

Министерство образования и науки Республики Казахстан

Инновационный Евразийский университет

Сартова С.Б.

**Совершенствование экономических взаимоотношений
сельскохозяйственных производителей
предприятиями АПК**

МАГИСТЕРСКАЯ ДИССЕРТАЦИЯ

специальность 6М050600 – «Экономика»

Павлодар 2015

Министерство образования и науки Республики Казахстан

Инновационный Евразийский университет

Департамент «Экономика и менеджмент»

«Допущен (а) к защите»

директор департамента

_____ **Ж.К.Алтайбаева**

МАГИСТЕРСКАЯ ДИССЕРТАЦИЯ

**На тему: Совершенствование экономических взаимоотношений
сельскохозяйственных производителей
предприятиями АПК**

по специальности: 6М050600 - Экономика

**Магистрант
группы Эк-202м**

С.Б. Сартова

**Научный руководитель,
к.э. н. ,проф.**

Р.З. Мурзина

Павлодар 2015

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН**
Учреждение «Инновационный Евразийский университет»

Академия АБО и П
Специальность «Экономика»
Департамент «Экономика и менеджмент»

Задания на выполнение магистерской диссертации

Магистрант Сартова Салтанат Бозманаевна

Тема диссертации «Совершенствование экономических взаимоотношений сельскохозяйственных производителей предприятиями АПК»
утверждена приказом по вузу (приказ и таблицы тема спривазами) № 1341-01/1660 от «21» 10 2013 г.

Срок сдачи законченного проекта (работы) «6» 06 2015г.

Исходные данные к диссертации статистические данные, данные Управления сельского хозяйства Павлодарской области,
.....

Перечень подлежащих к разработке в магистерской диссертации вопросов или краткое содержание магистерской диссертации:

- а) Научно- методологические основы экономических взаимоотношений в АПК
- б) Анализ современного состояния сельскохозяйственного производства в Павлодарской области
- в) Совершенствование экономических взаимоотношений сельхозтоваропроизводителей с предприятиями переработки и сбыта

Перечень графического материала (с точным указанием обязательных чертежей): (название таблиц и рисунков из графической части)

Производство основных видов сельхозпродукции во всех категориях хозяйств Павлодарской области ,тыс. тонн; Производство основных видов сельскохозяйственной продукции по категориям хозяйств Павлодарской области в 2013году , тыс.тонн; Уровень рентабельности сельскохозяйственной продукции в хозяйствах Павлодарской области, %

Рекомендуемая основная литература: 1. Симонова Н. А. Агрокооперация и интеграция: основные направления, противоречия, проблемы //Аль-Пари. – 2013. – № 2-3. – С. 27

2. Кемел М. Кооперации в аграрном секторе Казахстана: теория и практика становления и развития. Астана. – 2013.

3. Молдашев А.Б. О развитии кооперации в агропромышленном комплексе Казахстана. //Проблемы агрорынка. – 2009. №2. – С.11-18

4. Акимбекова Г.У. Формирование интегрированных структур в АПК / КазНИИ ЭО АПК МСХ РК. – Алматы, 2012. – С. 81-82

Консультации по проекту (работе) с указанием относящихся к ним разделов диссертации:

Раздел	Консультант	Сроки	Подпись
1 глава	Мурзина Р.З.	25.05.14	
2 глава	Мурзина Р.З.	25.10.14	
3 глава	Мурзина Р.З.	25.03.15	
нормоконтроль	Жанузакова С.К.	02.06.2015	
антиплагиат	Алтайбаева Ж.К.	5.06.2015	

**График
подготовки магистерской диссертации**

№ п/п	Наименование разделов, перечень разрабатываемых вопросов	Сроки представления научному руководителю	Примечание
1	Научно- методологические основы экономических взаимоотношений в АПК	25.05.14	
2	Анализ современного состояния сельскохозяйственного производства в Павлодарской области	25.10.14	
3	Совершенствование экономических взаимоотношений сельхозтоваропроизводителей с предприятиями переработки и сбыта	25.03.15	

Дата выдачи задания 21.10.2013

Заведующий кафедрой _____ Алтайбаева Ж.К.

Руководитель магистерской диссертации _____ Мурзина Р.З.

Задание принял к исполнению магистрант _____ Сартова С.Б.

РЕФЕРАТ

Зерттеу тақырыбының өзектілігі. Дамыған елдерінің тәжірибесі агроөнеркәсіптік кешен салалары арасындағы терең интеграциялық байланыстарын дамытудың және заңды тұлға мәртебесін сақтай отыра, ерікті түрде ауылшаруашылық ұйымдарын, фермерлерді, қайта өңдеу, қызмет көрсету және т.б. кәсіпорындарды біріктіретін, кооперативтік құрылымдарды құрудың экономикалық мақсаттылығы бар екенін көрсетеді. Олардың қызмет нәтижелері аса тиімді болып табылады.

Біздің елімізде бұл үрдістер дамудың бастапқы кезеңінде. Соңғы жылдарда елдің түгелге жуық аймақтарында ірі, орта агроөнеркәсіптік кәсіпорындары, агрофирмалары, қайта өңдеу құрылымдары жұмыс істеуін бастады. Олардың құрылуына қомақты инвестициялар құйылды. Бұл өндірістің, яғни ауылшаруашылық өнімдері мен қайта өңдеу өнеркәсібінің динамикалық өсуіне әкелді.

Сол жағдайда, АӨК салалары арасындағы экономикалық мүдделерінің бытыраңқылығы, ауылшаруашылық және өнеркәсіптік өнімдері бағасының диспаритет үрдісінің жоғарлауы байқалады. Құрылған шарттарда, ресурстармен жарақаттандыру қатынасы жоғары ауылшаруашылық кәсіпорындары да әлсіз экономикалық эффектімен жұмыс істейтін болды. Сондықтан, құрылған жағдайдан шығу аграрлық өнеркәсіп кәсіпорындардың экономикалық тиімділігін жоғарлату мүмкіндіктерін табу деген орнықты сұрақ туындады.

Бұл жағдай, отандық ауылшаруашылық өнімдері нарығындағы қатал бәсекелестіктің болуымен де, әсіресе арзан шетелдік, сала кәсіпорындардың ұсақ тауарлы өндірісімен, нақты тауарлар түрлеріне конъюнктуралық сұрнанысты есептеу қиыншылдықтармен және де, ауылшаруашылық өнімдерінің ферма алаңынан дүкендерге жылжу кезіндегі делдалардың көп санының пайда болуымен шартталған.

Нәтижесінде, ауылшаруашылық тауар өндірушінің үлесі өнімнің соңғы құнында шұғыл азайды. Бұл, өз кезегінде, ауыл жұмыскерлерінің қызығушылығының төмендеуіне және кірістерінің көп бөлігі экономиканың басқа салалары мен көлеңкелі бизнестің құрылымдарында шоғырлануына әкеліп соқты.

Жоғарыда айтылғандардың бәрі, өндіріс, ауылшаруашылық өнімдерін өткізу мен қайта өңдеу жағдайында экономикалық қарым-қатынастарды жетілдіру бойынша шараларды құрастыру қажеттілігін көрсетеді және зерттеу тақырыбын таңдау өзектілігін айқындайды.

Зерттеу мақсаты мен міндеттері. Жұмыстың мақсаты агрөнеркәсіптік кешеннің әртүрлі салалары арасындағы экономикалық қарым-қатынастарын жетілдіру бойынша әдістемелік және тәжірибелік нұсқаулықтарды құрастыру болып табылады.

Зерттеу мақсатына сәйкес келесі міндеттер қойылып шешілген:

- агрөнеркәсіптік кешеннің салалары арасындағы экономикалық қарым-қатынастарының теоретикалық-әдістемелік негіздерін зерделеу;

- аймақтық және салалық ерекшеліктерін ескере отырып, агроөнеркәсіптік өндірістегі экономикалық қарым-қатынастарын дамыту тәжірибесін жинақтап қорыту;

- ауылшаруашылық өндіріс пен Павлодар облысындағы өнімдерді қайта өңдеу дамуының қазіргі жағдайына баға беру;

- облыс АӨК кәсіпорындары арасындағы орын алған қарым-қатынастың нысандарын зерделеу;

- біріктірілген құрылымдардың әртүрлі нысандарындағы экономикалық қарым-қатынас механизмін жетілдіру бойынша нұсқаулықтарды құрастыру.

Зерттеу объектісі ауылшаруашылық кәсіпорындар мен Павлодар облысының агроөнеркәсіптік құрылымдары болып табылады.

Зерттеу пәні нарықтық шарттар жағдайындағы интеграциялық байланыстар негізінде ауылшаруашылық кәсіпорындардың қызмет ету тиімділігін жоғарлатуымен байланысты кооперация мен интеграцияны дамытудың үрдістері мен заңдылықтары болып табылады.

Зерттеу әдістері

Зерттеу нәтижелері, ғылыми жаңалығы мен тәжірибелік мәні ауылшаруашылық өндірушілердің АӨК кәсіпорындармен экономикалық қарым-қатынастарын жетілдірудің теоретикалық тұрғыдан жиынтықтау және шығармашылық әдіс-тәсілдің қолдануында болып табылады, интеграциялық құрылымдарды құру мен дамыту бойынша нұсқаулықтарды құрастыру, болашақта АӨК басшылары мен мамандарына әдістемелік көмек көрсету мүмкін.

Диссертациялық жұмыстың ғылыми жаңалығы келесілерден құралады:

- АӨК-гі қарым-қатынас нысандарының теоретикалық мазмұндары жиынтықталды және нақтыланды;

- агроөнеркәсіптік кешеніндегі кооперация мен интеграцияны дамытудың негізгі нысандары мен бағыттары жүйеленді;

- реформалау кезінде ауылшаруашылық даму жағдайының қаржылық - өндірістік деңгейлері анықталды және зерттеленді, кооперация және агроөндірістік интеграция шарттарында, ауылшаруашылық өндірістің қалыптасу заңдылығы мен тенденциялары ашылды;

- «Павлодар еті» АҚ мысалында етті өңдеу мен қайта өңдеу бойынша біріктірілген құрылым моделі дәлелденді

- аудан деңгейіндегі сүтті өндіру, қайта өңдеу, өткізу бойынша бірлестікті құру әдістемесі жасалды;

- сатып алу-өткізу кооперативінің қызмет ету механизмі мен құрылым варианттылығы берілді.

Жұмыс көлемі мен құрылымы. Жұмыс кіріспеден, 3 тараудан, қорытынды және қолданылған әдебиеттер тізімінен құралады. Жұмыс 129 беттерде баяндалған.

Суреттер, кесте, қолданылған әдебиеттер көздер саны. Жұмыста 32 кесте, 8 сурет және 99 қолданылған әдебиет көздері берілген.

Түйінді сөздердің тізімі: интеграция, кооперация, экономикалық қарым-қатынас, тиімділік, ауылшаруашылық өнеркәсіптері, кооперативтер,

акционерлік қоғамдар, біріктірілген құрылымдар, үрдістер, интеграциялық байланыстар.

Жарияланым туралы ақпарат:

1 ҚР біріктірілген құрылымдардағы экономикалық қарым-қатынастары // Халықаралық ғылыми-тәжірибелік конференция материалдары «маркетинг дамуының қазіргі жағдайы мен басым бағыттары» 1941 -1945 жж. Ұлы Отан соғысындағы 70-жылдық Жеңіс күні аясында, Алматы, Тұран университеті, қаңтар 2015. ISBN 978- 601-214-257-0 - С.317-320. – 0,25 б.б.

2 Ауыл шаруашылығындағы инновациялық қызметті дамытудағы кездесетін мәселелер //ПМУ хабаршысы, 2015. ISBN 978-5-9961-0899-2 - С. 18-21. – 0,25 б.б.

РЕФЕРАТ

Актуальность темы исследования. Опыт высокоразвитых стран убедительно показывает экономическую целесообразность развития глубоких интеграционных связей между сферами агропромышленного комплекса, создания кооперативных формирований, объединяющих на добровольной основе сельхозпредприятия, фермеров, перерабатывающие, обслуживающие и другие предприятия, сохраняющих при этом статус юридического лица. Результаты их деятельности высокоэффективны.

В нашей стране эти процессы находятся на начальном этапе развития. В последние годы почти во всех регионах начинают функционировать крупные, средние агропромышленные предприятия, агрофирмы, перерабатывающие структуры. Вкладываются большие инвестиции в их создание. Это привело к динамичному росту производства, как продукции сельского хозяйства, так и перерабатывающей промышленности.

В то же время наблюдаются разобщенность экономических интересов между сферами АПК, усиление процесса диспаритета цен на продукцию сельского хозяйства и промышленности. В создавшихся условиях даже высокооснащенные в ресурсном отношении сельскохозяйственные предприятия стали работать с малым экономическим эффектом. Поэтому остро стал вопрос поиска выхода из создавшегося положения, возможностей повышения экономической эффективности предприятия аграрного производства.

Это положение обусловлено также жесткой конкуренцией на отечественном рынке продукции сельского хозяйства (особенно с более дешевой зарубежной), мелкотоварным производством предприятий отрасли, трудностями учета конъюнктурного спроса на конкретные виды товаров, и, в конечном счете, появлением большой «армии» посредников при движении сельхозпродукции от поля (фермы) до прилавков магазина.

В результате доля сельского товаропроизводителя в стоимости конечного продукта резко упала, что привело к снижению заинтересованности тружеников села и необоснованно большому оседанию созданного ими дохода в других отраслях экономики и структурах теневого бизнеса.

Вышесказанное вызывает необходимость разработки мер по совершенствованию экономических взаимоотношений при производстве, переработке и реализации сельхозпродукции, что определяет актуальность выбора темы исследования.

Цель и задачи исследования. Целью работы является разработка методических и практических рекомендаций по совершенствованию экономических взаимоотношений между предприятиями различных сфер агропромышленного комплекса.

В соответствии с целью исследования были поставлены и решались следующие задачи:

- изучить теоретико-методологические основы экономических взаимоотношений между сферами агропромышленного комплекса;

- обобщить опыт развития экономических взаимоотношений в агропромышленном производстве, с учетом региональных и отраслевых особенностей;
- дать оценку современному состоянию развития сельскохозяйственного производства и переработки продукции в Павлодарской области;
- изучить сложившиеся формы взаимоотношений между предприятиями АПК области;
- разработать рекомендации по совершенствованию механизма экономических взаимоотношений в различных формах интегрированных структур.

Объектом исследования выступают сельскохозяйственные предприятия и агропромышленные формирования Павлодарской.

Предметом исследования явились процессы и закономерности развития кооперации и интеграции, связанные с повышением эффективности функционирования сельскохозяйственных предприятий на базе интеграционных связей к специфике рыночных условий.

Методы исследования

Полученные результаты, научная новизна и практическая значимость заключается в теоретическом обобщении и творческом подходе к совершенствованию экономических взаимоотношений сельхозтоваропроизводителей с предприятиями АПК, выработка рекомендаций по развитию и формированию интеграционных структур могут оказать методическую помощь руководителям и специалистам АПК.

Научная новизна диссертационной работы состоит в следующем:

- уточнено и обобщено теоретическое содержание форм взаимоотношений в АПК;
- систематизированы основные формы и направления развития кооперации и интеграции в агропромышленном комплексе;
- выявлены и исследованы уровни производственно - финансового состояния развития сельского хозяйства в период реформирования, вскрыты тенденции и закономерности становления сельскохозяйственного производства в условиях кооперации и агропромышленной интеграции;
- обоснована модель интегрированного формирования по производству, переработке мяса на примере АО «Павлодарское мясо»;
- разработана методика создания объединения по производству, переработке и реализации молока на районном уровне.
- дана вариантность формирования и механизма функционирования закупочно-сбытового кооператива.

Объем и структура работы. Работа состоит из введения, 3 глав, заключения, списка литературы. Работа изложена на 129 страницах.

Количество иллюстраций, таблиц, использованных литературных источников: В работе представлено 32 таблицы, 8 рисунков и 99 источников литературы.

Перечень ключевых слов: интеграция, кооперация, экономические взаимоотношения, эффективность, сельскохозяйственные предприятия,

кооперативы, акционерные общества, интегрированные формирования, процессы, интеграционные связи.

Сведения о публикациях:

1 Экономические взаимоотношения в интегрированных формированиях РК // Материалы международной научно-практической конференции «Современное состояние и приоритетные направления развития маркетинга» в рамках празднования 70-летия Победы в Великой Отечественной войне 1941 -1945 гг., Алматы, Университет Туран, январь 2015. ISBN 978- 601-214-257-0 - С.317-320. – 0,25 п.л.

2 Ауыл шаруашылығындағы инновациялық қызметті дамытудағы кездесетін мәселелер //Вестник ПГУ, 2015. ISBN 978-5-9961-0899-2 - С. 18-21. – 0,25 п.л.

SUMMARY

Relevance of a subject of research. Experience of the advanced countries convincingly shows economic feasibility of development of deep integration communications between spheres of agro-industrial complex, creation of the cooperative formations uniting on voluntary basis agricultural enterprises, farmers, processing, service and other enterprises keeping the legal entity status. Results of their activity are highly effective.

In our country these processes are at the initial stage of development. In recent years almost in all regions the large, medium-sized agro-industrial enterprises, agricultural firms, processing structures start functioning. Big investments are put into their creation. It led to the dynamic increase in production, both production of agriculture, and processing industry.

At the same time dissociation of economic interests between spheres of the agrarian and industrial complex, strengthening of process of disparity of prices for products of agriculture and the industry are observed. In the created conditions even the agricultural enterprises which are highly equipped in the resource relation began to work with small economic effect. Therefore there is a sharp question of search of an exit from the created situation, opportunities of increase of economic efficiency of the enterprises of agrarian production.

This situation is caused also by fierce competition in the domestic market of production of agriculture (especially with cheaper foreign one), small-scale production of the enterprises of branch, difficulties of the accounting of tactical demand for concrete types of goods, and, eventually, emergence of big "army" of intermediaries at the movement of agricultural products from a field (farm) to shop counters.

As a result the share of a rural producer in the cost of the final product sharply fell that led to the decrease in interest of toilers of the village and unreasonably big subsidence of the income created by them in other branches of economy and structures of shadow business.

The aforesaid causes the necessity of development of measures for improvement of economic relationship by production, processing and realization of agricultural products that defines relevance of a choice of a subject of research.

Purpose and objectives of the research. The purpose of work is development of methodical and practical recommendations about improvement of economic relationship between the enterprises of various spheres of agro-industrial complex.

According to the research purpose following objectives were set and solved:

- to study theoretical and methodological bases of economic relationship between spheres of agro-industrial complex;
- to generalize experience of development of economic relationship in agro-industrial production, taking into account regional and branch features;
- to give an assessment to a current state of development of agricultural production and processing of production in the Pavlodar region;
- to study the developed forms of relationship between the enterprises of the agrarian and industrial complex of the region;

- to develop recommendations about improvement of the mechanism of the economic relationship in various forms of the integrated structures.

Object of the research are the agricultural enterprises and agro-industrial formations of the Pavlodar region.

Subject of the research were processes and the regularities of development of cooperation and integration connected with increase of efficiency of functioning of the agricultural enterprises on the basis of integrative communications to specifics of market conditions.

Methods of the research.

The received results, scientific novelty and the practical importance consist of theoretical generalization and creative approach to improvement of economic relationship of agricultural producers with the enterprises of the agrarian and industrial complex, development of recommendations about development and formation of integrative structures can give methodical help to heads and specialists of agrarian and industrial complex.

Scientific novelty of the thesis work consists of following:

- the theoretical maintenance of forms of relationship in agro-industrial complex is specified and generalized;

- the main forms and the directions of development of cooperation and integration in agro-industrial complex are systematized;

- levels of a production and financial state and development of agriculture during the period of reforming are revealed and investigated, tendencies and regularities of formation of agricultural production in the conditions of cooperation and agro-industrial integration are opened;

- the model of the integrated formation on production, processing of meat on the example of JSC "Pavlodar meat" is proved;

- the technique of creation of association on production, processing and realization of milk at the regional level is developed;

Volume and structure of work. The work consists of the introduction, 3 heads, the conclusion, the list of references. Work is stated on 129 pages.

Quantity of illustrations, tables, used references: In the work 32 tables, 8 illustrations and 99 sources of literature are represented.

List of keywords: integration, cooperation, economic relationship, efficiency, the agricultural enterprises, cooperatives, joint-stock companies, the integrated formations, processes, integrative communications.

Information about publications:

1 Economic relationship in the integrated formations of RK//Materials of the international scientific and practical conference "Current State and Priority Directions of Development of Marketing" within celebration of the 70 anniversary of the Victory in the Great Patriotic War of 1941 - 1945, Almaty, Turan University, January, 2015. ISBN 978-601-214-257-0 - P.317-320. – 0,25 items of l.

2 Questions of development of innovative activity in agriculture//Messenger of PSU, 2015. ISBN 978-5-9961-0899-2 - P.18-21. – 0,25 items of l.

ТҮЙІН

Бұл магистрлік диссертация: «Ауыл шаруашылығы тауарларын өндірушілердің АӨК кәсіпорындарымен экономикалық қарым-қатынастарын жетілдіру» тақырыбы бойынша еңбек өнімділігін арттыру факторының рөлі мен теориялық негіздері қарастырылған. Еңбек өнімділігін арттыруды бағалау, факторлары, маңызы айқындалған.

Машина жасау кәсіпорындарындағы қазіргі жағдайға талдау өткізілген. Сондай-ақ, Қазақстан Республикасының машина жасау кәсіпорындарындағы басқару жүйесіне бағалау жасалған.

Машина жасау кәсіпорындарында басқару жүйесін жетілдірудің болашақтағы жолдары ұсынылған. Қазақстан Республикасының машина жасау кәсіпорындарындағы автоматтандырылған басқару жүйесі мен өндіріс үнемділігін енгізу көрсетілген.

РЕЗЮМЕ

В данной магистерской диссертации по теме: «Совершенствование экономических взаимоотношений сельскохозяйственных производителей предприятиями АПК» рассмотрены научно- методологические основы экономических взаимоотношений в агропромышленном комплексе. Раскрыты сущность и принципы интеграции, вертикальная и горизонтальная интеграции.

Проведен анализ современного состояния сельскохозяйственного производства в Павлодарской области. А также была произведен анализ состояния переработки и закупа сельскохозяйственной продукции в Павлодарской области Предложены перспективные пути совершенствования экономических взаимоотношений сельхозтоваропроизводителей с предприятиями переработки и сбыта. Внедрение форм интегрированных формирований в АПК.

SUMMARY

In this master's thesis on the topic: «Improving economic relations agriculture producers agribusiness companies» considered scientific methodological foundations of economic relations in agribusiness. The essence and principles of integration, vertical and horizontal integration.

The analysis of the current state of agriculture in Pavlodar region. And has analyzed the state of processing and purchase of agricultural products in the Pavlodar region offered promising ways to improve economic relations with enterprises of agricultural processing and marketing. The introduction of the forms of integrated units in the agricultural sector.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	15
1 Научно- методологические основы экономических взаимоотношений в АПК.....	18
1.1 Теоретико-методологические основы экономических взаимоотношений между сферами агропромышленного комплекса...	18
1.2 Методические подходы к формированию интегрированных структур в агропромышленном производстве.....	29
1.3 Зарубежный опыт развития интеграционных процессов в АПК....	44
2 Анализ современного состояния сельскохозяйственного производства в Павлодарской области.....	50
2.1 Современное состояние сельскохозяйственного производства	50
2.2 Анализ состояния переработки и закупа сельскохозяйственной продукции в Павлодарской области.....	61
2.3 Сложившиеся формы взаимоотношений между предприятиями АПК.....	74
3 Совершенствование экономических взаимоотношений сельхозтоваропроизводителей с предприятиями переработки и сбыта...	89
3.1 Организационно-экономическое обоснование развития сельскохозяйственных потребительских кооперативов.....	89
3.2 Совершенствование экономического механизма функционирования акционерных обществ	104
3.3 Развитие прямых договорных отношений сельскохозяйственных формирований с перерабатывающими и сбытовыми структурами....	122
Заключение.....	134
Список использованных источников.....	138
Графическая часть.....	144

ВВЕДЕНИЕ

Опыт высокоразвитых стран убедительно показывает экономическую целесообразность развития глубоких интеграционных связей между сферами агропромышленного комплекса, создания кооперативных формирований, объединяющих на добровольной основе сельхозпредприятия, фермеров, перерабатывающие, обслуживающие и другие предприятия, сохраняющих при этом статус юридического лица. Результаты их деятельности высокоэффективны.

В нашей стране эти процессы находятся на начальном этапе развития. В последние годы почти во всех регионах начинают функционировать крупные, средние агропромышленные предприятия, агрофирмы, перерабатывающие структуры. Вкладываются большие инвестиции в их создание. Это привело к динамичному росту производства, как продукции сельского хозяйства, так и перерабатывающей промышленности.

В то же время наблюдаются разобщенность экономических интересов между сферами АПК, усиление процесса диспаритета цен на продукцию сельского хозяйства и промышленности. В создавшихся условиях даже высокооснащенные в ресурсном отношении сельскохозяйственные предприятия стали работать с малым экономическим эффектом. Поэтому остро стал вопрос поиска выхода из создавшегося положения, возможностей повышения экономической эффективности предприятия аграрного производства.

Это положение обусловлено также жесткой конкуренцией на отечественном рынке продукции сельского хозяйства (особенно с более дешевой зарубежной), мелкотоварным производством предприятий отрасли, трудностями учета конъюнктурного спроса на конкретные виды товаров, и, в конечном счете, появлением большой «армии» посредников при движении сельхозпродукции от поля (фермы) до прилавков магазина.

В результате доля сельского товаропроизводителя в стоимости конечного продукта резко упала, что привело к снижению заинтересованности тружеников села и необоснованно большому оседанию созданного ими дохода в других отраслях экономики и структурах теневого бизнеса.

Вышесказанное вызывает необходимость разработки мер по совершенствованию экономических взаимоотношений при производстве, переработке и реализации сельхозпродукции, что определяет актуальность выбора темы исследования.

В экономической литературе достаточно широко представлены исследования проблем развития интеграции между сферами агропромышленного комплекса.

Теоретические основы агропромышленной интеграции были заложены еще в конце 20-х и середине 30-х годов прошлого столетия в трудах известных советских ученых А.В. Чайнова, Н.Д. Кондратьева, М.И. Туган-Барановского, Н.П. Макарова, А.Н. Челинцева и других. Теория и практика агропромышленной интеграции нашли отражение в работах экономистов-

аграрников России: А.А.Лозы, А.Д. Джахангирова, А.А. Никонова, Е.С. Оглоблина, А.А. Ткача, В.К.Фролова и др.

В Казахстане вопросам развития кооперации и интеграции посвящены исследования ученых-экономистов: Г.А. Калиева, В.В. Григорука, О.К.Ескараева, М.Т. Исаевой, А.Б. Молдашева, Т.А.Есиркепова, К.К. Абуова, Ж.С. Сундетова, Г.У. Акимбековой, Ж.Ж. Бельгибаевой и др. В их работах рассмотрены направления и формы кооперации, развитие интеграционных процессов между сферами агропромышленного комплекса. В то же время не решены многие проблемы организации интегрированных формирований в агропромышленном производстве в условиях рыночной экономики: методология создания организационных форм, механизм их эффективного функционирования. Недостаточно исследованными остаются проблемы, связанные с методологией и практикой формирования интегрированных формирований в агропромышленном комплексе на областном, районном уровнях. Отсутствуют также концептуальные и методические подходы к совершенствованию механизма согласования экономических интересов участников кооперации и интеграции АПК.

Целью работы является разработка методических и практических рекомендаций по совершенствованию экономических взаимоотношений между предприятиями различных сфер агропромышленного комплекса.

В соответствии с целью исследования были поставлены и решались следующие задачи:

- изучить теоретико-методологические основы экономических взаимоотношений между сферами агропромышленного комплекса;
- обобщить опыт развития экономических взаимоотношений в агропромышленном производстве, с учетом региональных и отраслевых особенностей;
- дать оценку современному состоянию развития сельскохозяйственного производства и переработки продукции в Павлодарской области;
- изучить сложившиеся формы взаимоотношений между предприятиями АПК области;
- разработать рекомендации по совершенствованию механизма экономических взаимоотношений в различных формах интегрированных структур.

Предметом исследований явились процессы и закономерности развития кооперации и интеграции, связанные с повышением эффективности функционирования сельскохозяйственных предприятий на базе интеграционных связей к специфике рыночных условий.

В качестве объектов исследований выбраны сельскохозяйственные предприятия и агропромышленные формирования Павлодарской области на примере которых разработаны научно-методические положения и практические рекомендации по созданию интеграционных моделей.

Теоретической и методологической базой исследования послужил диалектический метод познания, основные категории экономической науки, труды учёных в области кооперации и интеграции АПК, а также собственные

исследования автора по проблемам формирования и развития интеграционных отношений.

Методической основой исследования являлся системный анализ. В зависимости от решения задач исследования в диссертации получили применение такие методы и приёмы как статистико-экономический, расчётно-конструктивный, монографический, экспериментальный.

Информационную базу исследования составили статистические материалы Павлодарской области, годовые отчёты, данные бухгалтерской отчётности предприятий АПК, первичного учёта и анализа, расчёта и обоснования, выполненные автором, нормативно-справочная литература.

Научная новизна диссертационной работы состоит в следующем:

- уточнено и обобщено теоретическое содержание форм взаимоотношений в АПК;
- систематизированы основные формы и направления развития кооперации и интеграции в агропромышленном комплексе;
 - выявлены и исследованы уровни производственно-финансового состояния развития сельского хозяйства в период реформирования, вскрыты тенденции и закономерности становления сельскохозяйственного производства в условиях кооперации и агропромышленной интеграции;
 - обоснована модель интегрированного формирования по производству, переработке мяса на примере АО «Павлодарское мясо»;
 - разработана методика создания объединения по производству, переработке и реализации молока на районном уровне.
 - дана вариантность формирования и механизма функционирования закупочно-сбытового кооператива.

Практическая значимость работы заключается в том, что разработанные автором рекомендации и предложения по развитию и формированию интеграционных структур могут оказать методическую помощь руководителям и специалистам АПК. Отдельные теоретические и практические аспекты работы целесообразно использовать в учебном процессе вузов, а также в системе повышения квалификации руководителей и специалистов в области кооперации и интеграции. Практическое применение результатов настоящего исследования будет способствовать повышению эффективности АПК республики.

1 Научно - методологические основы экономических взаимоотношений в АПК

1.1 Теоретико-методологические основы экономических взаимоотношений между сферами агропромышленного комплекса

В современных условиях как показывают исследования, из-за несовершенства рыночного механизма хозяйствования и, прежде всего, экономических взаимоотношений сельскохозяйственных, перерабатывающих и других хозяйствующих субъектов, ресурсный потенциал агропромышленного производства используется нерационально.

Неправильно проведенное в 90-х годах реформирование перерабатывающих и обслуживающих отраслей привели к разрушению сложившейся системы экономических взаимоотношений, агропромышленной интеграции и, в конечном итоге, снижению объемов сельскохозяйственной продукции и продовольствия.

Поэтому, в нынешних условиях устойчивое развитие АПК требует ускорения процесса агропромышленной интеграции, заключившегося в сближении и соединении отраслей сельского хозяйства и промышленности с целью обеспечения сбалансированной деятельности сельскохозяйственных, перерабатывающих, торгово-сбытовых, фондопроизводящих, обслуживающих предприятий и организаций и общей направленности их работы на достижение высоких конечных результатов [1, 2, 3].

Объективной предпосылкой агропромышленной интеграции является общественное разделение труда. Организация интегрированного агропромышленного производства представляет одну из форм кооперации, означающую взаимодействие отдельных участников, выполняющих определенный круг обязанностей в решении какой-то общей задачи.

На основе агропромышленной интеграции обеспечивается взаимодействие отдельных производств в составе агропромышленного комплекса, представляющего совокупность отраслей и видов деятельности, связанных с производством и доведением сельскохозяйственной продукции до потребителя. Степенью развития, уровнем сбалансированности и экономическим механизмом агропромышленного комплекса определяются научно-технический уровень сельского хозяйства, обеспечение его необходимыми средствами производства и производственными услугами, создание необходимой базы хранения, переработки и реализации сельскохозяйственной продукции, поставка потребителям высококачественных продуктов, экономические возможности развития агропромышленного производства и решения социальных проблем села [4].

Интеграция представляет собой форму организации управления производства, ускоряющую рост производительности труда и способствующую совершенствованию производственных отношений, предоставляющую в распоряжение хозяйствующего субъекта достаточно полную совокупность средств для достижения конечных результатов. Экономические взаимоотношения между хозяйствующими субъектами строятся на товарно-

денежных отношениях с учетом комплексности, эффективности, эквивалентности и ответственности.

Экономическая сущность механизма производственно-экономических взаимоотношений выражается в эквивалентном обмене результатами труда кооперирующихся предприятий, направленном на обеспечение взаимовыгодного их участия в совместной деятельности [5, 6].

Интегрировавшись в ту или иную структуру, хозяйствующий субъект приобретает экономическую и финансовую устойчивость, получает дополнительную прибыль. Конкуренция и устойчивость экономического положения предприятий являются необходимыми условиями развития, а интеграция - залогом стабильности экономики. Различают вертикальную и горизонтальную интеграции.

Вертикальная интеграция - производственное и организационное объединение, слияние, кооперация, взаимодействие предприятий, связанных общим участием в производстве, продаже, потреблении единого конечного продукта (поставщиков материалов, изготовителей узлов и деталей, сборщиков конечного изделия, его продавцов и потребителей) [7,8].

Вертикальная интеграция - объективный процесс, проявляющийся в любой экономической системе. Экономическое содержание её остается одинаковым - конкуренция. Одной из основных задач интеграции в аграрной сфере является формирование замкнутой, законченной схемы производства и реализации продукции.

Горизонтальная интеграция - объединение предприятий, налаживание тесного взаимодействия между ними «по горизонтали», с учетом совместной деятельности предприятий, выпускающих однородную продукцию и применяющих сходные технологии. В общем виде горизонтальная интеграция представляет собой процесс разделения труда, углубления специализации производства и развития межхозяйственных технологических связей, что сопровождается концентрацией производства. Под такой интеграцией в рыночной экономике понимается процесс централизации сельхозпроизводства, когда крупные предприятия поглощают мелкие или контролируют их деятельность [9, 10].

Горизонтальная интеграция создает условия для вертикальной интеграции, стимулирующей развитие межхозяйственной кооперации, расширяющей возможности управления для подчинения производства конечным результатам.

Главной целью интеграции является получение дополнительной прибыли, а также повышение устойчивости финансирования интегрирующихся хозяйствующих субъектов [11].

Наряду с основными, следует выделить дополнительные цели интеграции, а именно: совершенствование координации хозяйственной деятельности; повышение конкурентоспособности производимой продукции через объединение усилий в сфере научных, маркетинговых исследований и продвижение на рынках новых видов продукции; расширение рынков сбыта продукции, освоение новых территориальных рынков через интеграцию с предприятиями в других регионах и странах, а также создание совместных

предприятий; диверсификация рынков, позволяющая эффективнее использовать ресурсы и повышающая устойчивость общей воспроизводственной системы [12].

Ориентация на мелкое частное производство без учета передовой технологии в производстве и переработке сельскохозяйственной продукции сдерживает формирование более эффективных организационных структур, управление ими.

Объективная необходимость органического соединения промышленности и сельского хозяйства всегда определялась интересами общества, его потребностью преодолеть противоречия и диспропорции промышленного и сельскохозяйственного производства. Чем быстрее развивались производительные силы, тем более экономически необходимым становилось соединение обособленных производственных единиц в органическую систему. Более эффективные результаты дает не разрозненное, изолированное функционирование элементов разделения труда, а их соединение в единое целое, что обеспечивает поточность, ритмичность, единство производства на всех стадиях и выпуск конечного продукта [13,14,15].

Производство продуктов питания и предметов потребления из сельскохозяйственного сырья не может развиваться автономно. Многие факторы, определяющие темпы его роста, формируются в отраслях, занятых производством средств производства для сельского хозяйства, переработкой, транспортировкой и хранением его продукции, производственно-техническим обслуживанием, снабжением и сбытом. Важнейшее условие эффективного функционирования этих производств - совершенствование производственных связей между указанными отраслями путем взаимной увязки всей системы материальных потоков продукции (услуг) промышленности и сельского хозяйства при оптимальной пропорциональности развития отраслей.

Для обеспечения указанных условий, наряду с продолжающимся углублением общественного разделения труда, переходом ряда функций от сельского хозяйства к промышленности и отраслям инфраструктуры возник и развивается обратный процесс - объединение сельскохозяйственного и промышленного производства. Отражением указанного процесса является формирование единого агропромышленного комплекса (АПК) являющиеся высшей формой агропромышленной интеграции на макроуровне.

