировавший слой крестьянства.

Важнейшим условием эффективной деятельности является наличие и преобладание в объединении эффективных собственников труда. Наиглавнейшим признаком эффективного собственника является не наличие в его собственности средств производства, а наличие у него интереса к эффективной эксплуатации находящегося в его пользовании, распоряжении, частной индивидуальной, долевой или иной собственности имущества, то есть интереса к труду, его результатам и их повышению, что возможно при всех известных типах кооперации. Наличие же частной собственности на результаты труда, деятельности является обязательным условием форм добровольного типа кооперации, а наличие собственности на средства производства – важнейшей гарантией, закрепляющей право собственности на результаты труда.

При разделении слабого хозяйства возможно сосредоточение в отдельных его частях наиболее эффективных собственников, что только в этом случае может обеспечить в отдельных частях бывшего хозяйства улучшение результатов деятельности. Может сложиться впечатление удачного исхода реформирования. Однако ухудшится экономическое состояние и социальная ситуация в остальных частях хозяйства, которые станут деградировать более высокими темпами. Проявятся эффекты деконцентрации при снижении эффекта индивидуализации. Примерами эффективных собственников, выделенных из организационного плана прежних хозяйств служат фермерские хозяйства, их объединения. Например, в Сюзунском районе ОКФХ «Лялинское» (сейчас коопхоз «Лялинский»), АКФХ «Труд», АКФХ «Сюзунил» выделились из распадающегося откормочного совхоза «Сюзунский».

По нашему мнению не следует отрицать права на существования ни крупных, ни малых форм хозяйствования. Следует придерживаться плюрализма форм собственности и организационно-правовых форм. Должны быть оправданы любые механизмы реорганизации, способствующие формированию

эффективных хозяев на селе, стабилизации и росту эффективности сельскохозяйственного производства.

Объединение экономически слабых хозяйств при отсутствии у них кооперативного духа без жесткой централизации управленческих функций, без проведения серьезных организационно-экономических преобразований, без повышения эффективности собственников труда тоже мало эффективно.

Объединение экономически слабых субъектов АПК с сильными способствует интенсивному перевоспитанию основной массы работников в эффективных собственниках своего имущества и труда, позволяет в текущем порядке реформировать организационно-экономический механизм неэффективных хозяйств. Этот путь позволяет не разрывать существующие отношения внутри хозяйствующих субъектов, что происходит при разделении, но постепенно развивает и совершенствует их; в отличие от антикризисного управления не является разорительно дорогим для собственников; не отнимает у них прав на управление своим имуществом, но способствует воспитанию интереса к труду и чувства собственности. Примеры подобных реорганизаций в Удмуртии были рассмотрены выше: СХПК «Колос» (кооперированное объединение в форме треста), ЗАО «Родники» (кооперированно-интегрированное объединение в форме договорного холдинга), ЗАО «Ошмес» (кооперированное объединение в форме договорного холдинга).

Сельскохозяйственные предприятия СПК «Лекшурский», «Мир» и «Прогресс» на момент образования агрофирмы ЗАО «Родники» находились на грани банкротства. Их финансовое состояние и результаты деятельности отражали положение дел в наихудших хозяйствах Удмуртии, они не имели реальной возможности восстановить свою платежеспособность.

Во всех хозяйствах в течение 1991 – 2001 гг. уменьшались посевные площади, снижалась урожайность, сокращалось поголовье скота (численность КРС в 1992 г. – 2024 гол; в 2000 г. – 700 гол.; сер. 2001 г. – 470 гол.). Постоянно снижались объемы производства всех видов продукции.

В хозяйствах в тяжелейшем состоянии находилась материально-техническая база: из 70 тракторов, имеющих в наличии в 1991 году на начало 2000 года осталось лишь 36, соответственно из 21 зернового комбайна – 11, из 8 силосоуборочных – 4, из 26 грузовых автомобилей – 16. Из 10 животноводческих помещений, рассчитанных на 1400 скотомест, функционировали лишь 4, где содержалось около 470 голов КРС. Несмотря на снижение поголовья, ухудшалась обеспеченность скота кормами. Уровень обеспеченности кормами в последние годы составлял 20-48% к нормативному. В рассматриваемые годы практически прекратилось внесение органических и минеральных удобрений, известкование и фосфоритование почв.

Объединение указанных хозяйств мясоперерабатывающей организацией ООО «Тур» в корне изменило ситуацию, экономический спад сменился экономическим ростом. Поголовье КРС возросло к концу 2003 года до 664 голов, из них коров – 221 (на момент объединения – 150). Отремонтированы телятники. Увеличился надой с 5,5 до 11 л в день от одной коровы. Бывшие хозяйства, ныне подразделения агрофирмы стали рентабельными, не высоко, но стабильно. Например, рентабельность мяса составляет 10%. Регулярно выплачивается зарплата (600 руб. в месяц).

Интенсивно используются внутренние ресурсы, подразделения агрофирмы оказывают помощь друг другу запчастями, топливом, техникой, организационно и так далее. Мясо от хозрасчетных подразделений агрофирмы принимается в переработку по цене на 3% выше, чем от других хозяйств. В 2002 году из переработки сельскохозяйственным подразделениям были переданы 2 трактора.

По прежнему остаются нерешенными такие проблемы как нехватка специалистов (механиков, зоотехников, агрономов), финансовых ресурсов, необходимых для развития материально-технической базы, расширения поголовья, решения других проблем.

### **3. УПРАВЛЕНИЕ ФОРМИРОВАНИЕМ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЕМ ЭФФЕКТИВНЫХ КООПЕРИРОВАННО-ИНТЕГРОВАННЫХ СИСТЕМ В АПК РЕГИОНА (РАЙОНА)**

#### **3.1. Механизм формирования кооперированно-интегрированной системы АПК региона**

Механизмы кооперирования и интегрирования субъектов АПК, применявшиеся в мировой практике и АПК некоторых областей РФ, либо невозможны в АПК Удмуртской Республики либо сложно реализуемы в современных условиях хозяйствования. Отсутствует комплексный механизм формирования КИС, включающий рассмотрение следующих вопросов: определение приемлемого типа участия и статуса каждого потенциального участника системы; установление комбинации форм развития видов деятельности системы; выбор приемлемых способов и приемов кооперирования, интегрирования, конгломерирования.

При построении КИС важным условием является соблюдение эффективных принципов кооперации, интеграции и конгломерации субъектов труда и хозяйствования. До сих пор в теории подробно рассматривался лишь добровольный тип кооперации, тогда как в практике реально существуют и применяются (не только кооперативные) формы, а также различные типы производственных отношений.

Формирование модели КИС АПК должно быть вариантно, что обусловлено существованием различных типов развития отношений определяющих необходимость выбора наиболее приемлемого типа участия каждого потенциального субъекта КИС (табл. 25). Кроме того, в практике имеют место различные формы развития отношений, что свидетельствует о необходимости установления и последующего учета форм связей и отношений при организации производственных отношений КИС (КИКС).

**Основные эффективные принципы различных форм и типов экономических отношений на уровне организации производства (деятельности)**

Признаки	Типы общественного развития	Принципы форм экономических отношений		
		Принципы кооперации	Принципы интеграции	Принципы конгломерации
1	2	3	4	5
Отношения управления деятельностью	Добровольный	Все добровольные участники (хозяйствующие субъекты в лице их собственников) одного и того же уровня системы имеют равное право на управление системой. В своей текущей деятельности участники экономически и юридически самостоятельны, но стратегически зависимы и должны руководствоваться принятой в системе нормативно-правовой документацией		
	Добровольно-наемный	Все добровольно-наемные участники (хозяйствующие субъекты в лице их собственников) одного и того же уровня системы имеют равное право на управление системой. Коммерческая самостоятельность участников ограничена, но сохраняется производственно-хозяйственная и юридическая самостоятельность. Участники должны руководствоваться принятой в системе нормативно-правовой документацией, а также соглашениями об их найме системой для выполнения определенных функций		
	Принудительно-наемный	Все принудительно-наемные субъекты (подразделения в лице их работников-собственников) одного и того же уровня системы имеют равное право на управление. За участниками сохраняется производственно-хозяйственная (возможно частичное сохранение и коммерческой) самостоятельность, в своей деятельности участники должны руководствоваться принятой в системе нормативно-правовой документацией, распоряжениями вышестоящего руководства, а также соглашениями об их (имеется в виду трудовых коллективов) найме для осуществления какой-либо деятельности		
	Принудительный	Все принудительные субъекты (подразделения) принадлежат системе и не имеют права на участие в управлении ею. В своей деятельности субъекты (трудовые коллективы) несамостоятельны и должны руководствоваться нормативно-правовой документацией и распоряжениями назначаемого сверху руководителя		
Распределение доходов (выгод) между участниками и их учредителями	Добровольный	Раздельно и пропорционально участию трудом (деятельностью) и капиталом <div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="width: 45%;">с учетом средней отраслевой оборачиваемости капитала (для всех типов)</div> <div style="width: 45%;">с учетом средних оборачиваемости капитала и риска данного вида деятельности (для всех типов)</div> </div>		
	Добровольно-наемный	за вычетом расходов на управление системой (при прочих равных условиях их доля должна быть ниже для участников добровольного типа), создание фондов и резервов и т. п. Между учредителями участники распределяют доходы самостоятельно		
	Принудительно-наемный	Раздельно и пропорционально участию трудом (деятельностью) между участниками и капиталом между их прежними учредителями за вычетом расходов на содержание системы. Величина доходов работников не должна быть ниже стоимости удовлетворения естественно необходимых потребностей, а подразделений (субъектов хозяйствования) – ниже потребностей простого воспроизводства		
	Принудительный	Пропорционально участию трудом (деятельностью). Величина доходов работников не должна быть ниже рыночной стоимости труда конкретных профессий и квалификации, количества и качества, а подразделений – потребностей простого воспроизводства, а все сверх доходы система может присваивать себе		
Отношения собственности	Добровольный	Каждый добровольный участник имеет право владеть, пользоваться и распоряжаться принадлежащим ему имуществом без ограничений		
	Добровольно-наемный	Каждый добровольно-наемный участник имеет право владеть и пользоваться принадлежащим ему имуществом без ограничений. Право распоряжения должно быть ограничено в соответствии с ограничением коммерческой самостоятельности		

## Продолжение таблицы 25

1	2	3	4	5
	Принудительно-наемный	Каждый принудительно-наемный участник имеет право владеть и пользоваться закрепленным имуществом без ограничений. Право распоряжения должно быть ограничено в соответствии с ограничением коммерческой и ликвидацией юридической самостоятельности		
	Принудительный	Каждый принудительный участник имеет право владеть, пользоваться и распоряжаться закрепленным за ним имуществом лишь в целях осуществления подведомственных функций хозяйственной деятельности		
Членство и статус	Добровольный	Добровольное членство – каждый экономически и юридически независимый субъект имеет равное право вступления и выхода из системы. Добровольный участник может ухудшить свой статус при ухудшении его типа или невыполнении своих обязательств		
	Добровольно-наемный	Добровольно-наемное членство – каждый субъект, как правило, потенциально зависимый или находящийся в экономической зависимости от нанимающего субъекта (системы), имеет право вступления и выхода из системы на условиях найма. Участник имеет возможность улучшить или ухудшить свой статус		
	Принудительно-наемный	Принудительно-наемное членство – каждый субъект, как правило, экономически несостоятельный, имеет право (или вынужден) стать не экономически (юридически) зависимым членом (подразделением) системы на условиях найма. Участник имеет возможность улучшить свой статус. До момента повышения своего статуса участник (в лице прежних собственников) не имеет права выхода из системы.		
	Принудительный	Принудительное членство может иметь жесткие и мягкие формы – наиболее жесткие (в отношении субъектов труда) встречаются, например, в исправительных учреждениях (не всегда в чистом виде). Принудительное членство - участник (подразделение) вынужден по каким-либо неэкономическим основаниям (юридическим, физическим и прочим) стать зависимым от принуждающего субъекта, и не имеет возможности принимать решение о своем статусе совсем (например, при отсутствии собственников) или до момента исчезновения указанных оснований. Выход участника из системы не возможен до исчезновения неэкономических оснований зависимости		
Ответственность		Объем ответственности участников по обязательствам должен соответствовать занимаемому ими статусу. Добровольные и добровольно-наемные участники несут ответственность в полном объеме всех принимаемых на себя обязательств, система по обязательствам таких участников ответственности не несет, а участники по обязательствам системы – в объеме стоимости своих вкладов. По любым обязательствам принудительных и наемно-принудительных участников ответственность несет система, участники несут ответственность перед системой по обязательствам (полученным заданиям, нарядам) в рамках производственно-хозяйственной деятельности		
Право на информацию		Каждый участник имеет право на получение информации в таком содержании и объеме, который будет достаточен для реализации всех прав и обязанностей, которыми эти участники наделены. Так, например, добровольный участник кооперации (интеграции) имеет право на получение любой интересующей его информации.		

Каждый субъект хозяйствования занимает в системе производственных отношений АПК Удмуртии место, соответствующее состоянию и экономической значимости его производительных сил. В рамках КИС (КИКС) экономическая значимость каждым субъектом утрачивается, но приобретается первой. Поэтому первоначальное положение потенциального субъекта в системе производственных отношений КИС зависит от целесообразного для него типа участия и должно определяться лишь состоянием его производительных сил.

Совокупность возможных форм отношений и связей в КИС (КИКС) обуславливается состоянием развития производительных сил и характером производных отношений на различных уровнях сельскохозяйственного производства, АПК, народного хозяйства в целом.

Выбор типа участия каждого конкретного субъекта и установление форм отношений на различных уровнях системы АПК, очевидно, зависит от множества критериев, которые определяются признаками и принципами типов и форм, научными закономерностями общественного развития.

Выбор типа участия субъекта в системе АПК, по нашему мнению, должен быть обусловлен следующими основными критериями: финансовое состояние (2-го порядка, среднесрочный), состояние технико-технологической базы (3-го порядка, долгосрочный), состояние земельных ресурсов (4-го порядка, бессрочный), эффективность собственников труда (1-го порядка, краткосрочный). Указанные критерии подразделены по порядку их влияния во времени на результат финансово-хозяйственной деятельности, а также порядку и продолжительности их эволюционного изменения (ухудшения или улучшения) при изменении (ухудшении или улучшении) эффективности хозяйственной деятельности, чем и определяется их важность в комплексной оценке существующей эффективности субъектов хозяйствования.

На рис. 5 представлена схема выбора приемлемого типа участия каждого потенциального субъекта КИС. Использованию данной схемы должно предшествовать количественное измерение критериев.

Важнейшими требованиями к группе показателей, оценивающих конкретный критерий типа участия, являются первичность и независимость друг от друга обуславливающих их факторов, существенность влияния на критерий, зависимость только лишь от статического состояния содержания влияющей характеристики. Производные факторы и факторы, о первичности которых судить сложно, следует отклонять. Состояние формы любой характеристики в расчет принимать не следует, так как потенциал возможностей развития задается со-

держанием, а форма – это механизм реализации этих возможностей. Состояние формы следует учитывать при выборе формы реализации типа участия.

Наиболее существенно влияет и характеризует результативность финансово-хозяйственной деятельности (труда) критерий эффективности собственников труда. Процесс труда (деятельности) требует в первую очередь наличия рабочей силы, которая оживляет, приводит в действие производительные силы.

В ходе исторического развития производительных сил сложно оценить первостепенность его компонент. Каждая из них, безусловно, равноценна. Однако в любой конкретный момент времени влияние состояния рабочей силы на весь ход последующего развития первостепенно. Каким бы ни было состояние прочих составляющих производительных сил, эффективность использования внутреннего потенциала каждой из них будет зависеть от состояния рабочей силы и производственных отношений. Использование же внутреннего потенциала трудовых ресурсов определяется лишь производственными отношениями.

Обеспечение соответствия производственных отношений хозяйствующего субъекта состоянию используемой в нем рабочей силы является важнейшим условием его кооперирования (интегрирования).

Состояние рабочей силы, эффективность ее труда (деятельности) в первую очередь определяется деловыми качествами носителей труда, эффективностью собственников труда.

Основными равноценными характеристиками данного критерия могут выступать следующие, перечисленные во втором параграфе первой главы: уровень теоретических знаний (образование), опыт (стаж) работы, предприимчивость и трудолюбие. При этом взаимозаменяемыми характеристиками являются уровень теоретических знаний и опыт работы, предприимчивость и трудолюбие.

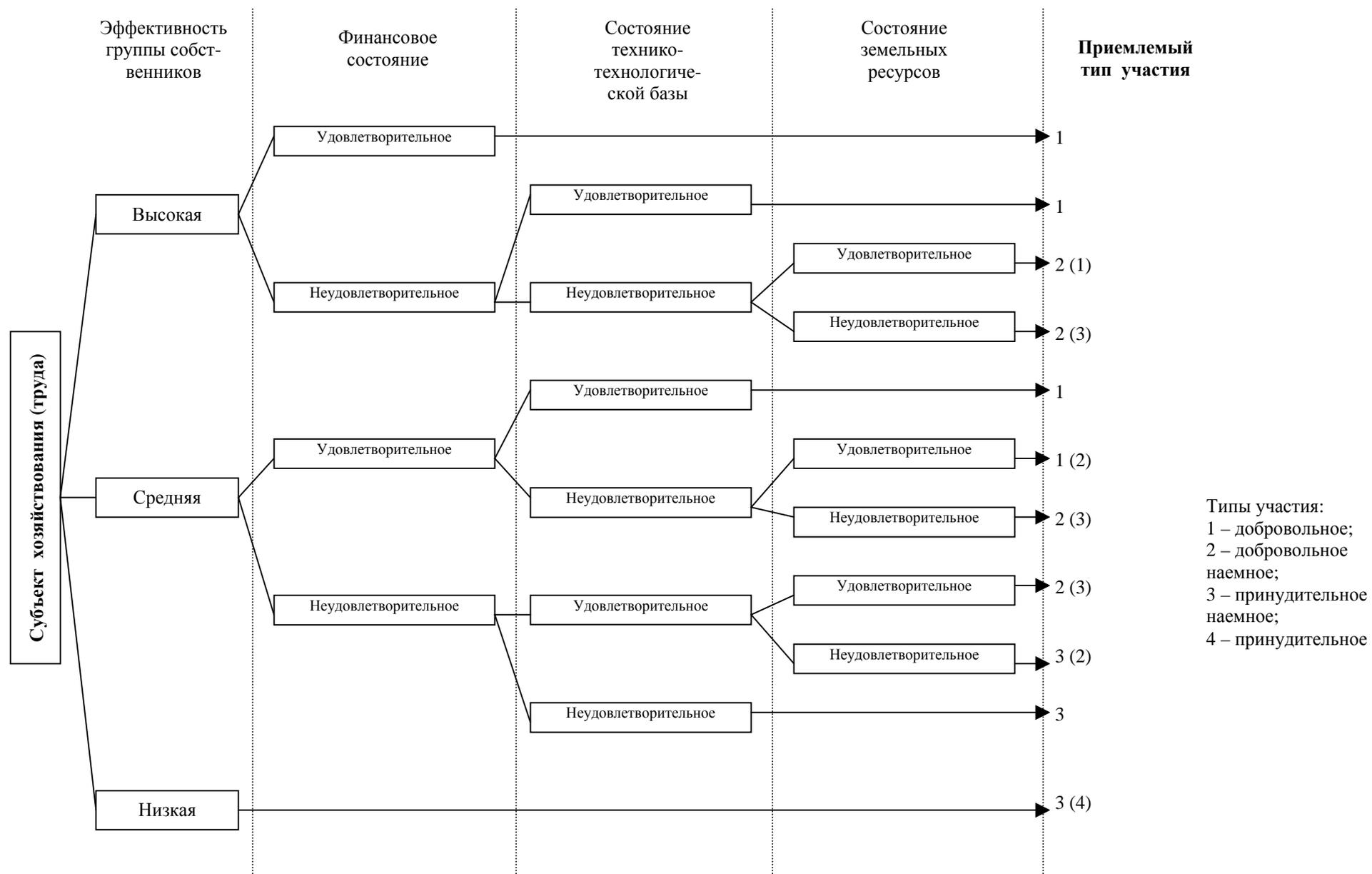


Рис. 5. Схема выбора приемлемого типа участия субъекта в КИС

Алгоритм определения значения критерия: 1) дать качественную оценку каждой характеристике по каждому работнику организации; 2) преобразовать качественную оценку в количественную; 3) рассчитать взвешенную оценку каждой характеристики (сумма произведений количества работников в группах и соответствующих им значений количественных оценок); 4) рассчитать среднюю количественной оценки по каждой характеристике (частное от деления взвешенной оценки на количество работников организации); 5) рассчитать уровень теоретико-практических навыков и уровень предприимчивости-трудолюбия (средняя арифметическая средних количественных оценок взаимозаменяемых характеристик); 6) рассчитать эффективность собственников (произведение уровня теоретико-практических навыков и уровня предприимчивости-трудолюбия).

Качественная оценка таких характеристик как образование и стаж определяется соответственно по документам об образовании и трудовом стаже. При этом работа вне сельскохозяйственного производства в целях оценки в стаж не включается. Образование, не имеющее уклона на сельскохозяйственное производство, или его полное несоответствие занимаемой должности работника оцениваются на уровень ниже.

Оценка предприимчивости и трудолюбия осуществляется посредством проведения письменного анонимного опроса всех работников организации, в результате которого каждый из них должен дать свою субъективную оценку этих характеристик на остальных.

По нашим расчетам, работников организации (собственников труда) можно считать высокоэффективными, если значение критерия эффективности превышает 40-42%, среднеэффективными – при значении критерия 20-40%, и низкоэффективными – если его значение составляет менее 15-20%.

Расчет критерия представлен в табл. 26 на примере СПК «Нива» Сюмсинского района Удмуртской Республики. Данное сельскохозяйственное предприятие в отличие от прочих в районе отличается наиболее высокими уровнями квалификации рабочей силы и производительностью труда.

Пример расчета эффективности собственников труда организации

Характеристика	Оценка эффективности		Количество, чел.	Взвешенная оценка, чел.- %	Среднее значение, %
	Качественная	Количественная, %			
Образование	Ученая степень	100	0	0	X
	Высшее	80	5	400	X
	Ср. специальное	50	76	3800	X
	Среднее	20	23	460	X
	Н. Среднее	0	29	0	X
Итого	X	X	133	4660	35
Опыт работы	Более 15 лет	100	60	6000	X
	8-15 лет	80	31	2480	X
	5-8 лет	50	22	1100	X
	2-5 лет	20	14	280	X
	До 2 лет	0	6	0	X
Итого	X	X	133	9660	73
Уровень теоретико-практических навыков, %		54			
Предприимчивость	Уровень 5	100	3	300	X
	Уровень 4	80	4	320	X
	Уровень 3	50	29	1450	X
	Уровень 2	20	63	1260	X
	Уровень 1	0	34	0	X
Итого	X	X	133	3320	25
Трудолюбие	Уровень 5	100	13	1300	X
	Уровень 4	80	27	2160	X
	Уровень 3	50	53	2650	X
	Уровень 2	20	24	480	X
	Уровень 1	0	16	0	X
Итого	X	X	133	6590	50
Уровень предприимчивости-трудолюбия, %		37			
Эффективность собственников, %		20			

Расчеты, проведенные в табл. 26, показывают, что уровень эффективности собственников (20%) в одном из самых передовых сельскохозяйственных предприятий Сямсинского района очень недалек от низкого. Воровство, пьянство, иждивенчество, мало привлекательные условия хозяйствования обуславливают неэффективность собственников большинства хозяйств этого района. В Вавожском районе ситуация складывается несколько лучше. Анализ эффективности собственников здесь показывает, что к числу хозяйств с высоким значением этого критерия относятся все крупные сельскохозяйственные организации (табл. 27).

Группировка сельскохозяйственных предприятий Сюмсинского и Вавожского районов Удмуртской Республики по критерию эффективности собственников

Эффективность собственников	Сюмсинский район	Вавожский район
Высокая	Агрофирма «Родники»	СХПК «им. Мичурина», «Удмуртия», «Луч», «Колос», «Горд Октябрь»
Средняя	Колхоз «Нива», коопхоз «Лялино»	СПК «Каменный Ключ», «Мир», «Искра», «Авангард», ООО «Зядлуд», «Вавожское», ОАО «Лыстемское»
Низкая	СПК «Правда», «Борец», «Дружба», «Выль Улон», «Лактан»	ООО «Яголуд», СПК «Нива», «Волипельга», «Правда»

Критерий финансового состояния характеризует предполагаемую степень финансовой независимости субъекта хозяйствования. Собственные финансовые ресурсы всегда ограничены, использование заемных и наемных средств почти всегда обусловлено их срочностью, платностью и возвратностью. Отсутствие достаточного количества финансовых ресурсов на предприятии потребует их вливания из вне (из системы). В условиях низкой эффективности собственников труда любое вливание средств обусловит их неэффективное использование. И, наоборот, недостаток финансовых ресурсов влечет за собой перебои в финансировании текущих расходов, перебои в производстве и может сказаться на результатах деятельности, доходах собственников труда, а также еще более снизить эффективность последних.

Для оценки удовлетворительности финансового состояния субъектов – потенциальных участников КИС, на наш взгляд, достаточно использовать коэффициент текущей платежеспособности и его установленные значения, принятые для сельскохозяйственных предприятий равным 1,7, а для прочих участников - 2. Коэффициент текущей платежеспособности (ликвидности) рассчитывается как частное от деления всех оборотных средств за вычетом расходов будущих периодов на краткосрочные обязательства.

Несмотря на то, что в финансовом анализе данный показатель используется для характеристики среднесрочной платежеспособности, его можно использовать в качестве критерия, характеризующего достаточность имеющихся активов для независимого от требований уже существующих кредиторов успешного ведения хозяйственной деятельности в среднесрочной перспективе.

При необходимости, можно провести более глубокий анализ финансового состояния, рассмотрев коэффициенты восстановления или утраты платежеспособности, изучив детально структуру дебиторской и кредиторской задолженности, их долю в валюте баланса, структуру самих активов и пассивов, а также, возможно, и динамику перечисленного.

Результаты оценки критерия финансового состояния по хозяйствам Вавожского и Сюмсинского районов приведены в табл. 28.

Таблица 28

Группировка сельскохозяйственных предприятий Сюмсинского и Вавожского районов Удмуртской Республики по критерию финансового состояния

Финансовое состояние	Сюмсинский район	Вавожский район
Удовлетворительное	ЗАО «агрофирма «Родники», коопхоз «Ляино»	СПК «Колос», «им. Мичурина», «Луч», «Удмуртия», «Горд Октябрь», «Каменный ключ», ООО «Вавожское», «Зядлуд», «Искра»
Неудовлетворительное	Колхоз «Нива», СПК «Борец», «Правда», «Дружба», «Виль Улон», «Лактан»	ООО «Яголуд», СПК «Авангард», «Мир», «Нива», «Волипельга», «Правда», ОАО «Лыстемское»

Данные табл. 28 показывают, что в Сюмсинском районе предприятий с удовлетворительным финансовым состоянием меньше, чем в Вавожском, хотя даже здесь, в одном из передовых районов, она оставляет желать лучшего.

Два первых критерия являются важнейшими, но не достаточными. Удовлетворительное финансовое состояние может сопровождаться неудовлетворительным состоянием технико-технологической базы и земельных ресурсов, и наоборот. Наиболее правдоподобно первое, что может быть вызвано недостаточной удовлетворительностью финансового состояния для восстановления (возобновления) технико-технологических, земельных ресурсов, хищническим отношением к ним, а также неэффективным использованием финансовых ресурсов. Второе может быть обусловлено высоким изначальным потенциалом указанных ресурсов; бережливым отношением к ним; недостаточно интенсивным использованием или не использованием; недавним исчерпанием потенциала финансового состояния, почему не было повода растаскивать потенциал технико-технологический.

Технико-технологическая база – это, как правило, активы долгосрочного характера, их восстановление требует крупных долгосрочных финансовых

вложений. Неудовлетворительное состояние технико-технологической базы обуславливает ограниченную возможность эффективного ведения самостоятельной, независимой хозяйственной деятельности участником системы в долгосрочной перспективе. Количественное и качественное ее состояние является техническим фактором своевременности и качества выполнения совокупности мероприятий, обусловленных технологией деятельности. Ее влияние на результат конкретного процесса в момент времени третьично, так как процесс труда (деятельности) требует в первую очередь наличия самого труда рабочей силы (труд может иметь место и в отсутствии предметов и средств труда), затем предметов труда как носителей создаваемой видимой (или ощущаемой) овеществляемой (или нет) в процессе труда стоимости, и в третью очередь технико-технологических средств труда как способа реализации процесса труда и фактора, его упрощающего и повышающего его эффективность.

В качестве показателей оценки критерия состояния технико-технологической базы субъекта хозяйствования для целей анализа, на наш взгляд, достаточными являются коэффициенты годности и обеспеченности. Коэффициент годности должен оценивать физическое и качественное состояние применяемых в хозяйстве технико-технологических средств труда, то есть комплексно учитывать их физическую и моральную годность.

Коэффициент физической годности ( $K_{ф.г.}$ ) определяется как частное от деления остаточной стоимости (ОС) основных фондов на их полную первоначальную стоимость (ППС) или есть разность 1 и коэффициента физического износа ( $K_{ф.и.}$ ):

$$K_{ф.г.} = ОС/ППС = 1 - K_{ф.и.}$$

Теоретически остаточная стоимость должна быть рассчитана по научно обоснованным нормам амортизации. Применение коэффициентов ускорения (замедления) допустимо только в случае более (менее) интенсивного использования, эксплуатации в более (менее) агрессивных средах.

Коэффициент моральной годности ( $K_{м.г.}$ ) есть разность 1 и коэффициента морального износа ( $K_{м.и.}$ ):

$$K_{м.г.} = 1 - K_{м.и.}$$

Коэффициент морального износа ( $K_{м.и.}$ ) объекта имущества можно рассчитать по формуле:

$$K_{м.и.} = (ППС - РС : I_{и}) / ППС ,$$

где РС - рыночная стоимость объекта имущества на момент анализа;  $I_{и}$  - индекс инфляции за период от момента приобретения объекта до момента анализа.

Моральный износ уменьшает годность только остаточной стоимости имущества, олицетворяющей его физическую годность, но не затрагивает часть стоимости уже списанной в качестве амортизационных отчислений. Поэтому коэффициент общей годности ( $K_{м.ф.г.}$ ) следует рассчитывать по формуле:

$$K_{м.ф.г.} = (1 - K_{ф.и.}) * (1 - K_{м.и.}) = ОС * РС / (ППС^2 * I_{и}).$$

Вывод данной формулы исходит из приведения стоимости имущества и сумм амортизации, в целях обеспечения их сопоставимости во времени, к моментам приобретения объектов имущества. Несмотря на справедливость данной методики, она сложно реализуема на практике, так как требует проведения отдельных расчетов для разновременных по дате приобретения (индексы инфляции будут различными) и разнотипных объектов имущества.

Возможно применение иного подхода, основывающегося на приведении стоимости имущества и сумм амортизации к моменту анализа. Коэффициент годности в этом случае должен быть рассчитан как частное от деления остаточной стоимости, рассчитанной по обоснованным нормам амортизации, увеличенной на соотношение между современной рыночной и полной первоначальной (или восстановительной на дату переоценки) стоимостью, и полной первоначальной (или восстановительной на дату переоценки) стоимости имущества, увеличенной на индекс инфляции. Формула для расчета коэффициента годности идентична первой:

$$K_{м.ф.г.} = ОС * РС / (ППС^2 * I_{ппс}) = ОС * РС / (ПВС^2 * I_{пвс}).$$

Представленная методика может быть использована при оценке реальной стоимости объектов имущества, а также внедрена в практику для определения

амортизационных отчислений для целей бухгалтерского, налогового учета, инвестиционного и иного рода планирования, финансового анализа.

В целях анализа по теме диссертационной работы мы будем руководствоваться данными бухгалтерского учета сельскохозяйственных организаций о годности их имущества, так как приведенные выше формулы для большинства из них мало актуальны. Причина тому отсутствие инновационных объектов имущества, высокая степень их физической изношенности. Кроме того, переоценка годности основных фондов сельского хозяйства хотя бы одного района одним человеком – очень трудоемкая процедура.

Коэффициент обеспеченности оценивает достаточность мощности имеющихся, используемых и работоспособных технико-технологических средств труда для своевременного и качественного выполнения всех мероприятий, обусловленных применяемой технологией, объемами и условиями деятельности. Коэффициент обеспеченности технико-технологическими средствами труда можно рассчитать по следующей формуле:

$$K_{об.} = ПВС_{ф.} / ПВС_{н.},$$

где  $ПВС_{ф.}$  – полная восстановительная стоимость имеющихся, используемых и работоспособных технико-технологических средств труда на момент анализа;  
 $ПВС_{н.}$  – полная восстановительная стоимость требуемых технико-технологических средств труда.