Агропромышленный комплекс - межотраслевая система, формирующаяся в результате углубления и изменения производственно-экономических, технологических и организационных взаимосвязей между промышленностью, сельским хозяйством и обслуживающими отраслями [16,17]. При этом создается качественно новая агропромышленная структура, включающая совокупность предприятий, объединенных по целевому признаку в вертикальные блоки (продуктовые подкомплексы), которые функционируют в республике (регионах, областях, районах) на основе совместного, рационального использования всех ресурсов (природных, трудовых, материально-денежных) для максимального производства необходимой конечной продукции [18,19].

Методологическим исходным пунктом формирования АПК выступает его конечная цель, в соответствии с которой комплекс, как пишет В.Тихонов [20] «это - совокупность производственно-технологических процессов, объединенных единой целью - обеспечением населения продовольствием и другими товарами народного потребления из сельскохозяйственного сырья (ткани, одежда, обувь т.д.)». По определению И.Н. Буздалова в соответствии с функциональной структурой «агропромышленная интеграция представляет собой организационно- экономическое объединение аграрных, промышленных, торговых и других хозяйственных объектов в единое целое - агропромышленную экономическую систему, ориентированную на удовлетворение определенных потребностей» [21].

Проведенные в 1990-х годах аграрные реформы негативно сказались на развитии АПК как с точки зрения сбалансированности его составных частей, так и экономического механизма. Следует заметить, что и к началу реформ (конец 1980-х - начало 1990-х годов) уровень развития АПК далеко не отвечал предъявляемым требованиям. Однако ошибочность ряда решений, связанных с переходом на рыночные отношения, усугубила ситуацию, подорвав экономические основы агропромышленной интеграции.

Вместо развития интеграционных процессов в АПК, имевшего место в той или иной степени по отдельным направлениям в 1960-1980-х годах (увеличение выпуска средств производства для сельского хозяйства расширение переработки сельскохозяйственной продукции формирование специализированных служб по производственному обслуживанию сельскохозяйственных предприятий, создание интегрированных производственных агропромышленных структур типа агрокомбинатов, организация единого управления отраслями агропромышленного комплекса, попытки увязать заинтересованность предприятий агросервиса с результатами сельскохозяйственного производства и др.), для 1990-х годов характерными стали процессы распада-структуры и экономического механизма АПК. В этот период получили развитие дезинтеграционные процессы в стране, результатом которых стало разрушение ранее созданных интегрированных агропромышленных формирований, ослабление межотраслевых связей в производстве и переработке сельскохозяйственной продукции.

Пришла в упадок первая сфера АПК страны, обеспечивающая сельское хозяйство средствами производства. Прекратили свою основную деятельность многие предприятия по производственному обслуживанию сельского хозяйства. Усилилась обособленность сельскохозяйственных товаропроизводителей от третьей сферы АПК, связанной с переработкой сельскохозяйственной продукции и доведением ее до потребителя. Возросла и обусловила упадок сельскохозяйственного производства неэквивалентность межотраслевого обмена.

Современная структура АПК страны в целом, характеризуется низким уровнем развития сферы хранения и переработки продукции. Такое положение сложилось исторически, еще в дореформенные годы, вследствие того, что рост вложений в сельское хозяйство и увеличение производства

сельскохозяйственной продукции не сопровождались созданием соответствующей базы для ее переработки. Например, даже в 1980-е годы, для которых характерны были более выраженные действия по достижению необходимой сбалансированности АПК, капитальные вложения в сельское хозяйство в 2-а раза превышала капиталовложений в переработку, т. е. соотношение составляло 1 : 0,05, Для сравнения: в США - 1 : 0,35, ряде европейских стран - 1 : 0,20-0,25.

В 1990-е годы острота проблем, связанных с переработкой сельскохозяйственной продукции, еще более усилилась. Объемы промышленной переработки в 1991-1999 гг. снижались быстрее, чем производство сельскохозяйственной продукции. Так, производство мяса в 1999 г. по отношению к 1990 г. сократилось на 54%, а промышленная его переработка - на 70, молока соответственно на 41 и 73%.

В последние годы ситуация несколько улучшилась. Объемы промышленной переработки мяса в 2008 г. по сравнению с 1999 г. возросли на 40%, в то время как производство его в сельском хозяйстве - на 10%, по молоку соответствующие показатели составили 32 и 7%. При этом более разнообразным стал ассортимент выпускаемой продукции, улучшилось ее качество, сократились потери сырья. Однако оптимальная сбалансированность сельского хозяйства и переработки еще далеко не достигнута, что определяет нерациональное использование сельскохозяйственной продукции.

Большие объемы продукции реализуются сельскохозяйственными товаропроизводителями в не переработанном виде в торговую сеть, минуя перерабатывающую промышленность, а также населению, минуя торговлю.

Из-за уменьшения объемов производства сырья, появления новых каналов его реализации резко сократилось использование мощностей перерабатывающей промышленности [22].

В настоящее время значительная, а по отдельным видам основная часть сырья перерабатывается на вновь созданных предприятиях, принадлежащих частным товаропроизводителям, а также другим юридическим и физическим лицам. Эти предприятия расположены как в местах производства сельскохозяйственного сырья, так и в местах потребления готовых продуктов, т. е. в городах и промышленных центрах.

Реформы 1990-х годов также ухудшили и до этого неблагоприятные для сельского хозяйства межотраслевые экономические отношения в АПК. За 1991-2008 гг. цены на промышленную продукцию и услуги для сельского хозяйства увеличились в 30,4 раза, а цены, а реализованную сельскохозяйственную продукцию - только в 7,8 [23].

До недопустимо низкого уровня снизилась доля сельского хозяйства в конечной цене продовольственных товаров, где доминирующее положение стали занимать переработка, торговля и различные посреднические структуры, получающие через механизм цен за счет сельхозтоваропроизводителей дополнительные доходы.

В перерабатывающей сфере значительно ниже, чем в сельском хозяйстве, удельный вес убыточных предприятий. В среднем за 2001-2008 гг. в сельском

хозяйстве убыточными были 45 % предприятий, в переработке сельскохозяйственной продукции 25 %, за 2006-2008 гг. соответственно 35 и 21%. Хотя в последние годы финансовое положение сельскохозяйственных предприятий улучшается, но тем не менее прибыль в сфере переработки в абсолютном исчислении значительно превышает прибыль в сельском хозяйстве несмотря на то, что далеко не вся продукция сельхозтоваропроизводителей, поступающая в конечное потребление, проходит переработку на промышленных предприятиях.

К числу стратегических направлений развития агропромышленной интеграции наряду с развитием собственно сельского хозяйства как центрального звена АПК относятся:

- усиление участия промышленности и специализированных служб агро-сервиса в развитии сельскохозяйственного производства;

- увеличение доли переработанной сельскохозяйственной продукции в конечном ее потреблении;

- установление равновыгодных экономических взаимоотношений сельскохозяйственных предприятий с партнерами.

Агропромышленная интеграция - это многоуровневый процесс. На народнохозяйственном уровне он выражается в осуществлении государственной политики по формированию и развитию народнохозяйственного агропромышленного комплекса [24].

На региональном уровне этот процесс характеризуется образованием различных агропромышленных объединений с участием сельскохозяйственных, перерабатывающих, обслуживающих и других предприятий, связанных с сельским хозяйством, развитием регионального сельскохозяйственного машиностроения.

На уровне отдельного сельскохозяйственного предприятия агропромышленная интеграция осуществляется путем создания в нем перерабатывающих цехов, организации торговли по типу агрофирм.

Одним из главных направлений пропорционального развития АПК, непосредственно связанного с переходом на устойчивое его развитие в предстоящие годы, должно быть обеспечение сельского хозяйства материально-техническими средствами.

В условиях нарастания диспаритета цен усиливается необходимость соблюдения экономически обоснованного соотношения в увеличении затрат сельского хозяйства по использованию промышленных средств производства и экономии в результате этого затрат живого труда, о котором писал К. Маркс: «Наиболее характерным для повышения производительной силы труда является то, что основная часть постоянного капитала претерпевает очень сильное увеличение, а вместе с тем увеличивается и та часть его стоимости, которая переносится на товары вследствие износа. Для того, чтобы новый метод производства проявил себя как метод действительного повышения производительности, он должен в результате износа основного капитала переносить на отдельный товар меньшую стоимость, чем та стоимость, которая экономится, сберегается вследствие уменьшения живого труда, одним словом,

этот метод должен уменьшить стоимость товара ... Все надбавки и стоимость должны более чем уравновеситься уменьшением стоимости, вытекающим из уменьшения живого труда».

Расширяющееся применение в аграрной сфере промышленных средств производства как одно из основных направлений научно-технического прогресса в сельском хозяйстве должно обеспечивать снижение совокупных затрат на единицу сельскохозяйственной продукции. Наряду с повышением производительности труда работающих в сельскохозяйственном производстве, в том числе и за счет роста его технической вооруженности, это требует прекращения, роста и последующего снижения цен на технику, топливо, удобрения, средства защиты растений и другие материально-технические средства для сельского хозяйства, совершенствования качества и повышения их отдачи при использовании в производстве [25, 26, 27].

Общая мировая закономерность такова, что с развитием АПК увеличивается доля продукции сельского хозяйства, которая, прежде чем попасть к потребителю, проходит ту или иную промышленную переработку. Причем переработка сырья становится все более глубокой. Это позволяет сократить

Учитывая международный опыт современные решения и модели, реализуемые в Казахстане, а также организацию интегрированного агропромышленного производства в зарубежных странах, особенно важно развивать кооперативные принципы взаимодействия сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. В ряде случаев целесообразно преобразование акционерных перерабатывающих предприятий в кооперативы с участием в них в качестве учредителей сельскохозяйственных товаропроизводителей. Это будет способствовать устранению негативных последствий проведенной в начале 1990-х годов приватизации перерабатывающих предприятий, по результатам которой сельскохозяйственные товаропроизводители были лишены возможности влиять на деятельность своих партнеров. Формирование кооперативных систем будет эффективным, если в их основу положены интересы сельскохозяйственных товаропроизводителей и их влияние по основным продуктовым подкомплексам распространится на районный и межрайонный, региональный и межрегиональный уровни [28, 29].

Переработка сельскохозяйственной продукции в интегрированных агропромышленных формированиях будет осуществляться главным образом на базе более полного использования созданного ранее на мясокомбинатах, молочных заводах и других перерабатывающих предприятиях производственного потенциала, чему будет способствовать совершенствование их экономических отношений с сельским хозяйством. Наряду с действующими крупными перерабатывающими предприятиями, размещение которых тяготеет обычно к областным и районным центрам, должны будут создаваться новые предприятия с меньшей мощностью, но приближенные к местам производства сельскохозяйственной продукции.

В процессе дальнейшего совершенствования производственно-экономических связей сельского хозяйства и перерабатывающей

промышленности противоречия между этими сферами будут сглажены, особенно если возобладают кооперативные принципы в организации агропромышленных формирований [30].

Реформирование АПК в 1990~х годах сопровождалось созданием многими сельскохозяйственными предприятиями собственной базы переработки, но типу агрофирм. Оценка этого процесса неоднозначна. С одной стороны, нарастали неиспользуемые мощности специализированных перерабатывающих предприятий, что, впрочем, явилось, прежде всего, результатом их собственной недальновидной политики, игнорирующей интересы сельскохозяйственных товаропроизводителей. А поскольку были избыточные мощности, имели место суждения о якобы нецелесообразном направлении средств на создание новых перерабатывающих цехов. Указывалось также на невозможность иметь в хозяйствах технический уровень переработки, сопоставимый с уровнем специализированных предприятий. Действительно, создание альтернативных предприятия по переработке сельскохозяйственного сырья часто происходило с нарушением экономических и санитарных требований размещение оборудования в непригодных помещениях, его не комплектность, отсутствие очистных сооружений, низкая квалификация кадров, слабая оснащенность средствами для хранения и перевозки продукции, несоответствие мощностей объемам сырья и др. Результатом этого явились низкое качество и ограниченный ассортимент готовых продуктов, потери сырья и побочных продуктов, сезонность работы (в зимнее время), недостаточная глубина переработки и т. п. В силу указанных причин организация переработки сельскохозяйственной продукции самими ее производителями считалась некоторыми учеными и специалистами нецелесообразной.

Но, с другой стороны, собственная переработка обеспечивала сельскохозяйственным предприятиям несомненные преимущества. Они получат возможность увеличить финансовые поступления за свою продукцию, и в этом проявилось общее правило, что реализация готовой продукции всегда более выгодна, чем сырья, а выгода тем более значительна, чем глубже переработка продукции. Такие предприятия стали меньше страдать от задержки выплат заготовителями за поставленную им продукцию. У них возросла занятость и соответственно зарплата работников. Все это обеспечило большинству сельскохозяйственных предприятий с собственной переработкой более благополучное финансово-экономическое состояние по сравнению с хозяйствами без такой диверсификации производства [31].

Несмотря на серьезные недостатки в работе предприятий малой мощности, они сыграли и продолжают играть большую роль в формировании рынка сельскохозяйственного сырья и продовольствия. Речь идет о создании конкурентной среды как одного из условий функционирования рынка. Достижение этой цели возможно только на основе улучшения работы малогабаритных предприятий в направлении снижения затрат, повышения качества и расширения ассортимента продукции. Кроме того, в числе подобных преимуществ можно назвать сокращение потерь сельскохозяйственной продукции, уменьшение затрат на ее перевозку, возможность полней

удовлетворять местный потребительский спрос на продукты определенного качества, создание дополнительных рабочих мест, повышение образовательного уровня сельских жителей, расширение конкурентной среды на рынке и др. Что касается технической стороны переработки, то эта задача вполне решаема при должном внимании к ней со стороны органов управления АПК.

Поэтому в целях более полного использования возможностей и преимуществ интегрированного производства в виде агрофирм следует поддерживать их создание, оказывать содействие сельскохозяйственным предприятиям, избравшим такую форму, в решении организационных, экономических, технических, кадровых и других вопросов по освоению нового для них вида деятельности [32].

Наряду с развитием перерабатывающей промышленности, совершенствованием работы предприятий малой мощности переработка сельскохозяйственной продукции предполагает перепрофилирование действующих и создание новых предприятий в соответствии с принципиально новой схемой, предусматривающей первичную переработку сырья в местах его производства и глубокую - в местах потребления готовых продуктов. Реализация схемы первичной переработки сырья в местах производства сельскохозяйственной продукции позволит сократить расходы, снизить потери продукции, повысить занятость населения.

Для всех типов агропромышленных формирований независимо от их перерабатывающих мощностей и организационных форм важными направлениями деятельности являются совершенствование технологии переработки, улучшение качества выпускаемой продукции, обеспечение безвредности для окружающей среды. Наряду с применением отвечающих данным требованиям организационно-экономических механизмов это предполагает техническое перевооружение перерабатывающих отраслей на базе как отечественного, так и импортного оборудования [33].

В предшествующие радикальным реформам годы в агропромышленном комплексе сложились эффективные связи между сельскохозяйственными товаропроизводителями и агросервисными предприятиями, которые оказывали существенное влияние на продуктивность и плодородие земель, уровень готовности и использования техники. В настоящее время многие предприятия по ремонтно-техническому, агрохимическому и другим видам обслуживания сельского хозяйства из-за резкого падения спроса на их товары и услуги перепрофилировали свою деятельность, практически прекратили выполнять специализированные работы.

Интересы устойчивого развития сельского хозяйства требуют восстановления и совершенствования организационной структуры агросервиса. Определяющим должен быть принцип свободного выбора сельскохозяйственными товаропроизводителями с учетом возможностей предприятия и экономической целесообразности выполнения работ своими силами создания на кооперативной основе специализированного подразделения или использования услуг агросервисного предприятия на договорной основе и по заявкам.

В условиях многоукладности аграрной экономики целесообразно использовать различные организационно-правовые формы предприятий агросервиса, определяемые как отношения собственности, так и набором оказываемых услуг. В зависимости от конкретных условий возможны государственные, муниципальные, кооперативные (межхозяйственные), акционерные и смешанные предприятия. Для повышения их эффективности необходимо расширение круга работ, выполняемых для сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Часть ремонтно-технических предприятий преобразовались в машинно-технологические станции. Их сеть целесообразно увеличивать с таким расчетом, чтобы наряду с традиционными работами они выполняли для сельскохозяйственных предприятий, которые в этом нуждаются, технологические операции, оказывали торговые, лизинговые и другие услуги по обеспечению хозяйств техническими средствами. Аналогичным образом следует решать вопросы организации деятельности предприятий агрохимслужбы и других направлений агросервиса.

Экономические взаимоотношения между предприятиями агросервиса и потребителями их услуг могут быть многообразными в зависимости от вида услуг, формы их оказания, способов расчета.

Таким образом, исходя из вышеизложенного следует, что интеграция - это форма производственно-экономических связей, объединяющая предприятия различных отраслей с обособленными технологическими процессами в единый комплекс, в котором осуществляются последовательные стадии производства, переработки и реализации продукции [34].

В условиях рыночных отношений интеграция приобретает новое содержание, обеспечивающее взаимовыгодную экономическую связь между сельскохозяйственными, промышленными и обслуживающими предприятиями, и как самоуправляемые и самофинансируемые системы сглаживают противоречивые интересы во взаимоотношениях.

Интеграцию можно рассматривать как развитую сложную форму кооперации экономически самостоятельных субъектов, способствующую созданию крупных специализированных производственных объединений, имеющих возможность использовать современную технику и промышленную технологию без существенного увеличения размеров предприятия. В этом случае интеграция выступает как особая форма концентрации производства.

Однако это не значит, что интеграция является высшей формой кооперации. Уровень развития внутрихозяйственной кооперации может быть не ниже, чем в межхозяйственных объединениях, основанных на интеграционных связях. Интеграция выступает как высшая форма кооперации лишь по сравнению с кооперацией самостоятельных хозяйственных субъектов, функционирующих на основе простого обмена продукцией [35].

По форме интеграции межхозяйственные связи делятся на: горизонтальные и вертикальные. В первом случае подразумевается совместная деятельность предприятий по производству сельскохозяйственных продуктов, а во втором - объединение сельскохозяйственных и промышленных предприятий по

производству, переработке и реализации продуктов растениеводства и животноводства. Горизонтальная интеграция создает условия для вертикальной интеграции, которая со своей стороны стимулирует развитие межхозяйственной кооперации, расширяет возможности управления в области усиления подчиненности производства конечным результатам, и обеспечивает только совместное использование отдельных вспомогательных служб, концентрация которых при этом достигает оптимального уровня. Здесь правильнее было бы говорить о кооперации хозяйств [36].

Интеграция, обуславливая между предприятиями устойчивые и длительные организационно-технологические и экономические связи, представляет собой форму организации производства и управления, которая ускоряет рост производительных сил и способствует совершенствованию производственных отношений; обеспечивает необходимое сосредоточение в распоряжении хозяйствующего субъекта достаточно полной совокупности средств для достижения конечных результатов. Такой эффект создает, главным образом, вертикальная интеграция, которая устраняет многоведомственный характер подчиненности отдельных этапов производства конечной продукции [37, 38].

Вертикально интегрированный или межотраслевой комплекс имеет начальное и конечное звенья. В принципе, это валено именно для текущего этапа, то есть переходного периода, когда денежная масса сосредотачивается, в основном, на конечных, реализационных производствах, в то время как первичные звенья, будучи сырьевыми звеньями, являются источниками дальнейшего продвижения оборотного капитала. Данное определение вертикально интегрированного комплекса применимо лишь для переходного периода. В самом деле, вертикальные образования нередки в странах с развитой рыночной экономикой. Но зачастую крупные корпорации, являясь монополистами, стремятся жестко контролировать своих многочисленных поставщиков, как по техническим параметрам продукции, так и в отношении цен. Подобный опыт не должен являться примером в развитии отношений между участниками интеграционных формирований в условиях нашей страны. В нашем исследовании мы рассматриваем только добровольные отношения, подразумевающие право участника или участников выйти из этих отношений, если они по каким-либо причинам не устраивают их.

Большое значение для вертикального объединения играет последнее, завершающее звено, которое выпускает конечный продукт и реализует его, устанавливая условия сделки, форму поставок и оплаты, иначе говоря, это то звено, которое заведомо «замкнуто» на деньгах в том смысле, что реализованная продукция превращается в деньги, из которых и осуществляется выплата долгов всем производствам, участвующим в соглашении.

1.2 Методические подходы к формированию интегрированных структур в агропромышленном производстве

Изучение мирового и отечественного опыта развития АПК показывает, что в ней используется несколько основных вариантов интеграции, механизмов объединения.

Наиболее эффективными в конкурентных условиях являются интегрированные образования, созданных на основе жесткого, корпоративного интеграционного взаимодействия, с достаточно высокой степенью взаимоучастия в капитале, обеспечивающие взаимное представительство в управлении, сбалансированность развития всех элементов интеграционного процесса.

На повышение эффективности интеграционных процессов влияют: защита монополизма, решение проблем сбыта с учетом создания единой сбытовой сети, решение проблем нехватки оборотных средств для приобретения сырья, неплатежеспособности; аккумуляция финансовых, инвестиционных средств в рамках интегрированных структур, создание новых производств, поиск путей рационального использования производственного потенциала.

Экономической предпосылкой развития интеграционных процессов является совокупность организационно-экономических мероприятий, обеспечивающих пропорциональность и оптимальный режим всей технологии [39].

В практической деятельности агропромышленном производстве используются в основном две модели взаимоотношений: при первой, юридически самостоятельно функционируют сельскохозяйственные и перерабатывающие предприятия; при второй - сельскохозяйственные и перерабатывающие формирования являются юридически взаимосвязанными участниками интегрированного объединения [40]. Критериями оценки эффективности интегрированных формирований являются максимизация прибыли, снижение издержек производства конечной продукции, снижение налогового бремени, увеличение объемов производства сельскохозяйственной продукции и продовольствия, снижение рисков, возникающих при изменении рыночной конъюнктуры и т.д.

Оценка эффективности может быть проведена несколькими способами: путем соотношения эффектов, получаемых при интеграции.

Совершенствование методики оценки эффективности интегрированных формирований требует анализа внешних факторов изменения рынков.

Поэтапная методика процесса объединения сельхозформирований и перерабатывающих предприятий, позволяют идентифицировать и минимизировать риски на стадии анализа, совершенствования методической базы, используемых при разработке проектов создания интегрированных форм хозяйствования.

Для выбора наиболее эффективной и проблемной организационно-экономической схемы функционирования интегрированного объединения необходимо сопоставить варианты интеграционных механизмов.

Организационно-экономические отношения в интегрированных агропромышленных формированиях в авторской трактовке представляют собой такие отношения, которые заключаются в создании и регулировании организационного построения и экономических связей участников интеграции на взаимовыгодных условиях с целью обоснования социально-экономического эффекта функционирования интегрированных формирований.

Создание и регулирование организационного построения заключается в выборе состава предприятий-участников, организации высокоспециализированного производства, формировании единого экономического пространства посредством включения различных организационных форм хозяйствования и интеграции. Именно интегрированная система сможет обеспечить организационное единство всего технологического процесса производства продукции: производство сельскохозяйственного сырья, переработка его в объединении и реализация продукции через его торговую сеть. Кроме того, объем произведенной сельскохозяйственной продукции должен обеспечить загрузку производственных мощностей перерабатывающих предприятий, а вырабатываемая продовольственная продукция должна соответствовать необходимому ассортиментному набору предприятий торговли. Добиться подобной оптимизации можно путем регулирования и координации деятельности участников интеграции, всей технологической цепочки в интересах достижения высокого совместного результата. Экономическую основу функционирования интегрированных структур составляет совокупность приемов и способов косвенного воздействия на интересы предприятий-участников, к ним относятся ценообразование, налогообложение, планирование и прогнозирование, кредитование, страхование, материальное стимулирование и другие. С их помощью должен обеспечиваться эквивалентный обмен между сельским хозяйством и другими отраслями экономики и создаваться условия для расширенного воспроизводства во всех отраслях агропромышленного комплекса, но не без участия государственных органов управления.

Интегрированные структуры, как хозяйствующие субъекты, должны объединять взаимосвязанные этапы производства, переработки, хранения и реализации продукции на взаимовыгодных условиях, и повышать социально-экономическое состояние участников интеграции посредством сокращения безработицы на селе, привлечения инвестиций в аграрный сектор, повышения занятости и предоставлением определенной степени социальной защиты работникам. Для эффективного и последовательного развития интеграционных процессов в агропромышленном комплексе и формирования рациональных организационно-экономических отношений выделяются следующие принципы интегрированных хозяйствующих субъектов в соответствии с рисунком 1.1.

Основу стабильных экономических связей при интегрировании хозяйствующих субъектов составляют такие факторы, как уровень государственного регулирования АПК, обновление материально-технической базы, рост объемов производства продукции, урожайности сельскохозяйственных культур и продуктивности животных, повышение производительности труда и заработной платы, повышение уровня подготовки кадрового потенциала, уровень инвестиционной и инновационной деятельности, способствующие увеличению рентабельности производства интегрированных формирований.

Этапность интегрирования

Соблюдение законодательно- нормативных актов
Равные экономические условия
Государственная поддержка
Целостность, комплексность, оптимальная концентрация производства
Обязанность и персональная ответственность
Материальная заинтересованность и ответственность

Рисунок 1.1 – Принципы интегрирования в аграрном производстве

Примечание - Составлено автором на основе [10].

Предлагаемые принципы следует дополнить принципом стабильности экономических связей, который определяется необходимостью устойчивого развития аграрного производства.

Реализация предлагаемых принципов интегрирования хозяйствующих субъектов обеспечивает высокое качество управления в современных агропромышленных объединениях, имеющих свои отличительные особенности, которые необходимо учитывать при решении организационных, экономических и хозяйственных вопросов: формирования и развития организационно-экономических отношений при территориальной рассредоточенности участников интеграции и сезонного характера производства; материальной заинтересованности и ответственности структурных подразделений в деятельности объединения; требования к повышению квалификации управленческого персонала и кадрового состава; рассмотрения агропромышленного производства как социально-экономической системы, реализующей цели и задачи в сфере хозяйственно-экономических и организационно-правовых интересов.

Таким образом, предложенные принципы интегрирования хозяйствующих субъектов, опирающиеся на основополагающие идеи, отвечающие целям и задачам стабилизации и развития интегрированных формирований, являются эффективным путем динамичного развития межхозяйственных и межотраслевых взаимоотношений в агропромышленном комплексе, способствующих восстановлению сельскохозяйственного производства.

На основе систематизации принципов, форм и методов агропромышленной интеграции выделены последовательные этапы развития интеграционных отношений в сфере агропромышленного производства. Методологическая последовательность подхода по оценке эффективности интеграции предусматривают систему общих и частных критериев

эффективности; разработка комплексных мер по повышению эффективности интеграции и т.д.

Мировой опыт показывает, что как наиболее распространенная форма направлением повышения интеграции в агропромышленном производстве является вертикальная кооперация [41], которая проявляется через созданную широкую сеть кооперативов [42, 43, 44].

В зависимости от вида и деятельности кооперативы бывают: по переработке сельскохозяйственной продукции; для оказания сервисных услуг по производству и переработке сельскохозяйственной продукции и ее реализации на внутреннем и внешнем рынках; закупочно-снабженческие кооперативы по закупу и поставке средств производства, запасных частей, сырья и других материалов; кредитные кооперативы, по финансовому обеспечению сельхозтоваропроизводителей; страховые кооперативы (общества взаимного страхования) для поддержки сельхозтоваропроизводителей [45].

Система управления кооператива: собрание его участников, совет (управление) кооператива, дирекция [46].

Развитие интеграционных сфер АПК может, как показывает мировой опыт проявляться через различные организационные формы.

На формирование кооперативной системы значительное влияние оказывает государство (через субсидии, бюджетное финансирование и кредитование, налогообложение) [47, 48, 49].

На базе сельскохозяйственного формирования формируется агропромышленное предприятие (агрофирма), источниками его организации являются: вклады участников в Уставный капитал, доходы, полученные от его деятельности, иные источники, не запрещенные законодательными актами.

Размеры агрофирмы и ее структура определяются уровнем развития производства продукции, наличием перерабатывающих, обслуживающих подразделений, финансовыми возможностями и другими организационно-экономическими факторами.

Анализ показывает, такая форма интеграции эффективна, когда она формируется в крупных сельскохозяйственных предприятиях: производственных сельскохозяйственных кооперативах, товариществах, которые имеют соответствующую материально-техническую базу, трудовые, земельные ресурсы, работники всех подразделений работающих на конечный результат и следовательно в повышении рентабельности производства.

Это позволяет обеспечить непрерывность единого технологического процесса, ликвидировать потери и улучшить снабжение высококачественной продукцией населения.

Корпоративные формирования создаются сельхозпредприятиями и перерабатывающими предприятиями. В функции кооперации входят цикл обслуживания, материально-технического обслуживания и сбыта сельскохозяйственной продукции [50].

Одной из организационных форм кооперативной структуры являются холдинги, совокупность юридических лиц, образуемая основным и дочерними предприятиями с их долевым участием в собственности или договорными

отношениями (мясном подкомплексе, в качестве дочерних компаний выступают откормочные предприятия, свинокомплексы).

Модели, выступающие в форме ассоциаций (союзов) реализуются в виде многостороннего договора: сельскохозяйственных, перерабатывающих и обслуживающих предприятий с учетом коммерческой самостоятельности.

Для их эффективной деятельности необходимо установления и регулирования внутренних цен, ресурсные и другие пропорции; создание общего резервного фонда, инвестирования совместных проектов [51, 52, 53].

По форме кооперации на контрактной основе взаимоотношения строятся по контрактам, а сельхозпредприятия и перерабатывающие предприятия функционируют самостоятельно. Они могут быть простые, регулирующие сроки и объемы поставки сырья и сложные с учетом качества продукции, обеспечением кредита, сбытом продукции [54, 55, 56, 57].

Характеризуя отличительные признаки каждой формы интеграции выделяются следующие основные преимущества: многоцелевой характер и наиболее доступный способ производства. По виду деятельности: кооператив вертикального типа – некоммерческая организация, агропромышленное предприятие – коммерческая, агрофирма – коммерческая, корпорация – коммерческая, ассоциация – коммерческая.

Модели экономических взаимоотношений предприятий АПК в системе интегрированных формирований. Интеграция отраслей и предприятий агропромышленного комплекса представляет собой объективный процесс совершенствования организационной структуры. Разработка модели экономических взаимоотношений предприятий АПК в системе интегрированного формирования обуславливает, прежде всего, необходимость определения содержания модели и системы. В широком смысле под моделью принято понимать образец для массового распространения какого-либо объекта, процесса или явления.

Многозначность термина обусловлена той широтой и глубиной, которую можно охватить это емкое понятие «модель». Отдельные контуры и направления такого суждения могут послужить основой для определения конкретной модели интегрированного формирования, которая в свою очередь распределяется на ряд моделей: организационно-хозяйственную, функциональную, включающую модели управления, прогнозирования, финансирования, налогообложения, экономических взаимоотношений [58].

При этом, если модели экономических взаимоотношений интегрированных формирований совпадают по форме и содержанию и строятся на фактическом анализе, отражают реальную действительность, то при разработке концептуальной модели учитываются основные направления его развития.

Разработанные модели экономических взаимоотношений могут быть использованы для определения и рационализации механизмов их организации и функционирования.

Под экономической моделью взаимоотношений в агропромышленном производстве понимается комплекс экономических, организационно-управленческих, социальных соответственно необходимых для организации

эффективного технологического взаимосвязанного процесса производства конечного продукта и справедливого распределения полученного дохода [59].

К числу важнейших звеньев экономической модели можно отнести: отношения собственности, формирования программы деятельности, текущее финансирование и инвестиции, развитие материально-технической базы, маркетинга и система управления, распределения дохода и социальное развитие села.

Модели экономических взаимоотношений интегрированных формирований можно условно разделить по степени юридической и хозяйственной самостоятельности участников, характеру механизма их формирования и функционирования. Разработка модели – сложная задача из-за того, что интегрированные структуры формируются под влиянием традиционных структур в сельском хозяйстве, отсутствия методологии и методики и опыта моделирования. Интегрированные формирования представляют собой многоплановую экономическую систему, где переплетаются формы собственности и хозяйствования.

Сущность характера модели применительно к интегрированным формированиям определяется взаимосвязкой и взаимообусловленностью.

Предлагаемый механизм организационно-экономических отношений в интегрированных формированиях, его составные элементы и порядок их применения могут функционировать не в полном объеме, что обусловлено спецификой конкретных интегрированных формирований.

Организационно – технологические меры взаимосвязанных интегрированных формирований предлагают обоснование необходимости его создания, формирование пакета правовых документов по конкретному интегрированному формированию, определение программы производственной и инвестиционной деятельности; организация финансового обеспечения текущей деятельности на развитие производства, организация эффективной маркетинговой службы, имущественные отношения между инвестором и сельскохозяйственным предприятием, земельные отношения между собственником и инвестором, организация текущей деятельности и управления; проблемы мотивации, организация материального стимулирования и ответственности, социальная сфера села и ее развитие в условиях интегрированных формирований. Составляющими механизма экономических отношений в интегрированных формированиях в сфере производства и переработки сельскохозяйственной продукции являются: решение об организационно-правовой форме создаваемого интегрированного формирования, состав учредителей, конкретизация их задач, организацию управления, договорные отношения, источники финансирования, организация учета и отчетности [60].

Механизм этих отношений должен: направлен на максимальное использование ресурсного потенциала для получения сельскохозяйственной продукции; способствовать внедрению в производство достижений научно-технического прогресса передовых форм организации труда и методов работы; создавать расширенное воспроизводство всем хозяйствующим субъектам;

обеспечивать высокую конкурентоспособную продукцию за счет снижения ее себестоимости и повышения качества.

Социальная направленность экономических отношений состоит в том, чтобы обеспечить население продовольствием и продуктами питания собственного производства, постоянно повышать жизненный уровень, стимулировать рост производства и интерес к эффективному труду, обеспечение занятости трудоспособного населения, развитие социальной инфраструктуры на селе.

Эффективное использование производственного потенциала агропромышленного производства, которое увязано с необходимостью соблюдения пропорции между отраслями основного, вспомогательного и обслуживающего производства, его объемами переработки и реализации.

Наибольшая эффективность агропромышленного формирования достигается при заинтересованности всех участников объединения. Материальная ответственность участников агропромышленного формирования направлена на соблюдение договорных обязательств, производственной программы, поставку продукции [61].

Государственное регулирование экономических отношений включает: поддержание паритета цен и тарифов; установление норм и нормативов уплаты налогов, платежей в бюджет; выделение дотаций, возмещение затрат; выделение бюджетных ассигнований и т.д. Проблема стабилизации и последующее развитие сельскохозяйственного производства непосредственно связаны с рациональным использованием земли [62].

В связи с этим механизм земельных отношений должен: стимулировать целевые использования земель сельскохозяйственного назначения для производства экологически чистой продукции; предусматривать обязательную материальную ответственность за состоянием используемых сельскохозяйственных угодий, стимулировать повышение плодородия земель и сохранения экологии и т.п.

Экономическое регулирование отношения собственности реализуется через механизм определения и уплаты земельного и других налогов, представления бюджетного финансирования и льготных кредитов.

Экономические отношения в интегрированных формированиях требует организации рационального планирования.

Сохраняя принципы и функции управленческой деятельности планирования в интегрированных формированиях существенно расширяет сферу своего воздействия на производство, используя более содержательную форму и систему развития хозяйствующих субъектов. В планировании производственной деятельности важное значение имеет принцип комплексности, учитывающее в полной мере факторы взаимосвязи производственно-социальных структур и конкурентоспособность продукции.

Индикативное планирование должно осуществляться увязкой с принятыми моделями управления и экономическими взаимоотношениями при различной степени хозяйственной самостоятельности. Каждая стадия прохождения

продукции должна представляться определенными показателями – затраты, себестоимость, цена, рентабельность и т.д. [63].

Поэтому экономические взаимоотношения в интегрированном формировании должны создавать равные экономические условия всем объектам при распределении прибыли.

В интегрированных объединениях формирования материально-технической базы является централизованным. При этом приобретаемые инвестором сельскохозяйственной и другой техники, оборудование за счет различных финансовых источников в большинстве случаев переходит в его собственность, является долей в уставном капитале.

Централизация управления, планирования, финансирования и формирования материально-технической базы в интегрированных формированиях оказывает существенное влияние на экономические взаимоотношения предприятий, организаций свою продукцию реализуют от имени головной компании, на ее же счет поступает выручка.

Наиболее эффективным механизмом взаимодействия предприятия с внешними субъектами является маркетинг, имея единые службы.

Основное содержание единого отлаженного механизма взаимоотношений должно определяться: перечнем функций управления, управленческими решениями.

Важнейшей составной частью механизма экономических взаимоотношений участников агропромышленного формирования является механизм распределительных отношений. Они возникают по поводу обмена промежуточной продукцией (производственными ресурсами и услугами, сельскохозяйственным сырьем) и распределения денежной выручки или прибыли от реализации конечной продукции на внешнем рынке. Важнейшим принципом построения распределительного механизма является обеспечение экономического паритета между всеми участниками интеграции. Основу этого механизма составляет ценовой механизм: обеспечивается эквивалентность обменно-распределительных отношений; установление паритетных цен, которые включают производственные издержки и нормативную прибыль. Однако, розничная цена на продукт формируется под влиянием покупательной способностью населения, соотношением спроса и предложения, конкуренции качества продукции. В этом случае при определении цен может применяться модель, согласно которой цены на продукцию по этапам ее прохождения определяются в обратном порядке, исходя из розничной цены на конечную продукцию, то есть идти по схеме: розничная цена – оптовая цена и расчетная цена на сельскохозяйственную продукцию [64].

Наиболее целесообразным в этом случае является нормативно-распределительные модели экономических взаимоотношений: распределения выручки и прибыли пропорционально вкладу участников совместное производство с использованием следующих методов: нормативно-затратным, нормативно-ценовым, нормативно-ресурсным.

При нормативно-затратном методе на каждом этапе продвижения продукции рассчитываются нормативные затраты.

Нормативно-ценовой метод отличается от нормативно-затратного добавлением нормативной прибыли: для сельскохозяйственных предприятий – по нормативной стоимости и для других – по добавленной нормативной стоимости.

Нормативно – ресурсный метод предусматривает определение ресурсоемкости производства сельскохозяйственного сырья и продуктов его переработки. Для этого суммируются в денежной оценке все виды производственных ресурсов, занятых в сельскохозяйственном производстве, и переработке и определяется доля каждого участника. Распределение денежной выручки (прибыли) помогает стабилизировать выравнивание возможностей эффективного ведения производства. В связи с этим рекомендуется построить экономические взаимоотношения участников интегрированного формирования на основе распределения выручки. В качестве критерия ее распределение между предприятиями возможен вариант расчета долей для каждого участника, который одновременно возмещает затраты, обеспечивая поступления прибыли для развития производства и учитывая продолжительность оборота средств производства. Так в качестве критерия распределения полученной выручки между предприятиями возможен. Вариант расчета по формуле 1.1:

$$У = 3 * (1 + Нпр * Коб) * В * 100, \quad (1.1)$$

где:

У - процент от выручки от интегрированного формирования (%) ;

3 – нормативные затраты по каждой технологической стадии производства, тенге;

В – выручка от реализации конечной продукции, тенге;

Нпр – норма прибыли в целом по интегрированному формированию;

Коб – коэффициент оборачиваемости, количество оборотов.

Распределение конечных результатов следует осуществлять по следующей схеме: по договорным ценам, в конце отчетного периода прибыль распределяется между участниками; при постоянном изменении цен на ресурсы используется вариант с распределением между участниками выручки без установления цен на промежуточные этапы. При формировании доходов, осуществляются межотраслевые связи без установления цен на промежуточных этапах можно использовать один из предлагаемых способов:

1. Определяются пропорции распределений дохода, и уровень минимальных цен на продукцию. Взаиморасчеты осуществляются в 2 этапа: на первом продукция оплачивается по минимально установленным ценам; на втором дополнительно полученный доход распределяется по заранее установленным пропорциям.

2. Взаиморасчеты осуществляются с помощью расчетного счета финансового центра.

3. Механизм предусматривает распределение в натуральной форме по установленным пропорциям.

В системе распределения прибыли необходимо учитывать действующую систему налогообложения.

Основные этапы организации интегрированных формирований АПК: обоснование целесообразности создания (организация собрания учредителей, выбор деятельности и специализации, получение рынка сырья, определение объемов готовой продукции, расчет необходимых финансовых и материально-технических ресурсов, расчет окупаемости); разработка организационно-управленческой структуры (варианты организационной структуры и управления, расчеты потребности в рабочих и специалистов); определение основных положений регулирования взаимоотношений внутри интегрированных формирований и принципов построения отношений с внешними субъектами (основные положения, регулирующие внутренние взаимоотношения (учредительный договор, устав, бизнес – план, построение внешних взаимоотношений в соответствии с законодательными актами)); определение документов для регистрации и проведения общего собрания учредителей (заключение договора, регистрация, собрание учредителей) [65].

Главным элементом в регулировании взаимоотношений интеграции является определение их индивидуального вклада в общий результат. Решение этой задачи возможно по несколько вариантам.

Первый вариант основывается на расчете нормативов совокупной ресурсоемкости например, молока и продуктов его переработки, в которые предусматривается оценивать в денежном выражении все виды функционирующих производственных ресурсов: земельных, трудовых, основных и оборотных средств в сельхозформированиях и молочном заводе.

В молочном подкомплексе, включая производство и переработку молока, определяется совокупный ресурсный потенциал, который делится на объем производимой продукции. Следовательно, рассчитывается норматив ресурсоемкости единицы продукции, в котором определяется доля товаропроизводителей и молочного завода. Такое использование распределения молочной продукции будет ориентировать участников интеграции на увеличение объемов поставок молока.

По второму варианту определение доли участия каждого участника формирования в конечном итоге предлагается осуществлять с учетом объема поставок молока на переработку и в зависимости от удельного веса паевых взносов в общем уставном фонде. Рекомендуется две трети полученной прибыли распределять каждому члену пропорционально объему молока, реализованную на переработку и одну треть выплачивать в виде дивидендов на размер средств вложенных в уставный фонд объединения.

Взаимоотношения сельхозтоваропроизводителей могут складываться по - разному. Продукция (сырье) продаваемая на переработку, может оцениваться по ценам, сложившимся в момент ее реализации и на этом их взаимоотношения заканчиваются. Применяется и другой вариант: цены на продукцию расчетные, то после ее переработки и реализации перерабатывающее предприятие осуществляет перерасчет на основе конечных результатов совместной деятельности.

Более распространенной форме интеграции по производству, переработке и реализации сельскохозяйственной продукции является функционирование перерабатывающего предприятия на общей собственности. Предприятие, оставаясь хозяйственным обществом, передает часть акций товаропроизводителям, обеспечивая более активное влияние на производственную деятельность [66].

Существует и другой вариант взаимоотношений, когда перерабатывающее предприятие интегрируется с товаропроизводителями на поставку сырья, выполняя функции инвестора: поставщики получают от перерабатывающего предприятия товарный кредит, он от сельхозтоваропроизводителей сырья, что обеспечивает полную загрузку производственных мощностей.

В аграрном секторе интегрированные формирования слабо развита система технического обслуживания сельхозтехники и ее использования. Одной из рациональных форм агросервисного обслуживания является организация на кооперативной основе машинно – технологических станций. Это позволяет исключить субъективизм в обеспечении товаропроизводителей техникой и обеспечить ее качественное обслуживание.

Создание и деятельность интегрированных структур в агропромышленном производстве является одним из важных направлений повышения его эффективности. Модель экономических взаимоотношений в интегрированных формированиях в сфере переработки и реализации продукции представляет: ассоциацию, общество с ограниченной ответственностью, потребительский кооператив. Экономические взаимоотношения между их участниками основываются на следующих принципах и условиях: юридическая самостоятельность, коллегиальное принятие решений по ценам на сырье, поставляемое на переработку, размеру предварительной оплаты, срокам расчета, мерам материальной ответственности, формирование программ совместной деятельности; формирование и использование прибыли (дохода).

Модель экономических и организационных отношений в аграрных финансово-промышленных группах представляет формирование высоко интегрированных с замкнутым технологическим циклом производства – сельхозпредприятие, перерабатывающее предприятие - финансы – торговля. Основными его принципами являются: добровольность, системное использование достижения научно-технического прогресса, формирование производственной программы с учетом потребностей населения, сохранение экономической заинтересованности; финансирование совместной деятельности, определение цен для использования, распределение полученного дохода и решение социальной проблемы села [67].

Экономические и организационные отношения должны быть направлены на обеспечение заинтересованности всех его структур в снижении издержек производства, нахождении выгодных каналов сбыта произведенной продукции, источников материально-технического снабжения. В качестве показателей при распределении совместной полученной прибыли, должно быть, соотношение: издержек производства, расходов на использование основных средств производственного назначения; затрат труда.

Модель экономико-организационных отношений в агроформированиях холдингового типа предусматривает организацию финансирования, которая осуществляется в основном за счет кредитов коммерческих банков и собственных средств. Инвестиции следует направлять в сельскохозяйственное производство на пополнение оборотных средств. Приемлемым вариантом финансирования может выступать заем или товарный кредит под сельскохозяйственную продукцию.

Модель экономических и организационных отношений в интегрированных формированиях с системой управления предусматривает формирование сельскохозяйственных предприятий в акционерные предприятия. Организация кооперативов проводится поэтапно. Решение о создании кооперативного формирования по переработке и сбыту продукции принимают сельхозтоваропроизводители.

На первом этапе обосновывается необходимость организации кооперативного формирования по переработке и сбыту продукции, определения группы товаропроизводителей (фермеров, производственных кооперативов, ТОО и др. к которым готовы объединиться в сельхозкооператив для получения каких-либо услуг, а в дальнейшем предоставление им информации и обучение основным принципам кооперации.

На втором - изучаются законодательные акты, постановления и друзам нормативно-правовая документация, научные рекомендации по организации кооперативов; рассматривается модель кооперативного формирования по конкретному продуктовому подкомплексу; в соответствии с расчетами экономической эффективности выбирается его оптимальная модель, принимаются решения об его организации и составе участников.

На третьем - разрабатываются организационный проект и нормативные документы, регламентирующие деятельность кооператива.

Необходимо также учитывать географическое их местоположение. Если члены кооператива достаточно далеко удалены друг от друга, то возникают организационные трудности, кроме того, они не смогут участвовать в процессе управления кооперативом.

На четвертом этапе на основе предварительного расчета, по каждому структурному участку кооператива выявляются потенциальные объемы производства и переработки сельскохозяйственной продукции, определяются рынки сбыта, потребители, их экономическое положение, размеры и источники финансирования, т.е. разрабатывается бизнес-план кооператива с технико-экономическим обоснованием его производственной деятельности. Определяются основные подразделения кооператива, их состав и функции [68].

Для реализации вышеперечисленных этапов организации обслуживающих кооперативов необходимо осуществить следующие виды работ:

- формирование органов управления, контроля и реализации программы, подготовка плана их работы;

- подготовка проектов разрешительно-распорядительных и законодательных документов, необходимых для реализации программы и обеспечение контроля

(мониторинга) за их принятием и доведением до исполнителей и малых форм хозяйствования;

- формирование инициативных групп по организации сельскохозяйственных обслуживающих кооперативов различного профиля, их информационно-консультационное сопровождение;

- подбор специалистов для управления и организации деятельности сельскохозяйственных обслуживающих кооперативов разного профиля и их обучение.

Очень важным при выборе модели объединения является установление интегратора, экономика которого должна выдержать «груз» возможных бесприбыльных участников интеграционной структуры. После этого выбирается наиболее отвечающая интересам большинства участников организационно-правовая форма хозяйствования интеграционного формирования, которая будет зависеть от периода социально-экономического развития, периодов и моделей рынка. При этом надо учесть два момента: основой выбора той или иной модели интеграции социально-экономического развития; в перспективе, постепенно и поэтапно, развитие интеграционных процессов приобретет черты кооперативно-корпоративной модели, которая используется в большинстве развитых цивилизованных стран.

Исходя из результатов проведенного исследования, целесообразным в качестве интеграционного объединения создать низовое (районное) кооперативное объединение. Целью его создания является повышение адаптационных возможностей и устойчивости развития всех структурных составляющих, а также обеспечение паритетного соотношения цен в молочном подкомплексе.

Устойчивое развитие такого объединения обусловлена, прежде всего, основными принципами его организации: добровольностью вступления и равноправием партнеров, демократией в управлении, правом распоряжаться полученными доходами, хозяйственной самостоятельностью. Вертикальный кооператив создается на средства учредителей и банковские кредиты, а в дальнейшем переходит на самокупаемость и самофинансирование. Между структурными подразделениями кооперативного объединения отношения будут выстраиваться на долгосрочных и регулярно возобновляемых контрактах. За нарушение условий контракта установлены жесткие и неотвратимые санкции. При нарушении условий договора кооперативом (например, несвоевременный вывоз сырья из хозяйства, несоблюдение сроков поставки средств производства и т.п.) предусмотрен штраф в пользу тон не только причиненных убытков, но и упущенной выгоды [69].

Разнообразие форм и методов кооперирования подчеркивает целесообразность функционирования всех форм кооперативного предпринимательства в системе АПК. Исследование теоретических позиций становления и развития кооперации дает возможность на основные наиболее правильные направления, позволит разработать концептуальные основы развития кооперации, адаптированные к новым условиям хозяйствования.

В сложившихся экономических условиях магистральным направлением стабилизации сельского хозяйства является агропромышленная интеграция - процесс соединения сельского хозяйства и промышленности в определенных организационно-экономических структурах. Поэтому автором предлагается уточнение понятия организационно-экономических отношений в интегрированных агропромышленных формированиях. Организационно-экономические отношения в интегрированных агропромышленных формированиях в авторской трактовке представляют собой такие отношения, которые заключаются в создании и регулировании организационного построения и экономических связей участников интеграции на взаимовыгодных условиях с целью обоснования социально-экономического эффекта функционирования интегрированных формирований.

Именно интегрированная система сможет обеспечить организационное единство всего технологического процесса производства продукции: производство сельскохозяйственного сырья, переработка его в объединении и реализация продукции через его торговую сеть. Кроме того, объем произведенной сельскохозяйственной продукции должен обеспечить загрузку производственных мощностей перерабатывающих предприятий, а вырабатываемая продовольственная продукция должна соответствовать необходимому ассортиментному набору предприятий торговли. Добиться подобной оптимизации можно путем регулирования и координации деятельности участников интеграции, всей технологической цепочки в интересах достижения высокого совместного результата [70].

Экономическую основу функционирования интегрированных структур составляет совокупность приемов и способов косвенного воздействия на интересы предприятий-участников, к ним относятся ценообразование, налогообложение, планирование и прогнозирование, кредитование, страхование, материальное стимулирование и другие. С их помощью должен обеспечиваться эквивалентный обмен между сельским хозяйством и другими отраслями экономики и создаваться условия для расширенного воспроизводства во всех отраслях агропромышленного комплекса, но не без участия государственных органов управления.

Интегрированные структуры, как хозяйствующие субъекты, должны не только объединять, взаимосвязанные этапы производства, переработки, хранения и реализации продукции на взаимовыгодных условиях, но и повышать социально-экономическое благополучие участников интеграции посредством сокращения безработицы на селе, привлечения инвестиций в аграрный сектор, повышения занятости и предоставлением определенной степени социальной защиты работникам объединений.

В ходе исследования проблем интегрирования сельскохозяйственных предприятий выявлено, что участие в агропромышленном формировании накладывает дополнительную ответственность, поскольку финансово-экономические трудности одной организации могут в той или иной мере затронуть остальных. Поэтому предлагается при создании агропромышленного объединения, а также при выявлении проблем уже функционирующего

интегрированного формирования проводить системный анализ. В этих целях рекомендуем провести комплексную рейтинговую оценку производственно-финансовых результатов деятельности предприятий.

Как показывают проведенные исследования, развитие процессов интегрирования сопутствует совершенствованию организационно-экономических отношений. Об этом свидетельствует анализ уровня использования производственно-ресурсного потенциала, который служит характеристикой фактора организации производства и труда, отношения коллектива к работе, отражая этим субъективный вклад последнего в производство продукции и, таким образом, полностью отражая влияние организационно-экономических отношений на производственно-хозяйственную деятельность предприятия.

Методика оценки производственно-ресурсного потенциала предприятий в до интеграционный периоды, основанная на расчете производственных функций, позволяет определить эффект от изменения организационно-экономических связей хозяйствующих субъектов интегрированного формирования.

Сравнение показателей валовой продукции и производственного потенциала интеграционного периода и их прогнозных значений при условии сохранения тенденции развития, как и в предшествующий интеграции период, дает следующие результаты: эффективность организационно-экономических отношений напрямую зависит от числа вовлекаемых в интегрированное формирование хозяйств и от продолжительности их функционирования в его составе.

Проведенные исследования функционирования агропромышленных формирований позволили заметить, что развитие организационно-экономических отношений и получение положительных результатов от интеграционной деятельности достигается за счет укрупнения производства, централизации управления, координации и сбалансированности всех этапов воспроизводственного процесса- от производства до реализации продукции, рационального использования материальных, финансовых и трудовых ресурсов, устранения потерь, повышения качества продукции, ликвидации посреднических звеньев между сельским хозяйством, промышленностью и конечными потребителями. Решение этих проблем позволит современным интегрированным формированиям выйти на качественно новый уровень эффективности функционирования, что приведет к их дальнейшему устойчивому развитию.

1.3 Зарубежный опыт развития интеграционных процессов в АПК

Специфика агропромышленной интеграции зарубежных стран заключается в том, что в большинстве случаев ее объектом является сельское хозяйство, а прямым или косвенным ее инициатором и координатором - несельскохозяйственные фирмы.

К основным факторам, способствующим развитию агропромышленной интеграции, в развитых странах относят усиление государственного регулирования отраслей АПК, накопление и концентрацию капитала в них, а также повышение значимости в конечной продукции АПК несельскохозяйственных отраслей.

Контрактная система взаимоотношений при реализации сельскохозяйственной продукции особенно развита в Великобритании и Италии. Продажа сырья перерабатывающим фирмам по контракту представляет собой форму вертикальной интеграции, которая играет особенно важную роль в производстве и сбыте фруктов и овощей для консервирования и замораживания. Преимущества заключаемых контрактов для фермеров состоят в основном в гарантированном сбыте и установлении гарантированной цены, а также в получении кредитов и технической помощи. Преимущества переработчиков при подобной системе заключаются в гарантированных поставках продукции фермерами [71].

Отличительной особенностью формирования интеграционных агропромышленных связей в странах Северной Европы (Швеции, Дании, Норвегии, Финляндии), по сравнению с другими развитыми странами, является преобладающее участие в этом процессе сельскохозяйственных кооперативов, объединения которых относятся ко второй модели агропромышленных формирований. Они выступают инициаторами стабильных связей между сельским хозяйством и другими отраслями экономики, играют важную роль в переработке, сбыте сельскохозяйственной продукции, производственном обслуживании фермеров, имея широкую сеть своих перерабатывающих, сбытовых и обслуживающих предприятий. Через систему сельскохозяйственных кооперативов реализуется до 80% продукции фермеров. Кооперативные объединения обеспечивают свыше половины (до 60-70% в Швеции, Норвегии и Финляндии, до 50% в Дании) поставок средств производства для сельского хозяйства.

В Финляндии через кооперативы реализуется до 90% всего товарного молока. В Швеции и Норвегии кооперативы осуществляют до 100% переработки и сбыта молока, до 90% - убоя и переработки скота, около 80% - сбыта зерна, яиц и другой продукции. В Швеции на долю кооперативных предприятий приходится до 70-80%) производства продукции пищевой промышленности.

Во Франции интеграционный процесс охватывает, в первую очередь, отрасли, относящиеся к продовольственной системе, т. е. сельское хозяйство, пищевую промышленность и сферу реализации продовольствия. Отличительной особенностью развития интеграционных процессов этой страны является значительная степень государственного регулирования и иного вмешательства в них государственных органов. Наблюдаются случаи, когда именно государственные структуры становились инициаторами установления определенных интеграционных связей [72, 73, 74].

Однако интеграцией сельского хозяйства и производством продовольственных товаров занимаются крупные несельскохозяйственные

фирмы, которые производят более половины всей продовольственной продукции страны. Большое значение имеют компании супермаркетов и магазинов.

В Германии и Италии агропромышленную интеграцию определяют кооперативы по производству кормов, семян, поставке сельскому хозяйству техники и химикатов. Однако в производстве сельскохозяйственных машин лидируют промышленные компании: в Германии – «Deutz» и «Fendt», в Италии – «Fiat» и «SAME». К началу 90-х гг. на внутреннем рынке Германии, на долю трех фирм приходилось свыше 70 % крахмала. По производству 80 % маргарина и близких к нему продуктов, а также 60% сахара ведущими считались также три фирмы. В Италии на три фирмы приходится более 80 % продаж свежемороженых продуктов, детского питания, крупяных завтраков. Около 80 %) всего растворимого кофе реализует одна фирма – «Nestle» [75].

Ведущая роль в агропромышленной интеграции США принадлежит пищевой промышленности, причем отмечается ее значительная концентрация. Так, на долю 8 крупнейших компаний США приходится в общем объеме производства по мясоконсервной промышленности 38 %, сыроваренной -51%, молочной (без консервирования) – 30 %, мукомольной – 46 %, крупяной - 97%, свеклосахарной – 96 %, производству соевого масла – 70 %.

Важное место в интеграционном процессе США занимают сельскохозяйственное машиностроение, поскольку в настоящее время до 50-60% капитала фермеров приходится на машины и оборудование, а также фирмы, специализирующиеся на индустриальном производстве элитных семян, племенного скота и птицы. Определенную роль в формировании интеграционных связей играют компании, производящие минеральные удобрения. Исключительную активность проявляют фирмы комбикормовой промышленности.

В интеграционных процессах США участвуют также снабженческо-сбытовые фирмы - крупные промышленные монополии с собственной дилерской сетью, фермерские снабженческие кооперативы, дилерские компании. Важное место в агробизнесе США занимает торговля продовольственными товарами, наблюдается концентрация оптовой торговли в наиболее крупных фирмах. Так, одна из солиднейших торговых компаний «Грейт Атлантик энд Пэсик» имеет более 3,5 тыс. магазинов в 33 штатах США, около 40 различных заводов по переработке продовольствия, закупочные конторы и склады [76].

В Японии так же, как и в других, индустриально развитых странах, процессы агропромышленной интеграции являются неотъемлемой частью развития экономики. Однако в Японии данный процесс начался позднее, что в определенной степени связано с ее историческим развитием. Если в США, Канаде, Англии к индустриализации сельского хозяйства приступили во второй половине 30-х гг., в странах Западной и Северной Европы - Дании, Швеции, Нидерландах, Германии, Франции - в первой половине 50-х гг., то в Японии переход к машинной стадии производства в сельском хозяйстве и развитию интеграционных процессов можно отнести лишь к концу 60-х - началу 70-х гг..

Значительную роль в осуществлении вертикальной интеграции в Японии играют кооперативные организации. Сельскохозяйственные кооперативы занимаются в основном снабжением сельских товаропроизводителей средствами производства и сбытом продукции (специализированные), кредитованием (комплексные), социально-бытовым и медицинским обслуживанием населения, переработкой сельхозпродукции и т. д. Торгово-промышленные компании зачастую заключают контракты с кооперативными организациями, а те - с крестьянскими хозяйствами сроком от 1 до 6 лет [77].

В странах Восточной Европы, находящихся на стадии перехода к рыночным отношениям, также происходят процессы развития агропромышленной интеграции нового типа. Наибольшее значение для поддержания вертикальной интеграции здесь придается холдингам, которые могут брать на себя решение вопросов эффективного использования бывшего коллективного, государственного имущества, а также экономических и финансовых проблем. Основными интеграторами в этих странах исторически являются предприятия перерабатывающей промышленности.

Важным направлением неформальной многоотраслевой финансово-промышленной интеграции в российской экономике в период после окончания массовой приватизации является развитие холдинговых структур.

Под холдингом понимают корпорацию, компанию, головное предприятие, управляющие деятельностью или контролирующие деятельность других предприятий, компаний. Первые холдинги были созданы за рубежом еще в начале XX в. и в большинстве стран находят четкое законодательное закрепление.

В зарубежной практике холдинговая компания занимает ведущее положение благодаря тому, что она обладает основным пакетом акций контролируемых ею организаций. При этом сама холдинговая компания может не владеть собственным производственным потенциалом и не заниматься производственной или коммерческой деятельностью [78].

В российской экономике правовой статус, процесс создания и функционирования холдинговых компаний до сих пор четко не определены на законодательном уровне. В связи с этим в российской юридической теории часто встречается определение, которое содержится во Временном положении о холдинговых компаниях, создаваемых при преобразовании государственных предприятий в акционерные общества, утвержденном Указом Президента РФ от 16 ноября 1992 г. № 1392. Согласно п. 1.1 Временного положения холдинговой компанией является предприятие, независимо от его организационно - правовой формы, в состав активов, которого входят контрольные пакеты акций других предприятий. Под контрольным пакетом акций понимается любая форма участия в капитале предприятия, которая обеспечивает безусловное право принятия или отклонения определенных решений на общем собрании его участников (акционеров, пайщиков) и в его органах управления [79].

Экономический смысл холдингов заключается не столько в фактическом удержании головной компанией крупного пакета акций дочерних компаний, сколько в осуществлении управления и контроля над другими компаниями.

Согласно некоторым зарубежным источникам холдингом также является головная или материнская компания, которая контролирует другие компании посредством удержания их акций, или компания, деятельность которой сводится к владению долями в других компаниях и осуществлению управления ими.

В некоторых источниках в основу понятия «холдинг» ставят только второй критерий, согласно которому холдингом признается компания, выполняющая функции координации и управления одной и более компаниями. Эти функции холдинговая компания может выполнять как в силу ее участия в уставном капитале других компаний, так и в силу особых договорных отношений между компаниями. Об этом свидетельствуют и немецкое законодательство, и практика, согласно которым концерн (холдинг) образуется тогда, когда доминирующая и доминируемая компании находятся под единым управлением [80].

Таким образом, холдинг имеет место тогда, когда одна компания (дочерняя) зависит от другой (основной), которая выполняет по отношению к ней контрольные и управленческие функции, что складывается либо в силу участия одной компании в уставном капитале другой, либо в силу особых контрактных положений между компаниями вне зависимости от того, называют ли компании себя холдингами или нет. Компании, не имеющие капитала, не могут стать холдингами, например, это ассоциации и некоммерческие общественные объединения.

Среди целей создания холдингов можно выделить следующие:

- консолидация различных предприятий и организаций в отношении налогов;
- создание дополнительных производственных мощностей в результате слияния компаний;
- проникновение через посредничество холдинговых компаний в производство и сбыт различных товаров;
- ускорение процесса диверсификации.

Холдинговые компании могут быть созданы в любой форме, допускаемой законодательством той страны, в которой они зарегистрированы. Наиболее распространенными организационно-правовыми формами являются акционерные общества, общества с ограниченной ответственностью, единоличные компании (характерны для экономики зарубежных стран), государственные организации.

Холдинги (холдинговые компании) можно разделить на виды по определенным признакам.

Во-первых, по признаку собственности различают частные и государственные холдинги. Холдинги, учредители (акционеры, участники) которого частные лица (юридические и физические), являются частными холдингами.

Холдинги, большая доля уставного капитала которых находится в собственности государства, являются государственными холдингами.

Во-вторых, по характеру участия материнской компании в управлении и коммерческой деятельности выделяют холдинги "чистые" и "смешанные". "Чистый" холдинг имеет место, когда материнская компания напрямую не ведет какой-либо коммерческой или производственной деятельности, лишь осуществляет контроль и управление другими компаниями, в которых она принимает участие. Другими словами, холдинговая компания ведет коммерческую деятельность через дочерние компании, которые являются в данном случае производственными компаниями.

"Смешанный" холдинг имеет место, когда материнская компания наряду с осуществлением функций контроля и управления другими компаниями непосредственно вовлечена в коммерческую и производственную деятельность. "Смешанным" холдингом может стать любая производственная компания, которая приобретает акции (доли) других компаний и начинает осуществлять по отношению к ним контрольные функции.

Большинство холдингов зарубежных стран являются "чистыми", т. е. они занимаются непосредственно лишь контролированием дочерних компаний, акции (доли), которых они удерживают. "Чистый" холдинг может стать смешанным, если начнет напрямую заниматься коммерческой деятельностью.

Различают также холдинги, созданные по закону, холдинги, созданные по факту, и холдинги, созданные по контракту. В случае, если одна компания имеет в уставном капитале другой компании заведомо преобладающее участие (50% и одна акция или 51% долей участия и более), то это дает ей в силу закона решающий голос в управлении делами, вне зависимости от других обстоятельств, как, например, перераспределение акций (долей) между другими акционерами (участниками). Такая компания является холдингом, созданным по закону [81].

Если акционер владеет пакетом акций, который превышает количество акций, имеющих у любого из других акционеров (в некоторых компаниях с большим количеством акционеров в целях осуществления контроля над ними может оказаться достаточным и 5-10% акций), это позволяет ему влиять на решения компании и, таким образом, контролировать ее деятельность. Такие холдинги считаются холдингами, созданными по факту.

"Холдинги по контракту" впервые были созданы в Германии и заимствованы другими странами и, в частности, Россией. Холдинги, созданные по контракту, или концерны - это объединения, создаваемые путем заключения контракта о подчинении одной компании другой или о контроле одной компании другой, согласно которому доминирующая компания имеет право давать обязательные к исполнению инструкции (указания) административным органам другой компании, что дает ей фактически право контролировать деятельность другой компании. Например, в Германии такой контракт регистрируется в Торговом реестре этой страны.

Создание холдингов имеет определенные преимущества для производителей и продавцов товаров:

- ликвидация разрушительной конкуренции;
- контроль над ценами;

- объединение технического опыта;
- экономичное распределение продукции;
- повышение эффективности управления;
- контроль над поставками сырья;
- концентрация продукции, позволяющая получать максимальную отдачу при минимальных затратах;
- использование эффекта масштаба.

Среди интегрированных структур необходимо выделить финансово-промышленные группы, представляющие совокупность юридических лиц, действующих как основное и дочерние общества либо полностью или частично объединивших свои материальные и нематериальные активы (система участия) на основе договора о создании финансово-промышленной группы 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 [82].

Участниками финансово-промышленной группы признаются юридические лица, подписавшие договор о создании финансово-промышленной группы и учрежденная ими центральная компания финансово-промышленной группы либо основное и дочерние общества, образующие финансово-промышленную группу.

В состав финансово-промышленной группы могут входить коммерческие и некоммерческие организации, в том числе и иностранные, за исключением общественных и религиозных организаций (объединений). Участие более чем в одной финансово-промышленной группе не допускается. Среди участников финансово-промышленной группы обязательно наличие организаций, действующих в сфере производства товаров и услуг, а также банков или иных кредитных организаций. Государственные и муниципальные унитарные предприятия могут быть участниками финансово-промышленной группы в порядке и на условиях, определяемых собственником их имущества. Дочерние хозяйственные общества и предприятия могут входить в состав финансово-промышленной группы только вместе со своим основным обществом (унитарным предприятием-учредителем). В состав участников финансово-промышленной группы могут входить инвестиционные институты, негосударственные пенсионные и иные фонды, страховые организации, участие которых обусловлено их ролью в обеспечении инвестиционного процесса в финансово-промышленной группе [83].

2 Анализ современного состояния сельскохозяйственного производства в Павлодарской области

2.1 Современное состояние сельскохозяйственного производства

Павлодарская область является крупным промышленным регионом страны с развитым сельским хозяйством.

Павлодарская область представлена 10 районами, 408 аулами, 169 сельскими округами, 3 городами и 4 поселками.

Богатые природные условия в области позволяют возделывать зерновые и зернобобовые, масличные культуры, выращивать овощи и картофель, развивать животноводство.

Область производит 2,2% зерна, 6,4 - овощей и картофеля, 11 -растительного масла, 2,5% животного масла от объема по Республике Казахстан значительную долю молока, шерсти, мяса. Область экспортирует за свои пределы зерно, молочную и мясную продукцию, масло подсолнечное.

В последние годы здесь, как и по всей республике, наблюдается тенденция устойчивости производства продукции аграрного сектора. Стоимость валовой продукции отрасли за последние шесть лет (с 2001 по 2008 гг.) выросла в 2,2 раза и составила в 2008 году 53,8 млрд. тенге (удельный вес в объеме Казахстана -3,9%), в том числе продукции растениеводства -21,2 млрд. тенге (3,4%) и животноводства 32,8 млрд. тенге (5,3%)

По сравнению со среднереспубликанским уровнем здесь значительно выше и производство сельхозпродукции, кроме зерна, на одного жителя области. В 2008 г. его производилось 475 кг (по республике - 1100), картофеля, соответственно, 223 кг (157), молока - 458 кг (297), мяса в убойном весе - 54 кг (53) и яиц - 170 штук (165).

Все это свидетельствует о том, что по сравнению со многими другими регионами страны и агропромышленный сектор позволяет не только обеспечить население области основными продуктами питания, но и реализовывать их в другие регионы республики.

В Павлодарской области определилась следующая специализация сельского хозяйства: пшеница озимая рожь и другие культуры получили развитие в Иртышском, Железинском, большей части Актогайского, Качирского, Успенского и Щербактинского районов; гречиха – Качирском, Успенском, Щербактинском и Павлодарском районах; картофель, овощи и садоводство – вокруг городов Павлодара, Аксу, Экибастуза, Павлодарском районе; бахчи – в основном в Лебяжинском районе.

Основными направлениями развития отраслей являются: использование зональных преимуществ региона (обширные пастбищные угодья, наличие уникальной поймы и водоисточников); привлечение научных достижений и мирового опыта.

С учетом природно-климатических и географических факторов сформировалась следующая специализация по животноводству: молочное скотоводство- вокруг трех городов области в радиусе 80-100 км (трех городов, Павлодарский, частично Качирский, Щербактинский и Успенский районы), в остальных районах молочное скотоводство развивается в пределах необходимых для собственного обеспечения молоком и молочной продукцией, приоритетные породы скота –симментальская и красно-степная порода;

мясное скотоводство – сельскохозяйственные зоны г. Экибастуза, Баянаульский, Актогайский, Лебяжинский, Майский, частично Железинский, Иртышский, Успенский и Щербактинский районы, приоритетное разведение казахской белоголовой, аулиекульской и гефорд породы;

овцеводство - Майский, Лебяжинский, Баянаульский, сельхоз зоны г. Экибастуза и в других районах области, приоритет - мясосальное направление эдильбаевской и казахской курдючной пород овец и овец полугрубошерстного направления породы Байс;

свиноводство – сосредоточено в зерносеющих районах Иртышского, Железинского, частично Качирского, Успенского, Щербактинского районов и сельхоззонах гг. Аксу и Павлодар, приоритетной породой является белая русская.

табунное коневодство развивается в районах круглогодичного пастбищного содержания (Майский, Баянаульский районы), приоритет – казахская порода типа Джабе;

птицеводство – промышленное птицеводство яичного направления в сельхоззонах г. Аксу и Щербактинском районе и птицефермы в зерносеющих районах.

В Павлодарской области функционируют 3802 - сельхозформирования, в том числе 158 – сельскохозяйственных предприятий, в том числе 5 - сельскохозяйственных производственных кооперативов, 113 - товариществ с ограниченной ответственностью, 1- акционерное общество, 1 - госпредприятие, 3644- крестьянских (фермерских) хозяйства, которые представлены в таблице 2.1.

Таблица 2.1 – Сельскохозяйственные предприятия и крестьянские (фермерские) хозяйства в Павлодарской области

Форма хозяйствования	2010 год	2012 год	2013 год
	кол-во	кол-во	кол-во
Всего сельхозформирований	3265	3971	3802
в т.ч. сельхозпредприятий	219	219	158
из них:			
госпредприятия	2	4	1
хозяйственные товарищества	133	158	113
акционерные общества	4	4	1
производственные кооперативы	5	7	5
крестьянские (фермерские) хозяйства	3046	3752	3644
Примечание – Составлено автором на основе [23].			

Как видно из таблицы 2.1, за последние годы наблюдается тенденция уменьшения численности сельхозпредприятий (хозяйственных товариществ, акционерных обществ и государственных предприятий), и увеличения крестьянских (фермерских) хозяйств.

Наблюдается увеличение площадей сельскохозяйственных угодий с 399 тыс. га до 435 тыс. га, находящихся в пользовании сельхозпредприятий.

Крестьянские хозяйства также по размеру земельных угодий являются мелкими. Здесь на 1 хозяйство приходится в среднем по области 3685 га пашни с колебаниями от 50 до 5000 га.

Такое состояние земельных угодий не позволяет их использовать эффективно, в том числе пашня в среднем 1829 га с колебаниями от 50 га до 1000 га.

В результате не соблюдения научно обоснованной технологии (не внедряются севообороты) площадь внесения минеральных удобрений по области составила 9 тыс. га, внесено 1,4 ц/га; органических удобрений – соответственно 1 тыс. га и 23,1 тыс. ц.

Поэтому низкой остается урожайность зерновых культур (3,7 ц/га), подсолнечника – 1,5 ц/га.

Анализ показывает, что при выращивании ячменя в сухостепной зоне Павлодарской области по традиционной технологии урожайность составила в 2008 году 9 ц/га, себестоимость 1 ц 2344 тенге; при минимальной технологии урожайность – 11 ц/га, себестоимость – 1811 тенге; при нулевой технологии урожайность составила 12 ц/га, себестоимость- 1222 тенге.

Следовательно, самая эффективная технология нулевая для выращивания ячменя: урожайность превышает традиционную технологию на 33,3%, минимальную – на 8,7%; себестоимость - соответственно ниже на 47,9 и 32,5%.