Полная восстановительная стоимость требуемых технико-технологических средств труда есть сумма полных восстановительных стоимостей их разнородных групп. Полная восстановительная стоимость однородной группы требуемых технико-технологических средств труда ( $ПВС_{н.гр.}$ ) следует рассчитывать по следующей формуле:

$$ПВС_{н.гр.} = ПВС_{ф.гр.} / K_{об.гр.},$$

где  $ПВС_{ф.гр.}$  – полная восстановительная стоимость имеющихся, используемых и работоспособных технико-технологических средств труда однородной группы;  $K_{об.гр.}$  – коэффициент обеспеченности технико-технологическими средствами труда по однородной группе.

Формула для расчета коэффициента обеспеченности по однородной группе технико-технологических средств труда используется следующая:

$$K_{об.гр.} = N_{ф} / N_{н} ,$$

где  $N_{ф}$  – фактическое наличие физических единиц по однородной группе;

$N_{н}$  – нормативная потребность в физических единицах по однородной группе.

В том случае, если  $K_{об.гр.}$  больше 1, его следует считать равным 1.

Нормативная обеспеченность в физических единицах технико-технологических средств труда определяется исходя из потребностей производственно-хозяйственной деятельности субъекта.

В целом, состояние технико-технологической базы субъекта хозяйствования можно оценить одним коэффициентом ( $K_{стгб}$ ), рассчитываемым по следующей формуле:

$$K_{стгб} = K_{м.ф.г.} * K_{об.} .$$

Если  $K_{стгб}$  составляет менее 0,45-0,50, то состояние технико-технологической базы можно считать неудовлетворительным. Неудовлетворительное состояние технико-технологической базы характерно практически для всех сельскохозяйственных товаропроизводителей Удмуртской Республики, что вытекает из ее физической годности, составляющей практически по всем организациям менее 50%.

Состояние земельных ресурсов, в сельском хозяйстве – это сельскохозяйственные угодья, является четвертым по важности и бессрочным критерием выбора типа участия. Истощенные, пораженные (болезнями, вредителями, вредными веществами) земельные ресурсы сложно восстановимы даже в долгосрочной перспективе. Получение высоких урожаев, продуктивности животных и обеспечение повышения эффективности деятельности в хозяйствах с бедными, малопродуктивными, зараженными почвами требуют крупных разовых и ежегодных вложений в обеззараживание, осушение, повышение плодородия, текущую урожайность, средства защиты растений и животных и т. д.

Земельные ресурсы – это специфический фактор производства, отличающий сельское хозяйства от прочих отраслей, являющийся незаменимым пред-

метом и средством труда. Состояние земельных ресурсов наравне с прочими критериями определяет эффективность сельскохозяйственной деятельности. Однако в конкретный момент времени влияние его четверично. Влияние состояния рассмотренных выше факторов на состояние земельных ресурсов прямое, более сильное и более краткосрочное, чем обратное, действующее через уже полученный результат, определяемый каждым из четырех факторов.

В учебном пособии «Научные основы системы ведения сельского хозяйства в Удмуртской Республике» [97, стр.27-33) проведена денежная оценка сельскохозяйственных угодий по районам Удмуртской Республики. В основу оценки положена категория «экономическое плодородие». При этом отмечено, что экономическое плодородие определяется естественным плодородием, климатическими условиями, месторасположением, организацией и управлением сельскохозяйственным производством. В качестве относительного показателя оценки экономического плодородия взята окупаемость затрат в отрасли растениеводства.

В учебном пособии «Рыночная экономика АПК» (на материалах Орловской области) [74, стр. 151] сказано, что основными показателями экономической оценки земельных ресурсов в качестве средства производства являются: урожайность основных сельскохозяйственных культур, продуктивность земель по выходу валовой продукции, окупаемость затрат, дифференциальный доход.

Стоит отметить, что все вышеперечисленные показатели характеризуют результаты производственно-хозяйственной деятельности в отрасли растениеводства, которые зависят от состояния производительных сил, степени их соответствия состоянию производственных отношений, а также внешних для отрасли растениеводства организации факторов.

Для целей анализа состояния земельных ресурсов, на наш взгляд, необходимо и достаточно учитывать их естественное и приобретенное (утраченное) плодородие, различные специфические свойства почв, оказывающие влияние на урожайность сельскохозяйственных культур и продуктивность животных, качество продукции, затратность или доходность единицы продукции, особен-

ности климатических условий места расположения сельскохозяйственных угодий, среднюю удаленность от складов организации, населенных пунктов районного и республиканского значения, и иные факторы, увеличивающие или уменьшающие ценность земли как специфического сельскохозяйственного средства и предмета труда. Речь идет о всех тех факторах, которые определяют все три вида земельной ренты.

Оценка естественного с учетом приобретенного (утраченного) плодородия, характеризуемого рядом морфогенетических и физико-химических свойств, производится по почвенным разновидностям, выраженным строго определенными таксономическими единицами, установленными по материалам детального почвенного обследования и выражают в баллах (бонитировка) с составлением бонитировочной шкалы в разрезе культур по 100-бальной системе. Если по материалам исследований почвы выявлены сведения о специфических ее свойствах (эрозированность, переувлажненность, кислотность, засоленность и другие), оказывающих влияние на урожайность сельскохозяйственных культур, то в средние баллы вводятся поправочные коэффициенты [74, стр. 150].

Особенности климатических условий (уровень их стабильности) являются важным фактором, влияющим на динамику урожайности сельскохозяйственных культур. Оценка климатических условий, на наш взгляд, должна основываться на оценке и учете климатического риска. Для измерения величины климатического риска на единицу урожайности по конкретной культуре можно использовать коэффициент вариации – соотношение среднего квадратического отклонения урожайности сельскохозяйственной культуры в организации (районе) и ее среднего ожидаемого (арифметического) значения. Так как коэффициент вариации характеризует величину риска получения как отрицательного, так и положительного результата, а распределение вероятностей, очевидно, равномерное, то величина риска получения отрицательного результата (отрицательного значения разницы между фактическим значением урожайности и ее средним ожидаемым значением) составит половину коэффициента вариации. Соотношение величины риска получения отрицательного результата в организации

(районе) и его средней величиной в районе (регионе) есть коэффициент, на который требуется скорректировать средний балл по результатам бонитировки. Величина риска получения отрицательного результата по ряду культур организации (района) может быть рассчитана как средняя взвешенная, где взвешиваемым значением выступает величина риска, а весом – доля площади сельскохозяйственной культуры в общей площади сельскохозяйственных угодий.

Если по результатам обследования выявлены свойства почв, влияющие на качество, экологическую чистоту, затратность или доходность единицы продукции, такие как загрязненность вредными веществами, инфекциями, вредителями, насыщенность вредными химическими соединениями, плотность почв и прочие, то в средние баллы также необходимо вводить поправочные коэффициенты, соответствующие увеличению или уменьшению рыночной денежной оценки единицы продукции и ее оценки по себестоимости.

При оценке состояния земельных ресурсов организации необходимо учитывать их пространственное место расположения в системе районного и регионального АПК: удаленность от районных, региональных административных центров, сбытовых и сырьевых рынков, состояние дорожного хозяйства. Средний балл должен быть скорректирован на коэффициент, учитывающий снижение или повышение стоимости единицы продукции вследствие возникновения дополнительного транспортного перерасхода (экономии). Экономия или перерасход определяется как разница между величиной транспортных расходов по организации (району) и их средней величиной по району (региону).

Результатами бонитировки почв сельскохозяйственных организаций, районов Удмуртской Республики мы не располагаем, поэтому не имеем возможности представить точные результаты оценки состояния земельных ресурсов. Тем не менее, с достаточной степенью уверенностью мы утверждаем, что состояние земельных ресурсов всех сельскохозяйственных организаций Сюмсинского района неудовлетворительно и, наоборот, удовлетворительно – в Вавожском. Хозяйства Сюмсинского района характеризуются преобладанием бедных песчаных почв, отдаленным расположением от крупных населенных

пунктов, организаций рыночной инфраструктуры (местные отсутствуют), почвы некоторых северных хозяйств инфицированы. Почвы хозяйств Вавожского района относятся к числу наиболее плодородных в республике.

В целом распределение сельскохозяйственных организаций Вавожского и Сюмсинского районов по приемлемому типу участия в системе производственных отношений АПК района (региона) приведено в табл. 29.

Таблица 29

Группировка сельскохозяйственных предприятий Сюмсинского и Вавожского районов Удмуртии по приемлемому типу участия в объединениях

Тип участия	Сюмсинский район	Вавожский район
Добровольное	Агрофирма «Родники»	СХПК «им. Мичурина», «Удмуртия», «Луч», «Колос», «Горд Октябрь»
Добровольное наемное	Коопхоз «Лялино»	СПК «Каменный Ключ», «Искра», ООО «Зядлуд», «Вавожское»
Принудительное наемное	Колхоз «Нива», СПК «Правда», «Борец», «Дружба», «Виль Улон», «Лактан»	СПК «Мир», «Авангард», СПК «Нива», «Волпельга», «Правда», ООО «Яголуд», ОАО «Лыстемское»
Принудительное	-	-

Возможная форма производственных отношений в объединении зависит от значения следующих критериев: состав потенциальных участников, готовность участников вступать в объединения.

Порядок установления формы производственных отношений представлен на рис. 6 и рассмотрен в отношении сферы сельского хозяйства. Состав потенциальных участников разбит на 3 группы. Внутри каждой группы возможны все три формы связей – кооперационные, интеграционные и конгломерационные. Однако общая ситуация такова, что основная масса сельскохозяйственных предприятий Удмуртии представляет собой широко специализированные и, иногда, диверсифицированные производства. Поэтому их совместная деятельность будет носить в преобладающем большинстве случаев кооперированный характер. В отношении же остальных групп потенциальных участников системы совместная деятельность будет носить соответственно интегрирующий и конгломерирующий характер.

Политика конгломерации на базе сельского хозяйства Удмуртской Республики в настоящее время малоперспективна. Отсутствуют стартовые предпосылки необходимости ее осуществления. Природа конгломерации такова, что

связана с наличием крупных размеров высоколиквидного или высокотехнологичного капитала и возможностью его страхования в первом случае посредством одностороннего (инвестиционная конгломерация), а во втором – двухстороннего (обменная конгломерация) переливания между несвязанными видами деятельности.

Возможная форма развития при готовности участвовать в объединениях значительной части сельскохозяйственных товаропроизводителей

Состав потенциальных участников

Возможная форма развития при неготовности участвовать в объединениях

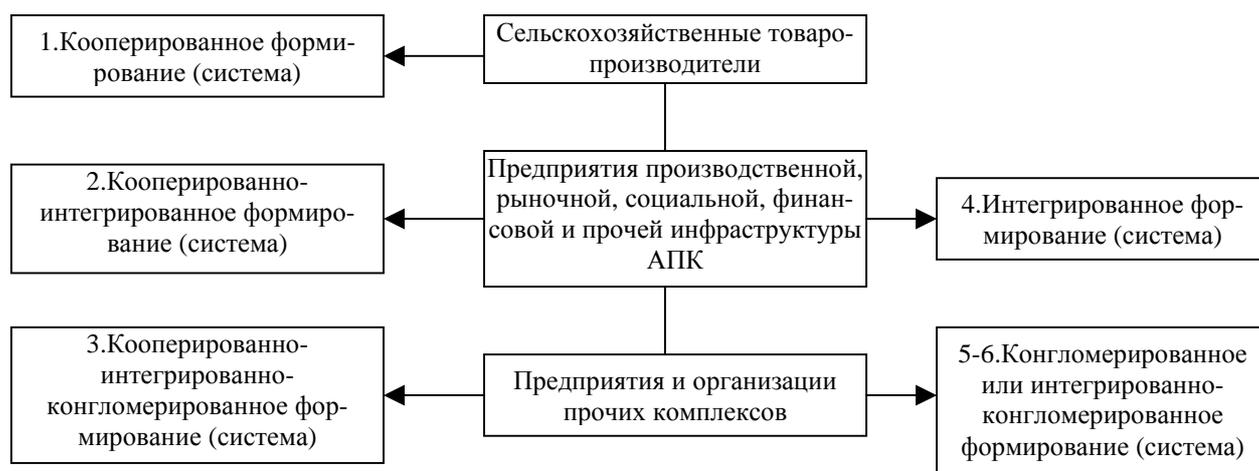


Рис. 6. Схема установления формы развития производственных отношений

Наиболее соответствующими потребностям развития сельского хозяйства формами являются первые три, представленные на рис. 6. На начальном этапе неважно, в какой из них будет создана система АПК. Очевидно, большинство потенциальных участников, относящихся ко второй группе, первое время не пожелают вступить в объединение. Однако развитие производственных отношений в перспективе не оставит им выбора. Процесс конгломерации начнется сразу после оформления системы или чуть позднее, в первую очередь в инвестиционной форме.

Сознательное содействие созданию интегрированных, конгломерированных и интегрированно-конгломерированных формирований по причинам, указанным во второй главе, нежелательно.

Взаимосвязь форм развития производственных отношений и уровней АПК представлена в табл. 30.

## Возможные формы производственных отношений на различных уровнях АПК

Уровень АПК	Возможные формы производственных отношений
Местный	Кооперированное формирование
Районный	Кооперированное, интегрированное, кооперированно-интегрированное формирования
Региональный	Конгломерированное, интегрированно-конгломерированное, кооперированно-интегрированное, кооперированно-интегрированно-конгломерированное формирования
Межрегиональный	Кооперированно-интегрированное, кооперированно-интегрированно-конгломерированное формирования
Всероссийский	Кооперированно-интегрированно-конгломерированное формирование

При формировании и реформировании кооперированно-интегрированной системы следует придерживаться следующих принципов:

- плюрализм экономических и правовых форм добровольных участников системы;
- добровольность вступления в систему; добровольность выхода из системы, но не ее учредителей или участников, а их собственников;
- приоритетность эффективных принципов кооперации и интеграции субъектов хозяйствования, соответствующих установленному приемлемому типу участия, ограничение действия принципов свободной конкуренции внутри создаваемой системы. Обеспечение равных прав, обязанностей и ответственности равных по статусу субъектов независимо от их экономической силы перед общими органами управления системы;
- глобальный характер кооперирования и интегрирования – все субъекты АПК должны иметь возможность стать участниками новой системы, начиная с личных подсобных хозяйств и заканчивая крупными организациями;
- постепенное осуществление процессов кооперирования и интегрирования, снизу вверх;
- обеспечение (способствование) перемещения имеющихся средств производства в пользование (собственность) наиболее эффективных собственников труда (средств производства);

➤ научная обоснованность, экономическая целесообразность и доказанная эффективность каждого проводимого мероприятия.

Процесс формирования КИС АПК будет значительно облегчен при выполнении следующих условий:

- ✓ всемерная моральная и организационная поддержка со стороны государственных и муниципальных органов власти, помощь в устранении препятствий кооперированию и интегрированию. Руководство и регулирование кооперационных и интеграционных процессов;
- ✓ пропаганда на селе кооперативных и интегративных идей, опыта ведущих объединений, регионов и стран, возрождение курсов кооперации, разработка курсов интеграции и конгломерации;
- ✓ привлечение ученых учебных и научных учреждений сельскохозяйственного профиля, ведущих специалистов агропромышленного комплекса для организации информационно-консультационного и научного обеспечения кооперационно-интеграционных процессов в полевых условиях;
- ✓ материальная помощь государственных и муниципальных органов, поиск и содействие привлечению инвестиций извне.

Формирование кооперированно-интегрированной системы АПК должно включать проведение следующих мероприятий:

- ✓ создание агитирующего органа (агитатора кооперации-интеграции) и проведение агитационных мероприятий среди крестьян, рядовых работников, специалистов и руководителей различных уровней в деревнях и на предприятиях АПК;
- ✓ определение круга потенциальных участников объединения, создание на началах представительства рабочей группы (координатора кооперации-интеграции), которая будет заниматься разработкой модели кооперированно-интегрированного формирования;
- ✓ сбор и анализ информации о состоянии, результатах деятельности и индивидуальных особенностях потенциальных участников, местных условиях хозяйствования, об особенностях районного, регионального АПК. Предвари-

тельная оценка эффективности функционирования кооперированно-интегрированного формирования. Определение приемлемого типа участия каждого потенциального субъекта;

- ✓ установление форм, механизмов реорганизации и вариантов организации использования имущественного комплекса в создаваемой кооперированно-интегрированной системе АПК;

- ✓ обоснование и утверждение адаптированного организационно-экономического механизма функционирования объединения;

- ✓ разработка и утверждение программы (бизнес-плана, ТЭО) финансово-хозяйственной деятельности объединения, которая может носить либо чисто производственный характер, либо включать в себя элементы инвестиционных, инновационных, стратегических и иных видов планов.

- ✓ реализация форм, механизмов реорганизации и вариантов организации использования имущественного комплекса в кооперированно-интегрированной системе, внедрение экономического механизма;

- ✓ реализация программы финансово-хозяйственной деятельности объединения, ее доработка, разработка стратегии развития объединения.

Интеграционные процессы при отсутствии лидеров (органов), продвигающих идеи кооперации и интеграции, в любой сфере жизни общества развиваются довольно медленно, общество идет к ним методом проб и ошибок. И, наоборот, принуждение к кооперации и интеграции, наем с этой целью или ведение разъяснительной работы о преимуществах данных форм организации труда и производства среди предполагаемых субъектов труда и хозяйствования, приведение примеров, оказание помощи в организации кооперативных отношений обуславливают более высокие темпы их развития. Поэтому важным мероприятием является проведение агитационных мероприятий, что требует учреждения агитирующего органа, в состав которого в первую очередь должны войти представители организаций-интеграторов.

В Удмуртской Республике отсутствует единый республиканский центр продвижения кооперационно-интеграционных процессов, хотя одним из на-

правлений любой программы развития АПК России является стимулирование кооперации и интеграции (например, Федеральная целевая программа стабилизации и развития агропромышленного производства в РФ). При Правительстве УР или при Министерстве сельского хозяйства УР необходимо учредить Временный комитет по развитию кооперации и интеграции, на который следует возложить обязанности по организации агитационной работы. В последующем функции агитатора могут быть переложены на координатора кооперированно-интегрированной системы.

На этапе проведения агитационных мероприятий необходимо установить состав потенциальных участников системы, из числа которых следует создать оперативную рабочую группу (координатора). Окончательный перечень ее участников определится лишь к моменту реализации кооперационно-интеграционных планов, после уточнения и всеобщего одобрения механизмов объединения и хозяйствования.

Круг потенциальных участников объединения может состоять из любых субъектов хозяйствования территории объединения (района, региона). Задачи агитатора: заинтересовать и доказать им необходимость кооперации и интеграции, организовать рабочую группу (координатора кооперации), осуществлять координацию ее действий, способствовать оказанию и оказывать посильную научную, информационную, организационную и материально-финансовую поддержку. В состав агитатора должны входить представители органов власти, ученые-аграрники, специалисты заинтересованных субъектов АПК. Координатор может состоять из представителей всех заинтересованных в создании кооперированно-интегрированного формирования субъектов: сотрудников органов власти, ученых, специалистов, работников, руководителей, предпринимателей и крестьян. Количество членов координатора может быть лимитировано посредством обеспечения представительства от отдельных групп.

О необходимости создания кооперативных и интегративных форм хозяйствования доводится посредством проведения агитационных мероприятий среди крестьян, фермеров, собственников сельскохозяйственных и инфраструк-

турных организаций, которым разъясняется о сущности, целях, задачах кооперации и интеграции, о месте каждого субъекта в новой системе, о механизмах построения этой системы и организации взаимоотношений между субъектами, о преимуществах совместной согласованной деятельности взаимосвязанных субъектов.

Координатор при поддержке агитатора на базе имеющихся научных разработок и практического опыта, с учетом местных (районных, региональных) особенностей и условий хозяйствования, тенденций развития, состояния и результативности финансово-хозяйственной деятельности потенциальных субъектов объединения, их состава и отношений между ними должен оценить эффективность функционирования объединения (третий параграф текущей главы), установить приемлемый тип участия каждого субъекта (второй параграф текущей главы), определить комплекс мероприятий по объединению и организации использования имущественного комплекса, разработать адаптированную модель организационно-экономического механизма хозяйствования объединения, а также программы его функционирования. Для этого требуется собрать и проанализировать информацию по каждому потенциальному субъекту в отдельности и в целом территории реализации кооперационно-интеграционных мероприятий.

Известные формы, некоторые механизмы объединения и варианты использования имущественного комплекса перечислены в третьем, а строение организационно-экономического механизма хозяйствования приведено в четвертом параграфах первой главы диссертации. Примерное содержание организационно-экономического механизма хозяйствования КИС АПК приведено во втором параграфе третьей главы.

В рамках регионального АПК реально реализуемы любые, а районных (Сюмсинский и Вавожский районы) – все кроме конгломерации, формы реорганизации имущественного комплекса.

Вариант организации использования имущественного комплекса каждого конкретного участника является базисом для установления эффективного типа

организационно-экономического механизма его функционирования в объединении и зависит от приемлемого для него типа участия. Тип организационно-экономического механизма – это совокупность эффективных принципов, механизмов и приемов организации кооперационно-интеграционных отношений между потенциальным участником и системой и остальными участниками.

Таблица 31

Классификация приемлемых вариантов организации использования имущественного комплекса по типам участия

Типы участия	Варианты организации
Принудительный	Внутрихозяйственный индивидуальный подряд
Наемно-принудительный	Внутрихозяйственный коллективный наемный подряд
Наемно-добровольный	Внешнехозяйственный коллективный добровольно-наемный подряд
Добровольный	Внешнехозяйственный добровольный подряд

В табл. 31 представлены наиболее приемлемые варианты организации использования имущественного комплекса по типам участия. Их несоответствие друг другу в системе отношений есть одна из причин противоречия производственных отношений производительным силам субъекта.

Механизм реорганизации имущественного комплекса – это способ объединения имущества участников. По характеру реализации механизмы реорганизации могут быть представлены принудительным, добровольным и принудительно-добровольным типами. На наш взгляд, при реорганизации имущественных комплексов наиболее приемлемы последние два типа. Однако, и первый может быть оправдан если публично будет доказано, что выгоды участника, его учредителей и одновременно общества в целом перевесят весь причиненный в результате реорганизации ущерб.

Например, проведение процедур искусственного банкротства посредством ужесточения законодательства о не состоятельности для отдельных групп предприятий (перерабатывающих, торговых) с последующей передачей их имущества в агрофирмы; изъятие у предприятий производственной и рыночной инфраструктуры контрольных пакетов акций, долей и передача их агрофирмам

с обязанностью последних в течение продолжительного периода времени компенсировать утраченную собственность первым денежными выплатами и так далее – это механизмы явно принудительной кооперации-интеграции.

В объединении усилий заинтересованы в первую очередь сельскохозяйственные товаропроизводители – они более слабы экономически. Очевидно, субъекты первой и третьей сфер АПК первое время откажутся вступать в объединения, либо отдельные из них могут просто отсутствовать в зоне объединения. Поэтому важнейшим мероприятием является первоначальная кооперация внутри второй сферы, что приведет к увеличению ее веса и значимости на более высоких уровнях и заставит считаться организации первой и третьей сфер АПК аналогичных и более мелких размеров с объединенными усилиями сельскохозяйственных товаропроизводителей. Кроме того, совместными усилиями проще, эффективнее в целом и выгоднее для каждого создавать обслуживающую их инфраструктуру.

Начать кооперационно-интеграционные мероприятия можно на любом уровне. Однако, мы считаем, что в первую очередь необходимо восстановить утраченные связи и создать объединения наиболее крупных субъектов второй и третьей сфер АПК, что само собой полагает появление формирований как минимум районного значения.

Крупные субъекты обладают высоким уровнем концентрации, а составляющие их элементы (подразделения, субъекты труда) специализируются на выполнении отдельных функций, операций. В малых предприятиях (КФХ, ЛПХ, мелкие переработчики) предприниматель специализируется на всем и одновременно ни на чем (заготовление сена, производство молока, его переработка, сбыт и так далее). Один человек (или их небольшая группа) не может быть специалистом даже во многом, не то, чтобы во всем. Возможности повышения эффективности в рамках единоличного хозяйства безусловно ограничиваются данным фактом.

В рамках крупных предприятий имеется возможность применения высококвалифицированного труда, высокоинтенсивных технологий, высокоэффек-

тивных экономических механизмов, высокопроизводительных средств труда, комплексного применения достижений науки и техники, благодаря использованию преимуществ кооперированно-интегрированного труда (деятельности). Единоличное хозяйство (немногочисленное по количеству субъектов труда) обладает недостаточно большими материальными, трудовыми и финансовыми ресурсами, чтобы все это реализовать.

Крупные предприятия основаны на кооперации и интеграции наемного труда или труда собственников, или того и другого, имеют определенную организационную структуру и единое управление. Пусть даже неэффективные, они уже существуют и являются довольно крупными КИС. Малым субъектам хозяйствования следует кооперироваться между собой и интегрироваться в систему АПК. Это требует значительных затрат, сил и времени. Территория объединения деятельности непосредственно КФХ и ЛПХ не может быть большой и должна носить местный характер – мелкие предприниматели села, деревни, поселка. Район (значимость) деятельности любого объединения во многом определяется размерами деятельности (объемы производства, сбыта) его участников. В сбытовой, снабженческой кооперации это во многом обусловлено величиной транспортных издержек. Не каждый крестьянин может позволить себе регулярно транспортировать свою продукцию в другой населенный пункт. В кредитной кооперации – это транспортные издержки и издержки связанные со сбором информации о кредиторах.

Программа (бизнес-план) финансово-хозяйственной деятельности должна включать в себя разработку следующих элементов [74, стр.334]:

- организационная структура;
- балансы сырьевых ресурсов – объемы и виды сырья (по подкомплексам);
- фактические и планируемые виды конечной продукции продовольственных подкомплексов и интегрированного формирования;
- план внедрения новой техники: потребность в дополнительных линиях, оборудовании под планируемую продукцию (с учетом спроса потребителей);
- расчет потребности в инвестиционных ресурсах, капвложениях;

- оценка ожидаемой выручки от реализации, прибыли и уровня рентабельности основных видов продукции;
- оценка фактического и ожидаемого финансового положения (финансовых результатов) каждого участника в отдельности, продовольственных подкомплексов и интегрированного формирования в целом;
- анализ структуры задолженности;
- оценка фактических ценовых соотношений (пропорций) выпускаемой продукции в розничной цене по схеме: сырье, переработка продукции, сфера реализации (розничная цена);
- расчет ценовых соотношений исходя из нормативных значений, то есть с учетом принципа распределения доходов в КИС;
- анализ и оценка объемов потребления сырья и продукции переработки в рамках района и за его пределами;
- паспортизация каналов реализации сырья и готовой продукции по каждому участнику, подкомплексу и интегрированному формированию в целом;
- определение резервов роста эффективности производства в формировании:
  - а) снижение затрат на производство и реализацию продукции, услуг,
  - б) повышение качества продукции, в) расширение ассортимента конечной продукции, г) оптимальность прохождения продукции по схеме: сырье, переработка, реализация.

Процесс непосредственного учреждения КИС должен включать в себя следующие элементы:

- установление правовых форм отношений в объединении;
- выполнение подготовительных процедур к реализации правовых форм отношений: а) подготовка учредительных документов, проведение собраний участников, б) регистрационные процедуры, в) формирование органов управления, г) работа с ценными бумагами;
- подготовка документов в антимонопольный комитет и другие государственные органы власти.

### **3.2. Модель КИС АПК региона: содержание производственных отношений, структура, специфические особенности функционирования**

Финансово-хозяйственная деятельность субъектов АПК Удмуртской Республики характеризуется следующими реалиями: низким уровнем регулируемости движения материальных (сырьевых, товарных, технических и других), финансовых (расчетно-кассовых, инвестиционных и других), нематериальных интеллектуальных, информационных, трудовых и прочих потоков; несправедливым распределением добавленной стоимости, монополизмом и анархией в ценообразовании; непредсказуемостью поведения отдельных субъектов рынка и непостоянством хозяйственных связей; отсутствием единой стратегии развития – интересы и действия каждого субъекта хозяйствования мелочны, разрознены и не подчинены высшей цели.

Современный АПК Удмуртии – рыночная система с незначительным государственным вмешательством. Рынок не терпит слабых и не прощает ошибок. Десять лет рынка привели к деградации большинства сельскохозяйственных, многих перерабатывающих и обслуживающих предприятий Удмуртии. Чисто рыночная экономика не целесообразна в АПК и не приемлема для отрасли сельского хозяйства. В деревне в отличие от города основным видом деятельности является ведение сельскохозяйственного производства. Упадок последнего ведет к исчезновению оплачиваемых рабочих мест, моральной деградации одних и эмиграции из деревни других специалистов и крестьян.

В целях преодоления кризисных тенденций и развития сельскохозяйственного производства АПК Удмуртской Республики нуждается в коренной перестройке производственных отношений. Под сказанным мы понимаем необходимость формирования КИС, производственные отношения которой выгодно отличаются от существовавших в планово-распорядительной и сложившихся в современной рыночной системах.

## Общая характеристика типов систем АПК

Признаки	Тип системы		
	планово-распорядительная	рыночная	КИС
1	2	3	4
1.Содержание производственных отношений	Отношения, основанные на эксплуатации ресурсов участников системы	Отношения, основанные на экономической эксплуатации более слабых субъектов более сильными	Отношения, основанные на взаимовыгодном сотрудничестве всех участников и эксплуатации ресурсов системы
2.Тип собственности	Общая собственность	Индивидуальная собственность	Корпоративная собственность
3.Характерные типы связей между участниками	Принудительные, наемно-принудительные	Наемно-добровольные	Добровольные, наемно-добровольные, наемно-принудительные
4.Характерные формы экономических связей	Объединения в форме треста, двухсторонние договора	Договора контрактации	Различные формы объединений, многосторонние соглашения, двухсторонние договора
5.Длительность отношений	Как правило, бессрочные	Как правило, краткосрочные	Как правило, долгосрочные
6.Организация системы	Централизованная	Отсутствует	Децентрализованная
7.Девиз системы	«Участники системы – для системы, система – для самой себя»	«Система – для сильных, участники – для самих себя»	«Система – для участников системы, участники – для самих себя»
8.Механизм формирования внутренних цен системы	Определяется интересами системы	Двухсторонние переговоры участников, результат которых зависит от соотношения сил сторон	Определяется механизмом распределения доходов
9.Механизм формирования внешних цен системы	Двухсторонние договоренности либо торги		Двухсторонние договоренности (с учетом соглашений участников) либо посредством биржевых торгов
10.Механизм распределения доходов	Произвольные, определяются целями, преследуемыми системой	Определяется механизмом формирования цен	Пропорционально нормативным затратам с учетом отраслевой специфики участников
11.Механизм распределения добавленной стоимости			Пропорционально участию трудом (деятельностью), капиталом с учетом отраслевой специфики, статуса участников и потребностей развития системы
12.Расчетно-финансовая система	Представлена системой банков, страховых, инвестиционных, лизинговых организаций, расчетно-кассовых и контрольно-ревизионных центров системы, а также касс, учетных, кредитных, страховых служб и отделов при вертикально подчиненных бухгалтериях, финансовых учетно-расчетных центрах (далее ФУРЦ) участников системы	Реализуется на основе взаимодействия независимых расчетно-кассовых центров, банков, кредитных, инвестиционных, лизинговых, страховых организаций, ФУРЦ других организаций с бухгалтериями участников	Реализуются посредством взаимодействия входящих в систему специализированных кредитных, страховых, аудиторских, лизинговых, инвестиционных организаций, расчетно-кассовых центров, подчиненных единому центру, а также касс, учетных, кредитных, страховых служб и отделов при независимых бухгалтериях, ФУРЦ участников различных уровней системы
13.Учетно-ревизионная система			
14.Кредитно-финансовая система			
15.Страховая система			
16. Инвестиционная система			
17. Система найма (лизинг, аренда, селенг)			

Продолжение таблицы 32

1	2	3	4
18.Административно-правовой механизм	Состоит в выполнении требований законодательных и нормативно-правовых актов РФ, субъектов РФ, местных органов, контролирующих организаций, положений, инструкций, приказов и распоряжений органов управления вышестоящих уровней	Реализуется через систему требований законодательных и нормативно-правовых актов РФ, субъектов РФ, местных органов и контролирующих организаций	Представлен системой требований законодательных и нормативно-правовых актов РФ, субъектов РФ, местных органов, контролирующих организаций, уставов, соглашений, положений, решений участников объединений
19.Тип управления	Иерархический	Анархический	Демократический или смешанный
20.Тип структуры управления	Иерархический	Отсутствует	Органический

В табл. 32 показаны основные преимущества предлагаемой для организации системы АПК.