Высокая энергоемкость производства определяется природно-климатическими особенностями сельского хозяйства Павлодарской области, его значительными посевными площадями и низкой урожайностью, а также плохим состоянием технической базы, инфраструктуры, слабым техническим прогрессом.

Обеспеченность сельхозтехникой низкая: зерноуборочными комбайнами – на 62,5%, тракторами – на 60,5%. Более 80% сельхозтехники по срокам эксплуатации выработали свой ресурс: срок эксплуатации тракторов свыше 10 лет составил 93%, посевной техники -90%, зерноуборочных комбайнов – 74%, жаток – 83%.

Поэтому высокий уровень физического износа не позволяет производить высококачественную продукцию, отвечающую международным стандартам качества.

Лизинг является одним из наиболее эффективных финансовых инструментов, позволяющим отечественным сельхозтоваропроизводителям приобретать и обновлять свои основные фонды, повышать конкурентоспособность выпускаемой продукции, снижать налоговые и оперативные издержки.

Структура посевных площадей и валовое производство основных видов растениеводческой продукции по всем категориям хозяйств Павлодарской области представлена в таблице 2.2.

Таблица 2.2 – Структура посевных площадей и валовое производство основных видов растениеводческой продукции по всем категориям хозяйств Павлодарской области (2013 г.)

Показатель	Сельхоз предприятия		Крестьянские хозяйства		Хозяйства населения		Итого	
	тыс. га	%	тыс. га	%	тыс. га	%	тыс. га	%
Посевная площадь, тыс.га								
Всего	440,8	42,2	593,7	56,9	9,0	0,9	1043,5	100
Зерновых и зернобобовых	278,5	43,7	345,0	55,3	0,2	1,0	623,7	100
в том числе: пшеница	192,5	43,1	253,6	56,8	0,1	0,1	446,2	100
Картофель	0,8	7,3	3,4	30,9	6,8	61,8	11	100
Подсолнечник	51,7	30,7	116,3	69,2	0,1	0,1	168,1	100
Овощи	0,1	2,3	2,2	52,3	1,9	45,4	4,2	100
Валовой сбор, тыс. тонн								
Зерно	87,8	47,3	97,8	52,7	-	-	185,6	100
в том числе: пшеница	70,5	8,9	73,7	51,1	-	-	144,2	100
Картофель	10,5	5,8	72,6	39,8	99,3	54,4	182,4	100
Подсолнечник	4,6	48,6	12,7	51,5	-	-	17,3	100
Овощи	1,6	1,7	50,1	52,9	43,0	45,4	94,7	100
Примечание – Составлено автором по данным Департамента статистики Павлодарской области, 2013 г.								

АО «КазАгрофинанс» значительно сократил условия лизинга: снижены ставки вознаграждения с 4 до 2,9 % годовых, сумма авансового платежа уменьшена до 10 %, за лизингополучателями закреплены права в выборе схем сроков выплат ежегодных лизинговых платежей.

На долю АО «КазАгрофинанс» приходится около 78 % всей закупаемой сельскохозяйственной техники по лизингу.

Перспективность лизинга и его производственная функции обуславливаются все возрастающей потребностью сельхозпредприятий в обновлении основных производственных фондов, проведения технического перевооружения и возможного частичного решения задач без первоначальных вложений с гораздо меньшими издержками по сравнению с использованием кредита.

Приобретение высокопроизводительной, энергонасыщенной техники позволило: повысить энергообеспеченность сельхозпроизводства в 2013 году по сравнению с 2010 годом на 20,6 %; засеять 40 % площадей под зерновыми культурами в более короткие агротехнические сроки посевными комплексами, составляющими 5,8 % от общего количества посевной техники; убирать урожай с 45 % площадей находящихся под зерновыми культурами зерноуборочными комбайнами, приобретенными за последние 7 лет и составляющими 25,4 % от общего их количества в области.

Поголовье крупного рогатого скота составляет 359,6 тыс. гол., в том числе коров 149,1 тыс. гол., овец и коз -474, 8 тыс. гол., свиней-95,8 тыс. гол., лошадей – 77,3 тыс. гол., птицы – 1202,5 тыс. гол.

В структуре поголовья крупного рогатого скота удельный вес хозяйств населения составляет 75,5 %, коров – 78,8 %, овец и коз – 68,4 %, свиней – 50,9 %, лошадей – 59,4 %, птицы – 43,9 %. Хозяйства населения производят мяса – 85,1 %, молока – 83,2 %, яйцо- 43,2 %, шерсти – 73,1%, которые представлены в таблице 2.3.

Таблица 2.3 – Поголовье скота и птицы, производство животноводческой продукции по всем категориям хозяйств Павлодарской области

Показатель	Сельхоз предприятия		Крестьянские хозяйства		Хозяйства населения		Итого	
	Поголовье скота, тыс. голов							
Крупный рогатый скот	33,3	9,2	54,9	15,3	271,5	75,5	359,6	100
в том числе коров	10,2	6,8	21,5	14,4	117,4	78,8	149,1	100
Овец и коз	19,3	4,1	131,9	27,8	323,6	68,4	474,8	100
Свиней	42,1	43,9	5,0	5,2	48,7	50,9	95,8	100
Лошадей	7	9,0	24,4	31,6	45,9	59,4	77,3	100
Птицы	666,0	55,4	9,0	0,7	527,5	43,9	1202,5	100
	Производство продукции, тыс. тонн							
Мясо в убойном весе	5,0	1,2	5,5	13,7	29,6	85,1	40,1	100
Молоко	18,7	5,5	38,1	11,3	281,8	83,2	338,6	100
Яйцо млн шт.	76,6	56,4	0,5	0,4	58,5	43,2	135,6	100
Шерсть, тонн	37	4,0	229	22,9	644	73,1	910	100
Примечание – Составлено по данным Департамента статистики Павлодарской области, 2013 г.								

Отрасль животноводства представляет собой мелкотоварное производство, имеющее примитивную и устаревшую технологию производства продукции и изношенную технику. В большинстве сельхозформирований в районах для животных практически отсутствуют запас корма, потребность в концентрированных кормах удовлетворяется не более чем на 30%. В результате низкой остается продуктивность животных, так удой на 1 корову составил 2412 кг, в том числе сельхозтоваропроизводителями – 2653 кг, крестьянскими (фермерскими) хозяйствами – 2212 кг, хозяйствами населения – 2428 кг.

На реализацию и выращивание племенного молодняка животных специализируются 22 хозяйственных субъекта. Несмотря на меры государственной поддержки, удельный вес племенного скота составил: крупного рогатого скота -3,9 %, овец и коз – 1,8 %, свиней – 4,5 %, лошадей – 1,5 %, птицы -7,9 %.

Количество пунктов искусственного осеменения крупного рогатого скота достигло 153, вместе с тем охват маточного поголовья составил 25 %.

Основными недостатками в развитии животноводства являются:

- ухудшение эпизоотической обстановки в регионе;
- недостаток кормов и несбалансированность рациона кормления из-за возникновения неблагоприятных погодных-климатических условий;
- отсутствие в регионе предприятия по производству комбикормов и высокая стоимость ввозимых;
- дороговизна материально-технических ресурсов и сохранение диспаритета цен на сельхозпродукцию и энергоносители;
- недостаточность объемов государственной поддержки отрасли;
- недоступность ресурсов существующих финансовых институтов;
- затруднение ведения целенаправленной селекционно-племенной работы из-за мелкотоварности основных отраслей животноводства;
- низкий уровень механизации трудоемких технологических процессов;
- дефицит квалифицированных специалистов животноводства;
- неразвитость использования маркетинга в АПК и т.д.

Возникает необходимость для развития животноводства:

- своевременного проведения противоэпизоотических мероприятий и оперативного реагирования в случаях вспышек инфекционных заболеваний животных и птицы;
- максимальное использование обширных пастбищ и пойменных угодий;
- открытие предприятия по производству комбикормов и премиксов;
- увеличение объемов господдержки в виде субсидий и льготных кредитов;
- содействие внедрению научных инновационных достижений в сфере селекционно-племенной работы;
- содействие приобретению по лизингу технологического оборудования для животноводства;
- создание специализированных хозяйств по всем видам животных;
- развитие рыночных инфраструктур АПК (сервис-центры, заготовительно-сбытовая сеть, оптовые рынки).

Высокая стоимость оборотных средств для производства сельскохозяйственной продукции (семена, горюче-смазочные материалы, запасные части, несоблюдение агротехнологии и научно обоснованные севообороты, снижение плодородия почв, низкие темпы внедрения новых адаптированных сортов и пород, слабая техническая оснащенность, низкий уровень механизации выполнения основных производственных процессов, примитивные технологии, основанные на использовании ручного труда, слабая кормовая база не позволяют вести сельскохозяйственное производство высокими темпами).

Как показали исследования, современное состояние сельского хозяйства с продовольственной точки зрения характеризуется растущим разрывом в технологии, региональных различиях, темпах и тенденциях развития. Ряд макроэкономических факторов, таких, как: проводимая ценовая, кредитная и инвестиционная политика, неурегулированный рост цен, особенно на энергоносители, удобрения и средства защиты растений и животных, государственная незащищенность сельскохозяйственных товаропроизводителей

не позволило еще достигнуть производства отдельных видов продукции до дореформенного периода (таблица 2.4). Так, производство мяса в 2013 г. составило к объему 2010 г. 81 %, молока – 82 %, яйцо – 51,2 %, шерсть – 16,3 %.

Низкой остается окупаемость производства сельскохозяйственной продукции.

Таблица 2.4 – Динамика производства основных видов сельхозпродукции во всех категориях хозяйств Павлодарской области

Наименование продукции	2008 г.	2009г.	2010г.	2011г.	2012 г.	2013 г.
Зерно (в весе после доработки), тыс. тонн	881,3	217,0	286,6	354,6	514,8	185,6
Картофель, тыс. тонн	198,8	85,1	207,6	167,2	186,6	182,4
Овощи, тыс. тонн	76,2	39,0	91,4	74,7	91,1	94,7
Семена подсолнечника, тыс. тонн	10,6	8,6	29,1	31,8	27,3	17,3
Скот и птица (в живом весе), тыс. тонн	90,6	57,7	66,7	67,6	73,3	73,4
Молоко, тыс. тонн	412,4	237,5	339,3	343,0	343,4	338,2
Яйца, млн шт.	263,5	65,5	120,6	128,1	125,2	135,0
Шерсть, тонн	5613	616	848	874	907	917
Примечание – Подготовлено по данным Департамента по статистике Павлодарской области, 2008-2013 гг.						

Значительное влияние на повышение себестоимости сельхозпродукции оказал диспаритет цен на промышленную продукцию и услуги для села. Темпы роста индекса цен на 2010-2013 гг. составили на тракторы, машины и оборудование сельскохозяйственного назначения 12,9 %, энергоресурсы – на 24,5 %, горюче-смазочные материалы – 31,7 %, удобрения – 12,1%, услуги -24,4 %.

Повышение цен на энергоносители стало в 3-5 раз больше изменения цен на сельхозтехнику и минеральные удобрения. Для рынка сельхозмашин и тракторов также характерен постоянный рост цен, что обусловлено сохраняющейся монополией в их производстве и полным резервом хозяйственных связей. В результате повышения цен на материально-технические ресурсы, услуги сельскому хозяйству области наблюдается постоянный рост себестоимости единицы: так себестоимость зерна в 2013 году возросла по сравнению с 2010 годом в 2,7 раза, картофеля – 2,8 раза, подсолнечника – 3,2 раза, овощей – 2,6 раза, мяса крупного рогатого скота – 1,8 раза, мясо овец – 1,7 раза, мяса свиней – 1,3 раза, молока – 1,9 раза, яйцо – 1,7 раза. С учетом спроса, качества сельхозпродукции и повышения её конкурентоспособности возрастают цены на единицу: рост по зерну за рассматриваемый период составил 2,2 раза, картофелю -2,9 раза, подсолнечнику – 1,9 раза, овощей – 2,7 раза, мясо крупного рогатого скота -1,9 раза, мясо овец – 1,7 раза, мясо свиней -1,9 раза, молока – 2 раза, яйцо – 2,1 раза, которые представлены в таблице 2.5.

Таблица 2.5 – Динамика себестоимости и цен на основные виды сельскохозяйственной продукции сельхозпредприятий Павлодарской области (тенге)

Вид продукции	2009 г.	2010 г.	2011г.	2012.	2013
Зерно					
себестоимость	955	1028	1148	1390	2549
цена	1314	1410	1355	1900	2898
Картофель					
себестоимость	1402	1305	1928	9726	3966
цена	1452	1322	1876	2768	4168
Подсолнечник					
себестоимость	1508	1702	1626	2466	4831
цена	2615	2679	2259	3186	4952
Овощи					
себестоимость	1452	1267	1059	1676	3835
цена	1545	1370	1115	1755	4169
Мясо крупного рогатого скота					
себестоимость	9711	12196	12473	13795	17148
цена	10012	13208	13533	16071	18997
Мясо овец					
себестоимость	9518	13643	14470	17639	16753
цена	10812	13698	15410	19456	18311
Мясо свиней					
себестоимость	12160	54301	26713	24167	16050
цена	11710	28346	18752	21129	22630
Молоко					
себестоимость	1543	1840	1835	2225	2963
цена	2159	2883	2736	3188	4246
Яйцо					
себестоимость	5077	5128	4846	8830	8774
цена	3930	4718	6077	10437	8423
Примечание – Подготовлено по данным Департамента статистики по Павлодарской области, 2014 г.					

Анализ показывает, что из-за опережающего роста цен на материально-технические ресурсы и услуги, следовательно, диспаритета цен по отношению к ценам на сельхозпродукцию уровень рентабельности (окупаемости) снизился: по зерну – на 63,6%, подсолнечнику – 29,4 раза и в целом по растениеводству – 3,2 раза; возрос по мясу крупного рогатого скота – в 5,7 раза, молоку – на 8,5% и по животноводству (с убытка – 5,3% до прибыльности 10,4%) и всей реализованной продукции – сократился – на 14,5%, которые представлены в таблице 2.6.

Таблица 2.6 – Динамика уровня рентабельности (убыточности) основных видов сельскохозяйственной продукции сельхозпредприятий Павлодарской области (%)

Вид продукции	Год				
	2009	2010	2011	2012	2013
Зерно	37,6	37,2	18,0	36,7	13,7
Картофель	3,6	1,3	-2,7	22,5	5,1
Подсолнечник	73,4	57,4	38,9	29,2	2,5
Овощи	6,4	8,1	5,3	4,7	8,7
По растениеводству	40,9	36,4	16,4	34,0	13
Мясо крупного рогатого скота	3,1	8,3	8,5	16,5	17,8
Мясо овец	13,6	0,4	6,5	10,3	9,3
Мясо свиней	-3,7	-47,8	-29,8	-12,6	41
Мясо птицы	-54,6	-63,8	-55,5	-67,4	-71,5
Молоко	39,9	56,7	49,1	43,3	43,3
Яйцо	-22,6	-8,0	25,4	18,2	-4,1
Шерсть	8,6	16,5	2,2	2,0	-6,1
По животноводству	-5,3	-4,9	8,5	8,7	10,4
Всего по сельскому хозяйству	13,8	9,0	12	22,2	11,8
Примечание – Подготовлено по данным Департамент статистики по Павлодарской области, 2014 г.					

Удельный вес убыточных сельхозпредприятий в 2009 году составил 28,8%, 2010 году – 33,3%, 2011 году – 23,3%, 2012 году – 17,3%, 2013 году – 39,4%.

Чистый результат (прибыль) составил в 2009 году – 320,2 млн. тенге, в том числе на одно сельхозпредприятие – 2,4 млн. тенге, в 2010 году – 254,4 млн. тенге и 2,1 млн. тенге, в 2011 году – 647,5 млн. тенге и 5,6 млн. тенге, в 2012 году – 945,2 млн. тенге и 8,6 млн. тенге, в 2013 году – 780,7 млн. тенге и 7,2 млн. тенге. Размер такой прибыли не позволяет вести расширенное воспроизводство.

В сельскохозяйственном производстве внедрено льготное налогообложение: крестьянские (фермерские) хозяйства выплачивают единый земельный налог, определяемый из расчета 0,1% от стоимости земельного участка, сельхозтоваропроизводители со статусом юридического лица выплачивают патент в размере 30% от суммы всех налогов.

В Павлодарской области в 2013 году по патенту работало 58,1% сельхозпредприятий, удельный вес их в общем объеме выплаченных налогов составил 66,8%; в среднем на одно предприятие, которое работало по патенту, составило 2570 тыс. тенге, по общеустановленному налоговому режиму 576 тыс. тенге.

Удельный вес крестьянских (фермерских) хозяйств, которые выплачивают единый земельный налог, в общем объеме составил 74%, в общем объеме – 92,2%; выплачено на одно хозяйство -13,8 тыс. тенге, а по общеустановленному налоговому режиму – 1,8 тыс. тенге.

Налоги и налоговые платежи выплачивают только сельхозпредприятия и крестьянские (фермерские) хозяйства.

При этом налоговая нагрузка на сельхозпредприятие (налоги в валовой продукции) составило только 4%, крестьянским (фермерским) хозяйствам -1 %.

Следует отметить, что налоговая нагрузка на сельхозтоваропроизводителей, составляющая в области 2,0%, самая низкая по Казахстану и в других странах (как например, Германия-22%, Китае- 17,5%)[84].

Страхование способствует восстановлению и развитию производительных сил, сокращает непредвиденные расходы государства, снижает действие инфляционного фактора, специализирующего соотношение спроса и предложения товаров и услуг.

Законом Республики Казахстан «Об обязательном страховании в растениеводстве» (2010 г.) определен страховой тариф премий для Павлодарской области -5,83%, масличных -5,95%, который определяется от норматива затрат на 1 га посева при упрощенной и научно обоснованной технологии в зависимости от природно-хозяйственных зон выращивания сельхозкультур, страховые выплаты определяются нанесенным убытком с участием государства [85].

Для Павлодарской области при определении обязательного страхования выделены II зона степная и III зона сухостепная. Нормативы на 1 га посева определены по всем статьям затрат и трем статьям затрат (заработная плата, горюче-смазочные материалы и семена) по упрощенной и научно обоснованной технологии.

Анализ показывает, что страховые премии сельхозтоваропроизводителями выплачиваются страховым компаниям, исходя из трех статей затрат (зарплата, горюче-смазочные материалы и семена) [86].

Следует отметить, что применение нормативов затрат на 1 га посевов по 10 природно-хозяйственным зонам не отражают их особенностей по возделыванию сельхозкультур и представляют собой усредненные затраты на производство, не отражающие особенности каждого сельхозформирования (обеспеченность трудовыми и материально-техническими ресурсами и т.д.), что ставит в одинаковые условия при страховании различных культур.

При определении нормативов затрат не учитываются затраты на уборку урожая (около 30% всех затрат) [87, 88].

С появлением финансового инструмента – зерновой расписки, увеличились инвестиции в сельское хозяйство области. Они стали: средством взаиморасчетов и взаимозачетов при недостатке денежных средств; средством страхования (хеджирования) неценовых рисков по зерну; средством гарантии поставки и полной оплаты зерна; средством краткосрочного банковского кредита; средством коммерческого кредита зернового хозяйства и его переработки. Для развития сельскохозяйственного производства за счет республиканского бюджета оказана в 2014 году 6,8 млрд. тенге субсидий и общий объем финансирования составил 8,5 млрд. тенге, то есть увеличился по сравнению с 2013 годом в 2,5 раза.

Размеры субсидий на 1 га посева зерновых выделены 670 тенге, кормовые культуры – 800 тенге, масличные культуры – 4790 тенге, овоще-бахчевые – 9000 тенге, картофель -2500 тенге [89].

Выплачиваются субсидии на виды оригинальных семян сельхозкультур по годам размножения и закладку маточников многолетних насаждений, и реализованных элитных семян в размере 40% возмещения затрат [90].

Установлены субсидии на поддержку племенного животноводства[91].

В агропромышленном комплексе области находят практическое применение различные формы сотрудничества производителей, переработчиков, обслуживающих предприятий: договорные отношения, корпоративные, кооперативные и арендные отношения. Такое партнерство позволяет более эффективно использовать вложение инвестиционных средств, обеспечивать высокие конечные результаты производства.

В последние годы наблюдается тенденция возрождения крупнотоварного производства в животноводстве на промышленной основе. В области в настоящее время работают 5 молочно-товарных ферм, 3 свиноводческих комплексов и 3 по производству говядины, 5 птицефабрик по производству яиц и мяса птицы. Опыт их работы не вызывает сомнений в том числе, то этот путь правильный, обеспечивающий высокие конечные результаты.

В целях дальнейшего развития и поддержки предпринимательской деятельности и повышения уровня доходов сельских жителей с участием государства создан ряд специализированных организаций, основной задачей которых является финансовая поддержка сельских товаропроизводителей и сельского населения. Открыто 12 кредитных товариществ, общее число участников -281, выдано кредитных ресурсов на общую сумму 506,0 млн. тенге. Участники кредитных товариществ имеют более 400 тыс. га сельскохозяйственных угодий, или 1,8% от общей площади по Павлодарской области, общая сумма уставных капиталов составляет 148,9 млн. тенге. Действующая система кредитования сельхозпроизводства через систему кредитных товариществ требует дальнейшего развития и необходимости формирования и развития на ее основе новых форм кредитования сельского населения.

Основными недостатками являются:

- недостаток бюджетных средств выделяемых из республиканского бюджета для дальнейшего развития системы кредитных товариществ;
- недостаточное развитие в селах инфраструктуры несельскохозяйственного бизнеса из-за отсутствия средств.

Для развития кредитных организаций необходимо:

- увеличение уставного капитала за счет дополнительного вовлечения в кредитные товарищества числа учредителей;
- выделение кредитных ресурсов на развитие несельскохозяйственного бизнеса на селе;
- сокращение сроков выделения кредитов.

Ожидаемые результаты:

- обеспечение сельских товаропроизводителей доступными льготными кредитными ресурсами;
- развитие сельской инфраструктуры (сервисные центры, заготовительные пункты, первичная переработка сельхозпродукции, развитие промыслов, расширение сельских торговых пунктов и другие).

2.2 Анализ состояния переработки и закупа сельскохозяйственной продукции в Павлодарской области

С увеличением производства сельскохозяйственной продукции развивается ее переработка. В области насчитывается 355 предприятий перерабатывающей промышленности, из них по переработке молока – 27, колбасные цеха – 36, мельницы – 87, пекарни – 101, крупорушки – 14, макаронные цеха – 32, производству подсолнечного масла - 10. Наибольшее количество объектов переработки сосредоточено в г. Павлодаре – 81. Иртышском, Качирском районах – по 42, Железинском – 38, Успенском – 28, Щербактинском – 29. Наибольшее число мельниц и пекарен в зернопроизводящих районах – Иртышском, Железинском, Успенском, Качирском, Щербактинском и г. Павлодаре. Значительное количество объектов переработки мяса в г. Павлодаре, Павлодарском, Щербактинском районах и молока в г. Павлодаре, г. Аксу, Железинском, Иртышском, Павлодарском районах.

Производственный потенциал перерабатывающих предприятий области по районам показан в таблице 2.7.

Таблица 2.7 – Суммарная мощность перерабатывающих предприятий по районам Павлодарской области, тыс. т (2013 г.)

Район	Колбасные цеха	Цеха по переработке молока	Мельницы	Цеха по производству круп	Макаронные цеха	Пекарни	Цеха переработки подсолнечника	Цеха по переработке кожсырья и шерсти
г.Павлодар	13,9	46,5	213,6	40,0	8,9	46,6	-	-
г.Экибастуз	11,5	5,0	2,5	-	-	3,9	-	-
г.Аксу	1,25	10,0	1,2	-	-	1,5	0,3	-
Актогайский	-	-	7,4	0,1	0,4	0,3	1,3	-
Баянаульский	0,2	-	1,2	-	-	0,2	-	-
Железинский	0,2	3,2	6,7	0,1	-	0,9	0,3	-
Иртышский	1,3	17,6	10,3	0,3	0,2	3,2	0,1	-
Качирский	0,4	5,0	10,1	-	0,1	1,6	23,4	-
Лебяжинский	-	3,0	0,3	-	-	0,4	-	-
Майский	-	-	0,2	-	-	0,4	0,1	0,3
Успенский	0,25	1,5	3,0	-	-	1,6	0,9	-
Павлодарский	0,2	10,0	2,1	25,0	-	0,6	0,3	-
Щербактинский	0,5	25,0	4,4	3,0	0,2	1,0	0,4	-
Итого	29,7	127,0	263,1	68,5	9,8	62,4	26,9	0,3

Примечание – Подготовлено автором по данным Управления по статистике Павлодарской области

Анализ размещения объектов в области показывает, что наибольшими потенциальными возможностями переработки продукции базовых отраслей сельского хозяйства располагают гг. Павлодар, Экибастуз, Аксу. Это объективно, так как здесь сосредоточены материальные, трудовые и другие ресурсы и сформирован достаточно емкий потребительский рынок. Значительные технологические ресурсы по переработке зерна и выпуску молочной продукции сосредоточены также в Иртышском, Качирском, Павлодарском и Железинском районах. Имея соответствующие мощности по переработке сельхозпродукции, область имеет в достаточной степени производство для своего населения продукты питания, которые представлены в таблице 2.8.

Таблица 2.8 – Объем переработки продукции в предприятиях по районам Павлодарской области в 2013 г., т

Район	Колбасные изделия	Мука	Крупы	Макаронные изделия	Хлеб	Подсолнечное масло	Масло сливочное
г.Павлодар	1490	47805	4827	2204	31127	25	389
г.Экибастуз	17	-	-	51	3482	-	1,3
г.Аксу	-	168	-	25	3748	12	-
Актогайский	-	540	-	47	1262	22	-
Баянаульский	2,1	-	-	17	1784	-	-
Железинский	30,0	1011	1	12	1947	85,0	-
Иртышский	15,1	3614	0,5	6,0	2544	10,0	29
Качирский	24,0	408	-	0,2	1997	260	22
Лебяжинский	-	77	-	-	1211	-	-
Майский	-	-	4	-	887	7,0	-
Успенский	5,6	175	-	9,8	1387	21	10
Павлодарский	152,1	216	2850	3,6	1737	389	50
Щербактинский	64,6	836	750	-	2346	40	30
Итого	1839,5	54850	8432,5	2375,6	55459	871	521,3
Примечание – Подготовлено автором по данным Департамента статистики по Павлодарской области, 2013 г.							

Сравнивая данные таблиц 2.7 и 2.8 можно видеть уровень использования имеющихся мощностей. За некоторыми исключениями, они не высоки. Одной из причин простоя мощностей принято считать отсутствие сырья для перерабатывающих предприятий, что видно из таблицы 2.9. Если в 2012 г. промышленной переработке подвергалось 1,9% от объемов производства мяса, то в 2013 г. этот показатель составил 5,2%, по молоку 27,8% и 23,5% соответственно. Что касается переработки зерна и подсолнечника, то здесь удельный вес переработки 2012 года превышает базисный. При этом надо сказать, что зерно на рынке позиционирует как самостоятельный продукт с высокой добавленной стоимостью и является объектом международной торговли. Тогда как этого нельзя сказать о продукте его переработки – муке. При стандарте потребления хлебопродуктов в пересчете на муку 92 кг на душу

населения имеем 92 кг/чел, а с учетом полной загрузки имеющихся мощностей по переработке зерна можно довести до уровня 352 кг на душу населения. В связи с чем, во избежание излишне жесткой конкуренции на внутреннем рынке муки следует направлять основные усилия и денежные средства на рост производства зерна с улучшением его качественно-технических характеристик.

Таблица 2.9 – Промышленная переработка продукции сельского хозяйства в Павлодарской области

Наименование	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2013 г. % к	
				2011 г.	2012 г.
Мясо, тонн	31742	32774	35933	113,2	109,6
Промпереработка, тонн	596	2062	1858	311,7	90,1
Доля переработки, %	1,9	6,3	5,2	2,7	0,8
Молоко, тонн	240200	269427	289343	120,5	107,4
Промпереработка, тонн	53863	64071	79604	149,3	125,5
Доля переработки, %	22,4	23,8	27,8	1,24	1,17
Зерно, тонн	496600	630568	305771	61,6	48,4
Промпереработка, тонн	59733	99363	74789	125,2	75,3
Доля переработки, %	12	16	24,5	2,04	1,5
Подсолнечник, тонн	16100	20946	33846	210,2	161,6
Промпереработка, тонн	9660	11648	16632	172,2	142,8
Доля переработки, %	60	55,6	49	0,82	0,8
Примечание – Подготовлено автором по данным Департамента по статистике по Павлодарской области, 2014 г.					

Существующая сырьевая база позволяет полностью обеспечить работу технологических линий перерабатывающих предприятий и выпуск продуктов питания собственного производства (без учета качества, так как выпускаемая продукция не всегда соответствует принятым стандартам качества и по показателю «цена – качество» заметно проигрывает аналогичной продукции импортного производства). Можно с уверенностью сказать, что по мясу, молоку и хлебопродуктам обеспечиваем себя на уровне стандарта потребления. По продукции переработки молока близки к нему. Хуже дело обстоит с обеспечением мясопродуктами и маслом подсолнечным. Однако с выходом перерабатывающих предприятий на нормальную мощность население области будет полностью обеспечено основными продуктами питания, что позволит в дальнейшем выйти на рынки других областей и на международный рынок пищевых продуктов. Большинство перерабатывающих предприятий являются объектами малого бизнеса. Ассортимент и объемы выпускаемой продукции незначительны и не конкурентоспособны, поскольку не всегда соблюдают требования технологического процесса. Размещение предприятий по переработке зерна, молока и мяса в разрезе районов показано ниже в таблиц 2. 10.

Таблица 2.10 – Распределение объектов переработки продукции животноводства по районам Павлодарской области (2013 г.)

Район, город области	Количество предприятий по переработке молока	Количество предприятий по переработке мяса
Актогайский	-	-
Баянаульский	-	2
Железинский	4	2
Иртышский	4	3
Качирский	1	-
Лебяжинский	1	2
Майский	-	-
Успенский	3	4
Павлодарский	1	1
Щербактинский	2	3
г. Аксу	3	1
г. Павлодар	7	17
г. Экибастуз	1	2
Итого по области	27	37
Примечание – Составлено по данным Управления сельского хозяйства по Павлодарской области, 2014		

Объемы продукции, произведенной предприятиями переработки области по сравнению с 2011 г. увеличиваются, за исключением отдельных районов в соответствии с рисунком 2.1 и таблицы 2.11.

В последние годы в молочной отрасли наблюдается стабилизация и рост производства молокопродуктов. Устойчивой тенденцией роста характеризуются выпуск продукции переработки молока. Объемы выпуска масла сливочного в 2013 г. к уровню 2010 г. выросли более, чем в 3 раза, сыра и творожной продукции – в 2,5 раза, которые представлены в таблиц 2. 12. Однако данный рост обеспечивают в основном крупные и средние предприятия области, которые представлены в таблице 2.13.

Оборудование большинства предприятий по переработке молока морально и физически устарело. При всем этом выпускаемая продукция высокого качества. Однако для снижения издержек производства, расширения ассортимента выпускаемой продукции требует модернизации и замены действующего оборудования.

С ростом объемов производства молока сохраняется тенденция роста объемов ее промышленной переработки. При этом темпы роста переработки значительно опережают темпы роста производства молока.

Анализ размещения объектов в разрезе районов области показывает, что наибольшими потенциальными возможностями по переработке молока располагают гг. Павлодар, Экибастуз, Аксу. Это объективно, так как здесь сосредоточены материальные, трудовые и другие ресурсы и сформирован достаточно емкий потребительский рынок.

Таблица 2.11 – Объемы произведенной продукции, перерабатываемыми предприятиями по районам Павлодарской области, тонн

Район, город	Переработка молока			Переработка мяса		
	2011г.	2012г.	2013г.	2011г.	2012г.	2013г.
Актогайский	-	-	-	-	-	-
Баянаульский	-	-	-	Фарш-1,76	Фарш-1,57	Фарш-1,72
Железинский	52,1	52,5	272	9,3	25,9	50
Иртышский	924	490	3064	-	3	14,5
Качирский	-	-	-	-	-	-
Лебяжинский	120	372	-	-	-	-
Майский	-	-	-	-	-	-
Успенский	666	799	651	41	42	87
Павлодарский	-	-	2057	-	-	-
Щербактинский	92	566	978	45	45	51
г. Аксу	160	1320	2516	62	80	70
г. Экибастуз	932	1098	492	-	21,5	17
Итого по районам	2945	4697	4432	Колб-160 Фарш-1,8	Колб-222 Фарш-1,6	Колб-310 Фарш-1,7
г. Павлодар	40698	47157	69574	Колб-392 Фарш-42	Колб-1078 Фарш-363	Колб-1031 Фарш-258
Итого по области	43644	51854	79604	Колб-552 Фарш-44	Колб-1300 Фарш-372	Колб-1341 Фарш-260

Примечание – Составлено автором по данным Управления статистики Павлодарской области, 2011-2014 годы

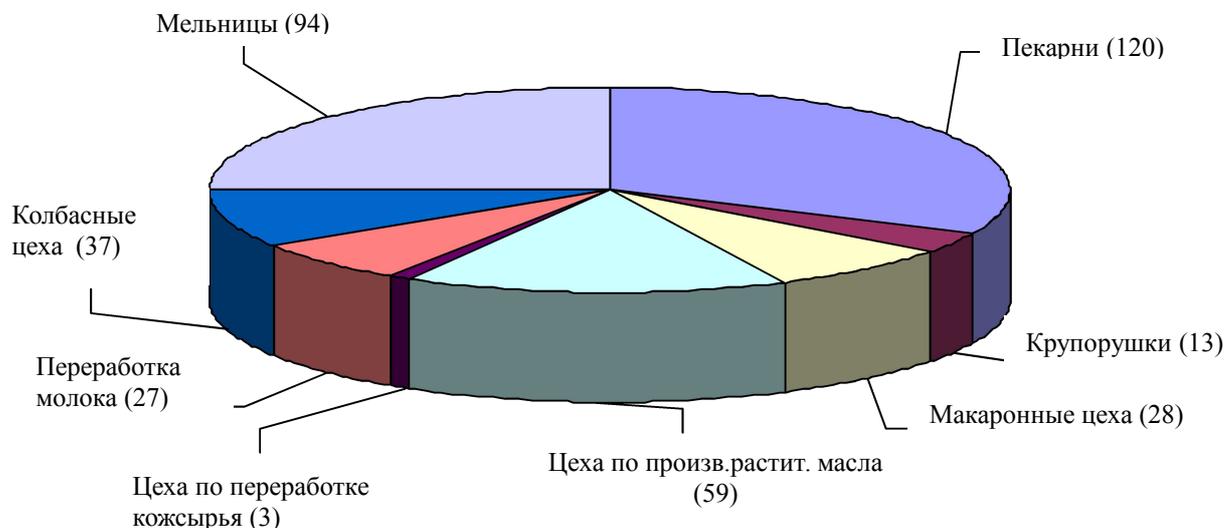


Рисунок 2.1 – Структура предприятий по переработке сельхозпродукции Павлодарской области

Примечание – Составлено автором по данным Управления статистики по Павлодарской области, 2014

Таблица 2.12 – Динамика молочной продукции перерабатывающими предприятиями Павлодарской области

Наименование	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г. к 2008 г., %
--------------	---------	---------	---------	---------	---------	----------------------

Обработанное жидкое молоко и сливки	9796	9800	9897	10295	10509	107,3
Масло сливочное	178	180	337	455	595	334
Сыр и творог	301	260	330	440	749	248
Примечание – Составлено автором по данным Департамента статистики по Павлодарской области, 2013 г.						

Современное состояние мясоперерабатывающей отрасли характеризуется относительной стабильностью и значительным потенциалом для дальнейшего развития. Однако в отрасли все еще преобладают производства с отсталой технологией и старым оборудованием. В основном это мелкие предприятия, которые не в состоянии обеспечить выполнение всего комплекса технологических работ по безотходной и глубокой переработке сырья. Большинство из них не имеют производств по забою скота и выпуску мяса и мясорастительных консервов.

Таблица 2.13 – Выработка молочной продукции крупными предприятиями в Павлодарской области, 2013, %

Предприятия переработки	Молоко обработанное жидкое и сливки		Масло сливочное		Сыр, творог		Прочие молочные изделия	
	2010г.	2013г.	2010г.	2013г.	2010г.	2013г.	2010г.	2013г.
Производственные кооперативы	33,2	33,2	6,7	7,6	2,5	2,5	0,9	0,9
Акционерные общества	31,0	31,5	64,4	62,9	59,5	58,3	79,7	79,7
ТОО	26,5	26,6	9,2	9,4	21,2	19,9	18,5	18,4
Крестьянские хозяйства	9	8,5	12,3	13,5	16,5	18,8	0,3	0,5
Предприниматели области	0,2	0,2	7,2	6,7	0,2	0,4	0,6	0,6
Примечание – Рассчитано автором по данным Управления сельского хозяйства по Павлодарской области, 2014								

В области имеется 35 мясоперерабатывающих предприятий с проектной мощностью 69,9 тонн в смену. Техническое состояние большинства из них требует основательного обновления и реконструкции: они высокочрезмерно затратны и неэффективны. Многие предприятия из-за имеющихся проблем с обеспечением сырьём и оборотными средствами, функционируют не в полную мощность или простаивают.

Значительные технологические ресурсы по переработке молочной продукции сосредоточены также в Иртышском, Павлодарском районах. Коэффициент использования имеющихся мощностей за некоторыми исключениями, не высок о чем свидетельствует таблица 2.14.

Таблица 2.14 – Сравнительный анализ эффективности использования имеющихся мощностей по районам Павлодарской области, 2013 г., тыс.т

Район	Переработка молока		
	переработано	нормативная	коэффициент

		мощность	использования, %
г. Павлодар	69,6	92,1	75,0
г.Экибастуз	0,5	6,0	8,3
г.Аксу	2,5	4,2	60,0
Актогайский	-	-	-
Баянаульский	-	-	-
Железинский	0,3	0,5	60,0
Иртышский	3,0	24,4	12,5
Качирский	-	3,0	-
Лебяжинский	-	1,8	-
Майский	-	-	-
Успенский	0,7	1,0	70,0
Павлодарский	2,0	6,0	34,3
Щербактинский	1,0	15,0	6,7
Итого	79,6	154,0	51,7
Примечание – Составлено автором на основании данных Управления сельского хозяйства по Павлодарской области, 2014			

Мясная промышленность в основном представлена производством по изготовлению и выпуску колбасных изделий и мясных полуфабрикатов, менее консервной продукцией и готовыми к употреблению продуктами. В последние годы в производстве мясопродуктов наметились положительные тенденции: расширяется ассортимент и улучшается качество производимой продукции, обновляются и модернизируются производства, внедряются новые технологии и рациональные способы переработки животноводческой продукции. Валовой выпуск колбасных изделий за 2013 г. составил 1881 т. Крупные перерабатывающие предприятия области осуществляют переработку и реализацию высококачественных колбасных изделий, которые пользуются спросом у населения области, то – ТОО «Рубиком», валовой выпуск – 53%, ТОО «Мясной двор» - 4%, ТОО «Золотой теленок – ПВ» - 3,3%, ТОО Аксуский комбинат продуктов питания «Выбор» - 5,9%, ТОО «Павлодар-заман» - 5,4%, ТОО «Кирова» - 4,7% и др.

Коэффициент фактического использования мощностей в среднем по области в 2013 г. составил 8,8%. Наиболее высокий показатель использования производственных мощностей в Павлодарском районе – 32,2%, в Железинском районе – 21,7%, в Качирском районе – 12,7%.

Причинами низкого уровня промышленной переработки и недозагруженности мощностей мясоперерабатывающих предприятий являются:

- необеспеченность сырьем из-за большой территориальной протяженности и низкой концентрации сырьевых источников от мест дислокации предприятий, а также вследствие высоких издержек при заготовке и транспортировке живого скота из отдаленных мест;

- отсутствие инвестиций в отрасль на протяжении последних 10 лет, хронический недостаток оборотных средств для запуска производств и закупа сырья, высокие процентные ставки по кредитам, выдаваемые банками второго уровня;

- неразвитость системы заготовок скота и отсутствие у предприятий спецтранспорта по их перевозке;

- сезонный характер и неравномерное поступление скота в течение года. Основная масса скота реализуется населением и товаропроизводителями осенью, т.е. после нагула животных и до их постановки на стойловое содержание;

- отсутствие экспорта и невысокие темпы реализации готовой продукции на внутреннем рынке, в том числе скоропортящихся видов на фоне низкой платежеспособности населения и не конкурентоспособности ее по цене и сравнению с импортными аналогами.

В 2013 г. объем промышленной переработки мяса составил 1858 тонн, доля промышленной переработки в общем производстве мяса составила 5,2% о чем свидетельствует таблица 2.15.

Таблица 2.15 – Промышленная переработка мяса по районам Павлодарской области, 2013 г., т

Район	Мясо		
	производство в убойном весе	промышленная переработка (в пересчете на мясо)	доля, %
г. Павлодар	1359	1521	111,8
г.Экибастуз	2165	20	0,9
г.Аксу	2779	91	3,3
Актогайский	3194	-	-
Баянаульский	4006	2	0,04
Железинский	2897	50	1,7
Иртышский	2934	15	0,5
Качирский	3291	19	0,6
Лебяжинский	2773	-	-
Майский	1381	-	-
Успенский	2655	2	0,06
Павлодарский	3482	87	2,5
Щербактинский	3015	51	1,7
Итого	35933	1858	5,2

Примечание – Рассчитано автором по данным Управления сельского хозяйства по Павлодарской области, 2014

К основным проблемам перерабатывающих предприятий области необходимо отнести:

- низкий уровень оснащения предприятий технологическим оборудованием, его моральный и физический износ, что не позволяет производить качественную соответствующую европейским стандартам продукцию и снизить уровень издержек производства, отсутствие сертифицированных производств на базе стандартов серии ИСО 9000 и ХАССП;

- недостаток собственных оборотных средств для закупки сырья, особенно сезонного и ограничиваемого минимальными партиями при транспортных перевозках;

- высокие процентные банковские ставки при кредитовании производственных предприятий;

- недостаточность качественного сырья, в связи с преобладанием мелкотоварного производства молока. В настоящее время остро стоит вопрос обеспечения предприятий по переработке молока сырьем нужного ассортимента и качества;

- неконкурентоспособность по цене и качеству молочной продукции отечественных товаропроизводителей;

- незначительный процент перерабатывающих предприятий с безотходной технологией производства, обеспечивающих комплексную и глубокую переработку продукции;

- хроническая недозагруженность крупных и средних по мощности мясоперерабатывающих предприятий и как следствие низкий уровень промпереработки живого скота;

- сезонность и неравномерность поступления сырья;

- отдаленность и низкая концентрация сырьевых источников от мест их забоя и переработки, что создает для предприятий дополнительные трудности и финансовые издержки при их заготовке и транспортировке;

- отсутствие мер по оказанию государственной поддержки путем косвенного регулирования в сфере финансовой, налоговой и таможенной политики;

- несоответствие законодательно-нормативной базы РК с международными требованиями в области стандартизации, метрологии и сертификации;

- неразвитость каналов реализации продукции, отсутствие системы цивилизованных оптовых рынков и маркетинга, завышенные тарифы на транспортные перевозки, слабое развитие биржевой торговли;

- нехватка квалифицированных специалистов и кадров среднего звена в перерабатывающей промышленности;

- отсутствие стабильного спроса и организованного внутреннего рынка кожсырья и шерсти, в связи с чем, основная масса произведенного кожевенного и шерстяного сырья переориентирована на внешние рынки. Причем в ряде случаев поставки производятся по низким бросовым ценам, существенно более низким, чем текущие цены мирового рынка;

- низкое качество исходного сырья.

Эффективность функционирования во многом определяется налаженной системой заготовок.

Закуп и заготовка сельскохозяйственного сырья через заготовительные пункты на нынешнем этапе развития сельского хозяйства является важнейшим звеном между производством и выпуском товаров высоких переделов. В будущем с развитием крупных агроформирований с собственной инфраструктурой от производства до продвижения товара глубокой переработки на потребительском рынке сеть заготовительных пунктов в современном виде будет вытеснена или поглощена. Поэтому уже сейчас необходимо принимать меры, по модернизации этой сети трансформируя ее и развивая в более устойчивую и гибкую форму легко приспосабливающейся к

изменениям конъюнктуры рынка и способствующей развитию сельскохозяйственного производства.

Заготовительная сеть области представлена 380 пунктами, в том числе по запусу молока - 241, мяса, козсырья и шерсти - 139.

По сравнению с соответствующим периодом в 2013 г. количество заготовительных пунктов снизилось на 88 единиц, или на 18,8%. В тоже время объемы заготовки по состоянию на 1.01.2014 г. увеличились на 107,5%, в том числе по молоку на 143,9%, или 13959 т. Однако данный рост обусловлен не столько эффективностью работы заготовительных пунктов, сколько ростом объемов производства сельскохозяйственной продукции.

Анализируя динамику изменения численности заготовительных пунктов надо сказать, что сокращение их числа в городе Павлодаре и в Павлодарском районе вызывает интерес. Казалось бы, соседство с огромным, по казахстанским меркам, рынком сбыта сельскохозяйственной продукции каким является город Павлодар, должен вызывать рост числа кустовых заготовительных пунктов. Однако, этого не произошло. Наоборот, их число по сравнению с соответствующим периодом прошло года сократилось в г. Павлодаре на 7 единиц, в Павлодарском районе на 56 единиц. И это на фоне роста производства. Этому есть только одно объяснение – низкие закупочные цены.

Процессы развития системы заготовки и переработки сельскохозяйственной продукции можно рассмотреть более детально на примере г. Экибастуза.

Заготовительная сеть здесь представлена 19 пунктами, в том числе по запусу молока - 9, мяса – 9, козсырья и шерсти – 1. Объемы заготовки в 2013 г. увеличились на 8,7%, в том числе по молоку – на 37%, или на 1437 тонн, по мясу – на 5%, или на 103 тонн соответственно. Анализируя динамику изменения численности заготовительных пунктов надо сказать, что сокращение их числа связано с укрупнением и расширением сети сбора молока действующих заготовительных пунктов.

Для расширения объемов заготовленной продукции на основе роста производства необходимо открытие новых и расширение действующих заготовительных пунктов. Для этого необходимо:

1) Организовать типовой заготовительный пункт по сбору молока, на базе крестьянского хозяйства «Айпара» Кудайкольского сельского округа, с охватом населенных пунктов: село Кудайколь, село Карасор, село Кулаколь с общим поголовьем коров порядка 770 голов, на основе годового контракта и договора с сельхозтоваропроизводителями;

2) Выделить кредитных средств из областного бюджета для закладки овощей и картофеля в сумме 20000,0 тыс. тенге ежегодно (товарищество с ограниченной ответственностью «Алмаз-Сервис») с организацией заготовительного пункта по сбору картофеля и овощей и его переработки.

Проблемы:

- отсутствие производственных баз по хранению сельскохозяйственной продукции;

- низкий коэффициент использования емкостей плодоовощехранилищ;

- рост цен на сельскохозяйственную продукцию в межсезонный период;
- высокие транспортные затраты.

Меры:

- открытие заготовительных пунктов по приемке скота, мяса, молока, шерсти и кожсырья, оснащенных специализированной техникой, холодильным и специализированным оборудованием;
- развитие сети производственных баз со спецоборудованием для убоя скота, заготовки, первичной переработки и хранения животноводческой продукции;
- организация закупа излишек животноводческой продукции;
- задействовать имеющиеся плодоовощные базы и хранилища;
- введение субсидирования части затрат по транспортировке сельскохозяйственной продукции для дальнейшей ее переработки.

По итогам проведенных реформ на территории г. Экибастуза числится три крупных предприятия по переработке сельскохозяйственной продукции, 12 минипекарен по производству хлеба, 4 цеха по производству кондитерских изделий, мельничный комплекс производительностью 7 тонн в смену.

Производство колбасных изделий в 2013 году составило 14 тонн, переработка молока – 246 тонн, хлебобулочных изделий – 426 тонн, кондитерских изделий – 11 тонн.

Рассматривая количество предприятий перерабатывающей отрасли, видим, что количество крупных предприятий сократилось на 1 единицу (мясокомбинат). При этом выросло количество пекарен.

Объемы выпуска колбасных изделий имеют тенденцию ежегодного спада. Это характеризуется тем, что предприятия переработки практически не готовы выпускать конкурентоспособную продукцию.

Для этих целей необходимо полное обновление технологического оборудования.

Для этого необходимо участие в государственной программе по реконструкции мясоперерабатывающего комплекса, переработке всех видов скота и птиц и производству конкурентоспособной продукции.

Городской молочный завод ТОО «Сут-Экибастуз» с мощностью по переработке молока 20 тонн перерабатывает до 5 тонн, то есть освоение составляет 25%. Анализ переработки молока по ТОО «Сут-Экибастуз» предоставлен в таблице 2.16.

Хлебозавод мощностью 60 т в смену в течение трех лет простаивает.

Вместе с тем, требуют высоких темпов роста объемов производства продукции глубокой переработки, что обеспечит продовольственную безопасность государства. Для этих целей необходимо найти пути освоения имеющихся мощностей предприятий вплоть до их реструктуризации.

Таблица 2.16 – Переработка сельскохозяйственной продукции ТОО «Сут-Экибастуз»

	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Объем	Молоко – 310 т	Молоко – 191 т	Молоко – 199,0 т

производства, т	Кефир – 18,5 т Ряженка – 7,8 т Сметана – 2,9 т Варенец – 9,7 т Йогурт – 1,8 т Снежок – 2,1 т Итого: 492 т На сумму 13323,0 тыс.тенге	Кефир – 20,5 т Ряженка – 20,1 т Сметана – 10,4 т Варенец – 1,8 т Снежок – 1,9 т Итого: 245,7 т На сумму 12017,0 тыс.тенге	Кефир – 12,9 т Ряженка – 13,5 т Сметана – 12,0 т Варенец – 3,1 т Снежок – 0,6 т Бифидок – 1, 2 т Итого: 242,3 т На сумму 16961,0 тыс.тенге
Количество рабочих мест	15	15	17
Примечание – Составлено автором на основе [23].			

Производственный потенциал перерабатывающих предприятий города позволяет производить продукцию в объемах: колбасы – 2 т, молока – 20 т, муку – 5 т, и хлебобулочных изделий – 60 т.

Анализ размещения объектов показывает, что г. Экибастуз располагает возможностями переработки сельскохозяйственной продукции: материальными, трудовыми и другими ресурсами, а также достаточно емким потребительским рынком.

Существующая сырьевая база позволяет полностью обеспечить работу технологических линий перерабатывающих предприятий и выпуск продуктов питания собственного производства; но выпускаемая продукция не всегда соответствует принятым стандартам качества и по показателю «цена – качество» заметно проигрывает продукции импортного производства). Однако коэффициент использования имеющихся мощностей не высок.

Для выравнивания данного перекоса принимаются меры по направлению финансовых потоков на создание новых и модернизацию существующего предприятия отрасли переработки и открытию новых производственных мощностей по переработке сельскохозяйственной продукции.

В городе функционирует мельничный комплекс – ТОО «Жулдыз» по переработке зерна мощностью 7 тонн в смену. За 2011 и 2013 гг. переработано зерна порядка 600 тонн.

Основными недостатками в развитии переработки являются:

- отсутствие или несоответствие лабораторного оборудования и измерительных приборов отечественных органов по сертификации предприятий по переработке сельскохозяйственного сырья и пищевой промышленности, международным требованиям в данной области, невозможность проведения сертификационных работ по определению параметров, заложенных в международных стандартах;

- неготовность предприятий по переработке сельскохозяйственного сырья и пищевой промышленности к работе по международным стандартам, особенно по нормам безопасности и качественным параметрам;

- высокая стоимость услуг по разработке новых стандартов и гармонизации действующих с международными стандартами (от 300 тыс. тенге до 1,0 млн за каждый стандарт).

Для развития перерабатывающей отрасли возникает необходимость:

- расширения рынка лизинга высокопроизводительного технологического оборудования;

- внедрения научно-обоснованных ресурсосберегающих технологий;

- организации завоза оборудования по автоматизированной фасовке, погрузке, разделке сырья;

- оказания мер государственной поддержки в вопросах оснащения лабораторий предприятий по переработке сельскохозяйственного сырья и пищевой промышленности современным оборудованием и приборами, позволяющим проводить тесты и анализы на соответствие международным требованиям в области технического регулирования;

- разработки технического регламента на сельскохозяйственную продукцию;

- гармонизации стандартов и методов испытаний с целью приведения действующих стандартов в соответствие с международными стандартами;

- финансирования из государственного бюджета разработки технических регламентов и гармонизации стандартов в соответствии с международными стандартами;

- степени износа технологического оборудования предприятий по переработке сельскохозяйственной продукции составляет 50%;

- применения устаревших технологий.

Оптовые рынки являются одним из наиболее эффективных средств совершенствования каналов распределения продовольствия.

Основной целью развития специализированных оптовых рынков сельскохозяйственной продукции (далее ОРСХ) является создание условий для устойчивой реализации сельскохозяйственной продукции через современные торговые структуры и формирования механизма взаимной заинтересованности товаропроизводителей, торговцев и потребителей. Отечественная практика, сбыта сельскохозяйственной продукции происходит по схеме: «производитель - неорганизованные посредники - оптовая торговля - розничная торговля - потребитель». Особое положение в канале занимают перекупщики (многочисленные неорганизованные посредники), замкнувшие на себе всех производителей и потребителей, ограничив тем самым прямой доступ производителей к рынкам сбыта. Такая ситуация привела к необоснованному росту цен, неконкурентным и нелегальным механизмам развития продаж, «ценовому сговору», ухудшению ситуации с хранением и реализацией сельскохозяйственной продукции, снижению поступлений налогов в бюджет.

В то же время сельхозтоваропроизводители не ориентированы на ежедневную или сезонную оптовую продажу, а тем более на розничную торговлю, из-за недостатка оборотных средств, отсутствия условий хранения и гарантий стабильного сбыта, и вынуждены реализовывать продукцию перекупщикам по цене, не позволяющей покрыть затраты на их производство; предприятия, перерабатывающие сельскохозяйственную продукцию,

испытывают недостаток оборотных средств для закупа сельскохозяйственного сырья, несут высокие издержки при заготовке и транспортировке продукции, сезонный характер производства продукции являются основными причинами низкого уровня промышленной переработки.

2.3 Сложившиеся формы взаимоотношений между предприятиями АПК

В Павлодарской области в последние годы стали появляться динамично развивающиеся промышленные и перерабатывающие предприятия, предпринимательские структуры, которые располагают значительными собственными финансовыми ресурсами, а также возможностями по привлечению заемных инвестиций. Именно они, в настоящее время, должны сыграть основную роль в реализации предлагаемой концепции аграрных преобразований путем организации новых сельскохозяйственных предприятий.

Исследования показали, что кооперированные и интегрированные формирования в АПК выполняют многоотраслевые функции:

- повышение экономической эффективности хозяйствующих субъектов и аграрного производства в целом;
- полнее реализуются принципы самоуправления на основе координации управленческих функций;
- создают новые рабочие места, осуществляют социальную защиту работников, формируют социальную инфраструктуру.

В различных отраслях АПК получили распространение интегрированные структуры корпоративного типа, главным образом в зернопродуктовом подкомплексе республики. Функции главного интегратора, как правило, берут на себя предприятия перерабатывающей промышленности. В настоящее время такие крупные агропромышленные формирования в Северном Казахстане управляют более 30 % площадей зерновых культур и около 2/3 зерна на внутреннем и внешнем рынках. На практике действуют три вида таких агропромышленных формирований:

- формирование агропромышленных структур на базе крупных сельскохозяйственных предприятий (ПК «Ижевское», ПК «Родина», АО «Астык»);
- крупные корпорации замкнутого типа (ТОО «Иволга-Холдинг», ТОО СП «Транс-Авто», ТОО «Агроцентр-Астана»);
- агропромышленные формирования, созданные путем полного или частичного объединения собственности участников на договорной основе (ТОО «Цесна-Астана»).

В корпорацию входят элеваторы, перерабатывающая промышленность, предприятия агросервиса, а также десятки сельскохозяйственных предприятий. Единый производственный комплекс занимается производством, хранением, переработкой и реализацией зерна и зернопродукции.

В процессе агропромышленной интеграции и межхозяйственной кооперации возможен и другой распространенный подход объединения холдингового типа, которые ведут к дальнейшему обобщению производства и

сбыта. Организационная структура холдинговых компаний представляет совокупность предприятий, организаций, имеющих неодинаковый правовой статус и уровень самостоятельности хозяйственной деятельности.

Преимущества и недостатки различных моделей интеграции, и эффективность их формирования показаны в таблице 2.17.

Таблица 2.17 – Характерные признаки интегрированных формирований в агропромышленном комплексе

Модель интеграции	Преимущества	Недостатки	Эффективность формирования
1	2	3	4
Агрофирма	<ul style="list-style-type: none"> - полное слияние сфер производства, переработки и сбыта продукции; - высокий уровень технологической связанности предприятий; - обеспечение внутренней сбалансированности ресурсного потенциала объединения; - стабильное обеспечение сырьем, материально-техническими и др. ресурсами; - снижение потерь сырья и затрат на его доставку; - широкий ассортимент выпускаемой продукции 	<ul style="list-style-type: none"> - ограниченная область применения; - однородность выпускаемой продукции 	В пределах административно го района или локальной зоны, при высокой технологической связанности предприятий
Кооператив вертикального типа	<ul style="list-style-type: none"> -обеспечивается защита интересов сельхозтоваропроизводителей путем контроля за деятельностью перерабатывающих предприятий и распределением прибыли в их пользу; -неограниченное количество участников кооперации; -гарантия стабильности сырьевой базы и договорных отношений; 	<ul style="list-style-type: none"> -отсутствие организационной целостности всей технологической цепи движения продукции; -отсутствие в законодательстве четкого определения участия каждого члена кооператива в органах его управления, в зависимости от его деятельности 	

Продолжение таблицы 2.17

1	2	3	4
	<ul style="list-style-type: none"> -повышение уровня доходов работников; -обеспечение загрузки производственных мощностей перерабатывающих предприятий; -возможность организации 		В сферах закупки, хранения, переработки и сбыта сельхозпродукции, кредитования, материально-

	сбыта сельхозпродукции и исключение посредников; -снижение издержек производства и повышение цены сырья; -улучшение социальной инфраструктуры.		технического обеспечения и обслуживания сельхозтоваропроизводителей, особенно в отдаленных районах
Ассоциация	- способствует развитию внутренних договорных отношений между предприятиями разных отраслей; - выполняет функции координации деятельности сельхозтоваропроизводителей, перерабатывающих и обслуживающих предприятий АПК; - сохраняет самостоятельность и статус юридического лица участников	- не обладает административными экономическими средствами воздействия на предприятие; - неспособна выполнять функции хозяйственного органа управления; - отсутствует возможность регулирования межотраслевых отношений	Как координирующего органа при объединении предприятий разных сфер и отраслей в целях развития внутренних договорных отношений между предприятиями в сферах сбыта продукции, материально-технического обеспечения и др.
Холдинговая компания	- обеспечивает развитие системы хозяйственного управления и самоуправления на основе единой собственности; - глубокая переработка сырья; - высокая загрузка производственных мощностей предприятий; - стабильное обеспечение сырьем, материально-техническими и другими ресурсами;		При объединении крупных сельскохозяйственных и разноотраслевых промышленных предприятий со сложившейся вертикальной интеграцией производства

Продолжение таблицы 2.17

1	2	3	4
Финансово-промышленная группа	- высокая способность по объединению активов предприятий разных отраслей, что обеспечивает развитие связей	-недостаточная обеспеченность защиты сельхозтоваропроизводителей, справедливого распределения прибыли; - ограниченность и трудность создания, т.е. требуется разработка документов,	При объединении активов предприятия разных отраслей и участия в его деятельности финансово-кредитных

	<p>между ними; - участие в его деятельности финансово-кредитных организаций</p>	<p>регламентирующих внутренние взаимоотношения (Устав, Соглашение по финансовым вопросам, Положение о межхозяйственных отношениях и т.д.); - сужается область применения, в связи с использованием акционерных принципов функционирования и управления - ограниченность и трудность создания, т.е. требуется разработка документов, регламентирующих внутренние взаимоотношения (Устав, Соглашение по финансовым вопросам, Положение о межхозяйственных отношениях и т.д.); - сужается область применения, в связи с использованием акционерных принципов функционирования и управления</p>	<p>организаций</p>
<p>Примечание - Подготовлено по данным КазНИИ экономики АПК и РСТ</p>			

В последние годы получили развитие агрофирмы. Наиболее плотно интеграционные процессы идут через образование агропромышленных фирм. Цель их организации - создание в конкретном регионе единого производственного комплекса, осуществляющего производство, заготовку, переработку и реализацию продукции в свежем виде. Входящие в их состав подразделения функционируют на правах внутривозрастных единиц. Агрофирма представляет собой единое предприятие, объединяющее производство, переработку и реализацию продукции. Объединение партнеров может быть как на базе крупного сельскохозяйственного, так и перерабатывающего предприятия. В большинстве своем агрофирмы создаются на базе перерабатывающего предприятия, поскольку последние не желают находиться в составе сельскохозяйственной агрофирмы.

Сельскохозяйственные предприятия, входящие в такую агрофирму, как правило, теряют юридическую самостоятельность, превращаясь в ее сельскохозяйственные производственные цехи. Все хозяйственные подразделения фирмы работают на принципах хозрасчета и прибыль, полученную от реализации продукции, распределяют по долевному участию. Такое положение часто наблюдается в формированиях молочного направления. По такому принципу работает ТОО «Кирова», расположенное в Павлодарском

районе Павлодарской области, специализирующееся на производстве, переработке и реализации молока и молочной продукции [92].

Данная форма интеграции, где задействован весь цикл: производство - переработка - реализация молочной продукции, способствует глубокой интеграции этих сфер, стабилизации всего производственно-технологического цикла агропромышленного производства, создает базу для конкуренции на рынке молока и молочной продукции г. Павлодара, решению социально-экономических задач на селе, обеспечивая занятость сельского населения.

На сегодня здесь поголовье скота насчитывает 5344 гол. КРС, в т.ч. 1100 коров, 2409 свиней, 230 лошадей, около 36561 га занимают сельскохозяйственные угодья, в т.ч. пашня – 23077, сенокосы -123, пастбища – 13361 га. В структуре посевных площадей зерновые культуры составляют 10019 га, в т.ч. пшеница – 2312, ячмень – 3369, овес -600, просо – 1618, гречиха – 1780, озимая рожь – 340, подсолнечник- 4384 га, 236 млн. штук яиц, около 1,5 тыс. тонн шерсти.

За счет повышения продуктивности и роста численности поголовья выполнены запланированные показатели по объемам производства всех видов продукции. За 2 года произведено более 127 тыс. тонн мяса в живом весе, свыше 630 тыс. тонн молока.

Хозяйство имеет статус племенного завода. В молочно-мясном направлении ведется селекционно-племенная работа, молочная продуктивность стада постоянно повышается. База племенного животноводства представлена 19 племенными хозяйствами, специализирующимися на разделении и дальнейшем совершенствовании крупного рогатого скота молочного и мясного направлений, мясосального овцеводства, продуктивного коневодства и свиноводства. Количество племенных животных постоянно увеличивается. К примеру, стадо КРС симментальской породы насчитывается более 12 тыс. голов, казахской белоголовой – 2700, овец едилбаевской породы овец – 8400 голов, лошадей породы казахская типа жабе – 915 голов, свиней крупной белоголовой породы – 5900 голов. За последние годы освоено свыше 46 млн. тенге субсидий на продажу племенных животных. Парное молоко охлаждается и отправляется на сыродельню ТОО «Кирова» в Павлодарский район, где для производства твердого сыра по швейцарской технологии используется только свежее высококачественное сырье.

Основные показатели объемов производства продукции ТОО «Кирова» представлены в таблице 2.18.

Таблица 2.18 - Посевные площади и урожайность кормовых культур в ТОО «Кирова»

Показатель	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Производство продукции, т			
- мяса	401	347	578

-молока	2756	3258	3815
Средний удой на 1 фуражную корову, кг	3021	3044	3566
Объемы переработки, ц			
- молока	1061,4	1512,1	1793,0
- сыра	14,8	13,0	21,5
- масла сливочного	28,5	30,7	35,8
- мяса	52,3	59,2	70,3
- подсолнечника	11,4	7,9	10,5
- зерна	74,3	143,5	141,5
- производство хлебобулочных изделий	98,7	116,7	105
- макаронных изделий	1,4	1,5	1,5
Примечание - Составлено автором на основе [23]. .			

Как видно, наблюдается рост производства мяса на 40%, молока - на 22,7% в сравнении с 2011 г. увеличился показатель среднего удоя с 3044 кг до 3566 кг, объемы переработки продукции подтверждают также рост.

Эта форма кооперации сельскохозяйственных товаропроизводителей с предприятиями системы переработки и сбыта животноводческой продукции в виде агрофирмы является интегрированным формированием с замкнутым циклом от производства сырья до реализации готовой продукции. Предприятие имеет животноводческий комплекс на основе собственной кормовой базы, перерабатывающее предприятие по производству молочной и мясной продукции, сбытовую сеть, 600 га поливных земель, используемых для выращивания овощных и бахчевых культур, в качестве сочной кормосмеси для КРС выращиваются суданская трава, имеются поля с посевами кукурузы на силос. Собственная кормовая база позволяет обеспечить животных полноценными кормами на целый год и снизить себестоимость этих культур. Основные показатели кормовой базы отражены в таблице 2.19.

Таблица 2.19 - Посевные площади и урожайность кормовых культур в ТОО «Рубиком»

Показатель	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Посевная площадь, га			
Кукуруза	375	335	250
Картофель	40	30	35
Суданская трава	100	120	150
Урожайность, ц/га			
Кукуруза	200	180	210
Картофель	250	200	240

Суданская трава	300	270	290
Примечание – Составлено автором на основе [23].			

В ТОО «Рубиком» имеются убойный, мясокостный цеха, цех по переработке мяса, мощностью 10 тыс.т в сутки и переработки молока, мощностью 15 тыс. литров в сутки.

Животноводческий комплекс ТОО «Рубиком» относится к числу эффективно развивающихся хозяйств Павлодарской области со статусом племенного хозяйства по выращиванию крупной белоголовой породы свиней. Племенной молодняк используется для ремонта собственного стада, промышленной репродуктивной фермы и продажи в другие хозяйства республики. Так, объемы продажи племенного молодняка в 2013 г. увеличились до 350 гол.

В результате осуществления в хозяйстве эффективной племенной работы с маточным поголовьем свиней по повышению многоплодия и сохранению крепкой конституции удалось повысить их плодовитость с 10,5 гол. До 11,5 гол., молочность - с 52 кг до 56 кг, ежегодно на одну матку приходится по 2,2 опороса.

Основные показатели объемов производства ТОО «Рубиком» представлены в таблице 2.20.

Таблица 2.20 - Показатели объемов производства ТОО «Рубиком», тонн

Продукция	2012 г.	2013 г.
Свинина свежая: окорока, лопатки	298,4	440,3
Мясо и субпродукты пищевые, птицы домашней, куры, индейки, утки, гуси	150,0	230,1
Продукты готовые и консервированные из мяса, субпродуктов мясных	120,5	142,6
Изделия колбасные варенные, сосиски,	434,9	621,7
Колбасы полукопченные	530,7	786,1
Примечание - Составлено автором на основе данных Управления сельского хозяйства Павлодарской области.		

Для развития системы организованного закупа, первичной переработки и сбыта сельскохозяйственной продукции в области создаются сельские потребительские кооперативы. На их создание и льготное кредитование из республиканского бюджета с 2011 по 2013 гг. АО «Аграрная кредитная корпорация» выделила 1,7 млрд.тенге под 5% годовых сроком на 5-7 лет на приобретение заготовительного оборудования, приборов контроля качества, спецтранспорта, мини перерабатывающего оборудования. Заявки отбираются по приоритетным направлениям - закупка и переработка молока и мяса, консервирование плодоовощной продукции, переработка, заготовка шерсти и шкур, производство муки, круп, макаронных и кондитерских изделий, переработка рыбы, и рыбопродуктов.

С целью пополнения оборотных средств, предприятиям дополнительно выделяются кредитные ресурсы сроком на 3 года под 5% годовых.

Ассоциативные формирования (ассоциации) выполняют координирующие функции между всеми звеньями технологической цепи, начиная от производства и кончая сбытом. Они не имеют юридической самостоятельности, но для осуществления совместной деятельности открывается самостоятельный банковский счет и составляется локальный баланс. Главными задачами отраслевых ассоциативных формирований являются:

- содействие во внедрении эффективных форм кооперации и формировании сбалансированной материально-технической базы предприятий - участников ассоциации;

- оказание членам ассоциации практической помощи при осуществлении торговых и снабженческих, экспортно-импортных, валютно-финансовых, договорно-правовых операций;

- выполнение рекламных и информационных мероприятий;

- представление интересов членов ассоциации в государственных, кооперативных органах и в международных организациях;

- объединение усилий для повышения конкурентоспособности производимой продукции;

коллективная защита законных интересов и прав участников ассоциации перед другими предприятиями, организациями и учреждениями.

Одним из примеров успешно функционирующих структур ассоциативного типа являются отраслевые союзы: «молочный союз», «зерновой союз», Ассоциация фермерских хозяйств и др.

В состав такого рода объединения предлагается включать крупные заводы, элеваторы и комбинаты областного уровня по переработке сельскохозяйственной продукции, специализированные автобазы, хранилища продукции, контейнерный и тарные базы и др. Это обусловлено, прежде всего, требованием эффективного использования имеющихся мощностей, а также организации фирменного сбыта и обслуживания кооперативов и предприятий, входящих в ассоциацию. В настоящее время производственные площади этих структур, как известно, используются на 15-20 %, а значительная их часть - под складские помещения не профильного назначения. Рациональная эксплуатация всей этой инфраструктуры в ассоциации значительно укрепит материальную базу соответствующих отраслей АПК.

Структура в виде ассоциации способствует развитию внутренних договорных отношений между предприятиями разных отраслей. Однако она не обладает ни административными, ни экономическими средствами воздействия на предприятия, а «мягкие» способы обеспечения управляемости межотраслевыми отношениями быстро исчерпывают свои возможности. Таким образом, ассоциация как координирующий орган, лишенный средств управления предприятиями. Может эффективно функционировать только тогда, когда в ее состав входят предприятия, имеющие одинаковые или разные, но не взаимозависимые интересы.

Для создания конкурентного преимущества необходимо развивать конкурентную стратегию развития отдельно взятой отрасли. В этой связи представляется необходимым использование так называемого кластерного подхода, широко распространенного в зарубежных развитых странах.

Для развития кооперации в аграрном секторе требуются новые подходы, обеспечивающие стабилизацию экономики АПК и учитывающие условия рынка, а также выбор той или иной формы сотрудничества. Кроме того, они должны иметь варианты решения и правовой характер.

Становление сельскохозяйственной кооперации сдерживалось из-за нерешенности ряда проблем, а главное, слабого правового и нормативного обеспечения, отсутствия организационно-экономического механизма кооперирования. Распространены только производственные кооперативы, а обслуживающие или кооперативы вертикального типа не развиваются. В этих условиях принятие Закона «О сельскохозяйственных товариществах и их ассоциациях (союзах)», проект которого был разработан институтом, обеспечивает законодательную базу для развития сельскохозяйственной кооперации.

Сельскохозяйственные товарищества являются одной из форм кооперирования сельхозтоваропроизводителей, деятельность которых направлена на предоставление различного рода услуг своим членам – сбыту, переработке сельскохозяйственной продукции, материально-техническому снабжению, кредитованию и страхованию сельхозтоваропроизводителей. Необходимо отличать сельскохозяйственные товарищества от хозяйственных товариществ (полное, командитное, ТОО), с которыми они имеют только терминологическое совпадение. Цели их создания и функционирования разные.

Хозяйственное товарищество - это коммерческая организация, основная цель деятельности которой состоит в извлечении прибыли. Сельскохозяйственное товарищество - это юридическое лицо, создаваемое путем добровольного объединения имущественных взносов сельхозтоваропроизводителей для удовлетворения их потребностей в сбыте, хранении, переработке сельскохозяйственной продукции и другом сервисном обслуживании, на некоммерческой основе.

Оказание услуг по себестоимости и бесприбыльность сельскохозяйственных товариществ во взаимоотношениях со своими членами обеспечивается тем, что при оказании услуг ему компенсируются только произведенные затраты, вырученные средства за продукцию являются доходом сельхозтоваропроизводителей. Товарищество оставляет себе только плату за услуги. Эти особенности сельскохозяйственных товариществ делают их более востребованной формой кооперирования сельхозтоваропроизводителей для решения общих проблем. В сельскохозяйственные товарищества могут объединяться крестьянские (фермерские) хозяйства, производственные кооперативы и хозяйственные товарищества, т.е. производители сельхозпродукции.

В настоящее время в республике создаются сельские потребительские кооперативы (СПК), которые по характеру своего функционирования в

соответствии с законодательством схожи с сельскохозяйственными товариществами. Их в республике зарегистрировано более 130. Однако, они ещё не получили должного развития не смотря на принимаемые меры со стороны органов управления, обеспечивающих их льготными кредитами и другой поддержкой.

В Павлодарской области их насчитывается всего 16 СПК. Основными факторами сдерживающих их развитие являются:

- отсутствие собственного залогового имущества у сельхозтоваропроизводителей для получения кредита;
- отсутствие собственной материально-технической базы, квалифицированных кадров для осуществления полноценной деятельности [93].