Законченный вариант организационной структуры КИС АПК региона приведен на рис. 7.

На рис. 7 приведена организационная структура КИС АПК региона, состоящая из 4 уровней. Такой подход обусловлен структурой АПК и его территориальной протяженностью. Каждый уровень данной системы должен иметь администрацию, управляющую деятельностью администраций и хозяйствующих субъектов нижестоящих уровней.

Предположительно, в республике должно быть сформировано три КИС регионального уровня: юго-западная, юго-восточная и северная. Формирование объединений регионального уровня следует начать сразу после оформления их районных сегментов. В состав, например, юго-западного регионального агропромышленного объединения можно включить районные объединения Вавожского, Сямсинского, Селтинского, Увинского, Можгинского, Кизнерского, Малопургинского, Граховского и Алнашского районов, часть предприятий Завьяловского района и г. Ижевска, а также крупнейшие перерабатывающие предприятия (например, ЗАО «Увамолоко», ОАО «Можга-сыр»), крупные сельскохозяйственные организации сравнимые по размерам с районными АПК (например, ГУП «птицефабрика «Вараксино», ООО «Пычасский», СПК «колхоз «Россия» Можгинского района), крупнейшие организации прочих сфер АПК и иных видов деятельности (страховая, банковская и т. д.).

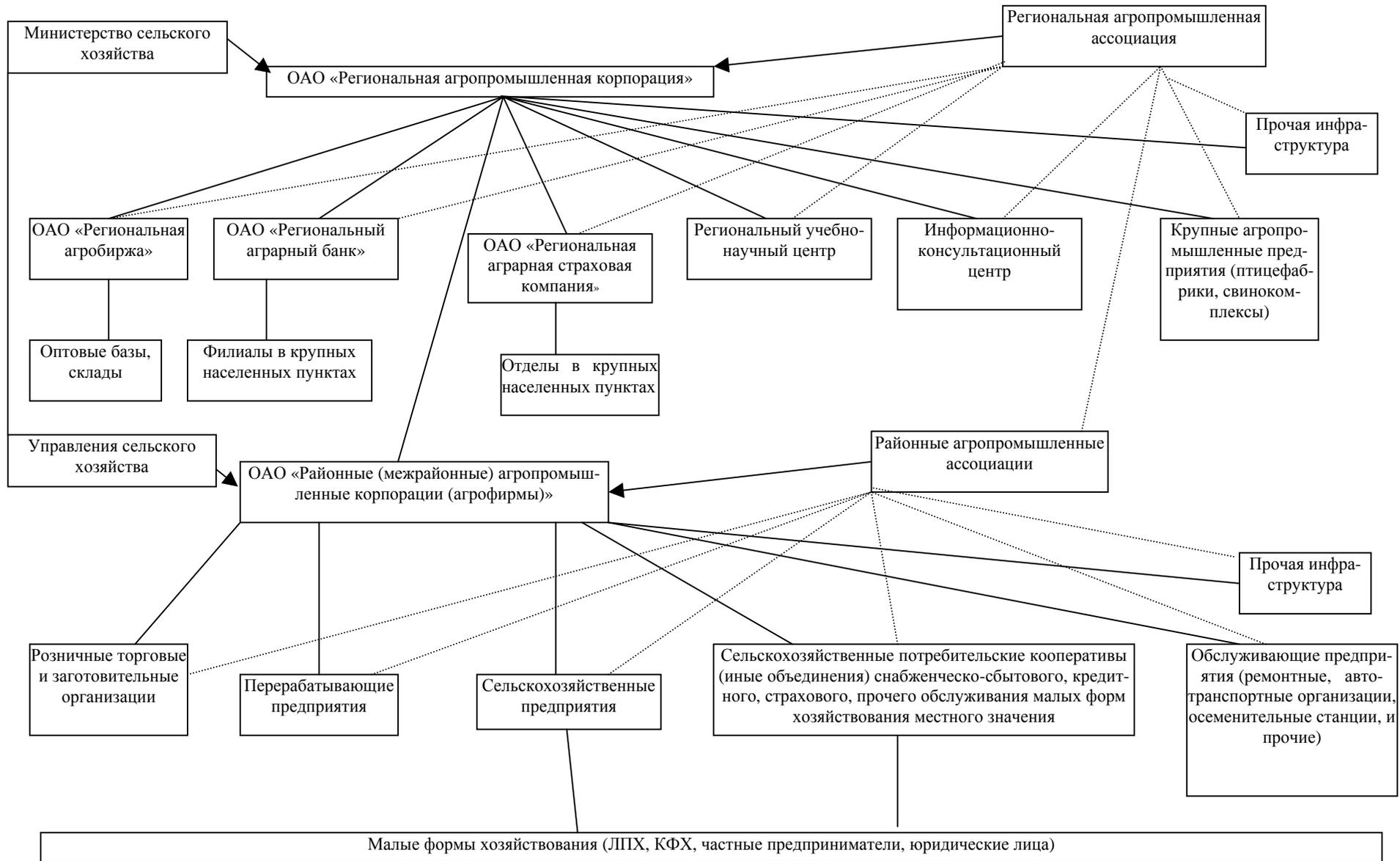


Рис 7. Организационная структура КИС АПК региона

В состав районных КИС имеют возможность войти все организации АПК районов. Однако, возможность интеграции с организациями сфер переработки и обслуживания в рассмотренных, например, Вавожском и Сямсинском районах практически отсутствует. Поэтому, очевидно, на начальных этапах районные системы будут носить кооперированный характер.

В качестве интеграторов в объединениях районного уровня могут выступать крупные организации районного значения добровольного типа (например, в Сямсинском районе – ЗАО «агрофирма «Родники», в Вавожском – СПК «Колос», «Удмуртия»), либо специально учреждаемая управляющая компания в форме ОАО (например, ОАО «Районная агрофирма «Сямсинская», ОАО «Районный агрохолдинг «Вавожский»).

Структура администрации системы на любом уровне должна состоять из корпоративного и управляющего центров. Управляющий центр (или интегратор) – это система органов управления (или организация), концентрирующая в своих руках управление всей совокупностью одинаковых, взаимозависимых и взаимосвязанных функций хозяйственной деятельности субъектов АПК – участников системы, а также функций не связанных с деятельностью АПК, но диверсифицирующих ее. Корпоративный центр (или координатор) – это действующий на постоянной основе координирующий и контролирующий деятельность интегратора орган или организация. На рис. 7 в качестве интеграторов выступают региональная и районные агропромышленные корпорации, а в качестве координаторов – региональная и районные агропромышленные ассоциации.

Интегратор обязательно должен быть коммерческой организацией, из многообразия организационно-правовых форм которых наиболее привлекательной, безусловно, является открытое акционерное общество. Интегратор может быть учрежден как всеми участниками системы, так и определенной их группой либо функции интегратора могут быть переданы уже существующей преуспевающей организации. Даже в том случае, когда интегратор будет учрежден всеми участниками системы, что маловероятно, сложно достижимо и не-

обязательно обеспечение равной имущественной доли в нем каждого. Являясь органом, управляющим непосредственно хозяйственной деятельностью системы, сам по себе интегратор в большей степени будет склонен преследовать интересы своих собственников, причем наиболее крупных, нежели участников системы.

Координатор служит интересам лишь участников системы, что достигается посредством его учреждения в форме некоммерческой организации. К основным функциям координатора относятся корпоративное управление, пресечение неправомερных действий управляющего центра, контроль его работы, назначение и отстранение от работы его высших руководителей, принятие и отстранение системообразующей нормативно-правовой документации.

В некоторых случаях возможно представление координатора и интегратора в лице одной организации. Это возможно, в частности, в следующих случаях: при объединении участников в форме треста; при объединении участников в форме холдинга, когда в управляющей компании сосредотачивается блокирующий пакет акций (долей).

Особое место в управлении АПК занимает Министерство сельского хозяйства и продовольствия и его Управление сельского хозяйства при Администрациях районов. Данные органы исполнительной власти будут иметь возможность влиять на хозяйственную деятельность АПК региона и районов соответственно двумя способами. Во-первых, являясь собственником, владельцем или распорядителем имущества, исполнительные органы могут непосредственно управлять хозяйственной деятельностью системы через участие в ней своим имуществом в форме государственных и муниципальных унитарных предприятий, пакетов акций и долей в различных организациях. Во-вторых, являясь структурами, представляющими власть, учреждение Министерства сельского хозяйства и его органы на местах, как и прочие органы исполнительной власти, будут иметь право контролировать соблюдение в КИС положений законодательных и нормативно-правовых актов Российской Федерации, Удмуртской Республики, районных администраций, касающихся деятельности сельскохо-

зяйственных товаропроизводителей, их имущества, распределительных и обменных отношений. Тем не менее, очевидно то, что значительная часть функций Министерства сельского хозяйства и продовольствия УР перейдет в ведение интеграторов и координаторов системы.

За Министерством сельского хозяйства и продовольствия Удмуртской Республики и его управлениями в районах может быть закреплена реализация следующих функций:

- обеспечение методического руководства и координация кооперационно-интеграционных процессов;
- утверждение списка продукции, подлежащей государственному регулированию;
- утверждение минимальных закупочных цен на продукцию, а также максимальных цен реализации;
- формирование внешнеэкономической политики на рынке сельскохозяйственной продукции, обеспечение защиты производителей АПК от недобросовестной конкуренции, в том числе не вошедших в систему.

С целью разделения полномочий и сфер ответственности по реализации модели между Министерством сельского хозяйства и продовольствия Удмуртской Республики и его управлениями при районных администрациях должен быть заключен соответствующий договор.

Первый уровень КИС представлен малыми формами хозяйствования: ЛПХ, КФХ, ЧП, некрупными ООО и ЗАО. Они отличаются маленькими размерами, высокой степенью живучести и приспособляемости к любым кризисам и изменениям во внешней среде. Вся целесообразность их существования основывается на неограниченных возможностях реализации эффекта индивидуализации и очень высокой мобильности.

В силу своих небольших размеров малые формы хозяйствования, как правило, не имеют возможности выступать контрагентами на уровнях более высоких, чем район, мало влияют на цены факторов производства и реализуемой продукции. Поэтому они часто являются средством наживы со стороны

многочисленных коммерческих посредников. Тем не менее, деятельность малых форм иногда бывает более стабильна и успешна, чем крупных, благодаря более высокой эффективности их собственников.

Малое предпринимательство в АПК России нашло широкое распространение и производит значительную часть продукции сельского хозяйства. Поэтому поддержание развития и использование потенциала наиболее перспективных предпринимателей малого бизнеса должно являться одной из самых важных стратегических задач функционирования КИС. Особенно эта задача становится актуальной вследствие пересмотра штатного расписания вновь создаваемых интегрированных структур. Многие специалисты и работники, как показывает практика, лишаются временно или надолго своего привычного места работы. Нежелание мириться с этим или отсутствие нового места работы, оставляет, в качестве одного из вариантов, возможность этим людям зарабатывать себе на жизнь посредством ведения ЛПХ или даже организации КФХ.

Усилия малых форм хозяйствования нуждаются в кооперировании, что может быть достигнуто посредством их объединения и последующего участия в районных агрофирмах или посредством создания специальных отделов в субъектах АПК второго уровня.

Второй уровень системы – это взаимосвязь и единство не крупных структурных подразделений, малых форм хозяйствования организационно представляющих собой элементы одной из перечисленных в первой главе форм объединений, функционирующие на принципах хозяйственного (коммерческого) расчета и совокупности прав, обязанностей и ответственности за результаты своей работы, реализуемые через хозяйственный механизм этого объединения. Данный уровень представлен субъектами АПК различных организационно-правовых форм и видов деятельности, являющихся потенциальными участниками объединений районного (межрайонного) уровня: сельскохозяйственными, перерабатывающими, обслуживающими предприятиями, торговыми и заготовительными организациями, прочей инфраструктурой, объединениями малых форм хозяйствования.

Учитывая современное состояние и тенденции развития экономики АПК основную ставку мы делаем на кооперационные и интеграционные процессы, возможные именно на третьем и четвертом его уровнях.

Третий (районный или межрайонный) уровень – это крупная агропромышленная система: агропромышленная организация районного (межрайонного) значения или агропромышленное объединение некрупных хозяйствующих субъектов, представляющих второй уровень АПК.

Интегратор районного уровня – это созданная участниками или уже существующая, крупная в рамках района, экономически устойчивая организация, сотрудничество с которой остальных субъектов безусловно решает их жизненно важные нужды и интересы, это центр активизации хозяйственной деятельности, это живой опыт эффективной организации и управления. Интеграторами районного уровня могут выступать крупные перерабатывающие, торгово-заготовительные, сельскохозяйственные организации, их коммерческие объединения. Такие организации реально существуют в АПК, их количество в настоящее время невелико, но достаточно.

Координатор – это организация или орган, на которую возлагаются общее руководство и координация работой интегрированной системы, он является первой инстанцией разрешения возникающих хозяйственных споров.

Интегрируемые субъекты районного уровня – это хозяйствующие организации, их объединения различных видов деятельности, финансовой устойчивости, преследующие ту или иную выгоду от интеграции, либо не способные к самореанимации, являющиеся представителями второго уровня АПК. Субъекты хозяйствования могут входить в состав КИС в различном качестве и различными способами. Одни участники могут входить в состав на корпоративно-долевой основе, другие – на договорной, третьи – кооперативной, четвертые – в качестве структурных подразделений, возможны и смешанные варианты. Конкретные механизмы и способы кооперации-интеграции зависят от конкретных условий их реализации.

Четвертый уровень системы строится на КИС АПК районов (агрофирмах), крупных специализированных субъектах АПК межрайонного и регионального значения (птицефабрики, свинокомплексы), и требует учреждения регионального интегратора и регионального координатора. Данная система решает проблемы АПК региона и в отличие от предыдущего уровня, базировавшегося на процессах кооперации и интеграции, в большей степени основан на процессах кооперации и конгломерации.

Участниками четвертого уровня АПК, кроме выше перечисленных, могут выступать также крупные торгово-заготовительные, кредитные, страховые, инвестиционные, лизинговые и прочие организации. В качестве альтернативы их участию может быть предпринято учреждение данных институтов участниками системы АПК регионального уровня.

Дальнейшее развитие АПК России может потребовать организации пятого (по федеральным округам) и шестого (всероссийского) уровней системы.

КИС АПК в целях обеспечения взаимовыгодного сотрудничества ее участников должна основываться одновременно на наиболее социально и экономически справедливых и эффективных принципах функционирования. Как и понятие эффективности, термин справедливость может иметь различную трактовку. Справедливость может быть горизонтальной и вертикальной. Вертикальная справедливость относительна.

Горизонтальная справедливость характеризует справедливость отношений между одинаковыми по порядку и статусу уровнями системы. Под горизонтальной справедливостью отношений мы понимаем такие отношения, механизм реализации которых гарантирует всем субъектам-участникам (независимо от размеров и других их характеристик) отношений, имеющим одинаковый статус (независимые, зависимые экономически, зависимые юридически и так далее), одинаковую возможность (невозможность) определять их конечный результат.

Абсолютная вертикальная справедливость теоретически достижима лишь в социально ориентированных или социалистических системах. Последние

утопичны. Она характеризует справедливость отношений между смежными уровнями системы. По нашему мнению, вертикальную справедливость отношений можно считать достаточной, если отношения между уровнями системы не противоречат эффективным принципам кооперации, интеграции и конгломерации.

Наиболее важными результатами хозяйственной деятельности любой системы, получаемыми субъектами, являются экономические и социальные блага и ценности. Экономическая справедливость полагает наличие у каждого участника отношений равной возможности определять результаты своей экономической деятельности. Социальная справедливость предполагает наличие у каждого равной с остальными участниками возможности претендовать на гарантированные системой социальные блага и ценности.

В производственных отношениях систем различных типов и разновидностей справедливость понимается и достигается неодинаково, что во многом определяется структурой управляющей подсистемы и интересов, которые она в итоге представляет. Управляющая подсистема КИС состоит из двух органов: управляющего (интегратор) и правоустанавливающего (координатора). Последний выражает интересы участников системы и координирует деятельность управляющего органа. Таким образом, обеспечивается соблюдение демократических принципов управления, а вместе с тем и возможность достижения горизонтальной и вертикальной справедливости отношений участников.

Рассматриваемая система представляет собой единый, согласованно функционирующий, хозяйственный комплекс, деятельность которого должна быть подчинена ряду принципов (табл. 33). Указанные принципы безусловно должны быть справедливы и эффективны.

КИС хозяйствования АПК региона не ставит своей целью монополизацию рынков сельскохозяйственного сырья и продуктов питания в регионе, но призвана сделать их цивилизованными, восстановить справедливость в распределении создаваемой добавленной стоимости, наладить системы снабжения и сбыта, финансирования, кредитования, страхования, информационного и

научного обеспечения, защищать свои интересы на всех уровнях законодательной, исполнительной и судебной властей.

Таблица 33

### Важнейшие организационно-экономические принципы функционирования КИС АПК

Принцип 1	Сущность (механизм) реализации 2
1. Единые внутренние цены, их зависимость от внешних цен	В системе действуют единые внутренние цены, определяемые в процессе распределения доходов, механизм которого закрепляется многосторонним соглашением участников системы. Внутрисистемное планирование, оформление договоров и прочее осуществляется по единым ценам
2. Стимулирование неценовой и подавление ценовой конкуренции	Действие единых внутренних цен означает отсутствие ценовой конкуренции. Единые цены должны быть дифференцированы по качеству (конкуренция качества). Цены участников не зависят от себестоимости их производства (конкуренция издержек).
3. Рыночный механизм установления внешних цен	Внешние цены системы на результаты и средства производства формируются под влиянием спроса потребителей продукции и предложения производителей средств производства на агробирже и в ее подразделениях.
4. Жесткий контроль внешних цен	Механизм установления внешних цен должен находиться под жестким контролем управляющей подсистемы и общественности. Под контролем должны находиться должностные лица, участвующие в процессе формирования цен.
5. Единое планирование снизу вверх иерархии уровней и сверху вниз технологической цепи	Каждый участник независимо от статуса представляет на вышестоящий уровень свои индивидуальные планы (обоснования) хозяйственной, финансовой и инвестиционной деятельности, которые компилируются с однотипными показателями планов остальных участников этого уровня. Одновременно, составляются планы, ориентированные на спрос по всей номенклатуре производимой продукции. К обязательному исполнению системой принимаются минимальные из запланированных показателей
6. Пропорциональное распределение объемов деятельности	Минимальные объемы деятельности, обязательные к исполнению системой, распределяются между участниками пропорционально объемам деятельности, обоснованными в их планах. Возможно иное распределение по договоренности участников
7. Закрепление минимальных плановых показателей договорами	Минимальные объемы деятельности, принятые к исполнению системой, закрепляются долгосрочными хозяйственными договорами между управляющим органом системы в лице его специализированных подразделений (агробиржи, аграрного банка, страховой компании и другими) и участниками, что служит взаимной гарантией выполнения обязательств
8. Централизованное снабжение и сбыт	Все централизованно запланированные снабженческие и сбытовые операции в системе осуществляются централизованно через подчиненную управляющим органам системы региональную агробиржу и ее представительства на местах
9. Неограниченная ответственность участников по обязательствам	Участники отношений (хозяйствующие субъекты) отвечают по своим обязательствам своим имуществом в соответствии с законодательством РФ, а при его недостаточности или отсутствии – статусом, занимаемым в системе. Таким образом, имущество субъектов может перейти в собственность системы либо продано ею другим участникам
10. Обязательное самострахование системы	В системе посредством резервирования должны создаваться страховые запасы семян, топлива, денежных средств и других активов за счет ее собственных средств для покрытия краткосрочных потребностей в них участников. Резервы денежных средств создаются в агропромышленном банке, резервы прочих оборотных активов – в соответствующих подразделениях снабженческо-сбытового аппарата (агробиржа и подразделения)
11. Централизованное кредитование краткосрочных потребностей участников в оборотных активах	Краткосрочные потребности участников в недостающих семенах, топливе, денежных средствах и других активах кредитуются на эти цели денежными средствами находящимися в распоряжении агропромышленного банка
12. Обязательное страхование участников от специфических рисков	Все участники системы должны обязательно страховаться от специфических рисков, которым подвержена их деятельность. Страхование участников производится по тарифам, установленным в системе, посредством перечисления денежных средств в страховую (региональную) компанию системы

1	2
13. Централизованное финансирование инвестиционной деятельности участников	Реализуется через подчиненные единому (региональному) центру инвестиционно-кредитную подсистему КИС АПК, включающую агропромышленный банк, лизинговую компанию и их филиалы на местах
14. Ограниченность действия принципа б в отношении кредитных, инвестиционных и лизинговых средств	Согласно принципу б инвестиционные, кредитные и лизинговые средства, имеющиеся в наличии в системе, должны распределяться между участниками пропорционально обоснованной в планах их инвестиционной деятельности потребности в этих ресурсах. В силу же ограниченности и в целях повышения эффективности их использования целесообразно ограничить действие данного принципа принципами 15 и 16
15. Очередность № 1 вложения кредитных, инвестиционных ресурсов и лизинговых средств в совместные проекты участников	Вложения инвестиционных, кредитных и лизинговых ресурсов в совместные проекты в целях реализации эффекта кооперированного использования результатов проекта, обеспечения кооперативной ответственности инвесторов проекта, достижения более высокой обеспеченности проекта собственными средствами имеют право первой очередности их реализации.
16. Очередность № 2 вложения кредитных, инвестиционных ресурсов и лизинговых средств в более эффективные проекты	Вложения инвестиционных, кредитных и лизинговых ресурсов в более эффективные проекты в целях повышения доходности их использования, обеспечения более быстрой по срокам окупаемости и снижения риска не возврата имеют право второй очередности их реализации
17. Централизованная система внутрисистемного учета и расчетов	В целях обеспечения своевременности расчетов между участниками и специализированными подразделениями системы все перечисления денежных средств осуществляются централизованно через ФУРЦ соответствующих уровней системы
18. Децентрализованное управление внеплановыми объемами деятельности	Каждый участник системы самостоятельно (без помощи системы) осуществляет внеплановую деятельность (если это не противоречит эффективным принципам кооперации, интеграции), незакрепленную внутрисистемными договорами и вправе не отчитываться о ее результатах перед системой
19. Демократическое управление деятельностью системы	Каждый участник (не учредитель, не собственник), независимо от его размеров, системы определенного уровня имеет равное право на управление ее деятельностью

Согласно п. 1 ст. 5 Закона "О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках" запрещаются действия (бездействие) хозяйствующего субъекта (группы лиц), занимающего доминирующее положение, которые имеют либо могут иметь своим результатом недопущение, ограничение, устранение конкуренции и (или) ущемление интересов других хозяйствующих субъектов.

Ст. 6 Закона "О конкуренции..." запрещается заключение договора, иной сделки, соглашения или осуществление согласованных действий хозяйствующими субъектами, которые приводят или могут привести к недопущению, ограничению, устранению конкуренции.

В Методических рекомендациях по определению доминирующего положения хозяйствующего субъекта на товарном рынке (утв. приказом ГКАП РФ от 3 июня 1994 г. № 67 с изменениями от 11 марта 1999 года) уточнено, что законом не запрещается хозяйствующим субъектам занимать доминирующее по-

ложение. Законом запрещается хозяйствующим субъектам злоупотреблять доминирующим положением на рынке.

Таким образом, возможность недопущения, ограничения, устранения конкуренции хозяйствующим субъектом (их группой), во-первых, определяется уровнем его доминирования на рынке, во-вторых, преследуемыми им целями и применяемыми практическими действиями для их реализации.

Есть следующие основания полагать, что предлагаемое объединение в рамках АПК региона не сможет занять доминирующее положение на рынке продовольствия в Удмуртской Республике: 1) не все субъекты АПК Удмуртской Республики пожелают стать участниками системы; 2) границы продовольственных рынков регионов РФ, в том числе Удмуртии, открыты для импортеров. Более 50% всего продовольствия, реализуемого на территории Удмуртии, является не местным; 3) возможно создание 2-4 независимых друг от друга агропромышленных объединения регионального уровня.

Объединения в рамках районного АПК не смогут занимать доминирующее положение по следующим основаниям: 1) не все субъекты АПК районов пожелают стать участниками системы; 2) границы продовольственных рынков районов всегда были и будут открыты для продовольственных рынков остальных районов; 3) возможно создание 2-3 независимых друг от друга агропромышленных объединения районного уровня в каждом районе.

Экономико-правовая форма вновь созданной КИС в результате реорганизации имущественных комплексов ее участников должна гарантировать выполнение ими всех взятых на себя после вступления в систему обязательств перед системой и остальными участниками. Участники системы не должны иметь возможности уклониться от исполнения своих обязательств или избежать ответственности за уклонение от них, если неисполнение обязательств влечет за собой ущерб системе или ее участникам. Поэтому руководство системы должно иметь возможность безусловно компенсировать этот ущерб, без обращения в суд, что очевидно, целесообразно делать за счет ранее внесенных вкладов в

общее имущество. То есть система должна быть распорядителем вкладов (или имущества).

Экономико-правовые отношения принудительных и наемно-принудительных участников и КИС должны строиться в рамках отношений наемно-принудительного типа посредством включения участников в имущественные холдинги (с контрольным пакетом акций у руководства системы), договорные холдинги (с полным и бессрочным правом на управление у руководства системы) или тресты. В таком случае указанные участники являются юридически несамостоятельными субъектами или равноценны им, а руководство системы является распорядителем их имущества.

Добровольные и наемно-добровольные участники должны участвовать в объединениях соответственно добровольного и наемно-добровольного типов, реализуемых в форме картелей, синдикатов и, возможно, холдингов.

Наиболее простые добровольные формы кооперации-интеграции, реализуемые посредством двух-, многосторонних долгосрочных или бессрочных договорных отношений (в форме хозяйственных договоров и соглашений, договоров о совместной деятельности, о простом или негласном товариществе) не обеспечивают имущественных гарантий исполнения обязательств. Более здесь подходят сложные добровольные формы, осуществляемые посредством участия субъектов хозяйствования в организациях различных правовых форм (хозяйственных товариществ и обществ, кооперативов, некоммерческих организаций) с последующей передачей прав на управление (в форме акций, долей) в бессрочное доверительное управление управляющей организации.

Фактически речь идет о необходимости формирования КИС смешанной формы, в которой будут присутствовать трестовые, холдинговые, картельные и синдикатные связи и отношения в зависимости от приемлемого типа участия субъектов АПК.

Механизм объединения участников системы и организации управления их имущественными комплексами описан в табл. 34.

**Механизм реорганизации и организация управления имущественными комплексами участников системы**

Тип участия	Добровольный	Наемно-добровольный	Наемно-принудительный	Принудительный
1	2	3	4	5
Участие в интеграторе (в форме ОАО)	Передача части имущества интегратору в размере не менее 25% стоимости своего имущества в качестве вклада в уставный капитал	Передача части имущества интегратору в размере не менее 51% стоимости своего имущества в качестве вклада в уставный капитал	Передача имущества интегратору в размере 100% в качестве вклада в уставный капитал возможно с последующей ликвидацией или банкротством участников; либо банкротство с последующим выкупом, арендой имущества или получением в качестве вклада в уставный капитал; либо выкуп, аренда имущества и т. д.	
Участие в координаторе	Участники учреждают координатора (ассоциацию, союз), вносят минимальные, равные взносы. Работники-собственники (учредители участников) выбирают представителей для участия в координаторе. Участники передают акции, доли в интеграторе в доверительное управление координатору			Не участвует
Управление интегратором	Управление и координацию деятельности интегратора осуществляет координатор как управляющий собственностью участников, а также регулируют органы государственной власти по вопросам своей компетенции			
Управление координатором	Управление координатором осуществляют его участники по демократическому или смешанному принципу (по решению участников в момент формирования учредительных документов), а также регулируют органы государственной власти в рамках своей компетенции			
Управление участниками	Управление деятельностью участников осуществляет интегратор в соответствии с эффективными принципами кооперации-интеграции и важнейшими организационно-экономическими принципами функционирования системы			
Использование имущественного комплекса интегратора	Имущество, полученное в качестве вклада в уставный капитал передается интегратором его вкладчикам в срочное безвозмездное пользование, другим участникам (при отказе вкладчиков) - в аренду, кредит, на основе договоров о разделе продукции и т. д.		На базе имущества участников формируются производственные подразделения интегратора. Имущество передается трудовым коллективам принудительно-наемных подразделений в пользование на экономически целесообразных принципах (аренда, раздел продукции, кредит и т. д.). За принудительными подразделениями, в которые нанимаются работники, специалисты, руководители, имущество закрепляется	

Фактически в отношениях «система-участники» мы имеем дело с договорным холдингом и трестом. Холдинговые связи действуют в отношении добровольных участников и вытекают из договоров доверительного управления, что необходимо для централизации управления и гарантирования исполнения принципов кооперации-интеграции, нормативно-правовой документации системы и различных обязательств участников перед системой и остальными участниками. В остальных случаях в отношении добровольных участников действуют синдикатные и картельные связи. Трестовые связи есть следствие лишения юридической самостоятельности принудительных и основной массы наемно-принудительных участников, что объясняется необходимостью более жест-

кого регулирования и контроля деятельности таких участников, возможно, вплоть до лишения производственно-хозяйственной самостоятельности, частичной или полной реорганизации. В отношениях «участники-система» (кроме принудительных участников) имеют место лишь холдинговые связи, что необходимо для гарантирования исполнения системой воли большинства ее участников.

Соблюдение имущественно-ассоциативного (смешанного) принципа управления заключается в таком распределении прав на управление, при котором право на участие в управлении каждого субъекта собственности учитывалось бы и долю его капитала в общем имуществе, и сам факт участия собственника в тресте.

Реализация данного принципа должна предполагать, по нашему мнению, расчет величины права на управление каждого участника как среднюю арифметическую от величины права на управление по имущественному принципу (по доле каждого участника в общей собственности) и по ассоциативному (демократическому) принципу (один участник – один голос).

Рассмотрим условный пример. Исходные данные для расчета и расчет величины права на управление каждого участника по различным принципам приведены в табл. 35.

Таблица 35

Расчета величины права на управление участников по смешанному принципу

Наименование участника	Управление по принципу «один участник – один голос»		Управление по принципу «доля в капитале»		Доля в управлении при управлении по смешанному принципу, %
	Количество голосов, шт.	Доля в управлении, %	Величина капитала, д. ед.	Доля в управлении, %	
Участник А	1	10	100	4	7
Участник Б	1	10	200	8	9
Участник В	1	10	100	4	7
Участник Г	1	10	200	8	9
Участник Д	1	10	100	4	7
Участник Е	1	10	300	12	11
Участник Ж	1	10	100	4	7
Участник З	1	10	800	32	21
Участник И	1	10	500	20	15
Участник К	1	10	100	4	7
Всего	10	100	2500	100	100

Величину права на управление по смешанному принципу следует рассчитывать по формуле:

$$D_c = (D_a + D_{и})/2,$$

где  $D_d$  – величина права на управление по смешанному принципу, %;  $D_a$  – величина права на управление по ассоциативному принципу, %;  $D_{и}$  – величина права на управление по имущественному принципу, %.

Расчеты, приведенные в табл. 35, показывают, что смешанный принцип при распределении голосов, дающих право на управление, позволяет учесть не только величину вкладываемого в объединенную организацию капитала, но и сам факт участия в ней. Этот принцип можно использовать и при добровольном типе кооперации и интеграции в форме синдиката, в частности, это касается создания хозяйственных обществ. Очевидно, данный принцип можно учесть при принятии учредительных документов.