Как показали исследования, потенциальные возможности и преимущества интегрированных формирований не всегда и не везде реализуется полностью в силу целого ряда причин объективного и субъективного характера.

На региональном уровне государственная поддержка должна быть направлена на создание благоприятных экономических и правовых условий для формирования и функционирования агропромышленных структур. В этих целях целесообразно научно обосновать направления и способы оказания поддержки, не допускать вмешательства в управленческую, финансовую и производственную деятельность при выделении им поддержки, и в первую очередь эффективно работающим объединениям и др.

При развитии кооперированных и интегрированных формирований предлагается руководствоваться следующими принципами: добровольности, целенаправленности; сбалансированности интересов хозяйствования на основе совершенствования производственно-экономических отношений; эволюционности; комплексности и др. при этом организационно-экономический механизм кооперации сельскохозяйственных предприятий, перерабатывающих, обслуживающих, торговых предприятий, организаций и других формирований должен включать следующие положения: обоснование целесообразности создания формирований и их организационное построение; структура управления; формирование основных и оборотных средств; принципы взаимоотношений и распределение прибыли между участниками-учредителями формирований; пакет учредительных и нормативных документов и др.

В области как форма интеграции и кооперации в настоящее время практикуется установление прямых договоров с поставщиками сырья. В этих целях в сельскохозяйственных районах реализуется целенаправленная программа поддержки личного подсобного хозяйства.

Для поддержки хозяйств населения предусмотрена закупка произведенной ими продукции животноводства и растениеводства по гарантированным ценам. Для улучшения племенных качеств поголовья животных предусмотрена поставка молодняка на условиях товарного кредита, а также организовано обеспечение сортовым посевным материалом, в том числе картофелем высоких репродукций, что позволяет повысить урожайность и улучшить фитосанитарную обстановку.

В качестве мер экономического регулирования этих процессов установлена компенсация из бюджета области 50% затрат на приобретение картофеля высоких репродукций, на изготовление и транспортировку комбикормов, на транспортировку продукции до перерабатывающих предприятий, введены фиксированные тарифы на зооветеринарное обслуживание. Они включены в государственную систему племенного, ветеринарного и агрозоотехнического обслуживания, что позволяет обеспечить высокую продуктивность и сохранность поголовья.

Сельскому работнику дается поголовье животных и комбикорма по льготной цене, а он возвращает кредит сельхозпредприятию мясом, а разница между полученной стоимостью и первоначальным товарным кредитом остается в личном потреблении крестьянина. Это стабильные, гарантированные денежные доходы сельской семьи. Такой же механизм взаиморасчетов существует и при производстве молока, крестьянское подворье получает комбикорм, грубые корма, жом, а за все это рассчитывается молоком, которое ежедневно гарантированно у него закупается.

В целях обустройства животноводческих помещений по мере расширения поголовья животных предусмотрено предоставление краткосрочных кредитов и ссуд на строительство, а также на приобретение сельскохозяйственного инвентаря и лошадей. Погашение кредита начинается через полгода с момента его получения и проводится равными долями поставками сельскохозяйственной продукции, количество и качество которой определяется кредитным договором. Базисом расчетов принята цена 1 кг мяса крупного рогатого скота на день выдачи ссуды, которая устанавливается на 10% выше, чем средняя закупочная цена скота средней упитанности мясокомбинатами области.

Координация этой деятельности со стороны органов власти возложена на созданное в структуре управления областного АПК объединение по развитию крестьянских подворий и аналогичные службы в местных администрациях. Для экономической заинтересованности работников этих служб создан фонд стимулирования, формируемый за счет отчислений 2% стоимости продукции, заготовленной в крестьянских подворьях.

Устойчивое развитие хозяйств населения в области обеспечило рост производства в аграрном секторе.

Однако, рост производства продукции в хозяйствах населения и сельхозформированиях не способствовал росту их доходов. Они попрежнему остаются в большей степени в обслуживающих структурах о чем свидетельствует таблица 2.21.

Таблица 2.21 – Распределение совокупных доходов от производства, с переработки и реализации мяса крупного рогатого скота в Павлодарской области, 2013 г.

Участники оборота мясопродукции	В % к итогу	
	затраты	выручка
Сельскохозяйственные формирования	58,1	20,0
Перерабатывающие предприятия	22,8	33,2

Предприятия торговой сети	19,1	34,6
Государство (НДС и другие налоги)	-	12,2
Итого	100	100

Как видно из данных таблицы, хозяйства-производители скота, неся наибольшую долю совокупных затрат 58,1% по производству мясопродукции, имеют 20% совокупной выручки от ее реализации и в итоге получают убытки. Торговая сеть, имея относительно низкие совокупные затраты 19,1%, выручка в конечном продукте составляет 34,6%. Государство, которое не несет никаких затрат, обеспечивает себе доход в конечной выручке 12,2%.

Такое несправедливое распределение начинает зарождаться еще на этапе закупки перерабатывающими предприятиями сырья у сельхозтоваропроизводителей в 3-4 раза ниже отпускной цены перерабатывающих предприятий на готовое изделие.

Конечно, необходимо в стоимость мяса и мясопродуктов включать часть затрат перерабатывающих объединений, но не в столь завышенных размерах. Чтобы они, в конечном итоге, не присваивали вместе в готовой продукции свою прибыль и прибыль сельхозтоваропроизводителей.

Приведенные данные свидетельствуют о неравномерности условий развития двух взаимосвязанных отраслей экономики - сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности, и самое главное, о диспропорции в распределении прибавочного продукта при формировании отраслевой и межотраслевой цены продукции и услуг. В этих условиях возрастает социальное и экономическое неравенство в распределении затрат и доходов между разными звеньями и отраслями агропромышленного комплекса.

Сложившиеся экономические взаимоотношения между товаропроизводителями и предприятиями перерабатывающей промышленности отрицательно сказываются на финансово-экономическом положении сторон. В результате товаропроизводитель не заинтересован в увеличении производства сельскохозяйственной продукции. В связи с этим наметилась прогрессирующая тенденция к сокращению поголовья коров и производства молока. Так, в 2011г. в хозяйствах Павлодарского района Павлодарской области имелось 11600 голов дойного стада, а в 2013 г. поголовье коров составило 8000 голов. Удой на 1 корову снизился за это время с 2318 кг до 2200 кг. Производство молока для большинства хозяйств является убыточным.

Уменьшение производства молока отрицательно отразилось на функционировании молокозавода г. Экибастуза.

Мощность молочного завода была загружена на 73%, а подразделение по производству сыра - на 50%. Это обусловлено не только снижением производства молока в районе, но слабой заинтересованностью ей производителей в продаже перерабатывающим предприятиям.

Товаропроизводители своей продукции находят такие каналы, которые обеспечивают им возмещение производственных затрат, получение средств, обеспечивающих максимальную прибыль.

В результате перерабатывающие предприятия испытывают трудности в поступлении сырья, и как показывает анализ, ведёт к снижению степени технологической загруженности молокозаводов, что отрицательно сказывается на эффективности их работы.

В сложившейся крайне неблагоприятных экономических условиях товаропроизводители сельскохозяйственной продукции, особенно скоропортящейся животноводческой (молоко) продукции организуют собственные цеха по переработке или создают мелкие простые товарищества. Это даёт возможность в какой-то степени сгладить остроту проблемы по реализации сельскохозяйственной продукции и получить определённую прибыль. Однако, как показывает анализ: уровень технологического обеспечения таких организаций не позволяет в полной мере использовать сырьё (молоко) и получить продукт высокого качества, расширить ее ассортимент.

В Павлодарской области молоко и мясо производят три категории сельскохозяйственных товаропроизводителей – сельскохозяйственные предприятия, личные подсобные и крестьянские (фермерские) хозяйства. Удельный вес их в общем объеме производства в 2013 г. составил 18,5%, 81,6%, 1,5% соответственно.

Экономические взаимоотношения между структурными звеньями молочно-продуктового и мясного подкомплексов характеризуется отсутствием у них общей заинтересованности в производстве конечной продукции, а также нарушением межотраслевого эквивалентного обмена. Наиболее четко сложившаяся ситуация наблюдается в установившихся взаимосвязях между сельскохозяйственными и перерабатывающими предприятиями. На это указывают диспропорции в оплате труда, установление низких закупочных цен на сельхозпродукцию и др.

Нарушение паритета цен на сырье и готовую продукцию, задержка с платежами переработчиков, заставляет сельских товаропроизводителей искать порой случайные каналы реализации своей продукции непосредственно потребителю.

Сельскохозяйственные товаропроизводители строят собственные мини-цеха по переработке молока и мяса. В сложившейся экономической ситуации хозяйственная переработка все таки имеет некоторые положительные стороны, благодаря которой обеспечивается выживание производителей в условиях перехода к рынку, более полно используются трудовые ресурсы в сельской местности, а приближение сырьевой базы к месту переработки приводит к сокращению потерь сырья и снижению затрат на доставку. В Павлодарской области имеется 25 цехов по переработке молока, на которые перерабатывают 105886 т. молочной продукции, 22 цехов по переработке мяса - 1618 т. мяса.

Анализ показывает, что больше половины цехов являются убыточными. Основные причины - не загруженность мощностей мини-цехов, низкое качество выпускаемых продуктов, наличие на потребительском рынке более сильных конкурентов в лице крупных предприятий переработки. Поэтому большое значение имеет поиск перспективных направлений формирования

экономических отношений сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий.

Наиболее приемлемыми способами регулирования взаимоотношений рассматриваемых структур является формирование рыночной инфраструктуры, государственная поддержка товаропроизводителей, оптимизация размещения производства и заготовки сырья, развитие интеграционных процессов, совершенствование системы ценообразования.

Вертикальное кооперирование сельскохозяйственных товаропроизводителей по закупке, переработке, сбыту продукции на уровне района в соответствии с существующей законодательной базой может осуществляться в форме сельскохозяйственных потребительских кооперативов.

Районы Павлодарской области имеют существенные различия по наличию перерабатывающих предприятий, видам, объемам производства и переработки сельскохозяйственного сырья, каналами реализации, рыночной инфраструктуре, местоположению относительно рынков сбыта, сложившимся взаимоотношениям сельскохозяйственных товаропроизводителей с перерабатывающими предприятиями, например, из 28 районов области только 8 имеют мясоперерабатывающие предприятия. Загруженность мясокомбинатов составляет 15-20%, молокоперерабатывающих – 14%.

Из-за монопольного положения перерабатывающих предприятий уменьшился объем продаж сельскохозяйственной продукции. Для решения этой проблемы необходимо организовать кооперирование сельскохозяйственных товаропроизводителей по переработке и сбыту продукции в рамках административных районов.

Развитию агропромышленного комплекса в каждом регионе (области, районе) будет способствовать инициатива руководителей и специалистов совместно с научно-исследовательскими учреждениями и учебными заведениями по инновационной деятельности – изысканию новых возможностей повышения уровня и эффективности производства продукции, материального и культурного уровня жизни сельских тружеников.

Важное значение будет иметь нахождение новых возможностей, резервов по увеличению денежных средств на основе увеличения переработки сельскохозяйственного сырья, производства муки, комбикормов, растительного масла, колбас, различных видов молочных продуктов, по развитию производственной и социальной инфраструктуры в каждом регионе (строительства ипподромов, спортивных комплексов, швейных цехов, гостиниц, кафе и других объектов соцкультбыта).

Для разработки реальных программ развития регионов важно учитывать предложения самих жителей по совершенствованию структуры и объемов производства продукции, ее переработке, предложения по производственной и социальной инфраструктуре.

Для осуществления этих задач следует выработать в регионах систему оперативного информирования (руководствуясь тем, что кто владеет информацией, тот разумно управляет), а также систему бизнес-

консультирования работников (руководствуясь тем, что кадры для успеха в работе должны постоянно повышать уровень своих профессиональных знаний).

Чтобы работники села стали коллективными хозяевами в лице самофинансируемых производственных и обслуживающих подразделений им должны быть предоставлены права:

- на формирование структуры и объемов производства продукции (услуг) с последующим уточнением их администрацией хозяйства с позиций его интересов;

- на выбор и приобретение (через отдел снабжения хозяйств) наиболее эффективных машин и оборудования, проектов построек и сооружений;

- на заключение договоров с другими подразделениями по купле-продаже продукции производственного и продовольственного назначения и оказания услуг (наряду с договорами подразделений с администрацией хозяйства на продажу ей продукции);

- на пользование внутрихозяйственными ценами, обеспечивающими равную плановую окупаемость затрат в среднем по хозяйству, создающих для подразделений равные стартовые условия хозяйствования;

- на самостоятельную реализацию продукции сверх того количества, которое продается по договору администрации хозяйства (если того пожелает само подразделение);

- на самостоятельное распределение выручки от реализации продукции и услуг после уплаты налогов и средств для формирования общехозяйственных фондов, а также на содержание общехозяйственного аппарата управления;

- на самостоятельное формирование фондов оплаты труда из собственной соизмеримой выручки от реализации продукции (услуг).

3 Совершенствование экономических взаимоотношений сельскохозяйственных формирований с перерабатывающими и сбытовыми структурами

3.1 Организационно - экономическое обоснование развития сельскохозяйственных потребительских кооперативов

В современных условиях во многих регионах страны разрабатываются и реализуются собственные подходы к осуществлению аграрных преобразований.

Основной задачей аграрных преобразований в Павлодарской области является восстановление, и развитие производительных сил села. В нынешних

условиях это возможно при соответствующих инвестициях и формировании организационно-экономических структур, определяющих устойчивое социально-экономическое развитие АПК.

Для этого необходима разработка адаптированных к условиям области теоретических, методических и практических подходов решения поставленной задачи, основанных на системности проводимых мероприятий и создании организационно-экономического механизма их реализации.

При этом достижение стабилизации не может рассматриваться в качестве цели аграрных преобразований, актуально создание условий для эффективного и устойчивого развития АПК в условиях рынка.

Осуществление социально-экономических преобразований в АПК - одна из наиболее сложных задач, возникших в процессе перехода экономики страны к рыночным отношениям.

В результате экономических преобразований в АПК сформировались основы рыночных отношений и многоукладности в сельском хозяйстве. Вместе с тем, либерализация экономики, не дополненная мерами государственного регулирования и поддержки, ошибочность выбора приоритетов в проведении реформ, неплатежи и др. привели к серьезнейшим диспропорциям в АПК.

В сложившейся ситуации развитие сельскохозяйственной кооперации и интеграции является одним из важнейших факторов стабилизации экономики аграрного сектора, преодоления кризисных явлений, защиты сельскохозяйственных товаропроизводителей от монополизма обслуживающих организаций.

Все большее число специалистов и ученых-аграрников считают, что успехи на пути аграрного реформирования, решения вопросов продовольственного обеспечения страны зависят от перспектив развития кооперации и интеграции в агропромышленном комплексе. Если в условиях планово-административной экономики взаимоотношения между отраслями АПК целиком регулировались государством, то с переходом к рынку вопросы управления хозяйственными процессами и налаживание взаимосвязей между предприятиями полностью перешли к их собственникам. Возникшие при этом противоречия между сельскими товаропроизводителями и перерабатывающими предприятиями в значительной степени можно уменьшить путем интеграции.

В интеграционных формированиях должен применяться прогрессивный механизм экономических взаимоотношений, основанный на принципах взаимной материальной заинтересованности и ответственности за достижение конечного результата, распределение доходов в зависимости от величины вклада каждого партнера.

Назрела настоятельная необходимость в формировании организационно-экономических структур, которые были бы способны сконцентрировать управление движения продукции по технологической цепи, а следовательно, минимизировать транспортные издержки, стать инициаторами привлечения внешних инвестиций, выступить гарантом их доходности и сохранности вложенных средств, быть распорядителем капитальных вложений. При этом требуется обеспечить определенные гарантии права собственности и

сохранения рабочих мест работников-акционеров (пайщиков) сельского хозяйства, переработки и торговли, их заинтересованности в снижении производственных издержек и увеличении размеров принадлежащей ей собственности (основных фондов и другие активов). Весь прирост прибыли в результате развития инициативы работников по рационализации производства должен доставаться именно им, а не растворяться в общей массе балансовой прибыли.

Однако сложным вопросом остается обоснование и выбор вариантов организационно-правового механизма, который в сочетании с экономическими решениями по взаиморасчетам, финансовым связям, налоговым и другим платежам определяет перспективность деятельности агропромышленных формирований.

Разработка организационно-правового механизма в агропромышленном формировании включает следующие блоки:

- выявление на основе анализа условий района и рынков сбыта экономически перспективных производственных и технологических связей между предприятиями АПК и других отраслей;
- обоснование целей и задач совместной межотраслевой деятельности, ее направлений и масштабов;
- определение предполагаемого состава участников интеграции и выбор организационно-правового статуса агропромышленного формирования;
- расчет размера уставного или складочного капитала, паевого фонда или другого общего имущества и установление долей участников в нем;
- проектирование организационно-производственного построения, установление функций и структуры управления;
- разработка устава, договора и положений об органах управления и о порядке деятельности формирования [94].

Кооперирование в сельскохозяйственном производстве, на наш взгляд, должно осуществляться по нескольким направлениям. Во-первых, сельхозпредприятиями, жителями села, крестьянскими (фермерскими) хозяйствами организуются самостоятельные обслуживающие кооперативы, на собственной или арендуемой земле со своими или арендуемыми средствами производства. Такие кооперативы сбывают произведенную членами кооператива продукцию по договору крупным сельхозформированиям, действующих на той же территории и на рынке. Одновременно расширяется кооперация в сфере переработки продукции, материально-технического снабжения и обслуживания, кредитования и страхования.

В производственной сфере целесообразной организационно-правовой формой хозяйствования должна стать производственные кооперативы, при которых участники кооперации в большей степени будут заинтересованы в сохранности и эффективности использования материально-технических ресурсов, так как одновременно выступают и в роли собственников и работников, непосредственно участвующих в производстве.

Поскольку агропредприятия большинства сельских районов являются низко рентабельными предлагается объединить все сельскохозяйственные,

перерабатывающие и обслуживающие предприятия района в кооператив, что позволит облегчить взаиморасчеты, обойтись без посредников, удовлетворить потребности района в сельскохозяйственной продукции в соответствии с рисунком 3.1.



Рисунок 3.1 – Предлагаемая структура агропромышленного кооператива в Павлодарской области

Примечание - Разработана автором на основе [30]

Необходимо наладить торгово-сбытовую деятельность внутри района работниками и резервами районного потребительского союза.

Сервисное обслуживание и материально-техническое обеспечение сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий удобрениями, пестицидами, гербицидами, а также запчастями и ремонтными материалами следует организовать комплексно, что позволит избежать лишних торговых надбавок и наценок. Создать в районе службу для полного и частичного восстановления узлов и агрегатов техники всех марок и модификаций.

Поскольку ряд хозяйств пригородных районов в перспективе будут иметь молочную специализацию надо установить контроль за поставкой молока от производителей, обеспечить максимальную загрузку перерабатывающих предприятий. Цену реализации молочной продукции и закупочную цену молока устанавливать договорную пропорционально себестоимости производства и переработки, что позволит обеспечить безубыточность производства и снизить цены реализации.

В составе кооператива необходимо иметь мельницу и крупорушку, что даст возможность обеспечить местную пекарню мукой, а потребителей необходимыми продуктами питания.

Кооператив должен иметь структуру по выполнению объемов работ в капстроительстве и ремонт животноводческих ферм района, для чего необходимо ее централизованно обеспечить стройматериалами.

Комплексное развитие кооператива даст возможность сохранить структурные предприятия и даст дополнительный резерв к развитию АПК района.

Вхождение предприятий в кооперативы может гарантировать участникам интеграции увеличение поставок сырья, повышение платежеспособной дисциплины, стабилизацию финансово-экономического положения, снижение инвестиционного риска. Реализация разработанных и предложенных в диссертации мероприятий позволит нормализовать ситуацию на рынке и за счет комплекса мер, включая совершенствование экономического механизма, повысить рентабельность производства сельскохозяйственной продукции и продукции переработки. Деятельность кооператива направлена на рост доходов всех его участников, обеспечение гарантированного сбыта сельскохозяйственной продукции, загрузку производственных мощностей перерабатывающих предприятий, решение проблемы неплатежей между участниками, повышение занятости населения, улучшение благосостояния работников в соответствии с ростом доходов.

Кооперация позволяет успешно конкурировать с монополией перерабатывающих и торговых предприятий, объединяя усилия крупного и мелкого сельскохозяйственного производства.

Вариант кооперирования на уровне района должен быть ориентирован на решении двух проблем: в сельском хозяйстве помимо человеческого труда «работают» земельные ресурсы. Однако подавляющая часть продукта деятельности собственно земли, опосредованной трудом землевладельца, оседают через систему цен у переработчиков и в торговле. Возникает необходимость перераспределения средств в пользу сельского хозяйства. Это легче осуществить в рамках кооперации сельских товаропроизводителей; дезорганизация денежного обращения, утечка денежных средств из местного оборота. Районный рынок заполнен привозным товаром со своей системой посредников, что повышает розничные цены, приводит к территориальному финансовому дефициту.

Изменить положение можно через развитие (исходя из местных ресурсов) собственного производства потребительских товаров и организацию на этой основе прямого, без посредников, товарного наполнения торговой сети, что позволяет не только удержать денежные средства, но и снизить цены реализации и на этой базе постепенно решать экономические и социальные задачи. Наполнение рынка дешевой продукцией собственного производства должно привести к снижению розничных цен и на импортные товары.

Реализация комплексного подхода к развитию сельской территории, когда решение социальных проблем опирается на реализацию производственно-

экономических проектов, может остановить ее социальную и производственную деградацию. Сельское хозяйство не способно самостоятельно выйти из производственного кризиса, так как не имеет средств не только для реализации социальных программ, но и для собственного воспроизводства. Нет средств и у местной администрации, и в государственном бюджете. Стартовые финансовые ресурсы могут быть получены за счет перераспределения от кооперативной организации по переработке и торговле, сэкономлены на ссудах коммерческих банков (за счет организации собственного финансово-кредитного обслуживания). В перспективе это дало бы средства для подъема сельского хозяйства, поддержки дошкольного воспитания и школьного образования детей, жилищного строительства, пенсионеров, выполнения других социальных программ.

Главная задача кооперативной организации - диверсификация. Развитие наиболее рентабельных ныне несельскохозяйственных производств. Расчеты показали выгоду этого направления, так как оно связано с созданием новых рабочих мест (которые на селе обходятся дешевле городских), комплексным использованием местного сырья и сокращением потерь продукции, сглаживанием сезонности работ, а в итоге - с ростом доходов. Доходы должны занять возрастающую долю в финансировании развития сельскохозяйственного производства, а затем и сельской социальной сферы [95].

Общая программа территориальной кооперации предусматривает объединение всех сельскохозяйственных предприятий, крестьянских и личных подсобных хозяйств, выбор его организационно-правовой формы, разработку механизма экономических отношений участников, помогает отыскать источники средств для первоначального инвестирования, восстанавливаемых и возводимых объектов. Реализация программы требует более конкретного определения задач кооперирования и основных направлений их решения.

В качестве основных обеспечивающих проектов следует считать производство и переработку сельхозпродукции (картофель, зерно, мясо и молоко), развития пчеловодства; производства строительных материалов; сельского жилищного строительства; производства товаров народного потребления (мебель, столярные изделия, строительные материалы, одежда); сети фирменных магазинов и торговых точек, внешнеэкономической деятельности, организации финансового и страхового обеспечения, расчетно-кассового обслуживания. Реальность программы обуславливается экономической обоснованностью проектов и наличием задела для их практической реализации, достаточность квалификационных и заинтересованных специалистов, а также ресурсов труда; наличие собственной производственно-технической и сырьевой базы. Программа кооперирования должна быть направлена на восстановление и расширение действовавших и организацию новых высокотехнологичных производств с учетом использования экономических факторов территории; на обеспечение товаропроизводителям притока финансовых ресурсов, необходимых для их развития и возврата кредитов. Организационно-правовая форма, в деятельности которой могут участвовать физические и юридические лица.

Создание потребительских кооперативов направлено на решение следующих задач:

- централизация функции управления, регулирования, стимулирования экономических отношений между хозяйствующими субъектами, входящими в кооператив на основе коллегиального принятия решений;

- единое и целенаправленное получение и распределение финансовых, материальных и технических средств на производство планируемого объема продукции;

- заинтересованность всех хозяйствующих субъектов кооператива в увеличении объемов производства, сокращения потерь, улучшении качества продукции и совершенствовании системы реализации ее потребителю;

- высокоэффективное использование технологий по производству, заготовке и переработке сырья;

- заинтересованность всех хозяйствующих субъектов кооператива в выпуске выгодной реализации конечной продукции;

- справедливое распределение прибыли хозяйствующими субъектами по степени и объему затраченных средств и труда.

Механизм взаимоотношений интегрированного формирования нацеливает всех учредителей на получение эффективных конечных результатов. Главным элементом в регулировании взаимоотношений партнеров является вклад каждого в общий результат деятельности.

Для развития потребительского кооператива предлагается централизация части прибыли, полученной в рамках совместной деятельности партнеров по кооперации, путем ее отчисления (без учета фактической прибыли предприятий- участников) по единому нормативу. Часть централизованных средств будет направляться на создание резервного фонда, чтобы иметь средства для непредвиденных расходов.

В зависимости от потребности могут создаваться кооперативы по снабжению, сбыту и переработке сельхозпродукции.

По существующему законодательству потребительские кооперативы не являются коммерческой организацией, в то же время они могут вести коммерческую деятельность по отношению к организациям не входящих в их состав, а по отношению к своим учредителям выступают в роли обслуживающих структур на бесприбыльной основе, так как работают в интересах только своих учредителей.

Учредительным договором и Уставом предусмотрено, что каждый товаропроизводитель свободен в организации своего производства и выборе для себя деловых контактов. Валовая выручка, получаемая за счет их деятельности, распределяется в соответствии с Положением о распределении доходов членов ассоциации, которое утверждается общим собранием.

Эффективность работы сельских товаропроизводителей во многом зависит от четкой координации действий агропромышленных структур, наличия собственной финансово-кредитной системы. Доход, причитающийся аграрному сектору, распределяется между членами и участниками кооперации пропорционально паевым взносам, количеству и нормативному качеству

поставленного сырья. Учитывая территориальный характер кооперативов, их функции, необходимость решения не только производственных, но социальных вопросов, предложена соответствующая схема распределения ресурсов подсобного сектора, представленной на рисунке 3.2: в первую очередь доходы покрывают затраты самого подсобного сектора, оплату кредиторов и их возврат.

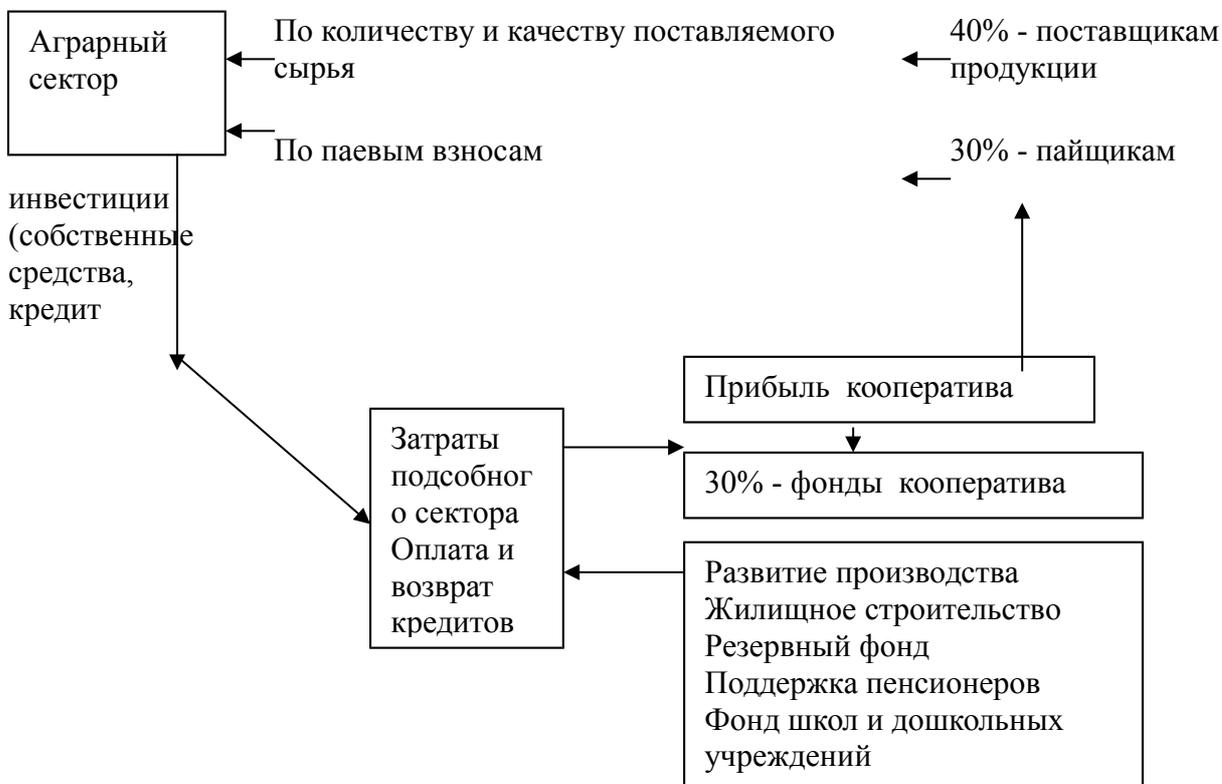


Рисунок 3.2 - Схема распределения доходов в кооперативе

Примечание – Составлено автором на основе [23].

По данным КазНИИ экономики АПК и РСТ оставшаяся часть доходов является прибылью кооперативов и распределяется так: 40% - поставщикам продукции, принятой на переработку; 30% - пайщикам и столько же - в фонды кооператива. Этим фондам несколько: развития производства, жилищного строительства и резерва, поддержки пенсионеров, школ и дошкольных учреждений; молодежных программ и программы сельскохозяйственного образования.

Расчеты проектов, доведенные до уровня бизнес-планов, показывают достаточную эффективность принятого варианта территориальной кооперации. Вложение средств окупается в течение 2-3 лет.

Развитие экономического механизма АПК региона и обоснование основных направлений его совершенствования позволило перейти к прогнозированию количественных параметров. Оно проводилось на основе анализа выявленных тенденций с применением трендовых моделей и экстраполяции статистических

данных (2010-2013 гг.). На примере Павлодарского района достоверность прогноза составляет 90%. Расчеты показали, что ближайшие годы могут иметь положительные тенденции в развитии растениеводческой отрасли района. К 2012 году валовые сборы зерновых культур увеличатся почти в 1,3 раза, выше показателей 2013 года, что связано с увеличением спроса и рентабельности производства. Также будет возрастать объем продукции животноводства за счет роста поголовья скота и повышения продуктивности.

Создание сети потребительских кооперативов позволит улучшить экономические и социальные показатели развития района.

Экономическую эффективность кооперативов предполагается определить как производственную, социальную, экономическую.

Производственная эффективность может быть оценена результативностью производства по данным управления сельского хозяйства Павлодарской области.

- увеличение площади под сельскохозяйственными культурами – не менее, чем на 10%;

- увеличение численности поголовья животных - к 2016 году в 1,3 раза, на перспективу следует вести работу по воспроизводству стада;

- рост показателей валового производства;

- увеличение объемов услуг ремонтно-технического предприятия, улучшение качества ремонта тракторов, комбайнов и грузовых автомашин. Загрузка ремонтно-обслуживающего предприятия составляет 22,2% , а по Павлодарской области в целом – 37,4% , на ближайший период загрузку РТП можно повысить на 15% за счет предоставления заказов от кооперативов;

- увеличение объемов агрохимического обслуживания - количество вносимых минеральных удобрений, известкования, использования средств защиты растений можно увеличить не менее, чем в 2 раза;

- увеличение объемов переработки сельскохозяйственной продукции – организация переработки молока, зерна и т.д. Рентабельность продукции растениеводства, переработанной в хозяйстве выше на 31,4 пункта, чем реализации непереработанной продукции, рентабельность продукции животноводства от переработки повышается на 15,0 пунктов. Развитие промышленных производств и промыслов целесообразно до 25% в структуре денежной выручки, так как удельный вес сельскохозяйственной продукции в целях снижения налогообложения должен составлять не менее 75%. Для сельской зоны г.Экибастуза рост промышленных производств и промыслов возможен на 10%, так как удельный вес сельскохозяйственного производства составляет 85%.

Социальная эффективность потребительских кооперативов проявляется:

- в создании дополнительных рабочих мест – диверсификация производства позволит создать в первый год реализации проекта до 500 дополнительных рабочих мест в районе;

- росте среднемесячной оплаты труда и ее своевременной выплаты - удельный вес денежных выплат составляет в районе 40,2%, следует добиться повышения этого показателя до 80% на первом этапе за счет увеличения доли

денежных расчетов благодаря деятельности кооперативов, а затем обеспечить своевременную выплату заработной платы во всех хозяйствах района и ее повышение в зависимости от роста производительности труда;

- выделение средств на социальные цели в масштабах района (жилищное строительство, поддержка пенсионеров, школ и дошкольных учреждений, молодежных и образовательных программ) – предусматривается выделение до 30% доходов от промышленного сектора.

Для обновления технического и технологического потенциала требуются реинвестиции. Основными источниками финансирования затрат предполагаются собственные средства, льготный государственный кредит.

Для развития заготовительной деятельности и формирования оптового продовольственного рынка необходимо на районном уровне создание сельскохозяйственных потребительских кооперативов по переработке и сбыту продукции. Данный кооператив создается по продуктовым подкомплексам (молоко, мясо, зерно и другой продукции). Кооператив на добровольной основе организуется сельскохозяйственными товаропроизводителями разных организационно-правовых форм хозяйствования, расположенных на территории района. Личные подсобные хозяйства, в силу своей рассредоточенности и малых объемов продаж, могут на первой стадии объединиться в самостоятельные закупочные кооперативы, либо сдавать свою продукцию совместно с сельхозформированиями.

Основными функциями данного потребительского кооператива является: переработка сельскохозяйственной продукции, ее хранение, сортировка, упаковка, расфасовка. Осуществление маркетинговой деятельности: анализ рынков, товарная, ценовая политика, сбыт переработанной продукции.

В районах, где нет перерабатывающих предприятий, предлагается создание снабженческо-сбытовых сельскохозяйственных потребительских кооперативов. В сферу интересов такого кооператива входят различные звенья рыночной торговли, а также перерабатывающие снабженческие предприятия.

Основная их задача состоит в реализации сельскохозяйственного сырья, готовой продукции в снабжении членов кооператива материально-техническими средствами.

Основными функциями снабженческо-сбытового сельскохозяйственного кооператива являются:

- изучение спроса и предложений на сельскохозяйственное сырье и продукты его переработки;

- заключение договоров с сельскохозяйственными товаропроизводителями на продажу сырья в переработку, продовольствия в республиканский, областной и местные фонды, с поставщиками материально-технических средств;

- организация реализации продукции на свободном рынке;

- заключение договоров с поставщиками на покупку техники, оборудования, удобрений, ядохимикатов, других материалов, используемых в аграрном секторе;

- выявление потребности в удобрениях, ядохимикатах, горюче-смазочных материалах и строительных материалах;

- правовое обеспечение, оказание юридических услуг.

В Павлодарской области функционирует 16 потребительских кооперативов: 5 – по заготовке и переработке молока («Жасулан», «Дана Milk», «Экибастуз», «Самаш», «Нукер»); 7 – по заготовке молока («Татьяна», «Енбек», «Заря -1», «Мадина-С», «Азия», «Шамши», «Успен-су»); 2 – по заготовке мяса («Коктобе», «Кен-Дала»); 1 – по переработке мяса («Казы»); 1 – по закупу, переработке и реализации сельхозпродукции («Ост Алга»)

Как уже отмечалось выше при развитии заготовительной деятельности и формировании оптового продовольственного рынка предусматривается на районном уровне создание сельскохозяйственных потребительских кооперативов по переработке и сбыту продукции. Данные кооперативы предлагается создавать по продуктовым подкомплексам (молоко, мясо, зерно и другой продукции). В связи с этим происходит изменение экономических взаимоотношений между сельхозтоваропроизводителями и перерабатывающей промышленностью.

В молочно-продуктовом подкомплексе совершенствование экономических взаимоотношений в сфере производства, переработки и реализации молока и молочной продукции связано с развитием договорных отношений между партнёрами, ценовым регулированием и перераспределением доходов по всей цепочке агробизнеса: производство - переработка - сбыт, внедрение маркетинговой концепции в практику.

Наиболее приемлемыми способами регулирования взаимоотношений рассматриваемого подкомплекса являются формирование рыночной инфраструктуры, государственная поддержка товаропроизводителей, развитие интеграционных процессов, совершенствования системы ценообразования.