### **3.3. Экономическая эффективность формирования кооперированно-интегрированной системы АПК**

Повышение эффективности функционирования хозяйствующих субъектов различных сфер и видов деятельности в рамках КИС АПК как объединения обусловлено следующими источниками:

- повышение производительности труда (деятельности) за счет внедрения эффективного организационно-экономического механизма взаимоотношений и его совершенствования между субъектами АПК, между субъектами АПК и системой, внутри субъектов. Механизм взаимоотношений определяется приемлемым типом участия субъекта;
- ликвидация или значительное сокращение объемов теневых финансовых операций за счет организации централизованного учета и контроля;
- решение проблемы неплатежей посредством централизации расчетов в рамках финансово-расчетного центра;
- централизованное и своевременное решение проблем неэффективности хозяйствования и финансовой несостоятельности или, наоборот, задач повышения эффективности и улучшения финансового состояния хозяйствующих субъектов

посредством воздействия (ликвидации, ограничения, наделения) на их юридическую, экономическую самостоятельность путем изменения отношений собственности (смена собственников, наделение собственностью, обобществление собственности, отделение собственников и т. д.), отношений труда, деятельности и распределения благ (изменение принципов реализации этих отношений в зависимости от текущего типа участия);

- решение проблемы сезонного дефицита оборотных средств, а также снижение стоимости источников финансирования оборотных средств, инвестиционных и инновационных проектов за счет централизации финансовых ресурсов всех сфер и видов деятельности, а также централизованного привлечения недостающих средств;
- экономия на налогах посредством централизованной реализации налоговой политики;
- избежание издержек, связанных с постоянным поиском, поддержанием и содержанием связей и взаимоотношений между субъектами АПК;
- исключение издержек на содержание лишних звеньев в системе АПК: многочисленных коммерческих посредников, спекулянтов, торговцев и т. д.;
- снижение издержек на кредитование и страхование деятельности АПК посредством формирования развитой системы страхования и кредитования;
- повышение инвестиционной привлекательности за счет снижения риска вложения капитала, снижение риска – за счет достижения стабильного, долгосрочного, предсказуемого сотрудничества субъектов интегрированного формирования;
- повышение эффективности за счет формирования единого центра управления всеми материальными и нематериальными, финансовыми и трудовыми, информационными и прочими потоками, концентрации их на важнейших направлениях стратегического развития АПК, централизации координирования, стимулирования и контроля за их эффективным целенаправленным использованием на всех стадиях и этапах экономического цикла снабжение – производство – сбыт конечному потребителю;

- снижение затрат за счет совместной организации и управления теми видами деятельности, осуществление которых в рамках отдельных субъектов хозяйствования является экономически нецелесообразным (низкодоходным, высокозатратным) или неосуществимым по иным соображениям;
- повышение эффективности деятельности управленческого персонала в первую очередь за счет централизации и сосредоточения их усилий на важнейших направлениях хозяйственной деятельности, в последующем – за счет найма и подготовки новых кадров, переподготовки старых;
- реализация эффекта масштаба используемых ресурсов (производственных фондов, инвестиционных средств, трудовых ресурсов), в том числе квалифицированного управленческого, научного, производственного персонала;
- обеспечение централизации и движения капитала в более перспективные или эффективные виды продукции, отрасли, сферы деятельности в зависимости от изменения экономической конъюнктуры;
- диверсификация производства для снижения предпринимательских рисков и обеспечение специализации отдельных видов деятельности как условия их конкурентоспособности;
- обеспечение эффективного ценообразования продукции (услуг) участников объединения, способствующего оптимальному уровню рентабельности каждого из них и группы в целом, в том числе путем оптимального налогового планирования, использования в расчетах внутри объединения "трансфертных" цен;
- объединение производства, технического опыта и научно-исследовательских разработок, возможности интеграции науки и производства;
- и так далее.

Эффект кооперации (интеграции, конгломерации), или синергетический эффект – это в первую очередь организационный эффект от совместной деятельности, то есть эффект, основным источником которого являются мероприятия именно организационного характера.

Об экономической эффективности кооперации, интеграции и конгломерации (о синергетическом эффекте) можно судить по совокупному эффекту

«крупной» деятельности, которая имеет место в сельскохозяйственных предприятиях, их объединениях где-то в большей, а где-то в меньшей степени. Большинство современных сельскохозяйственных предприятий уже может представлять собой пример единства кооперации одинаковых, интеграции взаимосвязанных и конгломерации диверсифицированных друг с другом видов деятельности и подразделений (или работников) их осуществляющих.

В зависимости от формы проявления синергетический эффект включает в себя эффекты кооперации, интеграции и конгломерации (рис. 8), пример расчета которых мы рассмотрим в условиях АПК Вавожского района.

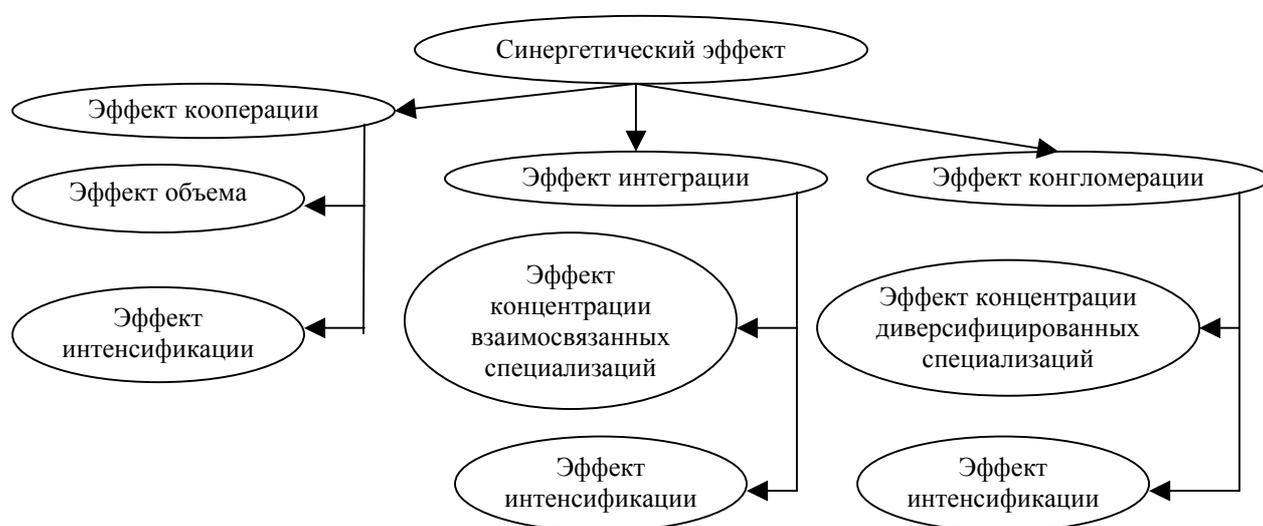


Рис. 8. Структура синергетического эффекта

Эффект кооперации в зависимости от вида кооперации включает следующие источники (виды): эффект кооперированного сбыта (по видам продукции), снабжения, производственного обслуживания, страхования, кредитования (финансирования) и так далее.

Эффект кооперации содержит в себе такие формы как эффект интенсификации и эффект объема. Первый состоит в том, что укрупнение деятельности дает возможность повысить интенсивность использования ресурсов на основе их централизации посредством рационального распределения и перемещения внутри кооперированного формирования. Второй заключается в появлении возможности применения более производительных и интенсивных оборудования, технологий, внедрения научных достижений, организации массового про-

изводства (сбыта, обслуживания и т. д.) стандартной продукции при сохранении индивидуального подхода к тем операциям и процессам, которые этого требуют.

А.В. Чаянов, величайший теоретик кооперативного движения, подчеркивал, что сельскохозяйственные товаропроизводители должны бороться со своим противником его же собственным оружием: осведомленностью, коммерческой техникой, организованностью (169, стр.5)

Эффект интеграции включает в себя эффекты от различных видов интеграции. Среди форм эффекта интеграции можно выделить эффект интенсификации и эффект концентрации взаимосвязанных (зависимых) специализаций. Суть первого описана выше. Второй состоит в повышении стабильности взаимоотношений участников интеграции, что существенно снижает их коммерческие риски, обусловленные возможным изменением микроэкономических факторов хозяйственной деятельности.

Эффект конгломерации содержит в себе эффект интенсификации и эффект концентрации диверсифицированных специализаций. Последний заключается в диверсификации рисков макроэкономического характера, как способе снижения степени риска. Эффект конгломерации может быть классифицирован по видам.

Расчет эффектов следует производить по видам кооперации, интеграции и конгломерации. Расчет эффекта объема сбыта основных видов продукции (молоко, мясо, зерно и картофель) при кооперации сельскохозяйственных товаропроизводителей Вавожского района произведен в табл. 36.

В результате кооперации сельскохозяйственные предприятия, используя наиболее эффективные каналы сбыта, смогут реализовать свою продукцию по ценам близким ценам крупных хозяйств. Расходы на управление сбытом по нашим оценкам составят 400 тыс. руб. в год.

Расчет эффекта кооперированного сбыта основных видов продукции хозяйствами Вавожского района Удмуртской Республики (по данным 2003 г.)

Статья эффекта	Объем реализации по району, тыс. ц	Средняя цена реализации по району, руб./ц	Средняя цена реализации пяти крупнейших хозяйств, руб./ц	Величина эффекта, тыс. руб.
Молоко	187	456	469	2431
Мясо	23	2096	2219	2829
Зерно	131	220	238	2358
Картофель	48	329	334	240
Управление кооперативным сбытом	X	X	X	-400
Всего	X	X	X	7458

Организация сбыта продукции ЛПХ позволит увеличить доходы населения и получить дополнительную прибыль КИС Вавожского района, расчет которых представлен в табл. 37.

Расчет эффекта кооперированного сбыта основных видов продукции ЛПХ Вавожского района Удмуртской Республики (по данным 2003 года)

Статья эффекта	Объем реализации по району, тыс. ц	Средняя цена реализации пяти крупнейших хозяйств, руб./ц	Доходность КИС, %	Доходы (расходы) КИС, тыс. руб.	Доходы ЛПХ, тыс. руб.	Заготовительная цена, руб./ц
Молоко	30	469	7,1	999	13071	436
Мясо КРС	4	2219	7,1	630	8246	2061
Картофель	25	334	7,1	593	7757	310
Управление заготовлением и сбытом	X	X	11	-2000	X	X
Всего	X	X	X	222	29074	X

Данные табл. 37 показывают, что по минимальным оценкам ЛПХ смогут получить дополнительно 29074 тыс. руб. доходов. До этого они такой возможности не имели. КИС Вавожского района получит при этом нормальную прибыль в размере 222 тыс. руб.

По самым минимальным оценкам совокупная величина эффекта кооперации составит 58438 тыс. руб., что в 1,5 раза больше всей прибыли (38326 тыс. руб.) полученной районом в 2003 году.

Интеграция кооперированного объединения Вавожского района только с ЗАО «Ува-молоко» по нашим оценкам позволит получить дополнительный эффект в размере 2-3 млн. руб.

Кооперация сельскохозяйственных товаропроизводителей необходима для подавления монополизма производителей и поставщиков средств производства, демополизации существующих и создания отсутствующих предприятий и организаций производственной, рыночной и социальной инфраструктуры с целью снижения расходов на управление и повышения эффективности управления снабжением и сбытом, рисками и финансированием, наукой и информацией второй сферы АПК – непосредственно сельского хозяйства.

Интеграция субъектов сельского хозяйства с организациями первой и третьей сфер необходима для уменьшения длины связей между ними, исключения излишних звеньев в вертикали кругооборота средств производства АПК, а также для совместного решения проблем снабжения, сбыта, рисков, финансирования, науки, информации, инвестиционной привлекательности, справедливого распределения доходов и прибыли и так далее.

Суть эффективности внедрения и совершенствования таких форм развития производственных отношений как кооперация, интеграция и конгломерация заключается в концентрации ресурсов, экономических интересов, политической власти, различных видов деятельности и связывающих их взаимоотношений различных участников вокруг определенных идей, целей, задач для получения описанных выше эффектов.

## ВЫВОДЫ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

1. Кооперация, интеграция и конгломерация – это сложные специализированные формы организации отношений труда (производства, деятельности) и, одновременно, формы развития производственных отношений. Концентрация, специализация и диверсификация – это простые общие формы организации отношений труда (производства, деятельности) и, одновременно, направления развития производственных отношений.

Отношения кооперации, интеграции и конгломерации могут иметь место на всех уровнях начиная с труда отдельных людей и машин и заканчивая деятельностью организаций регионального, государственного и более высоких уровней. Исторически и технически развитие указанных отношений происходит последовательно в направлении от низших уровней к высшим.

По характеру протекания отношений кооперации, интеграции и конгломерации следует различать такие основные их типы, как принудительный, наемный, добровольный. Исторически развитие изучаемых отношений происходит в направлении от принудительных типов к наемным, а от последних – к добровольным. Различные типы отношений отличаются по эффективным принципам их осуществления.

2. Кооперация – это форма взаимодействия субъектов труда (хозяйствования), основанная на концентрации и одновременной специализации одинаковых производительных сил (труда, средств труда и их предметов, информации, технологии), для совместного производства (оказания, выполнения) определенного вида (или одинаковых видов) продукции, услуг, работ (осуществления иного вида деятельности) в целях повышения эффективности этого вида деятельности посредством издания положения, инструкции (иного документа), заключения соглашения (договора), учреждения органа (органов) и (или) организации (организаций) для управления (координации) этой деятельностью.

Признаками кооперации являются одинаковость, одно пространство и одновременность труда (деятельности) нескольких субъектов. Многообразие видов кооперации определяется разнообразием существующих видов деятельности.

3. Интеграция – это форма взаимодействия субъектов труда (хозяйствования), основанная на концентрации специализированных, неодинаковых, но технологически взаимосвязанных и (или) взаимозависимых производительных сил, по поводу совместного осуществления неодинаковых, но технологически взаимосвязанных и (или) взаимозависимых видов труда, производства (деятельности) для получения определенного вида конечной продукции (работ, услуг, иных результатов), в целях достижения какого-либо положительного эффекта для каждого субъекта взаимодействия посредством издания положения, инструкции (иного документа), заключения соглашения (договора), учреждения органа (органов) и (или) организации (организаций) для управления (координации) этой деятельностью.

Интеграция может быть представлена двумя формами – вертикальной (последовательной) и горизонтальной (комбинированной). Признаки интеграции – неодинаковость, но технологическая взаимосвязанность (комбинированная интеграция) и (или) взаимозависимость (последовательная интеграция) труда (деятельности) нескольких субъектов. Многообразие видов интеграции обуславливается разнообразием существующих взаимосвязанных и взаимозависимых видов труда (производства, деятельности).

4. Когломерация - это форма взаимодействия субъектов труда (хозяйствования), основанная на концентрации диверсифицированных производительных сил, по поводу осуществления неодинаковых, но экономически и (или) юридически взаимосвязанных и (или) взаимозависимых видов деятельности в целях достижения какого-либо положительного эффекта для каждого субъекта взаимодействия посредством издания положений, инструкции (иных документов), заключения соглашения (договора), учреждения органа (органов) и (или) организации (организаций) для управления (координации) этой деятельностью.

Признаки конгломерации – неодинаковость, но экономическая (для экономической сферы) и (или) юридическая взаимосвязанность и (или) взаимозависимость труда (деятельности) нескольких субъектов. Выявление форм конгломерации требует проведения дополнительных исследований. Многообразие видов конгломерации обуславливается разнообразием существующих народнохозяйственных комплексов, сфер и видов деятельности.

5. Следует различать экономические и правовые формы организации труда (деятельности). Экономические формы законодательно не регламентируются, характеризуют различные стороны экономических и, в некоторых случаях, правовых отношений организаций. Правильное сочетание экономических и правовых форм отношений – одно из условий эффективности функционирования КИС.

По организационной и производственной структуре КИС наиболее привлекательной экономической формой для АПК является агрофирма.

С точки зрения степени самостоятельности, с одной стороны, и централизации управления, с другой, все экономические и правовые формы целесообразно делить на 4 группы: картель, синдикат, трест и холдинг.

6. По нашему мнению наиболее эффективной экономической формой КИС в условиях Удмуртской Республики является агрофирма-холдинг. Наиболее привлекательной правовой формой управляющей компании стоит признать ОАО, корпоративного центра – ассоциацию (союз), участников объединения – в зависимости от типа участия и сложившихся традиций управления. Иначе такую организацию можно назвать АПФГ.

7. В процессе совершенствования производственных отношений появляется необходимость реорганизации имущественного комплекса, то есть изменения его вещественной формы. Вещественная форма имущественного комплекса – это совокупность информационно-технологических связей между его объектами в пространстве и времени, реализуемых рабочей силой. Реорганизация имущественного комплекса заключается в установлении и реализации

форм и механизмов его реорганизации, обеспечивающих эффективное функционирование выбранного механизма организации его эксплуатации.

8. Организационно-экономический механизм функционирования КИС – это совокупность определенным образом организованных и управляемых экономических взаимоотношений между субъектами кооперации и интеграции по поводу совместного использования объектов кооперации и интеграции. Важнейшие условия эффективности организационно-экономического механизма: взаимовыгодность, справедливость и дифференцированность, плановость, конкурентность и договорность, принципиальность отношений участников, максимальная технологическая замкнутость, централизованность общих функций хозяйственной деятельности участников, долгосрочность.

9. Первопричиной современного кризиса в АПК Удмуртской Республики является несоответствие производственных отношений уровню развития его производительных сил, другими словами – неэффективность системы экономических связей и взаимоотношений между субъектами агробизнеса. Содержание и развитие производственных отношений на всех уровнях АПК определяется совершенно разнонаправленными целями и действиями его субъектов. Опыт передовых зарубежных стран и некоторых регионов России показывает, что кризис этот разрешается в процессе кооперации и интеграции.

10. Анализ состояния и развития производственных отношений АПК передовых зарубежных стран свидетельствует о наличии следующих тенденций: 1) концентрации деятельности; 2) развитии разделения труда и деятельности, усилении специализации; 3) преобладании концентрации и специализации деятельности в формах кооперации и интеграции, а также конгломерации средств производства над концентрацией в форме накопления.

11. Опыт кооперированно-интегрированной деятельности субъектов АПК начал получать свое развитие с 1993-94 г.г. и находит все более широкое распространение в России. Кооперация, интеграция и конгломерация реализуются посредством создания объединений различных типов, видов, уровней, экономических и правовых форм. Наиболее развитые и крупные их формы в АПК

имеют место в западных регионах России, особенно здесь следует отметить Орловскую область. В большинстве же регионов указанные тенденции носят пока локальный характер.

В Российской Федерации преобладают КИФ принудительно-наемного типа. Основной экономической формой является холдинг или холдинговые отношения. Наиболее активно процессы кооперации-интеграции протекают на районном уровне.

В целом теснота связей между хозяйствующими субъектами одинаковых, взаимосвязанных, взаимозависимых отраслей еще очень низка, конгломерационные отношения встречаются в единичных случаях.

12. По характеру системы механизмов регулирования и реализации производственных отношений в технологических цепях подкомплексов, сложившихся в АПК Удмуртии, следует выделить две относительно самостоятельные подсистемы: кооперировано-интегрированную птицеводно-свиноводческую и рыночную агропромышленную.

Первая подсистема характеризуется более крупными размерами и, как правило, замкнутым циклом хозяйственной деятельности (кроме значительной части свиноводческих спецхозов). Этим объясняются высокие показатели финансовой устойчивости, производительности, эффективности деятельности организаций этой подсистемы. Тем не менее, многие свиноводческие хозяйства и одна птицефабрика не входят в число крупных или замкнутых производств, что не позволяет отнести их к крупным формам хозяйствования и является прямым следствием их убыточности.

Вторая подсистема представлена прочими подкомплексами разрозненно действующих предприятий различных сфер АПК. При этом размеры деятельности большинства сельскохозяйственных предприятий не велики, постоянно сокращаются и, как правило, несравнимо меньше размеров существующих инфраструктурных организаций, что делает последних более монополизированными. По нашим оценкам инфраструктурные предприятия присваивают добавленной стоимости в 1,5-2 раза больше, а сельскохозяйственные – на 20-30%

меньше, чем в среднем по АПК. Некоторые предприятия рыночной инфраструктуры отсутствуют в АПК или не желают работать с неплатежеспособными сельскохозяйственными организациями.

Большинство сельскохозяйственных предприятий характеризуются неудовлетворительным состоянием технико-технологических средств труда, финансов, земельных ресурсов, рабочей силы. Следует отметить, что только на базе перечисленных ресурсов таких хозяйств, без всякого вмешательства извне невозможно стабилизировать ситуацию, что ведет к банкротству многих из них, росту безработицы и снижению уровня жизни на селе, миграциям населения.

Большинство крупных, относительно замкнутых, успешно функционирующих сельскохозяйственных предприятий второй подсистемы пытаются улучшить результаты своей деятельности лишь за счет внутренних, интенсивных факторов – продуктивность, производительность, качество и так далее. Таких хозяйств очень немного. Например, в Вавожском районе – четыре, в Сюзунском – отсутствуют. Некрупные хозяйства обречены на вымирание.

13. В последние годы в Удмуртской Республике становятся актуальными кооперационно-интеграционные идеи. Более чем в половине районов республики уже предпринимались попытки объединения групп хозяйств, в ряде районов такие объединения уже успешно работают. Например, ЗАО «Родники» Сюзунского района (с 2001 года), СПК «Колос» Вавожского района (с 2001 года), ЗАО «Ошмес» (с 2003 года), объединение «Родина» (без регистрации) Малопургинского района (с 2004 года), ЗАО «Сарапульская птицефабрика» (с 2002 года) и другие.

Как правило, в объединения вступают в добровольно-принудительном порядке только сельскохозяйственные предприятия (кроме ЗАО «Родники»). Инфраструктурные организации относятся к ним недоверчиво – это временно. Результаты деятельности созданных формирований сегодня только положительные. Однако имеют место непроработанность множества вопросов в процессе кооперации-интеграции, не достаточно полно понимаются идеи, задачи, цели, возможности таких форм развития, что является следствием не достаточ-

но высокого уровня эффективности по сравнению с возможным. Созданные объединения невелики по размерам (включают 3-5 хозяйств). Отсутствует представление об организационно-экономическом механизме, механизме формирования указанных организаций, изначально отсутствует проработанная стратегия дальнейшего развития.

14. Анализ зависимости финансовых результатов от размеров хозяйственной деятельности проведенный на примере Вавожского района показал, что более крупные формы хозяйствования имеют более стабильные и высокие финансовые результаты, которые в основном положительны при размерах деятельности более 100 человек или более 2000 га. При этом имеют место точки существенного роста (снижения) результатов деятельности. При превышении объемов производства в этих точках наблюдается существенный рост (снижение) результативности. По молоку объем производства в этой точке составляет 800-1000 т, по мясу – определить невозможно, по картофелю – 600-700 т, по зерну – 2000 т. Во времени значения объемов в этих точках изменяются, что определяется скачками цен и себестоимости в результате изменения конъюнктуры рынка.

15. Потенциальные участники КИС различаются по уровню развития производительных сил. Чем ниже уровень развития производительных сил, тем, очевидно, более неспособен субъект хозяйствования самостоятельно вести эффективную деятельность и, наоборот. В целях оценки состояния производительных сил потенциальных участников и установления допустимой степени их самостоятельности в объединении предлагаем использовать приведенную в работе методику определения приемлемого типа участия.

В основу методики положены четыре критерия: финансовое состояние (2-го порядка, среднесрочный), состояние технико-технологической базы (3-го порядка, долгосрочный), состояние земельных ресурсов (4-го порядка, бес-срочный), эффективность собственников труда (1-го порядка, краткосрочный). Степень важности каждого критерия определяется порядком его влияния во времени на результат финансово-хозяйственной деятельности.

16. В рамках методики определения приемлемого типа участия, предлагается использовать методику оценки критерия эффективности собственников труда по алгоритму, представленному в диссертации. В основе оценки лежат четыре важнейшие характеристики собственников труда: образование, стаж работы, предприимчивость и трудолюбие.

17. Методика определения приемлемого типа участия включает также предлагаемую нами методику оценки состояния технико-технологической базы потенциальных участников, предполагающую учет физического, морального износа и обеспеченности хозяйства основными средствами.

18. Результаты группировки предприятий (на примере Вавожского и Сюмсинского районов) позволили установить, что здесь присутствуют хозяйства всех четырех типов: добровольного, наемно-добровольного, наемно-принудительного и принудительного. Условно все хозяйства наемного типа мы относим к числу наемно-принудительных, так как предполагаем, что в короткие сроки здесь возможно проведение кадровой перестройки с целью повышения эффективности собственников труда (замена отдельных работников, ужесточение дисциплины, введение хозрасчета, санкций и т. д.).

19. Кооперирование субъектов объединения необходимо осуществлять в соответствии с комплексом мероприятий формирования КИС и с учетом эффективных принципов кооперации-интеграции, представленных в работе для соответствующих типов участия.

В первую очередь следует организовать проведение агитационных мероприятий посредством формирования «агитатора» кооперации-интеграции на базе Министерства сельского хозяйства Удмуртской Республики и его активов в районах.

На наш взгляд должны быть оправданы любые механизмы реорганизации имущественного комплекса, кроме открыто принудительных направленных на конкретных людей.

Механизм организации использования имущественного комплекса каждого участника должен соответствовать типу его участия.

20. Нами предложена модель КИС АПК, которая может быть применена на любом уровне (районном, региональном, местном). Основные принципы организации экономических отношений в системе представлены в диссертации, главные – конкурентность, плановость, договорность. Примерная организационная структура системы регионального уровня приведена в работе.

21. Предположительно, на первоначальном этапе по возможности все хозяйства каждого района должны войти в состав районного кооперированного формирования. Возможность интеграции с организациями инфраструктуры в рассмотренных (Вавожском и Сюмсинском) районах практически отсутствует.

В качестве интеграторов в объединениях районного уровня могут выступать крупные организации районного значения добровольного типа (например, в Сюмсинском районе – ЗАО «агрофирма «Родники», в Вавожском – СПК «Колос», «Удмуртия»), либо специально учреждаемая управляющая компания в форме ОАО (например, ОАО «районная агрофирма «Сюмсинская», ОАО «районный агрохолдинг «Вавожский»). Главные функции интеграторов – управление любыми совместными видами деятельности, в том числе одинаковыми, взаимосвязанными и взаимозависимыми технологически, а также экономически и юридически.

В качестве координатора следует учредить ассоциацию (Районная агропромышленная ассоциация) участников интегратора. Главные ее функции – нормативно-правовое регулирование и корпоративное управление деятельностью системы.

22. Формирование объединений (должно быть 3-4) регионального уровня следует начать сразу после оформления их районных сегментов. В состав юго-западного агропромышленного объединения можно включить районные объединения Вавожского, Сюмсинского, Селтинского, Увинского, Можгинского, Кизнерского, Малопургинского, Граховского и Алнашского районов (Приложение 7), часть предприятий Завьяловского района и г. Ижевска, а также крупнейшие перерабатывающие предприятия (например, ЗАО «Увамолоко», ОАО «Можга-сыр»), крупные сельскохозяйственные организации сравнимые по раз-

мерам с районными АПК (например, ГУП «птицефабрика «Вараксино», ООО «Пычасский», СПК «колхоз «Россия» Можгинского района), крупнейшие организации прочей инфраструктуры АПК и иных видов деятельности (страховая, банковская и т. д.).

23. Объединения малых форм хозяйствования (КФХ, ЛПХ) местного уровня целесообразно создавать в форме сельскохозяйственных потребительских кооперативов при сельских или крупных деревенских населенных пунктах с последующим включением их в состав районных агрофирм.

24. В структуре АПК Удмуртской Республики важное место занимает Министерство сельского хозяйства и продовольствия и его органы на местах, на которые следует возложить выполнение общих государственных задач регулирования деятельности агропромышленного комплекса.

25. В диссертации предложен механизм корпоративного управления КИС, который основан на трастовых отношениях и предполагает участие в управлении по смешанному принципу.

26. Эффективность формирования КИС АПК района (региона) состоит в реализации синергетического эффекта – организационного эффекта от совместной деятельности. В зависимости от формы совместной деятельности он включает эффекты кооперации, интеграции и конгломерации. В зависимости от организационного источника его возникновения – эффекты монополизации, интенсификации, объема (кооперации), концентрации взаимосвязанных и взаимозависимых специализаций (интеграции) и диверсификации (конгломерации).

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Конституция Российской Федерации от 12 декабря 1993 г.// ИПБ «Гарант».
2. Конституция Удмуртской Республики от 7 декабря 1994 г. (с изм. от 26 февраля 2002 г.)// ИПБ «Гарант».
3. Гражданский Кодекс Российской Федерации. Часть 1 от 30 ноября 1994 г. (с изм. от 11 ноября 2003 г.)// ИПБ «Гарант».
4. Гражданский Кодекс Российской Федерации. Часть 2 от 26 января 1996 г. (с изм. от 11 ноября 2003 г.)// ИПБ «Гарант».
5. Гражданский Кодекс Российской Федерации. Часть 3 от 26 ноября 2001 г. (с изм. от 11 ноября 2003 г.)// ИПБ «Гарант».
6. Федеральный закон РФ «Об акционерных обществах» от 26 декабря 1995 г. №208-ФЗ (с изм. от 21 марта 2002 г.)// ИПБ «Гарант».
7. Федеральный закон РФ «Об обществах с ограниченной ответственностью» от 8 февраля 1998 г. №14-ФЗ (с изм. от 21 марта 2002 г.)// ИПБ «Гарант».
8. Федеральный закон РФ «Об особенностях правового положения акционерных обществ работников (народных предприятий)» от 19 июля 1998 г. №115-ФЗ (с изм. от 21 марта 2002 г.)// ИПБ «Гарант».
9. Закон РСФСР «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» от 22 марта 1991 г. №948-1 (с изм. от 9 октября 2002 г.)// ИПБ «Гарант».
10. Закон РСФСР «О крестьянском (фермерском) хозяйстве» от 22 ноября 1990 г. №348-1 (с изм. от 21 марта 2002 г.)// ИПБ «Гарант».
11. Федеральный закон РФ «О некоммерческих организациях» от 12 января 1996 г. №7-ФЗ (с изм. от 21 марта 2002 г.)// ИПБ «Гарант».
12. Закон РСФСР «О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в РФ» от 19 июня 1992 г. №3081-1 (с изм. от 21 марта 2002 г.)// ИПБ «Гарант».
13. Закон РСФСР «О приватизации государственных и муниципальных предприятий в Российской Федерации» от 3 июля 1991 г.// ИПБ «Гарант».

14. Федеральный закон РФ «О производственных кооперативах» от 8 мая 1996 г. №41-ФЗ (с изм. от 21 марта 2002 г.)// ИПБ «Гарант».
15. Федеральный закон РФ «О сельскохозяйственной кооперации» № 193-РФ от 8 декабря 1995 г. (с изм. от 10 янв. 2003 г.)// ИПБ «Гарант».
16. Федеральный закон РФ «О финансово-промышленных группах» от 30 ноября 1995 г. №190-ФЗ// ИПБ «Гарант».
17. Временное положение «О холдинговых компаниях, создаваемых при преобразовании государственных предприятий в акционерные общества» от 16 ноября 1992 г. №1392// ИПБ «Гарант».
18. Указ Президента РФ «О мерах по защите прав акционеров и обеспечению интересов государства как собственника и акционера» от 18 августа 1996 г. № 1210 (с изм. от 9 авг. 1999 г.)// ИПБ «Гарант».
19. Общероссийский классификатор организационно-правовых форм ОК 028-99, утв. постановлением Госстандарта РФ от 30 марта 1999 г. №97 (с изм. от февраля 2001 г.)// ИПБ «Гарант».
20. Письмо Госкомимущества РФ «Об участии комитетов по управлению государственным имуществом субъектов РФ в учреждении хозяйственных обществ» от 9 января 1997 г. №АР-19/74// ИПБ «Гарант».
21. Порядок проведения анализа и оценки конкурентной среды на товарных рынках, утв. приказом МАП РФ от 20 декабря 1996 г. №169// ИПБ «Гарант».
22. Методические рекомендации по определению доминирующего положения хозяйствующего субъекта на товарном рынке, утв. приказом ГКАП РФ от 3 июня 1994 г. №67// ИПБ «Гарант».
23. Федеральная целевая программа стабилизации и развития агропромышленного производства в РФ на 1996-2000 г.г.// ИПБ «Гарант».
24. Проект федерального закона №99049555-2 «О холдингах»// ИПБ «Гарант».
25. Промышленность, транспорт и связь Удмуртской Республики (1985-2002 г.г.): Стат. сб./ Госкомстат УР. – Ижевск, 2003. – 55 с.
26. Российский статистический ежегодник, 2002: Стат. сб./ Госкомстат России. – М., 2002. – 690 с.

- 27.Россия в цифрах, 2002: Краткий стат. сб./ Госкомстат России. – М., 2002. – 398 с.
- 28.Сельское хозяйство в России, 2002: Стат. сб./ Госкомстат России. – М., 2002. – 397 с.
- 29.Сельское хозяйство Удмуртской Республики: Стат. сб./ Госкомстат УР. – Ижевск, 2001. – 122 с.
- 30.Удмуртская Республика в 1998-2002 годах: Краткий стат. сб./ Госкомстат УР. – Ижевск, 2003.
- 31.Агропромышленная фирма: [Значение термина]// Агропромышленный комплекс России. – 1989. - №11. – С. 6.
- 32.Александрова В. Сельскохозяйственная кооперация в России// Экономика сельского хозяйства России. – 2001. - №2. – С. 7.
- 33.Андреев В. Эффективность работы многопрофильного предприятия// АПК: экономика, управление. – 2000. - №3. – С. 57-61.
- 34.Байкович М.М., Посулько Н.С. Агроконсорциум – новая хозяйственная модель// АПК: экономика, управление. – 1989. - №7. – С. 30-38.
- 35.Баклаженко Г. Агропромышленные холдинги – основа хозяйственной иерархии экономики переходного периода// АПК: экономика, управление. – 2000. - №11. – С. 30-35.
- 36.Баклаженко Г.А. Развитие интеграционных процессов в АПК на основе трансформации собственности// Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2003. - №2.
- 37.Балонкин Г.В. Интеграция молочного подкомплекса АПК на основе финансово-агропромышленных групп. Автореферат на соиск. уч. ст. к.э.н. – Саратов: Саратовский ГАУ, 2003. – 20 с.
- 38.Барсукова Н., Чернобаевская Е. Нива Рязани – интегратор агропроизводства// АПК: экономика, управление. – 2001. - №5. – С. 47-50.
- 39.Белоусов О.В. Финансово-промышленные группы, холдинги и концерны// ИПБ «Гарант». – Электронный документ. – 0,2 п.л.