На молочное сырьё должна быть установлена свободная рыночная цена, ориентированная на принципы, обеспечивающие товаропроизводителям молока определённый уровень доходности с учётом специфики условий производства и реализации, равновесия спроса и предложения на продукцию предприятий переработки.

Возникает необходимость государственного ценового регулирования рынка молока и молокопродуктов, направленное на поддержание доходности сельскохозяйственных товаропроизводителей, ограничение монополизма сельскохозяйственных товаропроизводителей, ограничение монополизма поставщиков материально-технических ресурсов для села и переработчиков, увеличение потребления продукции населением.

Важным элементом системы государственного регулирования должна стать гарантированная (защитная) цена на молоко, применяемая при неблагоприятной конъюнктуре, когда рыночные цены окажутся ниже уровня гарантированных и при закупках молока в региональный продовольственный фонд, создание которого обеспечит стабильный рынок сбыта сырья сельскохозяйственным товаропроизводителям.

Формирование гарантированной цены осуществляется на основе фактической себестоимости производства молока и нормативной рентабельности, обеспечивающей переход сельских товаропроизводителей к

устойчивому расширенному воспроизводству. Производственная себестоимость должна определяться по производственным зонам, что позволит сглаживать природно-экономические условия хозяйствования производителей молока. Нормативную рентабельность следует определять единой для всех сельхозтоваропроизводителей области, минимальный уровень которой, как показали расчёты, должен составлять около 45%.

Механизм реализации гарантированной цены заключается в установлении сельским товаропроизводителям ценовых надбавок на единицу продукции, равных разнице между гарантированной и фактической ценой реализации (если последняя ниже гарантированной).

Важным фактором в развитии экономического механизма взаимосвязей между сельским хозяйством и перерабатывающей промышленностью является укрепление договорных отношений.

Для усиления роли договоров необходимо шире использовать дополнительные, более тесные условия сотрудничества.

Чтобы договоры могли выступать как элемент организации производства и как совместное плановое решение, формирующее производственную программу сторон, они должны претерпеть ряд качественных изменений. В договорах должны быть включены конкретные пункты оказания помощи поставщику сырья (сельскохозяйственному предприятию) со стороны перерабатывающего предприятия.

Основными принципами договорной системы реализации продукции являются: обязательность, соответствие действующему законодательству, комплексность, эффективность, эквивалентность, ответственность.

Возникновение и развитие новых форм сельскохозяйственных предприятий - крестьянских (фермерских) хозяйств, различных интегрированных образований, а также торгово-закупочных, сельскохозяйственных потребительских кооперативов, закупочных и других кооперативов, создало предпосылки к формированию новых экономических отношений в сфере производства и реализации, которые в свою очередь требуют создания документов, регламентирующих эти отношения.

Таковыми документами являются договоры на производство и поставку сельскохозяйственной продукции, в частности молока, которые позволят избавиться от неопределённости рынка - неуверенности в сбыте, цене, доходе производителя, повысить конкурентоспособность не только продукции, но и хозяйств, обеспечить получателя продукции сырьём с необходимым ему качеством.

При реализации молока могут быть использованы различные виды договоров, например, как двусторонние, где участвуют производитель и потребитель (перерабатывающие предприятия); трехсторонние, где помимо производителя и потребителя участвуют другие организации, а также многосторонние, в которых принимают участие различные снабженческие и другие организации, посредники, осуществляющие закупку и поставку молока.

В условиях рынка при развитии торговой деятельности предприятий важнейшим в их работе является обоснование наиболее эффективных рынков

сбыта продукции на основе маркетинговых исследований конъюнктуры рынка: спроса, предложений и цен реализации продукции конкурентов.

Расчет эффективности рынков сбыта, показан на примере зерна пшеницы (в расчете на 1 тонну) приведен в таблице 3.1.

Эффективным каналом сбыта является республиканский заказ.

Маркетинговые исследования показывает, что наряду со снижением издержек производства повышение объема производства и продаж является важнейшим путем повышения прибыли предприятия и устойчивого его положения на рынке. Кстати, повышение объемов производства продукции, как уже и указывалось выше, является одним из важных условий снижения издержек производства на единицу продукции.

Таблица 3.1 – Расчет эффективности рынков сбыта пшеницы, тонну

Показатель	Рынок сбыта			
	государственный (республиканский)	государственный (региональный)	межхозяйственный	внутрихозяйственный
Цена реализации, тенге	16800	14400	10800	9000
Транспортные расходы, тенге	1200	1200	1200	-
Затраты на реализацию, тенге	600	600	600	-
Производственные затраты, тенге	8400	8400	8400	9000
Итого затрат, тенге	10200	10200	10200	9000
Прибыль, тенге	6600	4200	600	-
Рентабельность, %	64,7	41,2	6,0	-
Примечание – Рассчитано автором на основе [23].				

Практика маркетинговых исследований показывает, что при повышении объемов продаж и прибыли важное значение имеет практика снижения цен на продукты.

Расчет, представленный в таблице 3.2, показывает, что увеличение объемов производства пшеницы при одинаковых ценах повышает себестоимость и увеличивает прибыль на всю продукцию по первому варианту на 18,9%, второму – на 10,9%

Таблица 3.2 – Цены предложения на зерно пшеницы при различных объемах реализации

Показатель	1 вариант	2 вариант
Объем реализации, т		
1 вариант	2000	3000
2 вариант	4000	5000
Себестоимость 1 т, тенге		
1 вариант	10200	12000
2 вариант	8670	10000
Планируемая рентабельность, %		
1 вариант	85	50
2 вариант	110	70
Цена предложения 1 т, тенге		

1 вариант	18870	18870
2 вариант	18870	18870
Прибыль на 1 т, тенге		
1 вариант	8670	6870
2 вариант	10200	8870
Прибыль на всю продукцию, тыс.тенге		
1 вариант	17340	20610
2 вариант	40000	44350
Примечание – Рассчитано автором на основе [23].		

Расчеты показывают, что при повышении цены на 7%, увеличения объемов реализации молока на 40%, выручка от реализации молока возрастает в 1,6 раза, прибыль – в 2,4 раза, которые представлены в таблице 3.3.

Таблица 3.3 – Расчет эффективности повышения цен на молоко

Показатель	Фактически	Степень повышения цены, %		
		3	5	7
Прогнозируемое увеличение объема продаж, %	-	20	30	40
Объем реализации, т	800	960	1040	1120
Цена реализации 1 т, тенге	25000	25750	26250	28088
Выручка, тыс.тенге	20000	24720	27300	31460
Затраты, тыс. тенге	16000	19200	20800	22400
Прибыль, тыс. тенге	4000	5520	6500	9600
Примечание – Рассчитано автором на основе [23].				

В условиях рыночных отношений с динамичностью конъюнктуры рынка в агропромышленном комплексе в каждом коллективном хозяйстве возникла необходимость организации маркетинга, как системы мер по изучению спроса потребителей и соответствующему развитию производства (структуры товаров, их качества, издержек, цены), а также активного воздействия на формирование спроса, создание рынков сбыта товаров.

Как известно, основными его функциями являются:

- производство продукции, основанное на знании потребностей потребителей, рыночной ситуации;
- эффективная реализация продукции и услуг на определенных рынках;
- обеспечение долговременной результативности производственно-коммерческой деятельности предприятий на основе разработок для подготовки производства товаров рыночной новизны.

Службы маркетинга должны решать следующий комплекс задач:

- исследование конъюнктуры рынков (спроса, предложения товаров, цен, конкуренции);
- исследование эффективности производства продукции при сложившемся в хозяйстве ассортименте товаров;
- обоснование структуры и объемов производства и реализации продукции;
- обоснование эффективных технологий производств продукции, ее себестоимости и цен реализации;

- определение выгодных рынков сбыта продукции;
- организация коммерческой деятельности хозяйств;
- создание рекламной деятельности;
- формирование сервисной деятельности производственных и торговых предприятий.

Маркетинговое исследование подтверждает, что в повышении эффективности производства продукции и услуг важное значение имеет изыскание резервов увеличения качества продукции и услуг. Расчет увеличения денежной выручки в кооперативе за счет повышения качества продукции на примере отдельных продуктов приведен в таблице 3.4.

Таблица 3.4 – Расчет увеличения денежной выручки за счет повышения качества продукции

Продукция	Объем реализации, т	Цена реализации 1 т, тыс. тенге		Резерв увеличения цены реализации 1 т, тыс. тенге	Резерв увеличения выручки за продукцию, тыс. тенге
		фактическая	за продукцию высшего качества		
Зерно пшеницы	3000	17	25	8	24000
Молоко	900	28	32	4	36000
Мясо КРС	150	220	250	30	4500
Мясо свиней	70	210	250	40	2800
Итого	-	-	-	-	67300

Примечание – Рассчитано автором на основе [23].

Высокая эффективность переработки сельскохозяйственной продукции в продовольственные продукты проявляется в любом виде. Эффективность переработки зерна в муку приведена в таблице 3.5.

Таблица 3.5 – Расчетная эффективность реализации зерна пшеницы и муки в расчете на 1 тонну

Показатель	Продажа зерна		Продажа муки и отрубей по рыночной цене		
	по гос. закупочной цене	по рыночной цене	мука	отруби	итого
Количество продукции, т	1	1	0,8	0,2	-
Цена 1 т продукции, тыс. тенге	20	25	60	10	-
Стоимость продукции, тыс. тенге	20	25	48	2	50
Стоимость переработки, тыс.тенге	10	10	18	-	18
Затраты на транспортировку и реализацию, тыс. тенге	1	1,6	2	-	2
Итого затрат, тыс. тенге	11	11,6	20	-	20
Прибыль, тыс. тенге	9	13,4	28	2	30

Примечание – Рассчитано автором на основе [23].

Данные показывают, что прибыль в расчете на тонну зерна при продаже муки и отрубей в сравнении с реализацией зерна по закупочной цене в 3,3 раза

выше, а при реализации зерна по рыночной цене – выше в 2,2 раза. В повышении эффективности производства и переработки сельскохозяйственной продукции важнейшее значение имеет и выбор наиболее эффективных конечных продуктов переработки сырья.

В каждом районе должны функционировать представительства маркетинговой службы области с определением им задач сбора информации о рынке, его структуре, разработки ежегодных и сезонных прогнозов конъюнктуры рынка и распределения их; мер по стимулированию сбыта, организации оптовых рынков молока; разработки контрактов.

Совершенствование экономического механизма взаимоотношений может быть достигнуто в результате развития интеграционных процессов на основе создания различных видов агропромышленных формирований. Одним из них станет создание объединений, функционирующих на основе договора о совместной деятельности. При таком формировании определяется интегратор, выполняющий функции координатора деятельности участников и наделённый ими для этого определёнными полномочиями, как показывает зарубежный опыт, наиболее устойчивыми и эффективно функционирующими являются крупные объединения, включающие весь технологический цикл: производство, переработку и сбыт готовой продукции. Такое объединение усилий партнёров призвано обеспечить увязку их экономических интересов, ускорить расчёты, коллегиально решать вопросы установления розничных цен, изменения ассортимента и реализации продукции, а также организовать различного рода взаимопомощь участникам формирования.

3.2 Совершенствование экономического механизма функционирования форм экономических взаимоотношений в АПК

В современных условиях, в сферах агропромышленного производства развитых государств получили распространение агрохолдинги с различными формами хозяйствования, прежде всего в форме акционерных обществ.

Холдинги создаются, как правило, инвестиционной компанией для владения контрольным пакетом акций входящих в него предприятий с целью контроля и жесткого управления их деятельностью. Самое распространенное направление такой интеграции в аграрной сфере – это объединение инвестора с неплатежеспособными сельскохозяйственными предприятиями, в результате которого создаются акционерные общества (АО) или общества с ограниченной ответственностью (ООО) с преобладающей долей инвестора. В качестве инвестора выступают динамично развивающиеся предприятия, компании, фирмы, которые располагают сводными финансовыми ресурсами и возможностями по привлечению заемных инвестиций. Организационно-правовые формы хозяйствования агрохолдинга направлены на то, чтобы обеспечить инвесторам гарантии сохранения вложенного капитала и в то же время поставить сельскохозяйственные предприятия в зависимые положения [95].

По таким принципам в настоящее время работают в аграрной сфере нашей страны все крупные холдинговые компании, особенно в зерновом производстве. Анализ сложившихся экономических взаимоотношений городского молзавода

АО «Павлодар сут» и сельскохозяйственных товаропроизводителей его сырьевой зоны, привели к выводу, что экономически целесообразно создание на базе перерабатывающего предприятия акционерного общества открытого типа на основе договора о совместном сотрудничестве и приобретения части акций молзавода сельхозтоваропроизводителями. Приобретение акций может быть осуществлено на основе выкупа сельхозтоваропроизводителями части имущества молзавода, или же на основе дополнительных вложений финансовых средств сельхозтоваропроизводителями в уставный капитал молзавода, что практически для аграриев проблематично. Поэтому более реальным может стать вариант вложений дополнительных инвестиционных средств в молочный завод государством.

Вложения будут направлены на совершенствование технологии производства, приобретение оборудования и техники. При этом, вложения должны быть существенными, позволяющие государству стать крупным совладельцем молочного предприятия. В последующем государство передает на льготных условиях (т.е. в рассрочку на 5-10 лет) свои паевые акции сельским товаропроизводителям, что позволит им стать совладельцами молочного завода. Участниками акционерного общества могут стать 25 сельхозпредприятий, из них 14 пунктов приёма молока у личных подсобных хозяйств, с объёмом поставок молока на переработку в размере 4786,1 тонн. Сфера реализации представлена 18 торговыми организациями, постоянными партнёрами по сбыту молочной продукции завода, расположенными во всех районах области. Функционирование акционерного общества позволит обеспечить стабильный рынок сбыта товаропроизводителям молока по приемлемым условиям, полнее загрузить имеющиеся производственные мощности перерабатывающего предприятия, расширить объём и ассортимент товаров, удовлетворяющих спрос населения сферой торговли.

Важным элементом регулирования экономических взаимоотношений в объединении является определение механизма взаиморасчётов между участниками интеграции за поставляемое сырьё, его переработку и реализацию готовой продукции. Среди различных вариантов их проявления особого внимания заслуживает система взаиморасчётов, которая осуществляется не по стадиям производственного цикла, а по конечному результату в зависимости от производственного вклада.

Схематично взаимоотношения между участниками объединения складываются следующим образом: молокоперерабатывающее предприятие получает сырьё по установленному графику без оплаты, перерабатывает его в продукцию определённого ассортимента и направляет в торговую сеть также без оплаты. Выручка от реализации произведённой продукции поступает на расчётный счёт акционерного объединения, а затем в течение нескольких дней перечисляется на счета участников в соответствии с утверждёнными пропорциями. Принятые соотношения долевого участия в выручке между участниками возмещают им затраты на производство продукции, оказание услуг, выполняемых в ходе осуществления совместной деятельности, а также приносят общий доход. На первоначальном этапе для определения долевого

участия партнёров по интеграции должна быть рассчитана цена на продукт их совместной деятельности. Для этого определяется фактическая себестоимость одной тонны молока в среднем по сельхозпредприятиям, затраты по переработке, прибыль при нормативном уровне рентабельности на каждой стадии. Затем в структуре розничной цены находится доля стоимости продукции, сложившейся на этапе производства, переработки и реализации. Обоснованные соотношения в предлагаемой модели акционерного общества слагаются следующим образом: сельскохозяйственным товаропроизводителям - 53,0 %, переработке - 26,2 %, торговле - 20,8 %. Создание акционерного общества приведёт к более справедливому распределению прибыли, прежде всего, между сельскохозяйственными товаропроизводителями и перерабатывающими предприятиями и повысит их экономическую эффективность [96].

По данным АО «Павлодар сут» выручка от реализации на основе договора о совместной деятельности составила 44355,1 тыс. тнг., себестоимость реализованной продукции - 41283,1 тыс. тнг., получена прибыль в сумме 3072,0 тыс. тнг. ($44355,1 - 41283,1 = 3072,0$). От полученной прибыли начислены налоги в сумме 1075,2 тыс. тнг. ($3072,0 - 1075,2 = 1996,8$), чистая прибыль составила 1996,8 тыс. тнг. С учетом того, что прибыль в АО «Павлодар сут» при работе на двухсторонних договорных отношениях была получена 946,1 тыс. тнг. соответственно дополнительная прибыль в Объединении будет получена 1050,7 тыс. тнг. ($1996,8 - 946,1 = 1050,7$). По результатам проведенного расчета при интеграции, объединение может получить дополнительную прибыль в размере 1050,7 тыс. тнг. Согласно принятому нормативу ее распределения доля завода от этой суммы составит 275,3 тыс. тнг. ($1050,7 \times 26,2\% = 275,3$). Прибыль сельскохозяйственных предприятий будет равна 116 тг. за т. ($556,8 : 4786,1 = 116$) с учетом их нормативной части в Доходе, который составляет 556,8 тыс. тнг. ($1050,7 \times 53\% = 556,8$) Это в свою очередь, вызовет рост уровня рентабельности товаропроизводителей на 2,7 пункта.

Все виды деятельности объединения направляются на обеспечение взаимовыгодных экономических интересов молочного комбината и сельскохозяйственных товаропроизводителей, ускоряет их взаиморасчеты. Таким образом, формирование акционерного общества функционирующего на основе договора о совместной деятельности, становится эффективным способом регулирования экономических взаимоотношений в молочнопродуктовом подкомплексе. Модель акционерного формирования по производству, молочных продуктов в Павлодарской области представлена на рисунке 3.3.



Рисунок 3.3 - Модель акционерного формирования по производству, переработке и реализации молока и молочных продуктов в Павлодарской области

Примечание - Разработано автором на основе [23]

С переходом к рынку экономические отношения в мясопродуктовом подкомплексе существенно изменились. Если в условиях плановой экономики и монополизма государства объемы производства продукции, её качества, цена, условия поставок и распределение готовой продукции определялись государственными планами, заключенными договорами контрактации, то реформирование предприятий, предоставляемые им права самостоятельного выбора структуры производства, каналов сбыта продукции, уровня цен на неё, изменения в финансово-кредитной и налоговой политике, разрушили старые условия этих отношений и расширили круг их участников. Об этом свидетельствует многоканальная реализация скота и птицы, разнообразные формы их сбыта, создание отраслевых и межотраслевых интегрированных объединений горизонтального и вертикального типа, появление различных источников финансирования и кредитования.

Среди организационных мер, позволяющих улучшить ситуацию на мясном рынке, определяющая роль принадлежит формированию организованных каналов сбыта скота и птицы. Одним из таких каналов созданных, в целях организации закупа, производства, переработки, увеличения объемов экспорта,

развития сети заготовительных пунктов и наполнения внутреннего рынка конкурентоспособными товарами является АО «Мал өнімдері корпорациясы». Корпорация работает как структура со 100% пакетами акцией государства.

С момента создания АО «Мал өнімдері корпорациясы» выделено кредитных ресурсов 2,1 млрд.тенге, на формирование уставного капитала - 5,8 млрд.тенге.

В каждой области работают областные, межрайонные и районные представители АО «Мал өнімдері корпорациясы» по заготовке и переработке животноводческой продукции в соответствии с рисунком 3.4.



Рисунок 3.4 – Организационная структура АО «Мал өнімдері корпорациясы»

Примечание - Разработана автором по данным АО «Мал өнімдері корпорациясы»

В регионах открыты оснащенные спецоборудованием приемные пункты для молока, шерсти и кожсырья. За период 2010- 2013 гг. обществом закуплено: мясо всех видов 4,7 тыс. тонн, молока цельного 86,6 тыс.тонн, шерсти 7,1 тыс.тонн, кожсырья крупного рогатого скота 6,8 тыс.тонн, кожсырья мелкого рогатого скота 618,7 тыс.штук, живого скота 55,5 тыс. голов (крупного рогатого скота 4,6 тыс. голов, лошадей 2,0 тыс. голов, овец 48,9 тыс. голов). В рамках укрепления производственной базы Корпорацией были приобретены основные средства на сумму 1 011,0 млн. тенге, в том числе специализированный автотранспорт (молоковозы, скотовозы, авторефрижераторы и др.), оборудование для переработки животноводческой продукции, завод по производству молока, линия по переработке кожсырья.

По программе импортозамещения Корпорацией по совместной деятельности произведено молочной продукции и кожсырья на сумму 2 834,6 млн.тенге. Закуплены услуги по переработке, - хранению и транспортировке животноводческой продукции и налажены производство мясных и мясорастительных консервов, полуфабрикатов «вет-блю» из КРС и МРС,

первичной переработки шерсти, молока и мяса на сумму 1 132,2 млн.тенге. Реализовано животноводческой продукции на сумму 5,3 млрд. тенге, в том числе экспорт на сумму 971,7 млн тенге, что составляет 18,3 % от общего объема реализации. Основными импортерами Корпорации являются страны Германия, Италия Турция, Китай, Российская Федерация, Киргизстан, Украина, Беларусь и Таджикистан.

В результате проводимых мероприятий по реализации агропродовольственной программы с АО «Мал онімдері корпорациясы» сотрудничают с перерабатывающими предприятиями, которые ранее простаивали или работали с минимальной нагрузкой производственных мощностей. Благодаря сотрудничеству с Корпорацией производство продукции в этих предприятиях увеличилось более чем в 2 раза. Удалось повысить объемы закупа животноводческой продукции по сравнению с 2010 годом по мясу и мясопродуктам в 3,5 раза, молоку и молочным продуктам в 6,9 раз, по шерсти в 1,3 раза, кожсырью в 4,6 раза, что способствовало ежегодному приросту численности скота и птицы в республике от 4 до 5%, производства животноводческой продукции - 5-7 %. Ежегодное увеличение закупа животноводческой продукции привело к заметному усилению конкурентной борьбы на внутреннем рынке.

Этот канал в условиях неразвитой рыночной инфраструктуры должен стать моделью взаимовыгодных отношений между участниками рынка животноводческой продукции. Здесь предлагается использовать все формы экономического регулирования рынка - дотации, компенсация, различные льготы. Необходимо совершенствовать формы контрактов и договорные отношения. Он позволит обеспечить рентабельность производства сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий, а также улучшить обеспечение мясом и мясопродуктами спецпотребителей и малообеспеченные слои населения. Участники, выполняющие поставки для государственных нужд, определяется на конкурсной основе.

В то же время, считаем, что вышеизложенная форма интеграции (АО «Мал онімдері корпорациясы») должна быть переходной. В последующем, когда животноводство в республике получит более широкое развитие во всех формах хозяйствования сельхозтоваропроизводителей она может трансформироваться в большую сеть сельскохозяйственных потребительских кооперативов.

В настоящее время организационные формы сбыта мяса и мясопродуктов корпорации должны быть связаны с развитием оптового звена в системе товародвижения.

Оно может быть двух типов: по продаже скота и птицы и по продаже переработанного мяса и мясопродуктов. Продажу крупных партий скота и птицы необходимо осуществлять на биржах, аукционах ярмарках; мяса и мясопродуктов - на оптовых продовольственных рынках. Развитие оптовой торговли позволит свести к минимуму число посредников при прохождении продукции от производителя к потребителю, обеспечить прозрачность рынка (движение товаропотоков, гласность цены), стандартизировать типовые

контракты (договоры). Это окажет существенное положительное влияние на экономические отношения между партнерами рынка мяса и мясопродуктов.

Улучшение экономических отношений между сельхозтоваропроизводителями и сферой заготовки связано с совершенствованием организации приёмки транспортировки скота и птицы на перерабатывающие предприятия.

Для этого предлагаем организацию приёмки скота непосредственно в хозяйствах и доставку его на перерабатывающее предприятие специализированным автотранспортом заготовителей. По сравнению с приспособленным автотранспортом самих предприятий это позволит сократить потери до 4,5 кг живой массы на каждую голову крупного рогатого скота и транспортные расходы. Доставка скота специализированным автотранспортом большой грузоподъёмности обходится дешевле до 25%, сокращается потребность в транспортных средствах.

В ближайшие годы основным каналом реализации скота для основной массы сельскохозяйственных предприятий останется продажа заготовительным организациям. Это определяет необходимость совершенствования договорных отношений между ними.

Договоры на закупку скота и птицы должны отражать специфические особенности отрасли и конкретные организационно-экономические отношения между контрагентами, но в то же время они должны включать основные положения и показатели, такие как: объёмы поставки, способы определения количества и качества скота и птицы, срок, место и условия поставки, цену и общую сумму договора, порядок сдачи и приёмки скота и птицы, гарантии поставки, стимулирование выполнения договоров, штрафные санкции, порядок возмещения ущерба и приостановки или расторжения договора.

В условиях рыночных отношений усиливается экономическая основа договора, расширяется её содержательная часть. Так в договоре соглашение по ценам может предусматриваться их фиксированный уровень на весь срок действия. С учётом корректировки темпов инфляции или индексов диспаритета цен; условия и сроки платежей - платежи с авансом, в кредит или наличный.

При оформлении договора необходимо учитывать коммерческие риски, а также их страхование.

Для определения величины ответственности за недопоставку сырья и срыв графика поставок сырья может быть использована сумма потерянной прибыли, определить которую можно по формуле:

$$П_n = (B-C)/O * N * K, \quad (3.1)$$

где:

P_n - недополученная прибыль за недопоставленное количество скота, голов;

B - стоимость реализованной продукции, тенге;

C - себестоимость реализованной продукции, тенге;

О - годовой объём сырья, поставленного для переработки, тонн живой массы;

Н - объём недопоставленного сырья на мясокомбинат, тонн живой массы;

К - стоимость конечной продукции, изготовленной из 1 тонны сырья, тенге.

Определять штрафные санкции с использованием этих показателей необходимо ежемесячно или ежеквартально. Оплата штрафа не должна освобождать стороны от использования обязательств.

Предлагаемые в диссертационной работе меры по развитию экономических взаимоотношений по производству и реализации сельскохозяйственной продукции в Павлодарской области, являются основополагающими в повышении социально - экономического эффекта агропромышленного комплекса.

Существенные изменения произойдут в инфраструктуре рынка, что позволит улучшить продвижение продуктов питания от производителей до потребителей, сократить число посредников, упорядочить систему ценообразования, более эффективно осуществлять государственное регулирование продовольственного рынка.

Рекомендуемый уровень закупок сельскохозяйственной продукции позволит увеличить потребление мясо - молочных продуктов 1,3-1,4 раза в расчете на одного жителя Павлодарской области. Экономический рост в агропромышленном комплексе.

Основным направлением развития перерабатывающей отрасли АПК является повышение конкурентоспособности выпускаемой продукции, приведение в соответствие с требованиями международных стандартов, оказание приоритетной поддержки предприятиям, занимающимся заготовкой и переработкой сельскохозяйственной продукции путем предоставления льготных кредитов и субсидий.

При заготовке и переработке следует учитывать:

- организацию рациональной системы заготовки сельхозпродукции, позволяющей сохранить потребительские качества продукции;

- обновление мощностей, внедрение новых технологических линий, повышение качества, дизайна упаковки и расширение ассортимента выпускаемой продукции.

- по сбыту продукции необходимо создание сельских потребительских кооперативов для организации производства, заготовки, хранения, переработки и реализации сельскохозяйственной продукции во всех районах области (по 2-3 с учетом потенциала региона) с использованием средств государственной поддержки и других инвестиций;

- оснащение технологическим оборудованием и лабораторными принадлежностями и расширение сети стационарных заготовительных пунктов;

- открытие коммунальных продовольственных рынков в каждом районе.

По переработке молока основным направлением следует считать: организацию первичной обработки во всех районах и доведение числа

предприятий по глубокой переработке в городах области; организация производства всех видов молочной продукции, ранее не производимых в области (сгущенное и концентрированное молоко и т.д.) для наполнения внутреннего рынка и выхода на внешний.

По переработке мяса – модернизация и открытие новых перерабатывающих предприятий по выпуску экспортоориентированных видов колбасных изделий, мясных деликатесов.

В связи с этим возникает необходимость:

- в содействие взаимодействию сети заготовительных пунктов с крупными сельхозтоваропроизводителями с собственной инфраструктурой (от производства до продвижения товара глубокой переработки на потребительском рынке);

- оснащение действующих и открытие новых заготовительных пунктов;

- привлечение инвестиций для модернизации существующих и открытия новых высокотехнологичных предприятий глубокой переработки сельхозпродукции с учетом особенностей региона (наличие сырья, отдаленность от рынков сбыта и др.).

Расчеты показывают, что поголовье крупного рогатого скота по всем категориям хозяйств в 2016 г. возрастет по сравнению с 2013 г. в 1,9 раза и достигнет 683,1 тыс. голов, в том числе: коров – в 2 раза и 290 тыс. гол., соответственно свиней – 1,7 раза и 166,9 тыс. гол., овец – в 1,4 раза и 123,2 тыс. гол., птицы – в 1,5 раза и 1716,6 тыс. голов.

Это позволит производить мяса в убойном весе до 77 тыс. тонн и увеличится по сравнению с 2013 г. в 1,9 раза, молока – 653,3 тыс. тонн и в 2 раза.

Будет переработано в 2015 году 168 тыс. тонн (удельный вес в общем объеме производства 25,5%), мяса – 31 тыс. тонн (40%).

Анализ показывает, что примерами развития следует считать агрофирма «Рубиком». Ее производство оснащены современным технологическим оборудованием. На предприятии построен комбикормовый завод производительностью 20 тонн в смену, процесс кормления животных на собственных откормочных площадках автоматизирован и компьютеризирован.

В итоге результат переработки продукции составляет более 200 наименований мясных и молочных наименований.

Стабильно развивается агрофирма «Экибастузский мясоперерабатывающий комбинат», выпускающая более 100 наименований мясной продукции. Она занимается разведением аулиекольской породы и построила животноводческий комплекс на 1000 голов.

На Щербактинской птицефабрике работающей по принципу агрофирмы за 2 года поголовье птицы возросло с 23 до 350 тыс. голов, введен в строй комбикормовый завод по производству птичьего корма и убойный цех.

Необходимым условием эффективной деятельности акционерных обществ и агрофирм являются установление рациональных экономических взаимоотношений с товаропроизводителями и развитие между ними интеграционных связей. Взаимоотношения отраслей производства строятся на

базе обмена ресурсами и продукцией. В молочной отрасли необходимость четко налаженной системы продвижения продукции по технологической цепочке усугубляется спецификой молочного сырья, требующего быстрой реализации, строгого подхода к соблюдению технологий, качества продукции и санитарных норм. Эти факторы также создают препятствия для развития альтернативных каналов реализации сырья и появления новых товаропроизводителей на рынке готовой продукции. Поэтому в молочном подкомплексе более чем в других отраслях конечные результаты производства зависят от обеспечения прочных и постоянных связей между сельскохозяйственными и действующими промышленными организациями.

Интересы сельхозтоваропроизводителей, производящих молоко, предприятий перерабатывающей промышленности, занимающихся доведением молочных продуктов до потребителей остаются разрозненными. Эти звенья только технологически связаны между собой. Прежние связи между производителями, переработчиками молока и торговлей, которые в большей мере были регламентированы государством, в настоящее время утрачены и для их налаживания требуются значительные преобразования. Это вызвано, прежде всего, обострением существовавших ранее диспропорций, возникновением новых проблем в сфере заготовок, хранения, ухудшением использования производственных мощностей перерабатывающих предприятий, существующими сложностями в реализации молочной продукции. Такое негативное положение вызвано, во-первых, уменьшением производства молока традиционными его производителями, сокращением поставок на перерабатывающие предприятия. Во-вторых, в силу низкой покупательной способности населения и сезонности поставок молока, перерабатывающие предприятия испытывают трудности в реализации готовой молочной продукции. Имеют место продолжительные неплатежи торговыми организациями за полученную продукцию. Получается, из-за отсутствия денег перерабатывающие организации не могут своевременно рассчитаться с сельскохозяйственными товаропроизводителями, а последним необходимы средства для выплаты заработной платы, ремонта доильной аппаратуры и т.п.

По мере ликвидации системы обязательных поставок молока и компенсации сельскохозяйственным товаропроизводителям части их затрат поступление молока в качестве сырья в организации переработки сократилось более чем в 4 раза. Вместе с тем следует отметить, что такое снижение объемов закупок происходило неравномерно.

В настоящее время потребности промышленности в молоке для переработки в основном удовлетворяются за счет крестьянских (фермерских) и личных подсобных хозяйств. Снижение объемов закупок молока в значительной степени объясняется отсутствием действенного механизма взаимоотношений между сельскохозяйственными товаропроизводителями и молочными заводами о чем свидетельствует таблица 3.1.

Таблица 3.1 - Структура розничной цены на молочную продукцию

Вид продукции	Розничная	Структура розничной цены, %
---------------	-----------	-----------------------------

	цена, тенге	сельскохозяйственное производство	переработка	торговля
Молоко цельное пастеризованное, л	80,0	28,0	28,8	43,2
Масло сливочное, кг	450	58,9	22,4	18,7
Сыры сычужные, кг	650	36,8	25,9	37,3
Примечание – Рассчитано автором на основании				

Перерабатывающие организации при покупке молока стремятся занижать расчетные цены при одновременном завышении оптово-отпускных цен на готовую продукцию.

Перерабатывающие организации по переработке молока упускают возможности полномасштабного использования резервов, заложенные на основе создания молочных объединений на основе производства молока, его переработки в различные виды молочной продукции и её реализации.

Технологически связанные между собой сферы: аграрной, перерабатывающей и торговой деятельности обуславливает установление между ними организационно-экономических взаимоотношений на принципах интеграции. В развитых странах они находят выражение в образовании интегрированных молочных объединений, кооперативных союзов фермеров и организаций по переработке молока, органов контроля и координации деятельности молочного животноводства и молочной промышленности, в государственном и межгосударственном регулировании производства, реализации молока и продуктов посредством совершенствования системы ценообразования, субсидирования, определения квот.

По нашему мнению, используя все лучшее, что накоплено в мировой практике, а также разработки отечественных исследователей, можно изменить производство и переработку молочной продукции. Обобщение имеющегося опыта реорганизации перерабатывающей сферы и совершенствования производственно-экономических отношений ее предприятий с товаропроизводителями позволяет сделать вывод о том, что процесс организации интеграционных взаимосвязей в соответствующих формированиях должен состоять из нескольких этапов по обеспечению сочетания интересов производства, переработки сельскохозяйственной продукции и ее реализации потребителям в собственной розничной торговле.

На первом этапе определяется число учредителей, место нахождения товаропроизводителей, виды деятельности, специализация интегрального формирования, потенциальные объемы поставок (сырья, количество готовой продукции и возможные рынки ее сбыта. Если предусматривается создание дополнительных мощностей или обслуживающих подразделений, то производится расчет потребности в основных производственных фондах, изучаются возможности их приобретения, составляется план финансирования, включая затраты на покупку средств производства, зарплату, другие издержки и предварительные долевые взносы учредителей.

Второй этап - выбор наиболее рациональных вариантов организационной структуры, где планируется необходимое количество производственных и обслуживающих подразделений: разрабатывается схема управления интеграционным формированием. При этом структура управления должна формироваться по принципу «снизу-вверх», обеспечивать оперативную управляемость и заинтересованность партнеров при минимальных затратах на содержание аппарата управления.

Третий этап - должны быть подготовлены нормативные документы. Составной и существенной частью таких документов является механизм, регулирующий внутренние и внешние взаимоотношения интегрированного молочного формирования. Он предусматривает порядок расчетов за продукцию, поставляемую на переработку, и ответственность партнеров за принятые договорные обязательства. Взаимоотношения акционерных объединений с внешними субъектами должны строиться на взаимовыгодных договорных условиях.

Четвертый этап - заключительный в организационной процедуре. На этом этапе проводится регистрация формирования в органах государственной власти, утверждается Учредительный договор, Устав, на основе которых интеграционное формирование начинает функционировать.

Эффективность производства в таком формировании зависит от наличия производственных ресурсов и их использования производителями, переработчиками и другими учредителями.

Результаты труда, как известно, оцениваются в условиях перехода к рынку прибылью. Чем выше рентабельность, тем больше в объединении создаются условия для расширения производства. Однако в условиях перехода к рынку доходность в различных звеньях молочно-продуктового подкомплекса существенно различается, что сказывается на системе ценообразования и финансово-кредитной политике.

В современный период договорные (закупочные) цены не могут удовлетворять товаропроизводителей, так как они будут реализовывать свою продукцию перерабатывающим организациям по ценам, которые значительно ниже себестоимости и в результате этого производство молока для них будет оставаться убыточным. К тому же государство создало механизм для пополнения государственного бюджета, ввело налог на добавленную стоимость, что также влияет на себестоимость реализуемого молока. Исходя из вышеизложенного, можно отметить, что в молочно-продуктовом подкомплексе должен быть такой механизм между производителями, торговлей, переработчиками и государством, который мог бы заинтересовать в эффективном ведении производства продукции не только на стадиях переработки и торговли, но и в сфере первичного производства исходного сырья. Такой механизм позволит повысить экономическую эффективность конкретного объединения. Важнейшим направлением совершенствования взаимоотношений и сближения экономических интересов организаций производящих, перерабатывающих и реализующих молочную продукцию является интеграция с развитием процессов кооперирования. В условиях

республики в целом и Павлодарской области, в частности, целесообразно развитие крупных перерабатывающих объединений, что положительно скажется на их финансовом результате. Необходимыми компонентами при этом являются специализация в рамках укрупненного производства, комплексное использование всех ресурсов, высокий уровень механизации и автоматизации производства.