- 40.Беспярых В. Кооперация крестьянских (фермерских) хозяйств в Кировской области// Экономика сельского хозяйства России. – 2001. - №1. – С. 23.
- 41.Бобылева М.Г. Формирование эффективно функционирующих оптовых продовольственных рынков на территории Удмуртской Республики. Автореферат дисс. на соиск. уч. ст. к.э.н. – Балашиха: РГАЗУ, 2002. – 17 с.
- 42.Боткин О.И., Вахрушева Л.Я. Институциональные преобразования АПК в рыночной системе отношений. Препринт. – Ижевск: УрО РАН, 1999. – 56 с.
- 43.Буздаков И. Кооперация в новой аграрной структуре// Международный сельскохозяйственный журнал. – 1995. – №5. – С. 17-21.
- 44.Буробкин И. Место кооперации в системе мезоэкономики многоотраслевого АПК// АПК: Экономика, управление. – 2001. - №12. – С. 57-63.
- 45.Буробкин И.Н., Попова Е.А. Развитие интеграционных процессов в АПК// Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2003. - №12. – С. 12-15.
- 46.Буробкин И.Н., Попова Е.А. Экономические отношения в системе агропромышленной интеграции// Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2004. – №1. – С. 21-24.
- 47.Василенко В.П., Овечук А.Л. Опыт работы агрофирмы «Узвара» [Латвия]// Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 1990. - №12. – С. 14-16.
- 48.Вахрушева Л.Я. Корпоративные объединения в системе управления АПК региона (на примере Удмуртской Республики). Автореферат на соиск. уч. ст. к.э.н. – Ижевск: Институт экономики и управления УдГУ, 2002. – 25 с.
- 49.Вахрушева Л.Я. Моделирование корпоративных объединений в региональном АПК: Препринт. – Ижевск: ИЭ УрО РАН, 2001. – 33 с.
- 50.Ветошкин Г. Кооперация в агропромышленном производстве// Экономика сельского хозяйства России. – 1995. -№1. – С. 5.
- 51.Внутрихозяйственные отношения в агрофирме [из отчета работы агрофирмы «Пригородная» Саратовской области]// Экономика сельского хозяйства России. – 1995. - №1. – С. 6.

52. Гаркута В. Специфика управления в условиях кооперации// АПК: экономика, управление. – 2001. - №6. – С. 13-21.
53. Гешель В., Шурин А. Развитие кредитной кооперации в АПК// АПК: экономика, управление. – 2001. - №8. – С. 34-38.
54. Глебов И. Совершенствование организационно-правовых основ создания кооперативов в АПК// АПК: экономика, управление. – 2000. - №12. – С. 40-43.
55. Глебов И.П., Горбунов С.И., Бутырин В.В. Влияние размеров отраслей на эффективность сельскохозяйственного производства// Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2003. - №6. – С. 22-25.
56. Глухов В.В. Менеджмент/ Учебник. – СПб.: СпецЛит, 2000. – 700 с.
57. Горбач В. Ориентируемся на внутрихозяйственные арендные отношения// Экономика сельского хозяйства России. – 2001. - №1. – С. 9.
58. Гордеев А.И. Работа агрофирмы по-новому: [организационно-экономическая модель производства в сельском хозяйстве]// Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 1991. - №7. – С. 11-13.
59. Горемыкин В. Агроконсорциум – форма агропромышленной интеграции [Московская область]// АПК: экономика, управление. – 1991. - №1. – С. 46-49.
60. Грудкина Т.И., Ловчикова Е.И. Методические указания по выполнению курсовых проектов по дисциплине «Управление АПК» для студентов 5-го курса специальности 060900 – Экономика и управление аграрным производством. – Орел: Изд. ОрелГАУ, 2002. – 134 с.
61. Грядов С. Акционерные общества в сельском хозяйстве// Экономика сельского хозяйства России. – 1999. - №5. – С. 28.
62. Денисова Е.Н. Совершенствование управления сбытовой деятельностью сельских товаропроизводителей (на примере Оренбургской области). Автореферат дисс. на соиск. уч. ст. к.э.н. – Оренбург, 2003. – 26 с.
63. Дзагоев В.Ю. Экономическое обоснование создания агропромышленных холдингов по производству продукции птицеводства. Автореферат дисс. На соиск. уч. ст. к.э.н. – Киров: Вятская ГСХА, 2003. – 26 с.

64. Дмитриев В.П., Есаков В.Д., Шестаков В.А. История отечества. XX век. 11 кл/ Учебное пособие для общеобразовательных школ. – М.: Дрофа, 1996. – 640 с.
65. Дроздецкая О. Кооперация в аграрном секторе// АПК: экономика, управление. – 1999. - №9. – С. 69-71.
66. Дубко А., Федичкин А. Эффективность интенсификации и агропромышленной интеграции// АПК: экономика, управление. – 1990. - №9. – С. 88-96.
67. Евлоев Я. Возродить снабженческо-сбытовую кооперацию// Экономика сельского хозяйства России. – 2000. - №3. – С. 7.
68. Евлоев Я. Кооперация и интеграция в агропромышленном производстве// АПК: экономика, управление. – 2000. – №15. – С. 50-56.
69. Жернов Н., Савченко П. Новый тип индустриального предприятия в сельском хозяйстве// Экономист. – 2000. - №10. – С. 54-57.
70. Залог эффективности крестьянских хозяйств в кооперации// АПК: экономика, управление. – 2000. - №3. – С. 51-56.
71. Злобин Е. За агрофирмами будущее// АПК: экономика, управление. – 2000. - №5. – С. 30-37.
72. Злобин Е.Ф. Интегрированные системы продовольственного рынка. – М.: Агрипресс, 1997. – 113 с.
73. Злобин Е.Ф., Михалев А.А., Воропаев А.И. Агрофирмы в АПК/ Учебное пособие. – Орел: редактор-издатель В.М. Лебедин, 1999. – 367 с.
74. Злобин Е.Ф., Михалев А.А., Воропаев А.И. Рыночная экономика АПК/ Учебное пособие. Под ред. Е.С. Строева. – Орел: редактор-издатель В.М. Лебедин, 1999. – 480 с.
75. Злобин Е. Ф. Управление агропромышленным холдингом. – М.: Агрипресс, 2001. – 240 с.
76. Злобин Е. Успех фермерского движения в кооперации// Экономика сельского хозяйства России. – 1995. - №12. – С. 4.
77. Игнатова Т. Роль крестьянских подворий в развитии сельскохозяйственной кооперации// Экономика сельского хозяйства России. – 2001. - №10. – С. 23.

- 78.Ильин Ю.А., Шишкин М.И. Фермерские хозяйства: проблемы развития. – Ижевск: Ижевская ГСХА, 2000. – 94 с.
- 79.Ильинский В.А., Камардин Е.М. Комплексная модель организации производства по типу ассоциации отраслевых кооперативов// Вестник Российской академии наук. – 1992. - №5. – С. 5-6.
- 80.Исламиев В. Основные направления развития кооперации в сельском хозяйстве// Экономика сельского хозяйства России. – 1999. - №8. – С. 37.
- 81.Клюкин В.Ф. Развитие межрегиональных продовольственных связей (на материалах Удмуртской Республики). Автореферат дисс. на соиск. уч. ст. к.э.н. – М.: ВНИИЭСХ, 2003. – 27 с.
- 82.Колеснев В.И. Математико-статистический анализ эффективности кооперативных связей подразделений агрофирмы// Оптимальное функционирование механизма хозяйствования районного АПК. – 1991. – С. 33-41.
- 83.Колеснев В.И. Моделирование параметров развития предприятий агрофирмы// Оптимальное функционирование механизма хозяйствования районного АПК. – 1990. – С. 33-39.
- 84.Коновалов М.В. Развитие сельской кредитной кооперации в России// Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2003. - №11.
- 85.Кормаков Л.Ф. Экономическая эффективность МТС агрофирмы «Орловские истоки»// Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2001. - №5. – С. 13-16.
- 86.Кочкин А.Т. Практика менеджмента и современные условия хозяйствования/ Практическое пособие. – Ижевск: Институт экономики и управления УдГУ, 2002. – 225 с.
- 87.Крылатых Э.Н. Кооперация производителей// ЭКО. – 2000. - №2. – С. 129-135.
- 88.Кузнецов В. Проблемы кооперации и интеграции в аграрном секторе экономики// Экономика сельского хозяйства России. – 2001. - №1 – С. 6.
- 89.Куркин А.В. Формирование сельскохозяйственной кооперации по обслуживанию подворных животноводческих хозяйств населения (на материалах Вол-

гоградской области). Автореферат дисс. на соиск. уч. ст. к.э.н. – Саратов: Саратовский ГАУ, 2003. – 23 с.

90. Магомедов А.-Н.Д., Клочко Л.Н. Место сбытовых (торговых) кооперативов в инфраструктуре регионального аграрного рынка// Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2003. - №9. – С. 46-48.

91. Маркин С. Корпорация – эффективная форма агропромышленной кооперации и интеграции// АПК: экономика, управление. – 2000. - №3. – С 25-30.

92. Марков Д.С. Зарубежная кооперация. – М.: Наука, 1990. – 110 с.

93. Маркс К., Энгельс Ф., Ленин В.И. О кооперации. – М.: Политиздат, 1988. – 319 с.

94. Мартемьянова Е.И. Некоторые аспекты управленческого учета в агропромышленных формированиях холдингового типа// Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2003. - №12. – С. 32-34.

95. Материалы 49-й научно-практической конференции ЧГАУ. Часть 1. – Челябинск: Изд-во ЧГАУ, 2003. – 231 с.

96. Мухамеджанов Р.М. Адаптация российской агроэкономики к рыночным условиям хозяйствования. Автореферат дисс. на соиск. уч. ст. д.э.н. – Саратов, 2004. – 35 с.

97. Научные основы системы ведения сельского хозяйства в Удмуртской Республике. Книга 1. Экономика, организация и управление/ Учебное пособие. – Под ред. М.И. Шишкина, Ю.А. Ильина. – Ижевск: Ижевская ГСХА, 2002. – 262 с.

98. Никоноров Н. После 17-го августа должанский мужик в гору пошел// Российская газета. – 1999. – 6 марта. – С. 5.

99. Новиков В. Интеграция сельскохозяйственных товаропроизводителей с перерабатывающими предприятиями АПК// АПК: экономика и управление. – 1996. - №11.

100. Новиков В.Н. О развитии интеграции и кооперации в агропромышленном комплексе// Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 1997. - №4. – С. 15-18.

101. Осипов А.К. Региональная экономика. Учебное пособие. Ижевск: Издательский дом «Удмуртский университет», 2002. – 296 с.
102. Осипов А.К. Экономика региона: механизм комплексного развития. – Екатеринбург: Изд. УрО РАН, 1996. – 242 с.
103. Олонина С. Нижегородская агропромышленная биржа// АПК: экономика, управление. – 2000. - №3. – С. 75-77.
104. Организация производства на сельскохозяйственных предприятиях/Б.И. Яковлев, С.И. Азев, Э.И. Галкина и др. – 2-е изд. пер. и доп. – М.: Агропромиздат, 1983. – 495 с.
105. Организация производства на сельскохозяйственных предприятиях/Б.И. Яковлев, С.И. Азев, Э.И. Галкина и др. – 3-е изд. пер. и доп. – М.: Агропромиздат, 1989. – 413 с.
106. Орлова З.В. Холдинговая структура управления затратами в сельском хозяйстве Новосибирской области// Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2004. - №1. – С. 24-26.
107. Пахомчик С.А. Вертикальная кооперация в АПК Тюменской области// Рыночные отношения в АПК России: современное состояние и перспективы. – М.-Мн.: «Армита – Маркетинг, Менеджмент», 1997. – С. 222-223.
108. Пахомчик С.А. Модели кооперирования сельхозтоваропроизводителей// Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2001. - №12. – С. 39-41.
109. Перспективы развития регионов России в XXI веке: Межрегиональная науч.-практ. конф. молодых ученых-специалистов, 8-10 октября 2002 года. – Ижевск: Изд-во ФГОУ ВПО ИжГСХА, 2003. – 342 с.
110. Першин П.А. Формирование рыночных отношений в региональном молочно-продуктовом подкомплексе АПК (на примере Удмуртской Республики). Диссертация на соиск. уч. ст. к.э.н. – Ижевск: УдГУ, 2001. – 150 с.
111. Першукевич П. Производственные кооперативы на селе// Экономика сельского хозяйства России. – 2001. - №1. – С. 8.

112. Петриков А.В. Крупные сельскохозяйственные предприятия и изменение социально-экономической структуры аграрного сектора// Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2001. - №5. – С. 7-9.
113. Подгорбунских П.Е., Анисимова Е.В. Интеграционные связи и взаимоотношения в региональном молочном подкомплексе// Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2003. - №4.
114. Пономарь М.И., Глущенко Д.П. Эффективность организации производства в агрофирме [из опыта работы агрофирмы им. Крупской Черкасской области]// Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 1991. - №12. – С. 21-24.
115. Попов М.М., Мойса Н.А. Организационно-экономическая модель кооперированного производства агрофирмы// Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 1991. - №7. – С. 13-15.
116. Попов Н. Агропромышленная кооперация: проблемы и развитие// Международный сельскохозяйственный журнал. – 1989. - №6. – С. 42-47.
117. Попов Н.А. Экономика сельскохозяйственного производства с основами рыночной агроэкономики и сельского предпринимательства/Учебник. – М.:ЭКМОС, 1999. – 352 с.
118. Попов П., Хилюк Н. Экономика агрофирмы «Гигант» [Ростовская область]// АПК: экономика, управление. – 1990. - №9. – С. 25-30.
119. Посулько Н. Интеграция без слияний: Первые шаги агроконсорциума «Щапово»// Агропромышленный комплекс России. – 1990. - №3. – С. 15-16.
120. Присяжный Г. Обоснование направления инвестиций в условиях хозяйства// Международный сельскохозяйственный журнал. – 1995. – №5. – С. 10-13.
121. Пронина Г., Палаткин И., Бурлаков А., Разуваев С. Залог эффективности крестьянских (фермерских) хозяйств в кооперации// АПК: экономика, управление. – 2001. – №3. – С. 51-56.
122. Протопопов С.П., Евсеева М.Д. Возможности кооперирования личных подсобных хозяйств// Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2000. - №4. – С. 40-42.

123. Пулатов З. Аграрная реформа: в чью пользу она осуществляется?// Международный сельскохозяйственный журнал. – 1995. - №5. – С. 21-24.
124. Разработка экономических моделей сельскохозяйственных предприятий и механизмов их реализации (на примере Сюмсинского района). Отчет о научно-исследовательской работе. – Ижевск: Ижевская ГСХА, 2001. – 209 с.
125. Разработка экономической модели реформирования СХПК «Колос» Вавожского района Удмуртской Республики. Том 1. Отчет о научно-исследовательской работе. – Ижевск: Ижевская ГСХА, 2003. – 101 с.
126. Разработка экономической модели реформирования СХПК «Колос» Вавожского района Удмуртской Республики. Том 3. Отчет о научно-исследовательской работе. – Ижевск: Ижевская ГСХА, 2003. – 192 с.
127. Региональный аспект функционирования эффективного сельского хозяйства/ Под ред. О.И. Боткина. – Екатеринбург-Ижевск: Институт экономики УрО РАН, 2000.
128. Русин Н.М., Андреев П.П. Организационно-производственная структура ассоциации крестьянских хозяйств// Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 1992. - №9. – С. 7-10.
129. Рылько Д. Новые сельскохозяйственные операторы в аграрной системе России// Мировая экономика и международные отношения. – 2001. - №1. – С. 57-64.
130. Рыночные отношения в агропромышленном производстве России// АПК: экономика и управление. – 1997. – №2. – С.52.
131. Савенко О. Проект развития агросервисного предприятия по обслуживанию крестьянских (фермерских) хозяйств Сергиево-Посадского района Московской области на базе ТОО «Фермер-Сервис»// Международный сельскохозяйственный журнал. – 1995. - №5. – С. 32-40.
132. Сазанов С. Организационно-экономические проблемы развития фермерского движения в России// Международный сельскохозяйственный журнал. – 1995. - №5. – С. 28-32.

133. Сакович В. Фермерство за рубежом// Международный сельскохозяйственный журнал. – 1993. - №5/6. – С. 34-37.
134. Самылина Ю.Н. Экономические основы агропромышленной интеграции в АПК региона (на материалах Тверской области). Автореферат дисс. на соиск. уч. ст. к.э.н. – М.: МГАУ им. В.П. Горячкина, 2003. – 18 с.
135. Семин А.Н., Семина Н.А. Варианты агропромышленной интеграции на Среднем Урале// Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2003. - №2.
136. Сидоренко В., Фоменко Б. Опыт и перспективы развития подсобных производств в агрофирме «Россия» [Краснодарский край]// Международный сельскохозяйственный журнал. – 1993. - №5/6. – С. 13-15.
137. Системный анализ экономики региона. Часть первая/ Учебное пособие. – Под ред. К.В. Павлова, М.И. Шишкина. – Ижевск: «Удмуртия», 1999. – 348 с.
138. Системный анализ экономики региона. Часть вторая/ Учебное пособие. – Под ред. К.В. Павлова, М.И. Шишкина. – Ижевск: «Удмуртия», 1999. – 348 с.
139. Сопыев М. Поверьте крестьянину: [Статья председателя агрофирмы-колхоза «Совет Туркменистаны» Ашхабадской области]// Партийная жизнь. – 1991. - №18. – С. 60-62.
140. Социально-экономическое развитие АПК: Региональный аспект: Материалы международной научно-практической конференции. Часть 2. (10-11 декабря 2002 г.) / Под общ. ред. Н.В. Парахина. - Орел: Издательство ОрелГАУ, 2002.
141. Стадник А.Т. Совершенствование форм кооперации и интеграции в агропромышленном производстве// Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 1996. - №11. – С. 47.
142. Суганова М.И. Стратегия развития маркетинговой информационной системы в региональном АПК. Автореферат дисс. на соиск. уч. ст. к.э.н. – Орел: ОрелГАУ, 2003. – 27 с.
143. Судоргин А. В сложении сил – залог успеха// Экономика сельского хозяйства России. – 2001. - №1. – С. 5.

144. Сутыгина А.И. Управление региональным агрокомплексом в конкурентной среде. – Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2003. – 241 с.
145. Сушкова С.Н. Вертикальная кооперация – эффективный путь развития сельского хозяйства// Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 1991. - №12. – С. 15-17.
146. Сушкова С.Н. Вертикальная кооперация – эффективный путь развития сельского хозяйства// Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 1994. - №7. – С. 15-18.
147. Таранов М.И. Финансовая корпорация в развитии регионального АПК// Рыночные отношения в АПК России: современное состояние и перспективы. – М.-Мн.: «Армита – Маркетинг, Менеджмент», 1997. – С. 229-231.
148. Ткач А.В. Сельскохозяйственная кооперация/ Учебное пособие. – М.: Издательская торговая корпорация «Дашков и К», 2002. – 304 с.
149. Ткач А. Трудная судьба кооперации в России// Нива России. – 1995. - №2. – С. 4.
150. Тозлиян К.М. В одиночку не выжить: [Беседа с председателем агрофирмы «Русь» Московской области К.М. Тозлияном]// Профсоюзы. – 1994. - №1. – С. 8-11.
151. Трикоз Р.С. Межхозяйственная специализация и кооперация: опыт и проблемы. – Ижевск: Удмуртия, 1981. – 140 с.
152. Трикоз Р.С. Приватизация и реорганизация сельскохозяйственных предприятий. – Ижевск: Удмуртия, 1992. – 228 с.
153. Трикоз Р.С. Управление АПК (основы управления)/ Учебное пособие. – Ижевск: Ижевская ГСХА, 2000. – 160 с.
154. Трифонова В.М., Ремизова Е.Н. Экономический механизм функционирования агропромышленных интегрированных формирований// Вестник Саратовского госагроуниверситета им. Н.И. Вавилова. – 2003. - №3. – С. 112.
155. Труды региональной научно-практической конференции «Аграрная наука – состояние и проблемы». Том 1. – Ижевск: Изд-во ИжГСХА, 2002. - 339 с.

156. Туган-Барановский М.И. Социальные основы кооперации/ Предисл., коммент. Л.А. Булочникова, Г.Н. Сорвина, Т.П. Субботина. – М.: Экономика, 1989. – 496 с.
157. Турьянский А.В. Приоритетные направления развития интеграционных отношений в АПК (на примере Белгородской области)// Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2003. - №12. – С. 15-19.
158. Уваров Г., Аниховская Л., Горшков Л. Проект агрофирмы «Яйвинская» [Пермская область]// Птицеводство. – 1992. - №7. – С. 6-8.
159. Управление экономикой в условиях интеграции хозяйственных систем: Материалы IV региональной экономической конференции молодых ученых и аспирантов с международным участием (Ижевск, 19 февраля 2003 г.). – Ижевск: Изд-во ИжГТУ, 2003. – 296 с.
160. Ушачев И. Состояние и перспективы развития корпоративных форм управления в АПК России// АПК: экономика и управление. – 2002. - №10. – С. 21-31.
161. Ушвицкий М.Л. Развитие интеграционных процессов в аграрном секторе Ставрополья// Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2003. - №1. – С. 26-28.
162. Флигинских Т. Кооперация и интеграция – факторы интенсификации// Экономика сельского хозяйства. – 2001. - №1. – С. 7.
163. Хабиров Г.А., Хабиров А.Г. Реформирование сельскохозяйственных предприятий как условие повышения их эффективности и конкурентоспособности// Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2003. - №6. – С. 28-31.
164. Харламов В.Ф., Черняев А.А., Глебов И.П. Опыт интеграции сельскохозяйственных товаропроизводителей и перерабатывающих предприятий// Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 1995. - №8. – С. 2-11.

165. Худякова Е.В., Шалманов В.В. О необходимости развития сельскохозяйственной кредитной кооперации// Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2001. - №8. – С. 46-47.
166. Царегородцева Г.Ю. Развитие коммерческого расчета в системе рыночного хозяйства в организациях АПК. Автореферат дисс. на соиск. уч. ст. к.э.н. – Вологда-Молочное, 2002. – 22 с.
167. Чаянов А.В. Краткий курс кооперации. – Четвертое издание. – М.: «Кооперативное издательство», 1925. – 80 с.
168. Чаянов А.В. Крестьянское хозяйство: избранные труды/ Редкол. сер.: Л.И. Абалкин (пред.) и др. – М.: Экономика, 1989. – 492 с.
169. Чаянов А.В. Основные идеи и формы организации сельскохозяйственной кооперации. – М.: Наука, 1991. – 456 с.
170. Черняков Б.А. Роль и место крупнейших сельскохозяйственных предприятий в аграрном секторе США// Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2001. - №5. – С. 9-12.
171. Чирков Е.П. О формировании рыночной инфраструктуры на кооперативной основе// Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 1998. - №6. – С. 53-54.
172. Шайнурова З.М. Организационно-экономические механизмы стратегического управления развитием сельского хозяйства (на примере Республики Башкортостан). Диссертация на соиск. уч. ст. к.э.н. – Ижевск: ИжГСХА, 2003. – 168 с.
173. Шелепа А. Развитие кооперации на Дальнем Востоке// Экономика сельского хозяйства России. – 2001. - №2. – С. 5.
174. Шиткина И.С. Объединения предпринимателей: ассоциации, холдинги, финансово-промышленные группы, простое товарищество. Научно-практическое пособие// ИПБ «Гарант». – Электронный документ. – 19 п.л.
175. Шиткина И.С. Создание холдинговых компаний в России в условиях рыночной экономики// ИПБ «Гарант». – Электронный документ. – 2 п.л.

176. Шиткина И.С. Холдинги. Правовой и управленческий аспекты. Научно-практическое пособие// ИПБ «Гарант». – Электронный документ. – 9 п.л.
177. Шмелев Г.И. Аграрная политика и аграрные отношений в России в XX веке – М.: Наука, 2000. – 255 с.
178. Шутьков А.А. Сельскохозяйственная кооперация: наука и практика// Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2000. - №9. – С. 7-10.
179. Шутьков А.А., Селезнев А.И., Кузнецов В.В. Проблемы кооперации и интеграции в АПК России// Экономика сельского хозяйства России. – 1995. - №1. – С. 9-12.
180. Щербак В.Н. О развитии интеграции в агропромышленном комплексе РФ// Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 1997. - №10. – С. 6-10.
181. Экономика агропроизводства Удмуртской Республики: Учебное пособие/ Под общ. ред. М.И. Шишкина. – Ижевск: ИжГСХА, 2003. – 314 с.
182. Экономика агрофирмы им. Крупской// АПК: экономика, управление. – 1990. - №10. – С. 100-106.
183. Экономика отраслей сельского хозяйства Удмуртской Республики: Учебное пособие/ Под общ. ред. М.И. Шишкина. – Ижевск: ИжГСХА, 2003. – 350 с.
184. Экономика АПК региона: проблемы, тенденции, перспективы развития/ под ред. О.И. Боткина, К.В. Павлова, М.И. Шишкина. – Екатеринбург-Ижевск: Изд. Института экономики и управления УдГУ, 2000. – 291 с.
185. Экономика предприятия: Учебник для ВУЗов/ Под ред. В.Я. Горфинкеля, В.А. Швандера – 3-е изд. доп. и перераб. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 718 с.
186. Экономическая наука и управление в XXI веке: Материалы III региональной экономической конференции молодых ученых (20 февраля 2002 года). – Ижевск: Издательство ИжГТУ, 2002. – 184 с.
187. Grey E.R., Smeltze J.R. Management: the competitive edge. – New York: Macmillan Publishing Company. Inc., 1989. – 818 p.
188. Kenneth D. Weiss. Building an import/export business. – New York: John Wiley & Sons. Inc., 1991. – 278 p.



Рис. 1. Организационная структура кооперированно-интегрированного формирования (агрофирмы, агрокомбината и т. д.)

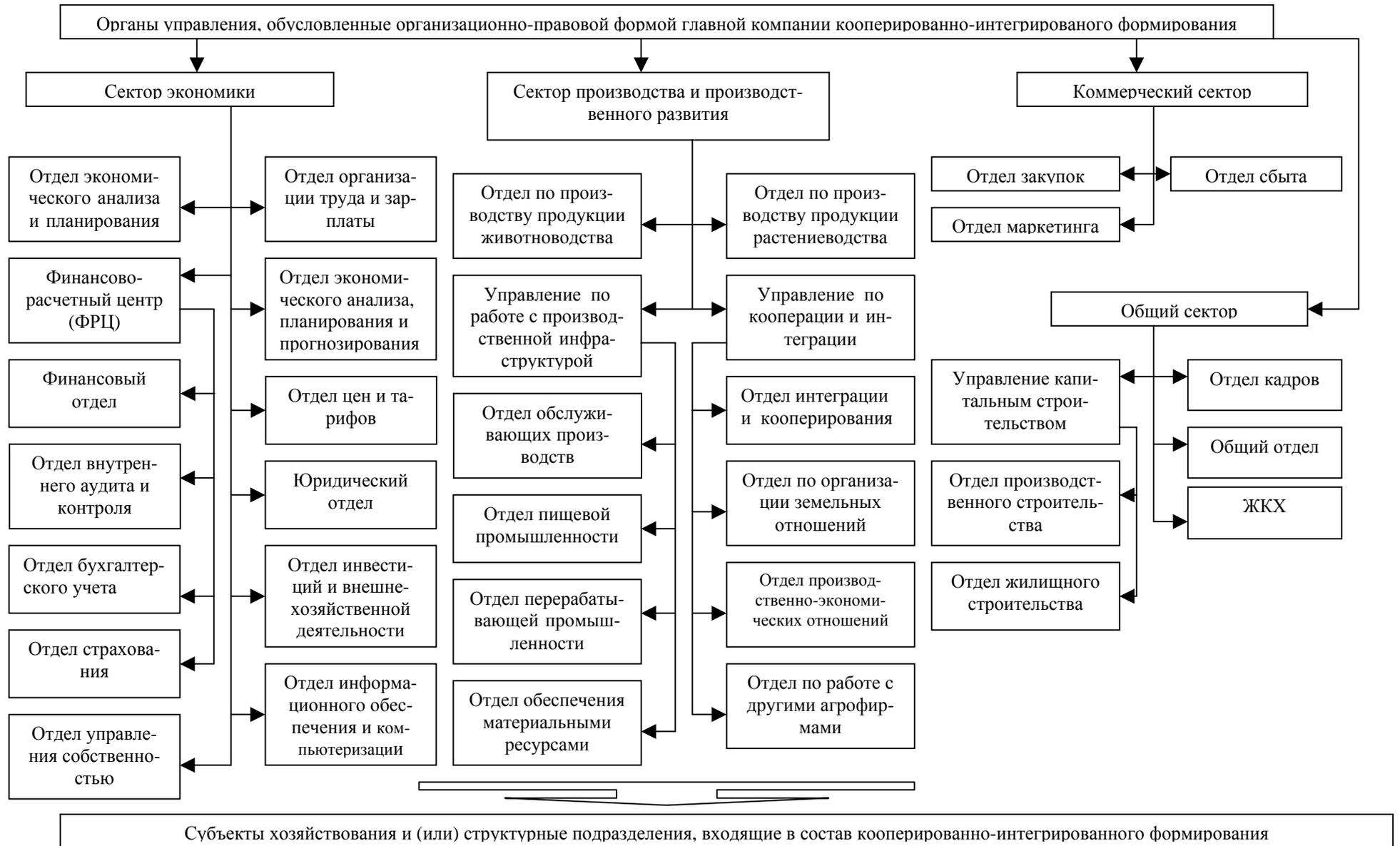


Рис.2. Организационная структура управляющей компании кооперированно-интегрированного формирования

Динамика поголовья скота в Удмуртской Республике на начало года, тыс. гол.

Категория хозяйств	Группа скота	Год								
		1976	1981	1986	1991	1996	2001	2002	2003	2004
Все хозяйства	Крупный рогатый скот	620,5	620,1	685,4	674,7	563,3	465,5	469,6	466,5	461,7
	в том числе коровы	249,6	252,1	257,2	244,9	236,5	197,8	197,5	196,5	192,8
	Свиньи	377,7	412,9	452,5	464,7	375,0	258,1	239,6	262,5	284,1
	Овцы и козы	340,5	321,0	315,6	287,6	176,6	126,3	124,3	118,8	110,7
С.-х. организации	Крупный рогатый скот	538,6	550,1	611,4	592,2	453,0	356,1	355,7	351,3	352,3
	в том числе коровы	189,9	198,6	206,0	192,1	158,4	128,6	129,2	128,5	128,5
	Свиньи	299,2	328,0	379,1	382,1	287,9	172,0	153,5	173,1	196,3
	Овцы и козы	170,2	167,0	157,5	106,0	5,8	2,6	2,8	2,9	2,0
ЛПХ	Крупный рогатый скот	81,9	70,0	74,0	82,4	102,3	103,0	107,4	108,1	101,5
	в том числе коровы	59,7	53,5	51,2	52,8	73,9	66,1	65,3	64,8	60,8
	Свиньи	78,5	84,9	73,4	82,6	82,6	81,2	80,2	84,9	81,5
	Овцы и козы	170,3	154,0	158,1	180,7	166,5	120,9	118,8	113,2	105,8
КФХ	Крупный рогатый скот	-	-	-	0,1	8,0	6,4	6,5	7,1	7,9
	в том числе коровы	-	-	-	-	4,2	3,1	3,0	3,2	3,5
	Свиньи	-	-	-	-	4,5	4,9	5,9	4,5	6,3
	Овцы и козы	-	-	-	-	4,3	2,7	2,7	2,7	2,9

Результаты финансово-хозяйственной деятельности птицефабрик Удмуртской Республики в 2002-2003 г.г.

Птицефабрика	Показатель	Год	
		2002	2003
1	2	3	4
ГУСП «Ижевская»	Полная себестоимость яиц, тыс. руб.	105103	102005
	Выручка от реализации яиц, тыс. руб.	130206	137760
	Полная себестоимость мяса птицы, тыс. руб.	25676	41247
	Выручка от реализации мяса птицы, тыс. руб.	18600	22057
	Полная себестоимость продукции, тыс. руб.	142809	157348
	Выручка от реализации продукции, тыс. руб.	158531	170501
	Прибыль (убыток) от реализации яиц, тыс. руб.	25103	35755
	Рентабельность яиц, %	24	35
	Прибыль (убыток) от реализации мяса птицы, тыс. руб.	-7067	-19190
	Рентабельность (убыточность) мяса птицы, %	-28	-47
	Прибыль (убыток) от реализации, тыс. руб.	15722	13153
	Рентабельность продукции, %	11	8
	Дотации, субсидии, тыс. руб.	975	755
	Чистая прибыль, тыс. руб.	12467	10917
ГУП «Вараксино»	Полная себестоимость яиц, тыс. руб.	185143	215302
	Выручка от реализации яиц, тыс. руб.	249127	263779
	Полная себестоимость мяса птицы, тыс. руб.	35503	51928
	Выручка от реализации мяса птицы, тыс. руб.	27759	32376
	Полная себестоимость продукции, тыс. руб.	236950	292776
	Выручка от реализации продукции, тыс. руб.	290240	319099
	Прибыль (убыток) от реализации яиц, тыс. руб.	63984	48477
	Рентабельность яиц, %	35	23
	Прибыль (убыток) от реализации мяса птицы, тыс. руб.	-10277	-19552
	Рентабельность (убыточность) мяса птицы, %	-28	-38
	Прибыль (убыток) от реализации, тыс. руб.	53290	26323
	Рентабельность продукции, %	22	9
	Дотации, субсидии, тыс. руб.	-	-
	Чистая прибыль, тыс. руб.	47000	24252
ОАО «Удмуртская»	Полная себестоимость яиц, тыс. руб.	13202	10619
	Выручка от реализации яиц, тыс. руб.	5879	5503
	Полная себестоимость мяса птицы, тыс. руб.	215259	243659
	Выручка от реализации мяса птицы, тыс. руб.	227551	253182
	Полная себестоимость продукции, тыс. руб.	248039	283529
	Выручка от реализации продукции, тыс. руб.	255004	295763
	Прибыль (убыток) от реализации яиц, тыс. руб.	-7323	-5116
	Рентабельность яиц, %	-55	-48
	Прибыль (убыток) от реализации мяса птицы, тыс. руб.	12292	9523
	Рентабельность (убыточность) мяса птицы, %	6	4
	Прибыль (убыток) от реализации, тыс. руб.	6965	12234
	Рентабельность продукции, %	3	4
	Дотации, субсидии, тыс. руб.	6070	2131
	Чистая прибыль, тыс. руб.	11479	4785
ГУП УР «Глазовская»	Полная себестоимость яиц, тыс. руб.	87316	89558
	Выручка от реализации яиц, тыс. руб.	103661	100354
	Полная себестоимость мяса птицы, тыс. руб.	38969	31298
	Выручка от реализации мяса птицы, тыс. руб.	30740	20973
	Полная себестоимость продукции, тыс. руб.	134503	137503
Выручка от реализации продукции, тыс. руб.	141298	138660	

Продолжение таблицы

1	2	3	4
ГУП УР «Глазовская»	Прибыль (убыток) от реализации яиц, тыс. руб.	16345	10796
	Рентабельность яиц, %	19	12
	Прибыль (убыток) от реализации мяса птицы, тыс. руб.	-8229	-10325
	Рентабельность (убыточность) мяса птицы, %	-21	-33
	Прибыль (убыток) от реализации, тыс. руб.	6795	1157
	Рентабельность продукции, %	5	1
	Дотации, субсидии, тыс. руб.	1222	1350
	Чистая прибыль, тыс. руб.	5434	179
ГУП УР «Воткинская»	Полная себестоимость яиц, тыс. руб.	42755	46434
	Выручка от реализации яиц, тыс. руб.	55963	64764
	Полная себестоимость мяса птицы, тыс. руб.	10490	12407
	Выручка от реализации мяса птицы, тыс. руб.	7453	7646
	Полная себестоимость продукции, тыс. руб.	59329	64494
	Выручка от реализации продукции, тыс. руб.	66967	76488
	Прибыль (убыток) от реализации яиц, тыс. руб.	13208	18330
	Рентабельность яиц, %	31	39
	Прибыль (убыток) от реализации мяса птицы, тыс. руб.	-3037	-4761
	Рентабельность (убыточность) мяса птицы, %	-29	-38
	Прибыль (убыток) от реализации, тыс. руб.	7638	11994
	Рентабельность продукции, %	13	19
	Дотации, субсидии, тыс. руб.	841	1256
	Чистая прибыль, тыс. руб.	6886	10318
ГУП УР «Увинский ППС»	Полная себестоимость яиц, тыс. руб.	18295	19927
	Выручка от реализации яиц, тыс. руб.	24056	23661
	Полная себестоимость мяса птицы, тыс. руб.	15829	17645
	Выручка от реализации мяса птицы, тыс. руб.	12760	16949
	Полная себестоимость продукции, тыс. руб.	45913	52203
	Выручка от реализации продукции, тыс. руб.	50483	55394
	Прибыль (убыток) от реализации яиц, тыс. руб.	5761	3734
	Рентабельность яиц, %	31	19
	Прибыль (убыток) от реализации мяса птицы, тыс. руб.	-3069	-696
	Рентабельность (убыточность) мяса птицы, %	-19	-4
	Прибыль (убыток) от реализации, тыс. руб.	4570	3191
	Рентабельность продукции, %	10	6
	Дотации, субсидии, тыс. руб.	670	1545
	Чистая прибыль, тыс. руб.	1960	185
ЗАО «Сарапульская»	Полная себестоимость яиц, тыс. руб.	15574	16571
	Выручка от реализации яиц, тыс. руб.	24194	24816
	Полная себестоимость мяса птицы, тыс. руб.	2028	3153
	Выручка от реализации мяса птицы, тыс. руб.	2859	3682
	Полная себестоимость продукции, тыс. руб.	25702	29663
	Выручка от реализации продукции, тыс. руб.	34632	50383
	Прибыль (убыток) от реализации яиц, тыс. руб.	8620	8245
	Рентабельность яиц, %	55	50
	Прибыль (убыток) от реализации мяса птицы, тыс. руб.	831	529
	Рентабельность (убыточность) мяса птицы, %	41	17
	Прибыль (убыток) от реализации, тыс. руб.	8930	20720
	Рентабельность продукции, %	35	70
	Дотации, субсидии, тыс. руб.	60	496
	Чистая прибыль, тыс. руб.	8758	10448

Таблица 1

Динамика закупок молока крупными молокоперерабатывающими предприятиями и объемов его реализации сельскохозяйственными предприятиями в Удмуртской Республике, тыс. т

Предприятие	Годы							
	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
ОАО «Воткинск молоко»	18,8	14,6	17,0	16,6	17,3	21,7	23,2	24,0
ПК «Глазов молоко»	34,9	37,5	39,5	36,5	34,4	33,8	34,5	25,6
ОАО «Игра молоко»	12,9	13,2	13,9	14,6	15,3	14,4	15,0	14,2
ЗАО «Ижмолоко»	72,0	78,1	78,8	43,9	39,7	39,3	40,3	32,1
ООО «Каракулинмолоко»	6,5	8,0	7,9	7,0	5,6	6,8	6,5	6,4
ОАО «Кезский сырозавод»	39,8	41,0	45,4	47,8	49,6	59,9	67,3	77,1
ОАО «Кизнермолпром»	7,2	8,5	9,9	8,5	7,4	4,0		
ОАО «Можга сыр»	41,9	46,4	50,7	65,3	59,8	63,2	72,2	75,9
ЗАО «Сарапул молоко»	3,6	10,1	14,3	17,4	18,6	22,5	23,8	
ОАО «МК Сарапул-молоко»	-	-	-	-	-	-	-	24,4
ООО «СЭТ»	5,8	5,3	3,3	2,6	0,6	-	-	-
ЗАО «Ува молоко»	25,5	22,6	25,1	30,4	30,7	40,1	55,1	68,6
ОАО «Удмуртский хладокомбинат»	1,0	2,1	4,6	6,9	5,0	5,3	4,4	5,7
ООО «Орбита МСБ-У»	-	-	-	-	-	1,0	1,4	1,0
Итого	269,9	287,4	310,7	297,6	284,2	312,1	343,7	355,0
Всего реализовано сельскохозяйственными предприятиями УР	273,9	293,1	313,9	306,6	288,1	316,3	346,9	360,5
в том числе перерабатывающим предприятиям УР	262,9	281,4	301,6	292,0	278,2	304,5	331,3	342,9

Таблица 2

Районная структура сырьевой зоны и качество заготавливаемого молока  
ОАО «Ува-молоко»

Район	2002 год			2003 год		
	Количество молока, т	Структура, %	Доля молока 1 сорта, %	Количество молока, т	Структура, %	Доля молока 1 сорта, %
Увинский	18609	34	91	20251	30	94
Вавожский	17286	31	90	19043	28	96
Селтинский	6998	13	73	7559	11	81
Сюмсинский	2682	5	49	2508	4	54
Балезинский	-	-	-	916	1	96
Воткинский	5	0	-	38	0	100
Глазовский	2064	4	77	6378	9	97
Завьяловский	415	1	95	864	1	93
Игринский	383	1	99	1539	2	93
Малопургинский	21	0	-	1058	2	100
Сарапульский	-	-	-	616	1	96
Кировская область	6376	12	27	7705	11	84
Прочие	290	1	90	90	0	69
Всего	55129	100	78	68565	100	91

Таблица 3

## Районная структура сырьевой зоны ОАО «Можга-сыр»

Район	2002 год		2003 год	
	Количество молока, т	Структура, %	Количество молока, т	Структура, %
Можгинский	28242	39	29609	39
Алнашский	18979	26	21286	28
Прочие	25022	35	25045	33
Всего	72243	100	75940	100

Таблица 4

## Результаты финансово-хозяйственной деятельности перерабатывающих предприятий молочного подкомплекса Удмуртской Республики

Предприятие	Год	Объем заготовки молока, тыс. т	Полная себестоимость продукции, тыс. руб.	Выручка от реализации, тыс. руб.	Прибыль от реализации, тыс. руб.	Прибыль с единицы молока-сырья, руб./т	Рентабельность продукции, %	Дотации, тыс. руб.	Чистая прибыль, тыс. руб.
ОАО «Воткинск молоко»	2002	23,2	115862	116257	395	17	0	-	-444
	2003	24,0	132171	139784	7613	317	6	-	5493
ПК «Глазов молоко»	2002	34,5	231956	242458	10502	304	5	217	6026
	2003	25,6	198619	205993	7374	288	4	166	2086
ОАО «Игра молоко»	2002	15,0	100162	101424	1262	84	1	-	731
	2003	14,2	109034	110872	1838	129	2	-	340
ЗАО «Ижмолоко»	2002	40,3	340555	368806	28251	701	8	-	11856
	2003	32,1	330098	364659	34561	1077	10	1473	14562
ООО «Каракулин-молоко»	2002	6,5	52524	54094	1570	242	3	192	1368
	2003	6,4	55915	56595	680	106	1	169	581
ОАО «Кезский сырозавод»	2002	67,3	339702	362250	22548	335	7	786	14034
	2003	77,1	442458	495216	52758	684	12	850	34847
ОАО «Кизнермол-пром»	2002	-	4776	4522	-254	-	-5	-	-192
	2003	-	2117	2151	34	-	2	-	-870
ОАО «Можга сыр»	2002	72,2	366733	408074	41341	573	11	918	26369
	2003	75,9	428770	466971	38201	503	9	0	23618
ЗАО «Сарапул молоко»	2002	23,8	189510	195159	5649	237	3	3186	-1103
	2003		94642	97949	3307	-	3	3223	-6226
ОАО «МК Сарапул-молоко»	2003	24,4	149364	151787	2423	235	2	-	1330
ЗАО «Ува молоко»	2002	55,1	294768	298164	3396	62	1	696	501
	2003	68,6	381275	394278	13003	190	3	1096	8233
ОАО «Удмуртский хладокомбинат»	2002	4,4	95005	98309	3304	751	3	-	1333
	2003	5,7	128560	123372	-5188	-910	-4	9	-8192
ООО «Орбита МСБ-У»	2002	1,4	25054	26123	1069	764	4	-	693
	2003	1,0	24535	23553	-982	-982	-4	-	654
ООО «УСК»	2003	-	105026	104234	-792	-	-1	740	-696
Всего	2002	343,7	2156607	2275640	119033	346	6	5995	64067
	2003	355,0	2328194	2481393	153199	432	7	7726	79896

Таблица

Состав организационно-правовых форм сельскохозяйственных предприятий и организаций по районам в Удмуртской Республике в 2003 году

Район	СПК	ООО	ЗАО	ОАО	ГУП РФ	ГУП УР	Прочие	Всего
Ярский	17	-	-	-	-	-	-	17
Глазовский	17	2	1	1	-	-	-	21
Юкаменский	20	-	-	-	-	-	-	20
Балезинский	19	-	-	-	1	-	-	20
Красногорский	11	-	-	-	-	-	-	11
Кезский	29	1	-	1	-	1	-	32
Дебесский	19	-	-	-	-	-	-	19
Игринский	13	1	-	-	-	-	-	14
Як-Бодьинский	12	-	-	-	-	-	1	13
Шарканский	15	1	3	-	-	1	5	25
Селгинский	12	-	1	-	-	-	1	14
Сюмсинский	6	-	1	-	-	-	2	9
Увинский	19	-	-	1	-	-	-	20
Вавожский	12	3	-	1	-	-	-	16
Кизнерский	17	-	-	-	-	-	-	17
Можгинский	17	12	-	1	1	1	1	33
Граховский	6	1	-	1	-	1	6	15
Алнашский	20	1	-	-	-	-	-	21
Малопургинский	30	2	1	-	1	1	-	35
Киясовский	6	1	1	-	-	1	-	9
Каракулинский	12	2	-	-	-	-	4	18
Завьяловский	8	3	3	12	-	1	-	27
Сарапульский	10	1	4	-	-	1	2	18
Воткинский	5	-	3	4	-	1	1	14
Камбарский	3	-	-	-	1	-	-	4
Птицефабрики	-	-	1	1	-	5	-	7
Всего по УР	356	31	19	23	4	14	23	470

Таблица 1

Зависимость финансовых результатов реализации основных видов продукции от размеров посевных площадей в хозяйствах Вавожского района

Год	Вид продукции	Показатели/ группы предприятий	Менее 1 тыс. га	От 1 до 2 тыс. га	От 2 до 3 тыс. га	Свыше 3 тыс. га
2001	Молоко	Цена, руб./ц	326	372	441	426
		Себестоимость, руб./ц	341	340	260	274
		Прибыль, руб./ц	-15	32	181	152
		Рентабельность, %	-4	9	70	55
	Мясо КРС	Цена, руб./ц	1961	1871	2089	2218
		Себестоимость, руб./ц	2290	2047	1300	1448
		Прибыль, руб./ц	-329	-176	790	770
		Рентабельность, %	-14	-9	61	53
	Зерно	Цена, руб./ц	190	201	211	211
		Себестоимость, руб./ц	213	121	141	102
		Прибыль, руб./ц	-23	80	70	109
		Рентабельность, %	-11	67	50	107
	Картофель	Цена, руб./ц	169	203	204	236
		Себестоимость, руб./ц	308	181	115	81
		Прибыль, руб./ц	-139	22	89	155
		Рентабельность, %	-45	12	77	191
2002	Молоко	Цена, руб./ц	373	356	407	405
		Себестоимость, руб./ц	317	355	299	320
		Прибыль, руб./ц	56	1	108	85
		Рентабельность, %	18	0	36	26
	Мясо КРС	Цена, руб./ц	2155	1963	2297	2269
		Себестоимость, руб./ц	2301	2167	1752	1838
		Прибыль, руб./ц	-146	-204	545	431
		Рентабельность, %	-6	-9	31	23
	Зерно	Цена, руб./ц	157	132	198	174
		Себестоимость, руб./ц	169	207	179	122
		Прибыль, руб./ц	-12	-75	19	51
		Рентабельность, %	-7	-36	11	42
	Картофель	Цена, руб./ц	302	290	305	308
		Себестоимость, руб./ц	359	283	156	98
		Прибыль, руб./ц	-57	7	149	210
		Рентабельность, %	-17	2	95	215
В среднем за два года	Молоко	Цена, руб./ц	348	364	423	415
		Себестоимость, руб./ц	329	348	280	299
		Прибыль, руб./ц	19	16	143	116
		Рентабельность, %	6	5	51	39
	Мясо КРС	Цена, руб./ц	2065	1916	2190	2245
		Себестоимость, руб./ц	2296	2106	1520	1650
		Прибыль, руб./ц	-231	-190	670	595
		Рентабельность, %	-10	-9	44	36
	Зерно	Цена, руб./ц	166	159	206	193
		Себестоимость, руб./ц	181	173	158	111
		Прибыль, руб./ц	-15	-14	48	82
		Рентабельность, %	-8	-8	30	73
	Картофель	Цена, руб./ц	222	232	249	279
		Себестоимость, руб./ц	328	215	133	91
		Прибыль, руб./ц	-106	17	116	188
		Рентабельность, %	-32	8	87	206
Средний размер посевных площадей в группе, га			736	1629	2413	4537

Таблица 2

Зависимость финансовых результатов реализации основных видов продукции от среднегодового количества работников в хозяйствах Вавожского района

Год	Вид продукции	Показатели/ группы предприятий	Менее 100 человек	От 100 до 200 человек	Свыше 200 человек
2001	Молоко	Цена, руб./ц	344	377	436
		Себестоимость, руб./ц	372	308	262
		Прибыль, руб./ц	-28	69	174
		Рентабельность, %	-7	22	67
	Мясо КРС	Цена	1917	1856	2239
		Себестоимость	2071	2002	1350
		Прибыль	-154	-146	890
		Рентабельность, %	-7	-7	66
	Зерно	Цена	196	221	205
		Себестоимость	159	175	93
		Прибыль	37	46	112
		Рентабельность, %	23	26	119
	Картофель	Цена	172	224	226
		Себестоимость	297	226	84
		Прибыль	-125	-2	142
		Рентабельность, %	-42	-1	170
Среднее количество работников в группе, чел.			74	126	344
2002	Молоко	Цена	369	346	413
		Себестоимость	375	332	309
		Прибыль	-6	14	104
		Рентабельность, %	-2	4	34
	Мясо КРС	Цена	2100	1855	2328
		Себестоимость	2239	2303	1758
		Прибыль	-139	-448	570
		Рентабельность, %	-6	-19	32
	Зерно	Цена	142	189	172
		Себестоимость	193	200	114
		Прибыль	-51	-11	58
		Рентабельность, %	-26	-5	51
	Картофель	Цена	301	296	307
		Себестоимость	347	380	102
		Прибыль	-46	-84	205
		Рентабельность, %	-13	-22	201
Среднее количество работников в группе, чел.			67	135	346
В среднем за два года	Молоко	Цена	356	363	424
		Себестоимость	373	320	287
		Прибыль	-17	43	137
		Рентабельность, %	-5	13	48
	Мясо КРС	Цена	2014	1855	2285
		Себестоимость	2160	2142	1560
		Прибыль	-146	-287	725
		Рентабельность, %	-7	-13	46
	Зерно	Цена	159	204	191
		Себестоимость	182	189	102
		Прибыль	-23	15	89
		Рентабельность, %	-13	8	87
	Картофель	Цена	226	244	272
		Себестоимость	318	268	94
		Прибыль	-92	-24	178
		Рентабельность, %	-29	-9	189
Среднее количество работников в группе, чел.			70	131	345



Y (A)	X 1(B)	X 2(C)	X 3(D)	X 4(E)	X 5(F)
354.00	3944.00	434.00	85.00	545.00	25770.00
433.00	16702.00	3772.00	292.00	2274.00	37850.00
370.00	7760.00	1691.00	123.00	685.00	12725.00
299.00	3174.00	736.00	59.00	301.00	9238.00
449.00	39753.00	4862.00	398.00	3625.00	72191.00
393.00	3923.00	2026.00	102.00	615.00	16951.00
400.00	2711.00	1726.00	93.00	350.00	18873.00
406.00	33807.00	6286.00	462.00	3474.00	83535.00
462.00	19621.00	1779.00	225.00	1729.00	33120.00
389.00	4626.00	2434.00	109.00	578.00	14112.00
370.00	2599.00	1765.00	85.00	319.00	9637.00
367.00	2631.00	661.00	45.00	366.00	4545.00
366.00	6778.00	3227.00	171.00	1044.00	30053.00
413.00	259.00	966.00	42.00	263.00	781.00
390.00	2774.00	1333.00	100.00	419.00	3295.00
266.00	2628.00	881.00	86.00	258.00	5454.00
341.00	2598.00	434.00	56.00	402.00	25770.00
420.00	20656.00	3772.00	293.00	2346.00	37850.00
351.00	8053.00	1691.00	123.00	749.00	12725.00
483.00	1663.00	736.00	47.00	265.00	8238.00
434.00	44946.00	4862.00	395.00	3741.00	72191.00
390.00	3927.00	2026.00	107.00	629.00	16951.00
360.00	2230.00	1726.00	92.00	356.00	18873.00
375.00	36933.00	6286.00	471.00	3743.00	83535.00
425.00	22438.00	2779.00	226.00	1746.00	33120.00
362.00	4015.00	2434.00	149.00	585.00	14112.00
403.00	2267.00	1765.00	76.00	319.00	9637.00
390.00	2746.00	661.00	50.00	400.00	4545.00
326.00	6265.00	3227.00	162.00	1013.00	30053.00
383.00	2376.00	966.00	44.00	273.00	781.00
329.00	2648.00	1333.00	91.00	411.00	3295.00
343.00	2100.00	881.00	76.00	269.00	5454.00
421.00	2591.00	399.00	46.00	351.00	23117.00
453.00	21779.00	3863.00	301.00	2342.00	37959.00
411.00	8450.00	1741.00	127.00	774.00	15515.00
413.00	1836.00	875.00	44.00	264.00	8000.00
504.00	52903.00	5000.00	399.00	3530.00	74630.00
409.00	4437.00	2176.00	106.00	638.00	16094.00
404.00	2820.00	1922.00	84.00	417.00	17363.00
441.00	40940.00	6451.00	471.00	3829.00	86735.00
474.00	24571.00	3108.00	217.00	1733.00	41500.00
390.00	4154.00	2573.00	90.00	579.00	14824.00
400.00	2028.00	1865.00	58.00	290.00	9037.00
420.00	3914.00	711.00	53.00	411.00	4570.00
405.00	6827.00	3048.00	129.00	887.00	26240.00
410.00	3222.00	1081.00	32.00	302.00	1192.00
401.00	3732.00	1433.00	87.00	419.00	3310.00
386.00	2749.00	610.00	57.00	302.00	5777.00

Y(A) – цена реализации молока, руб./ц  
X1(B) – объем реализации молока, ц  
X2(C) – посевная площадь, га  
X3(D) – количество работников, человек  
X4(E) – поголовье КРС, голов  
X5(F) – стоимость основных средств на конец года, тыс. руб.

Кoeffициенты парной корреляции

Переменные	R	D	Sr	Tr	Pt%
Y (A) X1 (B)	0.54	0.29	0.12	4.06	99.98
Y (A) X2 (C)	0.40	0.16	0.13	2.78	99.22
Y (A) X3 (D)	0.43	0.19	0.13	3.01	99.57
Y (A) X4 (E)	0.49	0.24	0.13	3.56	99.91
Y (A) X5 (F)	0.44	0.19	0.13	3.10	99.67
Множественная	0.64	0.41	0.12	4.96	100.00

Кoeffициенты регрессии

Ai	Коефф.	Ошибка Sr	T Студ.	Pt%
A (A)	393.20	11.90	33.02	100.00
A1 (B)	0.00	0.00	0.25	19.29
A2 (C)	0.01	0.01	0.68	50.05
A3 (D)	-0.84	0.36	2.29	97.32
A4 (E)	0.07	0.05	1.24	77.91
A5 (F)	-0.09	0.09	0.05	4.20

Статистика

Перем.	Среднее	Дисперсия	Отклонение	Вариация, %	Ошибка ср.	Отн. ош. , %
Y (A)	393.02	2175.85	46.65	11.87	6.73	1.71
X 1(B)	10842.10	180700022.10	13442.47	127.31	1940.25	18.40
X 2(C)	2230.08	2600401.78	1612.58	72.31	232.76	10.44
X 3(D)	150.79	16152.83	127.09	84.30	18.34	12.17
X 4(E)	1066.50	1291809.11	1136.38	106.37	164.05	15.38
X 5(F)	23752.36	567200769.27	23815.98	100.27	3437.34	14.47

Рис. 1. Корреляционно-регрессионный анализ зависимости цены реализации молока от некоторых показателей размеров хозяйств Вавожского района Удмуртской Республики

Y (A)	X 1(B)	X 2(C)	X 3(D)	X 4(E)	X 5(F)
355.00	3944.00	434.00	85.00	545.00	25770.00
248.00	16702.00	3772.00	292.00	2274.00	37850.00
256.00	7760.00	1691.00	123.00	685.00	12725.00
302.00	3174.00	736.00	39.00	301.00	8238.00
264.00	39753.00	4862.00	398.00	3628.00	72191.00
243.00	3923.00	2026.00	102.00	618.00	16951.00
365.00	2711.00	1726.00	93.00	350.00	18873.00
278.00	33807.00	6286.00	462.00	3474.00	83353.00
240.00	19621.00	1779.00	225.00	1729.00	33120.00
336.00	4626.00	2434.00	109.00	578.00	14112.00
442.00	2599.00	1765.00	85.00	319.00	9637.00
343.00	2631.00	661.00	45.00	366.00	4545.00
372.00	6778.00	3227.00	171.00	1044.00	30053.00
353.00	259.00	966.00	42.00	263.00	781.00
455.00	2774.00	1333.00	109.00	419.00	3295.00
362.00	2628.00	881.00	86.00	258.00	5484.00
334.00	2998.00	434.00	56.00	402.00	25770.00
266.00	20656.00	3772.00	293.00	2346.00	37850.00
287.00	8053.00	1691.00	123.00	749.00	12725.00
310.00	1663.00	736.00	47.00	265.00	8238.00
339.00	44946.00	4862.00	395.00	3741.00	72191.00
354.00	3927.00	2026.00	107.00	629.00	16951.00
480.00	2230.00	1726.00	92.00	366.00	18873.00
317.00	36433.00	6286.00	471.00	3743.00	83353.00
275.00	22435.00	2779.00	226.00	1746.00	33120.00
376.00	4015.00	2434.00	149.00	585.00	14112.00
474.00	2267.00	1765.00	76.00	319.00	9637.00
295.00	2746.00	661.00	50.00	400.00	4545.00
386.00	6265.00	3227.00	162.00	1013.00	30053.00
272.00	2376.00	966.00	44.00	275.00	781.00
450.00	2648.00	1333.00	91.00	411.00	3295.00
382.00	2100.00	881.00	76.00	269.00	5484.00
419.00	2891.00	399.00	46.00	331.00	23117.00
288.00	21779.00	3863.00	301.00	2342.00	37959.00
311.00	8450.00	1741.00	127.00	774.00	15515.00
447.00	1836.00	875.00	44.00	264.00	8000.00
399.00	52903.00	5000.00	399.00	3530.00	74630.00
355.00	4437.00	2176.00	106.00	638.00	16094.00
518.00	2820.00	1952.00	84.00	417.00	17363.00
329.00	40940.00	6451.00	471.00	3829.00	86733.00
274.00	24571.00	3108.00	217.00	1753.00	41500.00
330.00	4154.00	2573.00	90.00	879.00	14824.00
474.00	2028.00	1865.00	58.00	290.00	9037.00
355.00	3914.00	711.00	53.00	411.00	4570.00
414.00	6827.00	3048.00	129.00	887.00	26240.00
289.00	3222.00	1081.00	32.00	302.00	1192.00
409.00	3732.00	1433.00	87.00	419.00	3310.00
400.00	2749.00	610.00	57.00	302.00	5777.00

Y(A) – полная себестоимость реализованного молока, руб./ц  
X1(B) – объем реализации молока, ц  
X2(C) – посевная площадь, га  
X3(D) – количество работников, человек  
X4(E) – поголовье КРС, голов  
X5(F) – стоимость основных средств на конец года, тыс. руб.

Кoeffициенты парной корреляции

Переменные	R	D	Sr	Tr	Pt%
Y (A) X1 (B)	-0.38	0.15	0.14	2.62	98.80
Y (A) X2 (C)	-0.26	0.07	0.14	1.73	91.00
Y (A) X3 (D)	-0.38	0.14	0.14	2.57	98.65
Y (A) X4 (E)	-0.41	0.16	0.13	2.80	99.26
Y (A) X5 (F)	-0.31	0.10	0.14	2.06	95.49
Множественная	0.57	0.32	0.13	4.13	99.99

Кoeffициенты регрессии

Ai	Кoeff.	Ошибка Sr	T Стюд.	Pt%
A1 (A)	351.28	19.54	17.97	100.00
A1 (B)	0.00	0.00	0.28	22.10
A2 (C)	0.04	0.02	1.22	76.89
A3 (D)	-0.11	0.58	0.18	13.99
A4 (E)	-0.15	0.08	1.72	90.79
A5 (F)	0.09	0.09	0.20	16.09

Статистика

Перем.	Среднее	Дисперсия	Отклонение	Вариация, %	Ошибка ср.	Отн. осн. , %
Y (A)	349.42	5118.97	71.55	20.48	10.33	2.95
X 1(B)	10542.10	180700022.10	13442.47	127.51	1940.25	18.40
X 2(C)	2230.08	2600401.78	1612.58	72.31	232.76	10.44
X 3(D)	150.75	16152.83	127.09	84.30	18.34	12.17
X 4(E)	1066.90	1291809.11	1136.88	106.57	164.05	15.38
X 5(F)	23752.56	567200769.27	23815.98	100.27	3437.34	14.47

Рис. 2. Корреляционно-регрессионный анализ зависимости себестоимости реализованного молока от некоторых показателей размеров хозяйств Вавожского района Удмуртской Республики

Y (A)	X 1(B)	X 2(C)	X 3(D)	X 4(E)	X 5(F)
-1.00	3944.00	434.00	85.00	345.00	25770.00
183.00	16702.00	3772.00	292.00	2274.00	37850.00
114.00	7760.00	1691.00	123.00	685.00	12725.00
-3.00	3174.00	736.00	59.00	301.00	8238.00
183.00	39753.00	4862.00	398.00	3623.00	72191.00
152.00	3923.00	2026.00	102.00	615.00	16951.00
35.00	2711.00	1726.00	93.00	350.00	18873.00
128.00	33807.00	6286.00	462.00	3474.00	83535.00
222.00	19621.00	1779.00	225.00	1729.00	33120.00
33.00	4626.00	2434.00	109.00	578.00	14112.00
-72.00	2599.00	1765.00	85.00	319.00	9637.00
24.00	2631.00	661.00	45.00	366.00	4545.00
-6.00	6778.00	3227.00	171.00	1044.00	30053.00
60.00	259.00	966.00	42.00	263.00	781.00
-103.00	2774.00	1333.00	100.00	419.00	3295.00
-95.00	2628.00	881.00	86.00	258.00	5454.00
7.00	2598.00	434.00	56.00	402.00	25770.00
154.00	20656.00	3772.00	293.00	2346.00	37850.00
94.00	8053.00	1691.00	123.00	749.00	12725.00
173.00	1663.00	736.00	47.00	265.00	8238.00
95.00	44946.00	4862.00	395.00	3741.00	72191.00
-4.00	3927.00	2026.00	107.00	629.00	16951.00
-120.00	2230.00	1726.00	92.00	366.00	18873.00
58.00	36433.00	6286.00	471.00	3743.00	83535.00
150.00	22435.00	2779.00	226.00	1746.00	33120.00
-14.00	4015.00	2434.00	149.00	585.00	14112.00
-71.00	2267.00	1765.00	76.00	319.00	9637.00
55.00	2746.00	661.00	50.00	400.00	4545.00
-60.00	6265.00	3227.00	162.00	1013.00	30053.00
111.00	2376.00	966.00	44.00	275.00	781.00
-121.00	2648.00	1333.00	91.00	411.00	3295.00
-39.00	2100.00	881.00	76.00	269.00	5454.00
2.00	2591.00	399.00	46.00	351.00	23117.00
165.00	21779.00	3863.00	301.00	2342.00	37959.00
101.00	8480.00	1741.00	127.00	774.00	15815.00
-34.00	1836.00	875.00	44.00	264.00	8000.00
145.00	52903.00	5000.00	399.00	3530.00	74630.00
52.00	4437.00	2176.00	106.00	638.00	16094.00
-114.00	2820.00	1952.00	84.00	417.00	17363.00
113.00	40940.00	6451.00	471.00	3829.00	86735.00
200.00	24571.00	3108.00	217.00	1753.00	41500.00
60.00	4154.00	2573.00	90.00	579.00	14824.00
-74.00	2028.00	1865.00	58.00	290.00	9037.00
65.00	3914.00	711.00	53.00	411.00	4570.00
-9.00	6827.00	3048.00	129.00	887.00	26240.00
121.00	3222.00	1081.00	32.00	302.00	1192.00
-8.00	3732.00	1433.00	87.00	419.00	3310.00
-14.00	2749.00	610.00	57.00	302.00	5777.00

Y(A) – прибыль от реализации молока, руб./ц  
X1(B) – объем реализации молока, ц  
X2(C) – посевная площадь, га  
X3(D) – количество работников, человек  
X4(E) – поголовье КРС, голов  
X5(F) – стоимость основных средств на конец года, тыс. руб.

Коэффициенты парной корреляции

Переменные	R	D	Sr	Tr	PtR%
Y (A) X1 (B)	0.36	0.31	0.12	4.22	99.99
Y (A) X2 (C)	0.40	0.16	0.14	2.75	99.15
Y (A) X3 (D)	0.50	0.25	0.13	3.61	99.93
Y (A) X4 (E)	0.55	0.30	0.12	4.14	99.99
Y (A) X5 (F)	0.45	0.21	0.13	3.20	99.75
Множественная	0.66	0.44	0.12	5.30	100.00

Коэффициенты регрессии

Ai	Коэфф.	Ошибка Sr	T Стюд.	Pt%
A1 (B)	41.87	23.39	1.79	91.92
A1 (B)	-0.00	0.00	0.06	4.55
A2 (C)	-0.02	0.02	0.63	46.74
A3 (D)	-0.73	0.70	1.03	69.19
A4 (E)	0.22	0.09	2.16	96.32
A5 (F)	-0.00	0.00	0.25	19.50

Статистика

Перемен.	Среднее	Дисперсия	Отклонение	Вариация, %	Ошибка ср.	Отн.ош. ,%
Y (A)	43.63	8922.79	94.46	216.48	13.63	31.25
X 1(B)	10542.10	180700022.10	13442.47	127.51	1940.25	18.40
X 2(C)	2230.08	2600401.78	1612.58	72.31	232.76	10.44
X 3(D)	150.75	16152.83	127.09	84.30	18.34	12.17
X 4(E)	1066.50	1291809.11	1136.98	106.57	164.05	15.38
X 5(F)	23752.56	567200769.27	23815.98	100.27	3437.54	14.47

Рис. 3. Корреляционно-регрессионный анализ зависимости прибыли от реализации молока от некоторых показателей размеров хозяйств Вавожского района Удмуртской Республики

Y (A)	X 1(B)	X 2(C)	X 3(D)	X 4(E)	X 5(F)
0.00	3944.00	434.00	85.00	545.00	25770.00
75.00	16702.00	3772.00	292.00	2274.00	37850.00
45.00	7760.00	1691.00	123.00	685.00	12725.00
-1.00	3174.00	736.00	59.00	301.00	8238.00
70.00	39753.00	4862.00	398.00	3625.00	72191.00
63.00	3923.00	2026.00	102.00	615.00	16991.00
10.00	2711.00	1726.00	93.00	350.00	18873.00
46.00	33807.00	6286.00	462.00	3474.00	83535.00
93.00	19621.00	1779.00	225.00	1729.00	33120.00
9.00	4626.00	2434.00	109.00	578.00	14112.00
-16.00	2999.00	1765.00	88.00	319.00	9637.00
7.00	2631.00	661.00	45.00	366.00	4545.00
-2.00	6778.00	3227.00	171.00	1044.00	30053.00
17.00	259.00	966.00	42.00	263.00	781.00
-23.00	2774.00	1333.00	100.00	419.00	3295.00
-27.00	2628.00	881.00	86.00	258.00	5494.00
2.00	2998.00	434.00	56.00	402.00	25770.00
98.00	20656.00	3772.00	293.00	2346.00	37850.00
37.00	8053.00	1691.00	123.00	749.00	12725.00
56.00	1663.00	736.00	47.00	265.00	8238.00
28.00	44946.00	4862.00	395.00	3741.00	72191.00
-1.00	3927.00	2026.00	107.00	629.00	16991.00
-25.00	2230.00	1726.00	92.00	366.00	18873.00
18.00	36453.00	6286.00	471.00	3743.00	83535.00
55.00	22435.00	2779.00	226.00	1746.00	33120.00
-4.00	4015.00	2434.00	149.00	585.00	14112.00
-15.00	2267.00	1765.00	76.00	319.00	9637.00
19.00	2746.00	661.00	50.00	400.00	4545.00
-16.00	6265.00	3227.00	162.00	1013.00	30053.00
41.00	2376.00	966.00	44.00	275.00	781.00
-27.00	2648.00	1333.00	91.00	411.00	3295.00
-10.00	2100.00	881.00	76.00	269.00	5494.00
0.00	2591.00	399.00	46.00	351.00	23117.00
57.00	21779.00	3863.00	301.00	2342.00	37959.00
32.00	8450.00	1741.00	127.00	774.00	15515.00
-8.00	1836.00	875.00	44.00	264.00	8000.00
40.00	52903.00	5000.00	399.00	3530.00	74630.00
15.00	4437.00	2176.00	106.00	638.00	16094.00
-22.00	2820.00	1952.00	84.00	417.00	17363.00
34.00	40940.00	6451.00	471.00	3829.00	86735.00
73.00	24571.00	3108.00	217.00	1753.00	41500.00
18.00	4154.00	2573.00	90.00	679.00	14824.00
-16.00	2028.00	1865.00	58.00	290.00	9037.00
18.00	3914.00	711.00	53.00	411.00	4570.00
-2.00	6827.00	3048.00	129.00	887.00	26240.00
42.00	3222.00	1081.00	32.00	302.00	1192.00
-2.00	3732.00	1433.00	87.00	419.00	3310.00
-3.00	2749.00	610.00	57.00	302.00	5777.00

Y(A) – рентабельность молока, %  
X1(B) – объем реализации молока,  
ц  
X2(C) – посевная площадь, га  
X3(D) – количество работников,  
человек  
X4(E) – поголовье КРС, голов  
X5(F) – стоимость основных  
средств на конец года, тыс. руб.

Кoeffициенты парной корреляции

Переменные	R	D	Sr	Tr	PtR%
Y (A) X1 (B)	0.53	0.28	0.12	3.94	99.97
Y (A) X2 (C)	0.38	0.15	0.14	2.62	98.82
Y (A) X3 (D)	0.49	0.24	0.13	3.52	99.90
Y (A) X4 (E)	0.53	0.28	0.12	3.96	99.97
Y (A) X5 (F)	0.43	0.18	0.13	2.98	99.54
Множественная	0.65	0.43	0.12	5.14	100.00

Кoeffициенты регрессии

Ai	Кoeff.	Ошибка Sr	T Стюд.	Pt%
A (A)	16.04	7.84	2.04	95.27
A1 (B)	-0.00	0.00	0.05	3.97
A2 (C)	-0.01	0.00	0.52	39.22
A3 (D)	-0.14	0.23	0.55	41.73
A4 (E)	0.07	0.03	1.72	90.72
A5 (F)	-0.00	0.00	0.11	8.38

Статистика

Перемен.	Среднее	Дисперсия	Отклонение	Вариация, %	Ошибка ср.	Отн.ош. , %
Y (A)	17.88	974.49	31.22	174.94	4.51	25.19
X 1(B)	10542.10	180700022.10	13442.47	127.51	1940.25	18.40
X 2(C)	2230.08	2600401.78	1612.98	72.31	232.76	10.44
X 3(D)	150.75	16152.83	127.09	84.30	18.34	12.17
X 4(E)	1066.90	1291809.11	1136.98	106.57	164.05	15.38
X 5(F)	23752.56	567200769.27	23815.98	100.27	3437.54	14.47

Рис. 4. Корреляционно-регрессионный анализ зависимости рентабельности молока от некоторых показателей размеров хозяйств Вавожского района Удмуртской Республики

Y (A)	X 1(B)	X 2(C)	X 3(D)	X 4(E)	X 5(F)
2010.00	722.00	434.00	85.00	545.00	25770.00
1749.00	2557.00	3772.00	292.00	2274.00	37850.00
1908.00	798.00	1691.00	123.00	685.00	12725.00
1795.00	406.00	736.00	59.00	301.00	8258.00
2598.00	6368.00	4862.00	398.00	3625.00	72191.00
1895.00	602.00	2026.00	102.00	615.00	16951.00
1973.00	559.00	1726.00	93.00	350.00	18873.00
2099.00	3916.00	6286.00	462.00	3474.00	83535.00
2097.00	3379.00	1779.00	225.00	1729.00	33120.00
2267.00	512.00	2434.00	109.00	578.00	14112.00
1490.00	157.00	1765.00	85.00	319.00	9637.00
1809.00	288.00	661.00	45.00	366.00	4545.00
1642.00	1293.00	3227.00	171.00	1044.00	30053.00
1830.00	0.00	966.00	42.00	265.00	781.00
1790.00	337.00	1333.00	100.00	419.00	3295.00
2191.00	334.00	881.00	86.00	258.00	5454.00
2149.00	413.00	434.00	56.00	402.00	25770.00
1955.00	2785.00	3772.00	293.00	2346.00	37850.00
1904.00	711.00	1691.00	123.00	749.00	12725.00
2599.00	567.00	736.00	47.00	265.00	8258.00
2613.00	6791.00	4862.00	395.00	3741.00	72191.00
1853.00	575.00	2026.00	107.00	629.00	16951.00
1758.00	397.00	1726.00	92.00	366.00	18873.00
2091.00	4438.00	6286.00	471.00	3743.00	83535.00
2373.00	3306.00	2779.00	226.00	1746.00	33120.00
2304.00	404.00	2434.00	149.00	585.00	14112.00
2597.00	273.00	1765.00	76.00	319.00	9637.00
1816.00	446.00	661.00	50.00	400.00	4545.00
1660.00	1105.00	3227.00	162.00	1013.00	30053.00
1948.00	372.00	966.00	44.00	275.00	781.00
1850.00	443.00	1333.00	91.00	411.00	3295.00
2066.00	227.00	881.00	76.00	269.00	5454.00
1895.00	601.00	399.00	46.00	331.00	23117.00
1942.00	2904.00	3863.00	301.00	2342.00	37959.00
1776.00	816.00	1741.00	127.00	774.00	15515.00
1542.00	323.00	875.00	44.00	264.00	8000.00
2597.00	5855.00	5000.00	399.00	3530.00	74630.00
1723.00	776.00	2176.00	106.00	638.00	16094.00
1230.00	644.00	1952.00	84.00	417.00	17363.00
1993.00	5027.00	6451.00	471.00	3829.00	86735.00
2394.00	2860.00	3108.00	217.00	1753.00	41300.00
0.00	0.00	2575.00	90.00	579.00	14824.00
2104.00	318.00	1865.00	58.00	290.00	9037.00
1934.00	318.00	711.00	53.00	411.00	4570.00
1604.00	1251.00	3048.00	129.00	887.00	26240.00
1090.00	366.00	1081.00	32.00	302.00	1192.00
1805.00	461.00	1433.00	87.00	419.00	3310.00
1357.00	322.00	610.00	57.00	302.00	5777.00

Y(A) – цена реализации мяса КРС, руб./ц  
X1(B) – объем реализации мяса КРС, ц  
X2(C) – посевная площадь, га  
X3(D) – количество работников, человек  
X4(E) – поголовье КРС, голов  
X5(F) – стоимость основных средств на конец года, тыс. руб.

Кoeffициенты парной корреляции

Переменные	R	D	Sr	Tr	Pt%
Y (A) X1 (B)	0.46	0.21	0.13	3.27	99.80
Y (A) X2 (C)	0.23	0.05	0.14	1.48	85.32
Y (A) X3 (D)	0.36	0.13	0.14	2.45	98.17
Y (A) X4 (E)	0.37	0.14	0.14	2.52	98.49
Y (A) X5 (F)	0.36	0.13	0.14	2.43	98.11
Множественная	0.64	0.41	0.12	4.95	100.00

Кoeffициенты регрессии

Ai	Кoeff.	Ошибка Sr	T Стъед.	Pt%
A (A)	1727.90	119.45	14.46	100.00
A1 (B)	0.43	0.14	2.83	99.29
A2 (C)	-0.24	0.12	1.90	93.63
A3 (D)	9.21	3.30	2.62	98.79
A4 (E)	-1.28	0.50	2.53	98.46
A5 (F)	0.00	0.01	0.18	14.19

Статистика

Перемен.	Среднее	Дисперсия	Отклонение	Вариация, %	Ошибка ср.	Отн.ош., %
Y (A)	1909.67	196732.78	443.55	23.23	64.02	3.35
X 1(B)	1423.46	3179228.08	1783.04	125.26	257.36	18.08
X 2(C)	2250.08	2600401.78	1612.58	72.31	232.76	10.44
X 3(D)	150.78	16152.83	127.09	84.30	18.34	12.17
X 4(E)	1066.50	1291809.11	1136.58	106.57	164.05	15.38
X 5(F)	23752.56	567200769.27	23813.98	100.27	3437.94	14.47

Рис. 5. Корреляционно-регрессионный анализ зависимости цены реализации мяса КРС от некоторых показателей размеров хозяйств Вавожского района Удмуртской Республики

Y (A)	X 1(B)	X 2(C)	X 3(D)	X 4(E)	X 5(F)
1854.00	722.00	434.00	85.00	545.00	25770.00
1680.00	2557.00	3772.00	292.00	2274.00	37850.00
2498.00	798.00	1691.00	123.00	685.00	12725.00
3960.00	406.00	736.00	59.00	301.00	8238.00
1361.00	6368.00	4862.00	398.00	3628.00	72191.00
1578.00	502.00	2022.00	102.00	615.00	16951.00
1491.00	559.00	1726.00	93.00	350.00	18873.00
1321.00	3916.00	6286.00	462.00	3474.00	83535.00
1111.00	3379.00	1779.00	225.00	1729.00	33120.00
2217.00	512.00	2434.00	109.00	578.00	14112.00
2611.00	157.00	1765.00	85.00	319.00	9637.00
2250.00	288.00	661.00	43.00	366.00	4545.00
1807.00	1293.00	3227.00	171.00	1044.00	30053.00
2268.00	0.00	966.00	42.00	263.00	781.00
1638.00	337.00	1333.00	100.00	419.00	3295.00
1239.00	334.00	881.00	86.00	258.00	5454.00
1753.00	413.00	434.00	56.00	402.00	25770.00
2164.00	2788.00	3772.00	293.00	2346.00	37850.00
2229.00	711.00	1691.00	123.00	749.00	12725.00
3538.00	567.00	736.00	47.00	268.00	8238.00
1831.00	6791.00	4862.00	395.00	3741.00	72191.00
2298.00	575.00	2026.00	107.00	529.00	16951.00
1845.00	397.00	1726.00	92.00	366.00	18873.00
1927.00	4438.00	6286.00	471.00	3743.00	83535.00
1574.00	3306.00	2779.00	226.00	1746.00	33120.00
2431.00	404.00	2434.00	149.00	585.00	14112.00
2772.00	273.00	1765.00	76.00	319.00	9637.00
2347.00	446.00	661.00	50.00	400.00	4545.00
2305.00	1105.00	3227.00	162.00	1013.00	30053.00
1538.00	372.00	966.00	44.00	275.00	781.00
1981.00	443.00	1333.00	91.00	411.00	3295.00
1372.00	227.00	881.00	76.00	269.00	5454.00
1957.00	601.00	399.00	46.00	391.00	23117.00
2487.00	2904.00	3863.00	301.00	2342.00	37959.00
2326.00	816.00	1741.00	127.00	774.00	15515.00
2827.00	323.00	875.00	44.00	264.00	8000.00
2113.00	5855.00	5000.00	399.00	3530.00	74630.00
2693.00	776.00	2176.00	106.00	638.00	16094.00
2106.00	644.00	1952.00	84.00	417.00	17353.00
1786.00	5027.00	6451.00	471.00	3829.00	86735.00
1905.00	2860.00	3108.00	217.00	1783.00	41900.00
0.00	0.00	2573.00	90.00	579.00	14824.00
2418.00	318.00	1865.00	58.00	290.00	9037.00
2522.00	318.00	711.00	53.00	411.00	4570.00
2689.00	1251.00	3048.00	129.00	887.00	26240.00
1787.00	366.00	1081.00	32.00	302.00	1192.00
2024.00	461.00	1433.00	87.00	419.00	3310.00
1385.00	322.00	610.00	57.00	302.00	5777.00

Y(A) – полная себестоимость реализованного мяса КРС, руб./ц  
X1(B) – объем реализации мяса КРС, ц  
X2(C) – посевная площадь, га  
X3(D) – количество работников, человек  
X4(E) – поголовье КРС, голов  
X5(F) – стоимость основных средств на конец года, тыс. руб.

Коэффициенты парной корреляции

Переменные	R	D	Sr	Tg	PtRX
Y (A) X1 (B)	-0.23	0.05	0.14	1.49	85.64
Y (A) X2 (C)	-0.23	0.05	0.14	1.52	86.50
Y (A) X3 (D)	-0.26	0.07	0.14	1.72	90.86
Y (A) X4 (E)	-0.25	0.06	0.14	1.64	89.31
Y (A) X5 (F)	-0.26	0.07	0.14	1.71	90.52
Множественная	0.28	0.08	0.15	1.80	92.18

Коэффициенты регрессии

Ai	Коефф.	Ошибка Sr	T Студ.	PtX
A (A)	2237.10	213.98	10.45	100.00
A1 (B)	0.05	0.26	0.20	15.55
A2 (C)	9.12	0.21	0.54	41.01
A3 (D)	-3.98	6.27	0.63	47.00
A4 (E)	0.19	0.69	0.21	16.85
A5 (F)	-0.01	0.01	0.26	20.59

Статистика

Перемен.	Среднее	Дисперсия	Отклонение	Вариация, %	Ошибка ср.	Отн. ош. , %
Y (A)	2029.46	407676.85	638.50	31.46	92.16	4.54
X 1(B)	1423.46	3179228.08	1783.04	125.26	257.36	18.08
X 2(C)	2230.08	2600401.78	1612.58	72.31	232.76	10.44
X 3(D)	150.75	16152.83	127.09	84.30	18.34	12.17
X 4(E)	1066.50	1291809.11	1136.58	106.57	164.05	15.38
X 5(F)	23752.56	567200769.27	23815.98	100.27	3437.94	14.47

Рис. 6. Корреляционно-регрессионный анализ зависимости себестоимости реализованного мяса КРС от некоторых показателей размеров хозяйств Вавожского района Удмуртской Республики

Y (A)	X 1(B)	X 2(C)	X 3(D)	X 4(E)	X 5(F)
156.00	722.00	434.00	85.00	545.00	25770.00
69.00	2557.00	3772.00	292.00	2274.00	37850.00
-590.00	798.00	1691.00	123.00	685.00	12725.00
-2165.00	406.00	736.00	59.00	301.00	8238.00
1237.00	6368.00	4862.00	398.00	3625.00	72191.00
317.00	602.00	2026.00	102.00	615.00	16951.00
482.00	559.00	1726.00	93.00	350.00	18873.00
777.00	3916.00	6286.00	462.00	3474.00	83535.00
986.00	3379.00	1779.00	225.00	1729.00	33120.00
50.00	512.00	2434.00	109.00	578.00	14112.00
-1121.00	157.00	1765.00	85.00	319.00	9637.00
-441.00	288.00	661.00	45.00	366.00	4545.00
-165.00	1293.00	3227.00	171.00	1044.00	30053.00
-438.00	0.00	966.00	42.00	263.00	781.00
152.00	337.00	1333.00	100.00	419.00	3295.00
952.00	334.00	881.00	86.00	258.00	5454.00
392.00	413.00	434.00	56.00	402.00	25770.00
-209.00	2788.00	3772.00	293.00	2346.00	37850.00
-325.00	711.00	1691.00	123.00	749.00	12725.00
-939.00	567.00	736.00	47.00	265.00	8238.00
782.00	6791.00	4862.00	395.00	3741.00	72191.00
-445.00	575.00	2026.00	107.00	629.00	16951.00
-87.00	397.00	1726.00	92.00	366.00	18873.00
564.00	4438.00	6286.00	471.00	3743.00	83535.00
799.00	3306.00	2779.00	226.00	1746.00	33120.00
-127.00	404.00	2434.00	149.00	585.00	14112.00
-175.00	273.00	1765.00	76.00	319.00	9637.00
-531.00	446.00	661.00	50.00	460.00	4545.00
-645.00	1105.00	3227.00	162.00	1013.00	30053.00
410.00	372.00	966.00	44.00	275.00	781.00
-131.00	443.00	1333.00	91.00	411.00	3295.00
694.00	227.00	881.00	76.00	269.00	5454.00
-62.00	601.00	399.00	46.00	351.00	23117.00
-344.00	2904.00	3865.00	301.00	2342.00	37959.00
-550.00	816.00	1741.00	127.00	774.00	15515.00
-1285.00	323.00	975.00	44.00	264.00	8000.00
484.00	5855.00	5000.00	399.00	3530.00	74650.00
-970.00	776.00	2176.00	106.00	639.00	16094.00
-876.00	644.00	1952.00	84.00	417.00	17363.00
207.00	5027.00	6451.00	471.00	3829.00	86735.00
490.00	2860.00	3108.00	217.00	1733.00	41500.00
0.00	0.00	2573.00	90.00	579.00	14824.00
-314.00	318.00	1865.00	58.00	290.00	9037.00
-588.00	318.00	711.00	53.00	411.00	4570.00
-1086.00	1281.00	3048.00	129.00	887.00	26240.00
-697.00	366.00	1081.00	32.00	302.00	1192.00
-219.00	461.00	1433.00	87.00	419.00	3310.00
-28.00	322.00	610.00	57.00	302.00	5777.00

Y(A) – прибыль от реализации мяса КРС, руб./ц  
X1(B) – объем реализации мяса КРС, ц  
X2(C) – посевная площадь, га  
X3(D) – количество работников, человек  
X4(E) – поголовье КРС, голов  
X5(F) – стоимость основных средств на конец года, тыс. руб.

Кoeffициенты парной корреляции

Переменные	R	D	B <sub>r</sub>	T <sub>r</sub>	Pt <sub>r</sub> %
Y (A) X1 (B)	0.52	0.27	0.13	3.82	99.96
Y (A) X2 (C)	0.37	0.14	0.14	2.51	98.45
Y (A) X3 (D)	0.49	0.24	0.13	3.49	99.89
Y (A) X4 (E)	0.48	0.23	0.13	3.46	99.88
Y (A) X5 (F)	0.48	0.23	0.13	3.46	99.88
Множественная	0.62	0.38	0.12	4.73	100.00

Кoeffициенты регрессии

A <sub>i</sub>	Коефф.	Ошибка B <sub>r</sub>	T Студ.	Pt <sub>r</sub> %
A (A)	-509.18	185.25	2.75	99.12
A1 (B)	0.38	0.22	1.64	89.19
A2 (C)	-0.36	0.18	1.89	93.39
A3 (D)	13.18	5.43	2.42	98.03
A4 (E)	-1.47	0.77	1.89	93.38
A5 (F)	0.01	0.01	0.43	33.02

-Статистика

Перемен.	Среднее	Дисперсия	Отклонение	Вариац.%,	Ошибка ср.	Отн.ош. %
Y (A)	-119.77	455898.65	675.20	-563.79	97.46	-81.38
X 1(B)	1423.46	3179228.08	1783.04	125.26	257.36	18.08
X 2(C)	2230.08	2600401.78	1612.58	72.31	232.76	10.44
X 3(D)	150.73	16152.83	127.09	84.30	18.34	12.17
X 4(E)	1066.50	1291809.11	1136.58	106.57	164.05	15.38
X 5(F)	23752.56	567200769.27	23815.98	100.27	3437.94	14.47

Рис. 7. Корреляционно-регрессионный анализ зависимости прибыли от реализации мяса КРС от некоторых показателей размеров хозяйств Вавожского района Удмуртской Республики

Y (A)	X 1(B)	X 2(C)	X 3(D)	X 4(E)	X 5(F)
8.00	722.00	434.00	85.00	545.00	25770.00
4.00	2557.00	3772.00	292.00	2274.00	37850.00
-24.00	798.00	1691.00	123.00	685.00	12725.00
-55.00	406.00	736.00	59.00	301.00	8238.00
91.00	6368.00	4862.00	398.00	3625.00	72191.00
20.00	602.00	2026.00	102.00	615.00	16951.00
32.00	559.00	1726.00	93.00	350.00	18873.00
59.00	3916.00	6286.00	462.00	3474.00	83535.00
89.00	3379.00	1779.00	225.00	1729.00	33120.00
2.00	512.00	2434.00	109.00	578.00	14112.00
-43.00	157.00	1765.00	85.00	319.00	9637.00
-20.00	288.00	661.00	45.00	366.00	4545.00
-9.00	1293.00	3227.00	171.00	1044.00	30053.00
-19.00	0.00	966.00	42.00	263.00	781.00
9.00	337.00	1333.00	100.00	419.00	3295.00
77.00	334.00	831.00	86.00	258.00	5454.00
23.00	413.00	434.00	56.00	402.00	25770.00
-10.00	2788.00	3772.00	293.00	2346.00	37850.00
-15.00	711.00	1691.00	123.00	749.00	12725.00
-27.00	567.00	736.00	47.00	265.00	8238.00
43.00	6791.00	4862.00	398.00	3741.00	72191.00
-19.00	575.00	2026.00	107.00	629.00	16951.00
-5.00	397.00	1726.00	92.00	366.00	18873.00
37.00	438.00	6286.00	471.00	3743.00	83535.00
51.00	3306.00	2779.00	226.00	1746.00	33120.00
-3.00	404.00	2434.00	149.00	585.00	14112.00
-6.00	273.00	1765.00	76.00	319.00	9637.00
-23.00	446.00	661.00	50.00	400.00	4545.00
-28.00	1105.00	3227.00	162.00	1013.00	30053.00
27.00	372.00	966.00	44.00	275.00	781.00
-7.00	443.00	1333.00	91.00	411.00	3295.00
51.00	227.00	881.00	76.00	269.00	5454.00
-3.00	601.00	399.00	46.00	351.00	23117.00
-22.00	2904.00	3863.00	301.00	2342.00	37959.00
-24.00	816.00	1741.00	127.00	774.00	15915.00
-45.00	323.00	875.00	44.00	264.00	8000.00
23.00	5855.00	5000.00	399.00	3530.00	74630.00
-36.00	776.00	2176.00	106.00	638.00	16094.00
-42.00	644.00	1952.00	84.00	417.00	17363.00
12.00	5027.00	6431.00	471.00	3829.00	86735.00
26.00	2860.00	3108.00	217.00	1753.00	41500.00
0.00	0.00	2373.00	90.00	579.00	14824.00
-13.00	318.00	1865.00	58.00	290.00	9037.00
-23.00	318.00	711.00	35.00	411.00	4570.00
-40.00	1251.00	3048.00	129.00	887.00	26240.00
-39.00	366.00	1081.00	32.00	302.00	1192.00
-11.00	461.00	1433.00	87.00	419.00	3310.00
-2.00	322.00	610.00	57.00	302.00	5777.00

Y(A) – рентабельность мяса КРС, руб./ц  
X1(B) – объем реализации мяса КРС, ц  
X2(C) – посевная площадь, га  
X3(D) – количество работников, человек  
X4(E) – поголовье КРС, голов  
X5(F) – стоимость основных средств на конец года, тыс. руб.

Кoeffициенты парной корреляции

Переменные	R	D	Sr	Tr	PtRZ
Y (A) X1 (B)	0.55	0.30	0.12	4.08	99.98
Y (A) X2 (C)	0.35	0.12	0.14	2.34	97.65
Y (A) X3 (D)	0.49	0.24	0.13	3.56	99.91
Y (A) X4 (E)	0.49	0.24	0.13	3.51	99.90
Y (A) X5 (F)	0.49	0.24	0.13	3.51	99.90
Множественная	0.70	0.50	0.11	5.90	100.00

Кoeffициенты регрессии

A1	Кoeff.	Ошибка Sr	T Стънд.	PtZ
A (A)	-19.50	8.67	2.25	97.01
A1 (B)	-0.03	0.01	1.30	79.87
A2 (C)	-0.02	0.01	1.31	80.34
A3 (D)	0.88	0.25	3.32	99.82
A4 (E)	-0.10	0.04	2.19	96.62
A5 (F)	0.09	0.09	0.05	3.99

Статистика

Перемен.	Среднее	Дисперсия	Отклонение	Вариация, %	Ошибка ср.	Отн. см. %
Y (A)	1.44	1220.89	34.94	2413.90	5.04	348.42
X 1(B)	1423.46	3179228.08	1783.04	125.26	257.36	18.08
X 2(C)	2230.08	2600401.78	1612.58	72.31	232.76	10.44
X 3(D)	150.75	16152.83	127.09	84.30	18.34	12.17
X 4(E)	1066.50	1291809.11	1136.58	106.57	164.05	15.38
X 5(F)	23752.56	567200769.27	23815.98	100.27	3437.54	14.47

Рис. 8. Корреляционно-регрессионный анализ зависимости рентабельности мяса КРС от некоторых показателей размеров хозяйств Вавожского района Удмуртской Республики

Y (A)	X 1(B)	X 2(C)	X 3(D)	X 4(E)
226.0	159.0	434.0	85.0	25770.0
268.0	3402.0	3772.0	292.0	37850.0
202.0	4866.0	1691.0	123.0	12725.0
186.0	3469.0	736.0	59.0	8238.0
219.0	3671.0	4862.0	398.0	72191.0
194.0	2534.0	2026.0	102.0	16951.0
213.0	5449.0	1726.0	93.0	18873.0
193.0	15203.0	6286.0	462.0	83535.0
199.0	11531.0	1779.0	225.0	33120.0
240.0	5742.0	2434.0	109.0	14112.0
140.0	1555.0	1765.0	85.0	9637.0
205.0	998.0	661.0	45.0	4545.0
238.0	1563.0	3227.0	171.0	30053.0
179.0	1210.0	966.0	42.0	781.0
210.0	2254.0	1333.0	100.0	3295.0
275.0	58.0	881.0	86.0	5454.0
150.0	93.0	434.0	56.0	25770.0
164.0	4325.0	3772.0	293.0	37850.0
151.0	6145.0	1691.0	123.0	12725.0
167.0	8810.0	736.0	47.0	8238.0
114.0	1744.0	4862.0	395.0	72191.0
156.0	2854.0	2026.0	107.0	16951.0
120.0	11514.0	1726.0	92.0	18873.0
187.0	13917.0	6286.0	471.0	83535.0
157.0	4788.0	2779.0	226.0	33120.0
235.0	8318.0	2434.0	149.0	14112.0
140.0	1448.0	1765.0	76.0	9637.0
150.0	655.0	661.0	50.0	4945.0
146.0	1367.0	3227.0	162.0	30053.0
140.0	6254.0	966.0	44.0	781.0
139.0	2390.0	1333.0	91.0	3295.0
184.0	861.0	881.0	76.0	5454.0
106.0	94.0	399.0	46.0	23117.0
226.0	13544.0	3863.0	301.0	37959.0
157.0	10274.0	1741.0	127.0	13513.0
219.0	7552.0	875.0	44.0	8000.0
359.0	14696.0	9000.0	399.0	74630.0
147.0	5490.0	2176.0	106.0	16094.0
223.0	8519.0	1952.0	84.0	17363.0
250.0	29990.0	6451.0	471.0	86735.0
188.0	17477.0	3108.0	217.0	41900.0
161.0	13719.0	2573.0	90.0	14824.0
183.0	290.0	1865.0	28.0	9037.0
201.0	1434.0	711.0	53.0	4570.0
165.0	3564.0	3048.0	129.0	26240.0
136.0	1752.0	1081.0	32.0	1192.0
159.0	2764.0	1433.0	87.0	3310.0
0.0	0.0	610.0	57.0	5777.0

Y(A) – цена реализации зерна, руб./ц  
X1(B) – объем реализации зерна, ц  
X2(C) – посевная площадь, га  
X3(D) – количество работников, человек  
X4(E) – стоимость основных средств на конец года, тыс. руб.

Кoeffициенты парной корреляции

Переменные	R	D	Sr	Tr	PtR%
Y (A) X1 (B)	0.3	0.1	0.1	1.4	82.5
Y (A) X2 (C)	0.3	0.1	0.1	1.4	83.0
Y (A) X3 (D)	0.4	0.1	0.1	1.5	85.4
Y (A) X4 (E)	0.3	0.1	0.1	1.3	80.0
Множественная	0.4	0.2	0.1	1.6	89.3

Кoeffициенты регрессии

Ai	Кoeff.	Ошибка Bг	T Студ.	Pt%
A (A)	156.8	13.9	11.2	100.0
A1 (B)	0.0	0.0	0.0	1.4
A2 (C)	-0.0	0.0	0.0	2.5
A3 (D)	0.3	0.3	0.7	53.7
A4 (E)	-0.0	0.0	0.0	0.6

Статистика

Перемен.	Среднее	Дисперсия	Отклонение	Вариация, %	Ошибка ср.	Откл. ош. %
Y (A)	182.9	2948.8	54.3	29.7	7.8	4.3
X 1(B)	5662.7	35894149.0	5991.2	105.8	864.8	15.3
X 2(C)	2230.1	2600401.8	1612.6	72.3	232.8	10.4
X 3(D)	150.8	16152.8	127.1	84.3	18.3	12.2
X 4(E)	23752.6	567200769.8	23816.0	100.8	3437.5	14.5

Рис. 9. Корреляционно-регрессионный анализ зависимости цены реализации зерна от некоторых показателей размеров хозяйств Вавожского района Удмуртской Республики

Y (A)	X 1(B)	X 2(C)	X 3(D)	X 4(E)
226.0	159.0	434.0	85.0	25770.0
162.0	3402.0	3772.0	292.0	37850.0
111.0	4866.0	1691.0	123.0	12725.0
246.0	3469.0	736.0	59.0	8238.0
86.0	3671.0	4862.0	398.0	72191.0
188.0	2534.0	2026.0	102.0	16951.0
106.0	5449.0	1726.0	93.0	18873.0
78.0	15203.0	6286.0	462.0	83535.0
97.0	11831.0	1779.0	225.0	33120.0
202.0	6742.0	2434.0	109.0	14112.0
144.0	1558.0	1765.0	85.0	9637.0
118.0	998.0	661.0	45.0	4545.0
236.0	1563.0	3227.0	171.0	30053.0
195.0	1210.0	966.0	42.0	781.0
160.0	2254.0	1333.0	100.0	3295.0
180.0	58.0	881.0	86.0	5454.0
187.0	93.0	434.0	56.0	25770.0
168.0	4325.0	3772.0	293.0	37850.0
180.0	6145.0	1691.0	123.0	12725.0
216.0	8810.0	736.0	47.0	8238.0
115.0	1744.0	4862.0	395.0	72191.0
126.0	2854.0	2026.0	107.0	16951.0
225.0	11514.0	1726.0	92.0	18873.0
98.0	13917.0	6286.0	471.0	83535.0
112.0	4788.0	2779.0	226.0	33120.0
234.0	8518.0	2434.0	149.0	14112.0
254.0	1448.0	1765.0	76.0	9637.0
121.0	655.0	661.0	50.0	4545.0
236.0	1367.0	3227.0	162.0	30053.0
97.0	6254.0	966.0	44.0	781.0
165.0	2390.0	1333.0	91.0	3295.0
251.0	861.0	881.0	76.0	5454.0
191.0	94.0	399.0	46.0	23117.0
189.0	13844.0	3853.0	301.0	37939.0
159.0	10274.0	1741.0	127.0	15515.0
326.0	7552.0	875.0	44.0	8000.0
150.0	14696.0	5000.0	399.0	74630.0
146.0	5890.0	2176.0	106.0	16094.0
226.0	8519.0	1952.0	84.0	17363.0
94.0	29990.0	6451.0	471.0	86735.0
111.0	17477.0	3108.0	217.0	41500.0
196.0	13719.0	2873.0	90.0	14824.0
203.0	290.0	1865.0	58.0	9037.0
135.0	1434.0	711.0	53.0	4570.0
208.0	3566.0	3048.0	129.0	26240.0
95.0	1752.0	1081.0	32.0	1192.0
154.0	2764.0	1433.0	87.0	3310.0
0.0	0.0	610.0	57.0	5777.0

Y(A) – полная себестоимость реализованного зерна, руб./ц  
X1(B) – объем реализации зерна, ц  
X2(C) – посевная площадь, га  
X3(D) – количество работников, человек  
X4(E) – стоимость основных средств на конец года, тыс. руб.

## Кoeffициенты парной корреляции

Переменные	R	D	Sr	Tr	Pt%
Y (A) X1 (B)	-0.2	0.0	0.1	0.7	51.8
Y (A) X2 (C)	-0.3	0.1	0.1	1.2	74.9
Y (A) X3 (D)	-0.4	0.1	0.1	1.6	87.3
Y (A) X4 (E)	-0.3	0.1	0.1	1.4	82.0
Множественная	0.4	0.2	0.1	1.8	92.9

## Кoeffициенты регрессии

Ai	Кoeff.	Ошибка Sr	T Студ.	Pt%
A (A)	182.3	15.2	11.9	100.0
A1 (B)	0.0	0.0	0.0	0.1
A2 (C)	0.0	0.0	0.2	17.7
A3 (D)	-0.6	0.3	1.6	87.7
A4 (E)	0.0	0.0	0.0	0.5

## Статистика

Перем.	Среднее	Дисперсия	Отклонение	Вариация, %	Ошибка ср.	Отн.ош. %
Y (A)	164.6	3673.3	60.6	36.8	8.7	5.3
X 1(B)	5662.7	35894149.0	5991.2	105.8	864.8	15.3
X 2(C)	2230.2	2600401.8	1612.6	72.3	232.8	10.4
X 3(D)	150.8	16152.8	127.1	84.3	18.3	12.2
X 4(E)	23752.6	567200769.5	23816.0	100.5	3437.8	14.5

Рис. 10. Корреляционно-регрессионный анализ зависимости себестоимости реализованного зерна от некоторых показателей размеров хозяйств Вавожского района Удмуртской Республики

Y (A)	X 1(B)	X 2(C)	X 3(D)	X 4(E)
0.0	159.0	434.0	85.0	25770.0
106.0	3402.0	3772.0	292.0	37850.0
91.0	4866.0	1691.0	123.0	12725.0
-60.0	3469.0	736.0	59.0	8238.0
133.0	3671.0	4862.0	398.0	72191.0
6.0	2534.0	2026.0	102.0	14981.0
107.0	5449.0	1726.0	93.0	18873.0
115.0	15203.0	6286.0	462.0	83535.0
102.0	11831.0	1779.0	225.0	33120.0
38.0	6742.0	2434.0	109.0	14112.0
-4.0	1855.0	1765.0	85.0	9637.0
87.0	998.0	661.0	45.0	4545.0
2.0	1365.0	3227.0	171.0	30053.0
-16.0	1210.0	966.0	42.0	781.0
50.0	2254.0	1333.0	100.0	3295.0
95.0	98.0	881.0	86.0	5454.0
-37.0	93.0	434.0	56.0	25770.0
-4.0	4325.0	3772.0	293.0	37850.0
-29.0	6145.0	1691.0	123.0	12725.0
-49.0	8810.0	736.0	47.0	8238.0
-1.0	1744.0	4862.0	395.0	72191.0
30.0	2854.0	2026.0	107.0	16951.0
-105.0	11514.0	1726.0	92.0	18873.0
89.0	13917.0	6286.0	471.0	83535.0
45.0	4788.0	2779.0	226.0	33120.0
1.0	8518.0	2434.0	149.0	14112.0
-114.0	1448.0	1765.0	76.0	9637.0
39.0	655.0	661.0	50.0	4545.0
-90.0	1367.0	3227.0	162.0	30053.0
43.0	6254.0	966.0	44.0	781.0
-26.0	2390.0	1333.0	91.0	3295.0
-67.0	861.0	881.0	76.0	5454.0
-89.0	94.0	399.0	46.0	2317.0
37.0	13544.0	3863.0	301.0	37959.0
-2.0	10274.0	1741.0	127.0	15515.0
-107.0	7552.0	875.0	44.0	8000.0
208.0	14696.0	5000.0	399.0	74630.0
1.0	5490.0	2176.0	106.0	16094.0
-3.0	8519.0	1952.0	84.0	17363.0
156.0	2990.0	6851.0	471.0	86735.0
77.0	17477.0	3108.0	217.0	41300.0
-36.0	13719.0	2573.0	90.0	14824.0
-21.0	290.0	1865.0	58.0	9037.0
66.0	1434.0	711.0	53.0	4570.0
-43.0	3566.0	3048.0	129.0	26240.0
42.0	1752.0	1081.0	32.0	1192.0
5.0	2764.0	1433.0	87.0	3310.0
0.0	0.0	610.0	57.0	5777.0

Y(A) – прибыль от реализации зерна, руб./ц  
X1(B) – объем реализации зерна, ц  
X2(C) – посевная площадь, га  
X3(D) – количество работников, человек  
X4(E) – стоимость основных средств на конец года, тыс. руб.

## Кoeffициенты парной корреляции

Переменные	R	D	Sr	Tr	PtR%
Y (A) X1 (B)	0.4	0.2	0.1	1.7	90.1
Y (A) X2 (C)	0.5	0.2	0.1	2.1	96.3
Y (A) X3 (D)	0.6	0.3	0.1	2.6	98.8
Y (A) X4 (E)	0.5	0.3	0.1	2.3	97.2
Множественная	0.6	0.4	0.1	2.9	99.5

## Кoeffициенты регрессии

Ai	Коефф.	Ошибка Sr	T Студ.	Pt%
A (A)	-25.5	15.4	1.6	89.3
A1 (B)	0.0	0.0	0.0	1.4
A2 (C)	-0.0	0.0	0.3	20.2
A3 (D)	0.9	0.3	2.2	97.0
A4 (E)	-0.0	0.0	0.0	1.1

## Статистика

Перемен.	Среднее	Дисперсия	Отклонение	Вариация, %	Ошибка ср.	Отн.ош., %
Y (A)	18.2	5113.6	71.5	391.5	10.3	56.5
X 1(B)	5662.7	35894149.0	5991.2	105.8	864.8	15.3
X 2(C)	2230.1	2600401.8	1612.6	72.3	232.8	10.4
X 3(D)	150.8	16152.8	127.1	84.3	18.3	12.2
X 4(E)	23752.6	567200769.3	23816.0	100.3	3437.5	14.5

Рис. 11. Корреляционно-регрессионный анализ зависимости прибыли от реализации зерна от некоторых показателей размеров хозяйств Вавожского района Удмуртской Республики

Y (A)	X 1(B)	X 2(C)	X 3(D)	X 4(E)
0.0	159.0	434.0	85.0	25770.0
65.0	3402.0	3772.0	292.0	37850.0
82.0	4866.0	1691.0	123.0	12725.0
-24.0	3469.0	736.0	59.0	8238.0
135.0	3671.0	4862.0	398.0	72191.0
3.0	2534.0	2026.0	102.0	16951.0
101.0	5449.0	1726.0	93.0	18873.0
147.0	15203.0	6286.0	462.0	83535.0
105.0	11831.0	1779.0	225.0	33120.0
19.0	6742.0	2434.0	109.0	14112.0
-3.0	1555.0	1765.0	85.0	9637.0
74.0	998.0	661.0	45.0	4545.0
1.0	1563.0	3227.0	171.0	30053.0
-8.0	1210.0	966.0	42.0	781.0
31.0	2254.0	1333.0	100.0	3295.0
33.0	58.0	881.0	86.0	5454.0
-20.0	93.0	434.0	56.0	25770.0
-2.0	4325.0	3772.0	293.0	37850.0
-16.0	6145.0	1691.0	123.0	12725.0
-23.0	8910.0	736.0	47.0	8238.0
-1.0	1744.0	4862.0	398.0	72191.0
24.0	2854.0	2026.0	107.0	16951.0
-47.0	11514.0	1726.0	92.0	18873.0
91.0	13917.0	6286.0	471.0	83535.0
40.0	4788.0	2779.0	226.0	33120.0
0.0	8518.0	2434.0	149.0	14112.0
-45.0	1448.0	1765.0	76.0	9637.0
32.0	635.0	661.0	50.0	4545.0
-38.0	1367.0	3227.0	162.0	30053.0
44.0	6254.0	966.0	44.0	781.0
-16.0	2390.0	1333.0	91.0	3295.0
-27.0	861.0	881.0	76.0	5454.0
-44.0	94.0	399.0	46.0	23117.0
20.0	13544.0	3863.0	301.0	37959.0
-1.0	10274.0	1741.0	127.0	15515.0
-33.0	7552.0	875.0	44.0	8000.0
139.0	14694.0	5000.0	399.0	74630.0
1.0	5490.0	2176.0	106.0	16094.0
-1.0	8519.0	1952.0	84.0	17363.0
166.0	29990.0	6451.0	471.0	86735.0
70.0	17477.0	3108.0	217.0	41900.0
-18.0	13719.0	2573.0	90.0	14824.0
-10.0	290.0	1865.0	58.0	9037.0
49.0	1434.0	711.0	53.0	4570.0
-21.0	3566.0	3048.0	129.0	26240.0
44.0	1752.0	1081.0	32.0	1192.0
3.0	2764.0	1433.0	87.0	3310.0
0.0	0.0	610.0	57.0	5777.0

Y(A) – рентабельность зерна, руб./ц  
X1(B) – объем реализации зерна, ц  
X2(C) – посевная площадь, га  
X3(D) – количество работников, человек  
X4(E) – стоимость основных средств на конец года, тыс. руб.

Кoeffициенты парной корреляции

Переменные	R	D	Sr	Tg	PtRz
Y (A) X1 (B)	0.3	0.2	0.1	2.2	96.6
Y (A) X2 (C)	0.6	0.3	0.1	2.6	98.7
Y (A) X3 (D)	0.7	0.4	0.1	3.1	99.7
Y (A) X4 (E)	0.6	0.4	0.1	2.9	99.4
Множественная	0.7	0.5	0.1	3.3	99.8

Кoeffициенты регрессии

Ai	Коефф.	Ошибка Sr	T Стюд.	Pt%
A (A)	-12.9	11.0	1.2	74.8
A1 (B)	0.0	0.0	0.0	1.6
A2 (C)	-0.0	0.0	0.2	15.6
A3 (D)	0.3	0.2	1.7	90.5
A4 (E)	-0.0	0.0	0.0	0.2

Статистика

Перемен.	Среднее	Дисперсия	Отклонение	Вариация, %	Ошибка ср.	Отн.ош. %
Y (A)	24.2	3013.4	54.9	226.2	7.9	32.7
X 1(B)	5662.7	38894149.0	5991.2	105.8	864.8	15.3
X 2(C)	2230.1	2600401.8	1612.6	72.3	232.8	10.4
X 3(D)	150.8	16152.8	127.1	84.3	18.3	12.2
X 4(E)	23752.6	567200769.5	23816.0	100.5	3437.8	14.8

Рис. 12. Корреляционно-регрессионный анализ зависимости рентабельности зерна от некоторых показателей размеров хозяйств Вавожского района Удмуртской Республики

Y (A)	X 1(B)	X 2(C)	X 3(D)	X 4(E)
287.0	303.0	434.0	85.0	28770.0
270.0	5341.0	3772.0	292.0	37880.0
199.0	1226.0	1691.0	123.0	12728.0
160.0	6620.0	736.0	89.0	8238.0
227.0	4994.0	4862.0	398.0	72191.0
0.0	0.0	2026.0	102.0	16951.0
212.0	631.0	1726.0	93.0	18873.0
227.0	14462.0	6286.0	462.0	83335.0
198.0	8849.0	1779.0	226.0	33120.0
294.0	568.0	2434.0	109.0	14112.0
0.0	0.0	1765.0	85.0	9637.0
277.0	191.0	661.0	45.0	4845.0
211.0	681.0	3227.0	171.0	30053.0
200.0	0.0	966.0	42.0	781.0
0.0	0.0	1333.0	100.0	3295.0
0.0	0.0	881.0	86.0	5454.0
0.0	0.0	434.0	36.0	25770.0
313.0	12588.0	3772.0	293.0	37850.0
242.0	72.0	1691.0	123.0	12728.0
300.0	4170.0	736.0	87.0	8238.0
256.0	11811.0	4862.0	398.0	72191.0
0.0	0.0	2026.0	107.0	16951.0
294.0	843.0	1726.0	92.0	18873.0
355.0	12403.0	6286.0	471.0	83335.0
300.0	7296.0	2779.0	226.0	33120.0
469.0	226.0	2434.0	149.0	14112.0
0.0	0.0	1765.0	76.0	9637.0
313.0	239.0	661.0	50.0	4845.0
241.0	642.0	3227.0	162.0	30053.0
330.0	260.0	966.0	44.0	781.0
0.0	0.0	1333.0	91.0	3295.0
0.0	0.0	881.0	76.0	5454.0
0.0	0.0	399.0	46.0	23117.0
323.0	10508.0	3863.0	301.0	37959.0
182.0	571.0	1741.0	127.0	15515.0
273.0	4851.0	875.0	44.0	8000.0
317.0	4930.0	3000.0	399.0	74630.0
0.0	0.0	2176.0	106.0	16094.0
238.0	210.0	1952.0	84.0	17363.0
398.0	20819.0	6451.0	471.0	86735.0
328.0	4526.0	3108.0	217.0	41500.0
296.0	270.0	2573.0	90.0	14824.0
0.0	0.0	1865.0	58.0	9037.0
339.0	573.0	711.0	33.0	4570.0
259.0	27.0	3048.0	129.0	26240.0
103.0	429.0	1081.0	32.0	1192.0
0.0	0.0	1433.0	87.0	3310.0
0.0	0.0	610.0	37.0	5777.0

Y(A) – цена реализации картофеля, руб./ц  
X1(B) – объем реализации картофеля, ц  
X2(C) – посевная площадь, га  
X3(D) – количество работников, человек  
X4(E) – стоимость основных средств на конец года, тыс. руб.

Кoeffициенты парной корреляции

Переменные	R	D	B <sub>r</sub>	T <sub>r</sub>	PtR%
Y (A) X1 (B)	0.4	0.2	0.1	1.9	93.0
Y (A) X2 (C)	0.4	0.2	0.1	1.8	91.5
Y (A) X3 (D)	0.4	0.2	0.1	1.8	91.6
Y (A) X4 (E)	0.4	0.2	0.1	1.7	89.7
Множественная	0.5	0.2	0.1	1.9	94.0

Кoeffициенты регрессии

Ai	Кoeff.	Ошибка B <sub>r</sub>	T Стънд.	Pt%
A (A)	129.2	35.3	3.7	99.9
A1 (B)	0.0	0.0	0.1	6.9
A2 (C)	0.0	0.0	0.2	16.3
A3 (D)	-0.2	0.7	0.2	15.3
A4 (E)	-0.0	0.0	0.0	0.1

Статистика

Перемен.	Среднее	Дисперсия	Отклонение	Вариация, %	Ошибка ср.	Отн. ош. , %
Y (A)	191.5	18723.6	136.8	71.4	19.8	10.3
X 1(B)	2960.4	23482736.8	4845.9	163.7	699.4	23.6
X 2(C)	2230.1	2600401.8	1612.6	72.3	232.8	10.4
X 3(D)	150.8	16152.8	127.1	84.3	18.3	12.2
X 4(E)	23752.6	567200769.8	23816.0	100.8	3437.6	14.6

Рис. 13. Корреляционно-регрессионный анализ зависимости цены реализации картофеля от некоторых показателей размеров хозяйств Вавожского района Удмуртской Республики

Y (A)	X 1(B)	X 2(C)	X 3(D)	X 4(E)
320.0	303.0	434.0	85.0	25770.0
85.0	5341.0	3772.0	292.0	37850.0
186.0	1226.0	1691.0	123.0	12725.0
309.0	6620.0	736.0	59.0	8238.0
92.0	4994.0	4862.0	398.0	72191.0
0.0	0.0	2026.0	102.0	16950.0
173.0	671.0	1726.0	93.0	18873.0
69.0	14462.0	6286.0	462.0	83935.0
103.0	8849.0	1779.0	225.0	33120.0
303.0	568.0	2434.0	109.0	14112.0
0.0	0.0	1765.0	85.0	9637.0
252.0	191.0	661.0	45.0	4545.0
233.0	651.0	3227.0	171.0	30053.0
231.0	0.0	966.0	42.0	781.0
0.0	0.0	1333.0	100.0	3295.0
0.0	0.0	881.0	86.0	5454.0
0.0	0.0	434.0	56.0	25770.0
100.0	12588.0	3772.0	293.0	37850.0
334.0	72.0	1691.0	123.0	12725.0
380.0	4170.0	736.0	47.0	8238.0
78.0	11811.0	4862.0	395.0	72191.0
0.0	0.0	2026.0	107.0	16950.0
279.0	843.0	1726.0	92.0	18873.0
99.0	12403.0	6286.0	471.0	83935.0
150.0	7296.0	2779.0	226.0	33120.0
352.0	226.0	2434.0	149.0	14112.0
0.0	0.0	1765.0	76.0	9637.0
146.0	239.0	661.0	50.0	4545.0
395.0	642.0	3227.0	162.0	30053.0
215.0	260.0	966.0	44.0	781.0
0.0	0.0	1333.0	91.0	3295.0
0.0	0.0	881.0	76.0	5454.0
85.0	10508.0	3863.0	301.0	37959.0
266.0	571.0	1741.0	127.0	15515.0
307.0	4851.0	875.0	44.0	8000.0
126.0	4930.0	5000.0	399.0	74630.0
0.0	0.0	2176.0	106.0	16094.0
138.0	210.0	1952.0	84.0	17363.0
85.0	20819.0	6451.0	471.0	86735.0
170.0	4526.0	3108.0	217.0	41500.0
200.0	270.0	2373.0	90.0	14824.0
0.0	0.0	1865.0	58.0	9037.0
182.0	573.0	711.0	53.0	4570.0
778.0	27.0	3048.0	129.0	26240.0
200.0	429.0	1081.0	32.0	1192.0
0.0	0.0	1433.0	87.0	3310.0
0.0	0.0	610.0	57.0	5777.0

Y(A) – полная себестоимость реализованного картофеля, руб./ц  
X1(B) – объем реализации картофеля, ц  
X2(C) – посевная площадь, га  
X3(D) – количество работников, человек  
X4(E) – стоимость основных средств на конец года, тыс. руб.

Кoeffициенты парной корреляции

Переменные	R	D	Gr	Tr	Pt%
Y (A) X1 (B)	-0.1	0.0	0.1	0.4	31.5
Y (A) X2 (C)	-0.0	0.0	0.1	0.2	13.1
Y (A) X3 (D)	-0.1	0.0	0.1	0.5	40.0
Y (A) X4 (E)	-0.1	0.0	0.1	0.3	27.0
Множественная	0.3	0.1	0.1	1.3	81.4

Кoeffициенты регрессии

Ai	Кoeff.	Ошибка Gr	T Стюд.	Pt%
A (A)	160.5	41.8	3.8	100.0
A1 (B)	0.0	0.0	0.0	3.3
A2 (C)	0.1	0.0	0.6	43.7
A3 (D)	-1.8	0.9	1.8	92.8
A4 (E)	0.0	0.0	0.0	2.0

Статистика

Перем.	Среднее	Дисперсия	Отклонение	Вариация, %	Ошибка ср.	Отн. ош. %
Y (A)	154.7	23405.0	153.0	98.9	22.1	14.3
X 1(B)	2960.4	23482736.8	4845.9	163.7	699.4	23.6
X 2(C)	2230.1	2600401.8	1612.6	72.3	232.8	10.4
X 3(D)	150.8	16152.8	127.1	84.3	18.3	12.2
X 4(E)	23752.6	567200769.5	23816.0	100.5	3437.0	14.5

Рис. 14. Корреляционно-регрессионный анализ зависимости себестоимости реализованного картофеля от некоторых показателей размеров хозяйств Вавожского района Удмуртской Республики

Y (A)	X 1(B)	X 2(C)	X 3(D)	X 4(E)
-33.0	303.0	434.0	85.0	25770.0
185.0	5341.0	3772.0	292.0	37850.0
13.0	1226.0	1691.0	123.0	12725.0
-149.0	6620.0	7356.0	59.0	8238.0
135.0	4994.0	4862.0	398.0	7219.0
0.0	0.0	2026.0	102.0	16951.0
39.0	631.0	1726.0	93.0	18873.0
158.0	14462.0	6286.0	462.0	83535.0
95.0	8849.0	1779.0	225.0	33120.0
-9.0	568.0	2434.0	109.0	14112.0
0.0	0.0	1765.0	85.0	9637.0
25.0	191.0	561.0	49.0	4945.0
-22.0	651.0	3227.0	171.0	30053.0
-31.0	0.0	966.0	42.0	781.0
0.0	0.0	1333.0	100.0	3295.0
0.0	0.0	881.0	86.0	5454.0
0.0	0.0	434.0	56.0	25770.0
213.0	12588.0	3772.0	293.0	37850.0
-92.0	72.0	1691.0	123.0	12725.0
-80.0	4170.0	736.0	47.0	8238.0
178.0	11811.0	4862.0	395.0	72191.0
0.0	0.0	2026.0	107.0	16951.0
15.0	843.0	1726.0	92.0	18873.0
256.0	12403.0	6286.0	471.0	83535.0
150.0	7296.0	2779.0	226.0	33120.0
117.0	226.0	2434.0	149.0	14112.0
0.0	0.0	1765.0	76.0	9637.0
167.0	239.0	561.0	50.0	4545.0
-134.0	542.0	3227.0	162.0	30053.0
115.0	260.0	966.0	44.0	781.0
0.0	0.0	1333.0	91.0	3295.0
0.0	0.0	881.0	76.0	5454.0
0.0	0.0	399.0	46.0	23117.0
235.0	10508.0	3863.0	301.0	37959.0
-84.0	571.0	1741.0	127.0	15815.0
-33.0	4851.0	875.0	44.0	8000.0
191.0	4930.0	5000.0	399.0	74630.0
0.0	0.0	2176.0	106.0	16094.0
100.0	210.0	1932.0	84.0	17363.0
274.0	20819.0	6451.0	471.0	86735.0
158.0	4526.0	3108.0	217.0	41500.0
96.0	270.0	2573.0	90.0	14824.0
0.0	0.0	1865.0	58.0	9037.0
157.0	573.0	711.0	53.0	4570.0
-519.0	27.0	3048.0	129.0	26240.0
-98.0	429.0	1081.0	32.0	1192.0
0.0	0.0	1433.0	87.0	3310.0
0.0	0.0	610.0	57.0	5777.0

Y(A) – прибыль от реализации картофеля, руб./ц  
X1(B) – объем реализации картофеля, ц  
X2(C) – посевная площадь, га  
X3(D) – количество работников, человек  
X4(E) – стоимость основных средств на конец года, тыс. руб.

Кoeffициенты парной корреляции

Переменные	R	D	Sr	Tg	Pt%
Y (A) X1 (B)	0.6	0.3	0.1	2.5	98.5
Y (A) X2 (C)	0.5	0.2	0.1	2.1	95.5
Y (A) X3 (D)	0.6	0.3	0.1	2.6	98.8
Y (A) X4 (E)	0.5	0.3	0.1	2.2	96.8
Множественная	0.6	0.4	0.1	3.0	99.6

Кoeffициенты регрессии

A1	Коефф.	Ошибка Sr	T Стюд.	Pt%
A (A)	-31.3	29.3	1.1	70.7
A1 (B)	0.0	0.0	0.0	3.6
A2 (C)	-0.1	0.0	0.4	32.7
A3 (D)	1.6	0.6	2.3	97.3
A4 (E)	-0.0	0.0	0.0	2.2

Статистика

Перемен.	Среднее	Дисперсия	Отклонение	Вариация, %	Ошибка ср.	Отн.ош. , %
Y (A)	36.8	17656.7	132.9	359.8	19.2	51.9
X 1(B)	2960.4	23482736.8	4845.9	163.7	699.4	23.6
X 2(C)	2230.1	2600401.8	1612.6	72.3	232.8	10.4
X 3(D)	150.8	16152.8	127.1	84.3	18.3	12.2
X 4(E)	23752.6	567200769.5	23816.0	100.5	3437.5	14.5

Рис. 15. Корреляционно-регрессионный анализ зависимости прибыли от реализации картофеля от некоторых показателей размеров хозяйств Вавожского района Удмуртской Республики

Y (A)	X 1(B)	X 2(C)	X 3(D)	X 4(E)
-10.0	303.0	434.0	85.0	25770.0
218.0	5341.0	3772.0	292.0	37850.0
7.0	1226.0	1691.0	123.0	12725.0
-48.0	6620.0	736.0	59.0	8238.0
147.0	4994.0	4852.0	398.0	72191.0
0.0	0.0	2025.0	102.0	16951.0
23.0	631.0	1726.0	93.0	18873.0
229.0	14462.0	6286.0	462.0	83535.0
92.0	8849.0	1779.0	225.0	33120.0
-3.0	568.0	2434.0	109.0	14112.0
0.0	0.0	1765.0	85.0	9637.0
10.0	191.0	661.0	45.0	4545.0
-9.0	651.0	3227.0	171.0	30053.0
-13.0	0.0	966.0	42.0	781.0
0.0	0.0	1333.0	100.0	3295.0
0.0	0.0	881.0	86.0	5454.0
0.0	0.0	434.0	56.0	25770.0
213.0	12588.0	3772.0	293.0	37850.0
-28.0	72.0	1691.0	123.0	12725.0
-21.0	4170.0	736.0	47.0	8238.0
228.0	11811.0	4862.0	395.0	72191.0
0.0	0.0	2026.0	107.0	16951.0
9.0	843.0	1726.0	92.0	18873.0
259.0	12403.0	6286.0	471.0	83535.0
100.0	7296.0	2779.0	226.0	33120.0
33.0	226.0	2434.0	149.0	14112.0
0.0	0.0	1765.0	76.0	9637.0
114.0	239.0	661.0	50.0	4545.0
-39.0	642.0	3227.0	162.0	30053.0
53.0	260.0	966.0	44.0	781.0
0.0	0.0	1333.0	91.0	3295.0
0.0	0.0	881.0	76.0	5454.0
0.0	0.0	434.0	46.0	23117.0
269.0	10508.0	3863.0	301.0	37859.0
-32.0	571.0	1741.0	127.0	15515.0
-11.0	4851.0	875.0	44.0	8000.0
151.0	4930.0	5000.0	399.0	74630.0
0.0	0.0	2176.0	106.0	16094.0
72.0	210.0	1952.0	84.0	17363.0
324.0	20819.0	6451.0	471.0	86735.0
93.0	4826.0	3108.0	217.0	41590.0
48.0	270.0	2573.0	90.0	14824.0
0.0	0.0	1865.0	58.0	9037.0
87.0	573.0	711.0	53.0	4570.0
-67.0	27.0	3048.0	129.0	26240.0
-49.0	429.0	1081.0	32.0	1192.0
0.0	0.0	1433.0	87.0	3310.0
0.0	0.0	610.0	57.0	5777.0

Y(A) – рентабельность картофеля, %  
X1(B) – объем реализации картофеля, ц  
X2(C) – посевная площадь, га  
X3(D) – количество работников, человек  
X4(E) – стоимость основных средств на конец года, тыс. руб.

Кoeffициенты парной корреляции

Переменные	R	D	Sr	Tr	PtR%
Y (A) X1 (B)	0.8	0.7	0.1	4.7	100.0
Y (A) X2 (C)	0.8	0.6	0.1	4.0	100.0
Y (A) X3 (D)	0.9	0.7	0.1	4.8	100.0
Y (A) X4 (E)	0.8	0.6	0.1	4.1	100.0
Множественная	0.9	0.8	0.1	5.3	100.0

Кoeffициенты регрессии

Ai	Кoeff.	Ошибка Sr	T Стюд.	Pt%
A (A)	-31.9	12.5	2.5	98.5
A1 (B)	0.0	0.0	0.1	5.1
A2 (C)	-0.0	0.0	0.1	7.4
A3 (D)	0.8	0.3	2.1	95.7
A4 (E)	-0.0	0.0	0.0	1.0

Статистика

Перемен.	Среднее	Дисперсия	Отклонение	Вариация, %	Ошибка ср.	Отн.ош. , %
Y (A)	50.9	9251.4	96.2	188.9	13.9	27.2
X 1(B)	2960.4	23482736.8	4845.9	163.7	699.4	23.6
X 2(C)	2230.1	2600401.8	1612.6	72.3	232.8	10.4
X 3(D)	150.8	16152.8	127.1	84.3	18.3	12.2
X 4(E)	23752.6	567200769.3	23816.0	100.5	3437.5	14.5

Рис. 16. Корреляционно-регрессионный анализ зависимости рентабельности картофеля от некоторых показателей размеров хозяйств Вавожского района Удмуртской Республики