Совершенствование экономических взаимоотношений в молочно-мясном подкомплексе и других видах продукции заключается в том, что предприятием осуществляющим переработку сельскохозяйственного сырья не менее 90% от всего объема деятельности сумма налога на добавленную стоимость составляет только 3,6%. К ним относятся: производство мяса и мясопродуктов, переработка молока и производство сыра, производство растительных, животных масел и жиров, производство продуктов крахмально-паточной промышленности, производство хлеба.

Специальный налоговый режим распространяется на деятельность сельских потребительских кооперативов по реализации сельскохозяйственной продукции, произведенной крестьянскими (фермерскими) хозяйствами – членами (пайщиками) данных кооперативов; переработке сельскохозяйственной продукции, произведенной крестьянскими (фермерскими) хозяйствами – членами (пайщиками) данных кооперативов и реализации продукции, полученной в результате переработки данной продукции.

Эти кооперативы используют патент при начислении налогов, в размере 30% от их общей суммы.

При этом следует отметить, что к потребительским кооперативам относятся те: членами, которых являются крестьянские (фермерские) хозяйства, имеющие не менее 90% совокупного дохода от всей деятельности в производстве продукции.

Для эффективного функционирования и их формирования должны выделяться краткосрочные и среднесрочные кредиты с годовой 7% ставкой.

Кредитование потребительских кооперативов должно осуществляться на льготных условиях, обеспечивающих доступность к финансовым услугам: лизинг техники и оборудования; закуп зерна и другой сельскохозяйственной продукции по фиксированной цене; формирование эффективной инфраструктуры, обслуживающей сельскохозяйственное производство; система сельских кредитных товариществ; создание сельских микрокредитных организаций; фонд гарантирования зерновых и хлопковых расписок; формирование сельских информационно-консультационных центров. Следует внедрять систему беспроцентного кредитования коммерческими структурами развития производства и переработки сельскохозяйственной продукции по всем технологическим затратам. В свою очередь, сельхозформирования в целях погашения долгов должны представлять, коммерческим структурам часть произведенной продукции для её переработки и реализации. Следует шире практиковать софинансирование: сельхозтоваропроизводитель обеспечивает 20% кредита, государство-70%, банки -10%. Это позволит воздействовать на макроэкономику, сократить расходование бюджетных средств и повысить

эффективность производства. Использовать фьючерсную и форвардные сделки, товарный кредит для кредитования потребительских кооперативов. Для потребительских кооперативов выделять субсидии за реализованную растениеводческую и животноводческую продукцию, осуществлять обязательное страхование растениеводческой продукции [96].

Для создания кооперации сельских товаропроизводителей и сельского населения предлагается осуществлять создание инфраструктуры по заготовке, сбыту, хранению, переработке сельхозпродукции и оказанию снабженческих услуг путем льготного кредитования, увеличения цены сырья на основе первичной переработки. Формирование кооперативов должно основываться на следующих критериях: создание в сельских населенных пунктах достаточности сырьевой базы в размере не менее 75% годовой производительности оборудования; наличие рынка сбыта, окупаемости проекта при условии предоставления кредитных ресурсов, наличие залогового обеспечения. Процентная ставка вознаграждения – до 5% годовых, срок кредитования от 5-7 лет. Целевое использование кредитов – приобретение необходимого для производительной деятельности технологического и перерабатывающего оборудования, спецавтотранспорта и товарно-маркетинговых ценностей.

В тоже время следует подчеркнуть, что наряду с усилением государственной поддержки аграрной сферы необходимо осуществить кардинальную перестройку внутрихозяйственных экономических отношений во всех организационно-правовых формах собственности.

Развитие агропромышленного комплекса по данным направлениям позволит повысить доходность сельских товаропроизводителей - поставщиков молока как за счет действенной государственной поддержки, так и внутренних резервов увеличения производства и реализации молока, снижения издержек производства. В свою очередь рост продажи молока, повышение его качества позволят повысить прибыль не только производителям сырья, но и другим участникам объединения. Этого можно достигнуть в том случае, если удастся в полной мере использовать возможности интеграции в целях создания взаимной заинтересованности сельскохозяйственных товаропроизводителей, перерабатывающих и торгующих организаций. Владение определенной долей акций акционерного общества, производители сырья - поставщики, став сохозяевами перерабатывающего предприятия, будут заинтересованы в его эффективной деятельности, так как от этого будет зависеть доля получаемого ими дохода в виде дивидендов на акции и выручки от реализации молока. Совместное владение производством, переработкой и продажей продукции дает возможность своевременно разрешать возникающие противоречия по распределению доходов от реализации конечной продукции за счет нахождения оптимального соотношения между участниками объединения.

Финансово-экономические взаимоотношения между равноправными членами такого акционерного общества, агрофирм учитывать следующее:

- коллегиальное принятие решений по ценам на сырье, поставляемое на переработку; для получения большей прибыли сельскохозяйственным

товаропроизводителям необходимо поставлять для переработки на молочный завод не менее 70% произведенного молока;

- перерабатывающее предприятие осуществляет предварительную оплату 30% планового объема сырья, поставляемого по договору, а также в последующем осуществляет текущие расчеты с поставщиками как совладельцами акций и других ценных бумаг; вывозит молоко от товаропроизводителей собственным транспортом в счет общих издержек; направляет инвестиции хозяйствам для увеличения производства молока и на другие производственные цели.

Создание акционерного общества на вышеописанных условиях позволит решить следующие вопросы:

- улучшение взаиморасчетов между молочным заводом и хозяйствами. Для сохранения постоянной заинтересованности сельскохозяйственных предприятий в сотрудничестве с молочным заводом применяются различные формы оплаты за молоко, кроме денежных расчетов - также расчеты товарами, услугами или производится расчет за молоко в виде оплаты долгов сельхозпредприятий за газ и т.д. Предусматривается также:

- глубокая переработка молока на предприятии и расширение ассортимента готовой молочной продукции.

- в молочном подкомплексе необходима фирменная торговля, тем самым будут созданы новые рабочие места, снизятся розничные цены на реализуемую продукцию как минимум на 10-15%.

Производство молока по технологической цепи связано с перерабатывающей промышленностью, что свидетельствует о прямой зависимости перерабатывающих организаций от своих поставщиков. Падение объемов производства молока ведет к снижению загрузки мощностей перерабатывающих организаций, которые, стремясь получить возможный размер прибыли, снижают закупочные цены на молоко, являющееся сырьем для дальнейшего технологического процесса.

Сельскохозяйственные производители, не имея других эффективных каналов сбыта своей продукции, вынуждены значительную ее часть реализовывать переработчикам. От таких взаимоотношений проигрывают оба партнера:

- сельскохозяйственные предприятия ограничены в получении денежных средств для эффективной производственно-сбытовой деятельности;

- перерабатывающее предприятие теряет своих поставщиков.

Потребительский рынок - конечная цель производства. Экономические взаимоотношения на этом рынке между производителями, переработчиками и торговлей строятся, в основном, с использованием системы договоров, однако экономические условия не равнозначны и приводят к тому, что сельскохозяйственные организации не в состоянии в полном объеме выполнить условия договоров на поставку молока не только по количеству, но и его качеству и, соответственно, заключать новые.

В целях совершенствования взаимоотношений между сельскохозяйственными производителями, переработчиками и торговлей необходимо иметь их интегрированное формирование. Это позволит:

- восстановить утраченную управляемость товарными, ресурсными, финансовыми, внутриотраслевыми и межотраслевыми потоками;

- сократить совокупные издержки на производство и реализацию молочных продуктов питания на основе оптимизации совместно принимаемых решений, проведения согласованной ценовой политики, сокращения потерь, повышения качественных параметров выпускаемой продукции, экономии постоянных расходов;

- создать минимально необходимые стартовые условия для поэтапного финансового оздоровления совместных предприятий, преодоления убыточности и достижения устойчивой рентабельности производства молока и молочных продуктов;

- привлечь в сферу АПК финансово-кредитные ресурсы из сферы торговли с целью постепенного восстановления и обновления ресурсного потенциала сельскохозяйственных предприятий, освоение и внедрение современных технологий;

- перераспределить доходы от реализации молочных продуктов между участниками интегрированного объединения в соответствии с их реальными затратами методом корпоративного управления [97].

При этом качественно улучшаются показатели эффективности функционирования участников. Показатели дебиторской и кредиторской задолженности уменьшатся, в основном, за счет концентрации расчетных операций между партнерами по интегрированному формированию в одном банковском учреждении, что снизит долю межбанковских расчетов и ускорит проведение операций по счетам клиентов.

Реализация продукции (планирование, заключение договоров, доставка) перейдет в ведение торговой организации и транспортных организаций, что приведет в некоторой степени к уменьшению себестоимости продукции. Предполагаемый рост выручки от реализации готовой продукции будет зависеть от выбранного направления работы интегрированного формирования, совокупной ценовой политики, которая за счет повышения качества продукции позволит повысить цену реализации готовой продукции. При этом выручка превысит рост затрат на производство и реализацию продукции, что в свою очередь приведет к росту балансовой прибыли. Концепция создания интегрированного формирования в молочном продуктовом подкомплексе АПК актуальна на современном этапе и имеет приоритетное значение в перспективе.

Взаимоотношения участников такого объединения регулируются учредительными документами, регламентирующие также и эффективный процесс его управления. Наиболее приемлемым вариантом следует признать вариант создания головной организации и формирования уставного капитала за счет средств участников объединения. У головной организации должен быть достаточный пакет акций с целью управляемости интегрированным формированием. Оставшаяся часть акций распределяется между всеми

участниками на основе принципа справедливости, имущественного или другого взноса с последующим определением номинальной стоимости одной акции и доли нормативной прибыли, приходящейся на нее.

Для создания действенной системы управления акционерным обществом необходимо провести ряд организационных действий:

- проведение новой эмиссии акций, в результате которой головная организация будет иметь достаточный пакет акций;

- заключение договоров между организациями интегрированного молочного объединения, предоставляющих исключительные права головной организации в области принятия управленческих решений по регулированию производства молока, его переработки и реализации молочных продуктов через собственную торговую сеть или по другим каналам потребителям;

- подбор и расстановка кадров во взаимодействующих предприятиях должны осуществляться таким образом, чтобы мнение менеджеров головной организации было решающим для менеджеров всех организаций интегрированного молочного объединения;

На начальном этапе интегрированное объединение по производству молока, его переработке и последующей реализации молочных продуктов может быть создано путем объединения желающих участников с последующим присоединением других и расширения его до размеров области.

Сельскохозяйственные и другие предприятия данного объединения выступают в роли дочерних организаций при сохранении хозяйственной самостоятельности и права юридического лица.

На экономическую эффективность производства, его безубыточность, прибыльность решающее влияние оказывают переменные затраты на единицу продукции, постоянные затраты организации, объем производства и реализации продукции, цена и спрос. При этом переменные затраты на единицу продукции и постоянные затраты предприятия по-разному влияют на экономическую эффективность производства. Поэтому эффективность управления отдельного предприятия интегрированным объединением зависит от того, как в них формируется учетно-аналитическая информация при подготовке и принятии соответствующих решений. Однако раздельному учету затрат с подразделением их на постоянные и переменные в основной массе предприятий не уделяется необходимого внимания, несмотря на то, что их влияние при разных объемах производства на экономическую эффективность различно. Поэтому предлагается осуществлять разделение затрат на постоянные и переменные.

Недостаточный учет этого обстоятельства не будет соответствовать задачам хозяйственного управления формированием.

Целесообразно в предприятиях интегрированного молочного объединения иметь систему управленческого учета, необходимую для обоснованного принятия решений по управлению производством, переработкой и сбытом продукции. При отсутствии разделения учета по видам продукции невозможно

иметь общую картину финансового положения производства различных видов продукции.

Изменение организации учета в формированиях молочного продуктового комплекса, дополнение финансового учета управленческим с достаточной детализацией затрат по организациям объединения необходимы для эффективного управления себестоимостью продукции, без систематического планирования и контроля которой невозможно добиться снижения себестоимости продукции, соответствия ее требованиям конкурентоспособности в сложных условиях рынка, необходимого спроса, рентабельного производства.

При этом резервы снижения себестоимости имеются не только в производственных подразделениях организаций интегрированного молочного объединения, но и в службах снабжения, сбыта, маркетинговой, вспомогательной и других службах.

В условиях рынка, в результате быстрого изменения многих факторов корректируется себестоимость продукции, что требует постоянного мониторинга и своевременного принятия решений, обеспечивающих рентабельность и финансовую устойчивость объединения. Это должно занимать одно из важных мест в общей системе управления производства, переработки молока и реализации молочной продукции.

Для успешной деятельности организаций АПК в данный период требует решения ряда вопросов, среди которых можно выделить следующие:

- уровень повышения производительности труда и его соотношения с ростом заработной платы;
- направления стимулирования труда персонала;
- организация производства и взаимоотношений с партнерами по объединению и другими товаропроизводителями, например, молочной продукции;
- каналы сбыта продукции и т.п.

Однако в сельскохозяйственной сфере АПК отмечается высокая степень риска, финансовая неустойчивость и неплатежеспособность предприятий многоотраслевой направленности, в том числе и занимающихся молочным скотоводством. Так, производственная себестоимость молока в сельхозпредприятиях более чем в 2 раза превышает среднюю цену реализации продукции.

В интегрированных структурах в форме ассоциации взаимоотношения товаропроизводителей с заготовителями и переработчиками сельскохозяйственной продукции строятся на договорной основе, где продаваемое товаропроизводителями сырье на переработку оценивается по ценам, сложившимся на рынке в момент его реализации и на этом этапе их взаимоотношения заканчиваются. В этой форме кооперации может применяться и другой вариант, при котором цены на продукцию могут быть расчетными, но после переработки продукции и ее реализации перерабатывающее предприятие делает перерасчет, исходя из конечных результатов совместной деятельности. В этом случае по определенной методике рассчитывается доля каждого участника

кооперации. Исходя из этого, и производится распределение результатов совместной деятельности в соответствии с рисунком 3.5 .

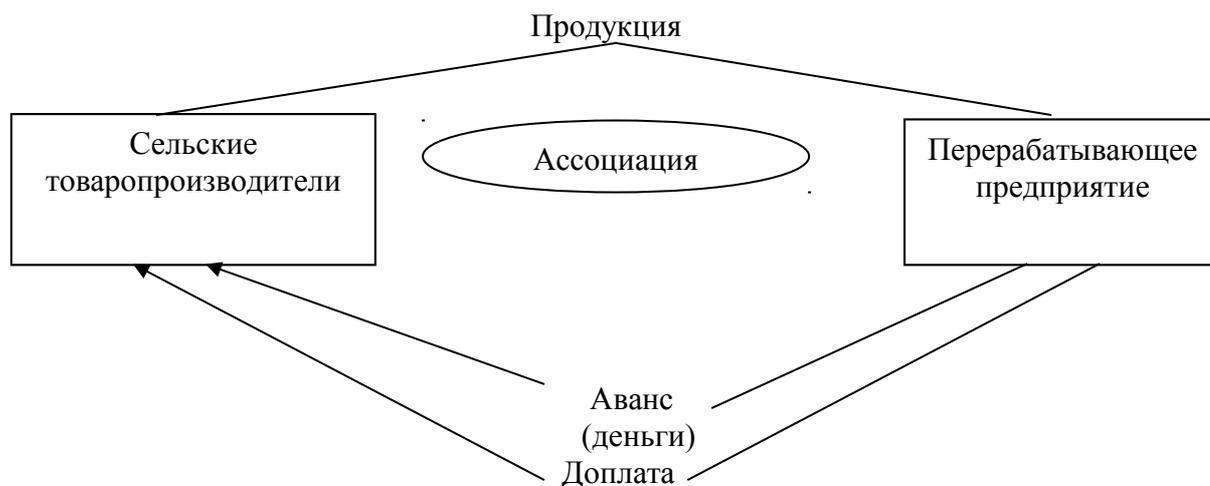


Рисунок 3.5 – Модель экономических взаимоотношений в ассоциации по производству, закупке и переработке сельхозпродукции

Примечание - Составлено автором на основе [23]

Формирование такой ассоциации перерабатывающим предприятием носит специализированный характер, т.е. по производству, закупке, переработке и даже по реализации такого вида продукции, который определяет производственный профиль перерабатывающего предприятия (молоко, мясокомбинат, завод по переработке зерна, масличных культур, переработка плодоовощных, крупяных культур и т.д.). продукцию определённого ассортимента и направляет в торговую сеть также без оплаты.

Развитие агропромышленного комплекса по данным направлениям позволит повысить прибыль не только производителям сырья, но и доходность сельских товаропроизводителей. Это возможно при использовании в полной мере преимуществ интеграции в целях взаимной заинтересованности сельскохозяйственных товаропроизводителей, перерабатывающих предприятий и торговой сети.

3.3 Развитие прямых договорных отношений сельскохозяйственных формирований с перерабатывающими и сбытовыми структурами

В настоящее время перерабатывающие предприятия испытывают большие трудности в поставке сырья со стороны сельхозтоваропроизводителей. Такое положение объясняется тем, что у сельхозтоваропроизводителей представляется возможность реализовать свою продукцию там, где это экономически выгодно.

На начальном этапе перехода к рыночной экономике считалось, что рынок отрегулирует всё сам, определит специализацию предприятий, установит рациональные цены на товары и услуги, наладит взаимовыгодные отношения между предприятиями. Однако, как показала практика, такого регулирования не

произошло. Предоставляемая предприятиями самостоятельность привела к нарушению существовавших ранее экономических связей, особенно в межхозяйственной кооперации.

Анализ показывает, что проблема экономических взаимоотношений сельских товаропроизводителей с перерабатывающими предприятиями всегда носила сложный характер. Особенно обострилась сейчас, когда каждое хозяйство, предприятие, работая в условиях рыночных отношений, стремится к получению максимальной прибыли самостоятельно, независимо от интересов общества. В условиях неразвитости рынка, усилившейся монополизации диспаритета цен в наиболее ущербное положение попали сельские товаропроизводители, которые реализуют свою продукцию по ценам, устанавливаемым самостоятельно перерабатывающими предприятиями, причём ориентированным на получение последними максимальной прибыли.

Поэтому возникает поиск сельхозтоваропроизводителями наряду с рекомендуемыми нами кооперативными и других форм эффективного взаимодействия с перерабатывающими и обслуживающими структурами.

В Павлодарской области развитие получили в основном прямые договорные отношения. Так, в производстве молока и молочных продуктов наиболее крупные молочные заводы в г. Павлодар, г. Экибастуз, г. Аксу кооперируются с основными поставщиками сырья в зоне своего обслуживания, которые поставляют молоко по долгосрочным договорам на переработку. Молочный завод в периоды сельскохозяйственных работ предоставляет товарный кредит не только на развитие отрасли растениеводства, но и обновление молочного стада. В области работает программа «укрупнения молочных ферм». Планируется усиление кооперации между сферами агропромышленного производства. Однако, взаимоотношения молзаводов с сельхозтоваропроизводителями, как было сказано ранее, строятся не в пользу последних. Поэтому, предполагая, что эта организационная форма взаимоотношений в ближайшее время будет иметь преобладающее распространение, вносится предложение о ее совершенствовании.

Эффективное функционирование любого интегрированного формирования связано с отработкой механизма экономических отношений между перерабатывающим предприятием и поставщиками сельскохозяйственного сырья. Система регулирования взаимоотношений кооперирующихся предприятий должна основываться на обеспечении наиболее полного соответствия между вложениями каждого из участников формирования и полученными результатами. Фактически проблема экономических отношений в интегрированных формированиях сводится к определению вклада сельскохозяйственных товаропроизводителей (поставщиков сырья) в конечный результат, т.е. доле их участия в выручке от реализации продукции перерабатывающего предприятия, или в оптовых отпускных ценах. Основной задачей распределительных отношений является обеспечение эквивалентного обмена результатами труда между участниками кооперации в соответствии с их материально-денежными вложениями [98].

Экономическая сущность механизма производственно-экономических взаимоотношений выражается в эквивалентном обмене результатами труда кооперирующихся предприятий, направленного на обеспечение их взаимовыгодного участия в совместной деятельности. В регулировании взаимоотношений в интегрированных формированиях важное значение имеют методы определения всей совокупности различных видов вложений в совместное производство конечного продукта и методы эквивалентного распределения полученных результатов. При распределении конечных результатов используются два метода: в одних случаях возмещение понесенных затрат и распределение полученной прибыли производится только по завершению хозяйственного года или производственного цикла, что приемлемо прежде всего, при создании обслуживающих кооперативов, в других – распределение производится с помощью расчетных (закупочных) цен. Применение ценового механизма обеспечивает возмещение хозяйствам – участникам понесенных затрат с одновременным распределением прибыли. Следовательно, расчетная закупочная цена состоит из двух частей: себестоимости продукции заранее распределенной планируемой прибыли, т.е. расчетная цена здесь выступает не только как продажная цена, но и как форма распределения прибыли [99].

При определении расчетных закупочных цен используются нормативные затраты или текущие издержки на фактическом уровне за определенный период времени и нормативная рентабельность. Любые решения по методике определения затрат и планируемой рентабельности принимает коллегиальный орган управления интегрированного формирования, исходя из конкретной ситуации. Примерный расчет закупочной цены на сырье представлен в таблице 3.2.

Таблица 3.2 – Примерные расчетные закупочные цены на сельскохозяйственное сырье (Павлодарской области, тыс.тенге за 1 т)

Продукция	Себестоимость	Расчетная закупочная цена ($C_i^* = C_i \times 1,15$)	Расчетная закупочная цена с НДС (10%) ($C_i^* \times 1,1$)
Зерно	11,00	13,00	14,520
Молоко	33,30	40,00	44,00
Мясо (живая масса):			
КРС	180,0	207,00	22770
Овец	190,0	218,00	24000
Лошадей	200,00	230,00	25300

При определении расчетных оптовых цен на продукты, прошедшие промышленную переработку (Ц) учитываются: расчетная закупочная цена (C^*); норма расхода сырья на производство конкретного продукта (Н); собственные затраты перерабатывающих предприятий на производство конкретного продукта (З); нормативная рентабельность к собственным затратам перерабатывающего предприятия (Р) (таблица 3.3).

Таблица 3.3 – Примерные расчеты оптовых и отпускных цен на молочную продукцию на 1 тонну (по Павлодарской области)

Показатель	Молоко цельное (2,5 % жирности)	Кисломолочная продукция	Творог жирный
1	2	3	4
Расход сырья, т (Н _і)	0,75	0,75	3,0
Закупочная цена, тыс.тнг (Ц _і = Ц _і * x Н _і)	50,00	50,00	50,00
Затраты на переработку, тыс.тнг (З _і)	25,0	35,0	280,0
Прибыль, тыс.тнг (Р _і = З _і x 0,2)	6,00	7,00	56,0
Расчетная оптовая цена, тыс.тнг (Ц _{оі} = Ц _і + З _і + Р _і)	80,0	89,2	386

Продолжение таблицы 3.3

1	2	3	4
Расчетная отпускная цена с НДС (10%), тыс.тнг	88,0	98,12	424,6
Розничная цена	101,20	112,84	488,83

Расчет оптовых цен на мясные продукты ведется в два этапа: на первом определяют цену на сырье в убойной массе, на втором – оптовую и отпускные цены на мясо (на костях).

$$Ц_{оі} = Ц_{і}^* - (Ц_{і} \times a_{і} / 100) + Z_{і} (1 + P / 100), \quad (3.2)$$

где:

Ц_{оі} – расчетная оптовая цена 1 т мяса (на костях) – і вида скота;

Ц_і – расчетная закупочная цена 1т сырья (мясо і- вида скота в убойной массе);

a_і - доля сопутствующей продукции в сырье по і – виду скота, %

Z_і - собственные затраты на выработку 1т мяса (на костях);

P – нормативная рентабельность к собственным затратам, %

При расчете оптовой цены коэффициенты пересчета живой массы скота в убойную определяются по фактическим данным региона; показатель собственных затрат по переработке, а также доля стоимости сопутствующей

продукции в стоимости сырья берутся на фактическом уровне, складывающихся в среднем по мясоперерабатывающим предприятиям региона, которые представлены в таблице 3.4.

Таким образом, регулирование обменного процесса возможно осуществлять через контроль за установленными уровнями и соотношениями цен на продукцию сельского хозяйства, предприятия переработки и торговли.

Таблица 3.4 – Расчет оптовых и отпускных цен на мясо (на костях), тыс.тенге за 1т (по Павлодарской области)

Показатель	Говядина	Баранина	Конина
Закупочная цена сырья в убойной массе – C_i^*	455,40	480,0	506
Доля сопутствующей продукции – a_i , %	12	10	12
Стоимость сопутствующей продукции - $C_i^* a_i / 100$	54,65	48,0	56.72

Продолжение таблицы 3.4

Показатель	Говядина	Баранина	Конина
Стоимость сырья за вычетом сопутствующей продукции	400,75	432,0	449,28
Собственные затраты на выработку 1т мяса (на костях) – Z_i	46,0	50,0	51,66
Нормативный уровень рентабельности P , %	15	15	15
Прибыль	67,0	72,3	74,14
Оптовая цена – C	513,76	554,30	576,08
Отпускная цена (НДС – 10%)	565,0	610,0	634,0
Розничная цена	650,0	701,5	729,10

Заключительным этапом определения стоимостных пропорций является расчет соотношения оптовых и розничных цен. Розничную цену составляют оптовая цена и торговая наценка, включающая в себя налог на добавленную стоимость (НДС), издержки обращения и прибыль торгового предприятия.

Ценовые соотношения используются для анализа и регулирования ценовой ситуации и, прежде всего, для защиты экономических интересов сельхозтоваропроизводителей о чем свидетельствует таблица 3.5.

Таблица 3.5 – Структура оптовых и розничных цен на мясо и молочную продукцию

Вид продукции	Структура оптовой цены, %		Структура розничной цены, %		
	сельхоз производство	переработка	сельхоз производство	переработка	торговля
Говядина	85	15	61,65	23,35	15,0
Баранина	85	15	61,58	23,42	15,0
Конина	85	15	61,62	23,38	15,0
Молоко цельное	62,5	37,5	49,4	35,6	15,0
кисломолочная продукция	56,0	44,0	44,3	40,7	-
Творог жирный	13,0	87,0	10,2	74,8	15,0

Регулирование обменных отношений через установление пропорций в выручке реализованной продукции можно рекомендовать для интегрированных формирований, в которых замыкаются все связи от производства до реализации.

Такое положение часто складывается в формированиях молочного направления. При этом долю участников в выручке важно периодически корректировать по сезонам года для стимулирования равномерности поставок молока на переработку: во втором и третьем кварталах она должна быть ниже, чем в первом и четвертом.

Окончательный выбор в соотношении расчетных цен должен осуществляться коллегиально между участниками кооперации.

При определении оптовых цен на зерно и продукты его переработки необходимо учитывать два момента. Первое - зерно реализуется сбытовыми кооперативами с их элеваторных емкостей или зернохранилищ хозяйств. Второе – зерно перерабатывается на совместном мельничном комбинате и реализуются продукты ее переработки (мука, макароны и т.д.).

В первом случае при определении оптовых и отпускных цен определяются расчетная закупочная цена, затраты на хранение с корректировкой на уровень рентабельности для простого воспроизводства (10-12%) и НДС (10%).

Во втором же случае расчеты ведутся с учетом затрат на хранение и переработку зерна по методике, изложенной выше о чем свидетельствует таблица 3.6.

Таблица 3.6 – Определение оптовых и реализационных цен на зерно с учетом региональных затрат на 1 т.тыс.тенге

Показатель	Пшеница	Ячмень	Гречиха	Рапс
------------	---------	--------	---------	------

Себестоимость 1т зерна в хозяйствах (С _i)	7500	6270	7800	1210
Нормативная закупочная цена (С _i * x 1.40)	10500	8778	10920	16940
Расчетная закупочная цена (НДС – 10%) – Ц _i	11500	9656	12012	18634
Собственные затраты кооператива на хранение, транспортировку (З _i)	2300	1931	2402	3716
Прибыль кооператива (P=З _i x 12 / 100)	2760	2317	2882	4459
Общие затраты кооператива (Ц _i * + З _i + P)	5060	4248	5284	8175
Примерная рыночная цена 1т	16560	13904	17296	26809

Соотношения между рыночной ценой и общими затратами кооператива на 1 т.зерна – это прибыль, полученная от реализации конечной продукции, возвращаемая сельскому товаропроизводителю.

Распределение части выручки между сельскохозяйственными товаропроизводителями должно осуществляться пропорционально количеству и качеству поставленного сырья. Целесообразно использовать коэффициенты перевода разного качества в условную продукцию заданной качественной кондиции. Тогда распределение денежных средств, возможно, осуществить пропорционально количеству сданного на переработку сырья нормативного качества.

Вышеизложенный механизм ценового регулирования обменных процессов в сферах производства, хранения, переработки и реализации продукции, прежде всего, направлен на защиту экономических интересов сельскохозяйственных товаропроизводителей; кроме того, определяют информационную основу для анализа ценовых отношений и принятия конкретных решений.

Правильно установленные экономические взаимоотношения в интегрированных формированиях обеспечивают: материальную заинтересованность участия сельхозпредприятий, фермерских хозяйств при сохранении их хозяйственной самостоятельности, выполнение в установленные сроки договорных обязательств участников кооперации; своевременное распределение полученных результатов от кооперируемого производства. Поэтому эффективное функционирование интегрированных структур объективно требует последовательного формирования всех тесно увязанных элементов производственных и экономических отношений всех участников. Система регулирования взаимоотношений предусматривает наиболее полное и правильное использование каждого из этих элементов в целях успешного развития кооперации и интеграции.

Уже в начальной стадии формирования интегрированных структур предприятия и хозяйства вступают во взаимоотношения, имеющие

организационно-управленческий характер, определяющие механизм создания, порядок и источники формирования материально-технической базы, принципы функционирования и управления в интегрированных формированиях. В процессе их функционирования доминирующим в общей совокупности всех элементов, составляющих взаимоотношения кооперирующихся хозяйств и предприятий, является механизм распределительных взаимоотношений, т.к. именно здесь реализуется экономическая заинтересованность предприятий в совместной деятельности.

Реализация сельскохозяйственной продукции сельхозтоваропроизводителями осуществляется не только перерабатывающим предприятиям, но значительная часть ее продается напрямую населению проживающих в сельской местности. Анализ форм сбыта продукции сельхозформированиями населению свидетельствует о неиспользуемых возможностях более полного обеспечения сельского населения продуктами питания и повышения эффективности аграрного сектора экономики.

В частности по реализации сельхозтоваропроизводителями молока и молочных продуктов можно рекомендовать четыре формы:

1. Организация продажи по прямым связям крупных производителей молока и городского населения.

При этой форме организации продажи молока предусматривается крупным коллективным хозяйством разрешить продажу охлажденного молока населению в натуральном виде, на специально выделенных площадках или в арендуемых помещениях. Хозяйства получают право продажи молока на основе лицензии, в которой предусматриваются основные требования:

- возможность охлаждения и грубой фильтрации молока. Молоко поставляется с температурой не выше 8 градусов по Цельсию;

- продукция должна соответствовать требованиям санитарных правил, контроль качества и соответствие санитарным нормам удостоверяется специальным сертификатом качества;

- объемы производства молока и возможности его доставки должны обеспечивать гарантии регулярности и своевременности поставок;

- выполнение условий, поставленных администрацией района по графику завоза, местам его реализации, доступности официального контроля организации СЭС и торговой инспекции;

- устанавливаемый определенный уровень цен одинаков для производителей молока всех форм собственности, согласуется с администрацией области. В основу расчета розничных цен рекомендуется брать среднеобластные издержки по производству и реализации молока, увеличенные на 15-20% (планируемая рентабельность), а затем уровень цен уменьшается на сумму компенсаций или дотаций. Цены рассчитываются на молоко базисной жирности, которая устанавливается соответствующими техническими условиями или ГОСТами.

Преимуществами организационной формы торговли по прямым связям являются:

- хозяйства увеличивают прибыль от производства молока на сумму прибыли, получаемой от реализации этого количества молока перерабатывающим предприятиям и торговой сетью;

- ускорение оборачиваемости основных средств. Деньги в кассу хозяйства поступают в день реализации молока;

- цена на реализуемую продукцию может быть установлена ниже, так, по действующему налоговому законодательству товаропроизводители сельскохозяйственного сырья освобождаются от уплаты налогов на прибыль, тогда как перерабатывающие предприятия не имеют такой льготы.

Данная форма организации торговли вызывает необходимость в теххимическом и микробиологическом контроле возникает при сдаче (продаже) продукции не только животноводства, но и растениеводства. Отсутствие таких специалистов наносит немалые потери хозяйствам, но последние все еще не ощутили необходимости привлечения таких специалистов.

Отрицательными последствиями организации торговли молочными продуктами по прямым связям являются:

- сокращение объемов поставок сырья перерабатывающим предприятиям особенно в начальный период, пока хозяйства не станут увеличивать производство молока;

- повышение опасности заболеваний инфекционными болезнями через молоко при несоблюдении санитарных требований и технологии при производстве и реализации молока.

2. Обеспечение населения фасованными молочными продуктами через розничную торговую сеть сельхозпредприятий.

Данная форма организации торговли рассчитана на более обеспеченные слои населения, готовые произвести оплату стоимости переработки молока и доставки его в торговую сеть в расфасованном виде. Однако, такая продукция, по сравнению с организацией продажи молока по прямым связям, будет значительно дороже, так как ее цена включает затраты на приобретение сырья, стоимость переработки, планируемую прибыль, дополнительные расходы по транспортировке и реализации, прибыль торговли. Например, молоко в пакетах различной формы от 60 до 75 тенге. Как следует из анализа себестоимости и статей затрат на молочную продукцию, удельный вес затрат на сырье в готовый продукт колеблется в широких пределах и достигает 50-60%. Следовательно, цена за единицу одноименной фасованной продукции, реализуемой хозяйствами по прямым связям, может отличаться в 2 раза. Естественно, что затраты труда и средств при реализации фасованной продукции в торговой сети меньше, чем при реализации нефасованной продукции. Данное обстоятельство должно учитываться при установлении предельных размеров от реализации изымается в местный бюджет и направляется товаропроизводителям молоко на инвестиционные цели.

Как показывает опыт, в т.ч. и г.Экибатуза цены на молочную продукцию и хлебобулочные изделия не могут быть свободными и должны регулироваться административными органами. Однако, повышение цен на фасованную

продукцию позволяет в большей мере осуществлять дотирование затрат на производство животноводческой продукции, но при этом следует ввести ограничение – при превышении цен выше установленного уровня, средства, полученные от разницы цен, перечисляются в инвестиционно-кредитный фонд.

Оплата стоимости сырья (молока) товаропроизводителям устанавливается в пределах не менее 60% от суммы всей реализованной продукции по оптовым ценам (без НДС и торговой скидки). Обоснование этого норматива служит структура себестоимости молочных продуктов.

Преимуществами предлагаемой организационной формы торговли через городскую сеть является возможность регулярной индексации стоимости производителям молока, а также возможность образования инвестиционных фондов и фонда развития предприятий. Отрицательным моментом организации торговли по либерально регулируемым ценам является возможность проявления группового эгоизма, как на перерабатывающих предприятиях, так и торговли.

3. Реализация продукции по льготным ценам.

Предприятия и организации, выполняющие социально значимые функции по списку, утверждаемому главой администрации (школы, больницы, детские дошкольные учреждения, дома-интернаты и т.д.) обеспечиваются молокопродуктами по льготным ценам. Отпуск по льготным ценам позволяет использовать возможности перераспределения средств через другие товары, цены на которые устанавливаются местными органами власти и их изменение влияет на определенные социальные группы (ГСМ, электроэнергия, местные налоги и т.д.).

Сумма по льготного отпуска молокопродукции и сумма льготного отпуска некоторых элементов затрат должны быть эквивалентны. Кроме того, продажа некоторых товаров и услуг по льготным ценам позволяет уменьшить перечисления в республиканский бюджет через НДС и некоторые другие налоги.

Рекомендуемые примеры льготирования цен зависят от конкретных потребителей молокопродукции, и в среднем могут быть в пределах 60% от отпускных цен предприятия. Объемы отпускаемой продукции выделяются исходя из действующих в данной местности нормативов.

1. Реализация молокопродукции за пределами области.

Маркетинговые исследования реализации молочных продуктов и анализ производственной базы всех форм собственности показал, что сельхозтоваропроизводители Павлодарской области реализуют часть своей продукции за пределами области. С другой стороны, по различным каналам в Павлодар и Экибастуз из соседних областей поступает продукция переработки молока. Вывоз животного масла за пределы области целесообразен лишь в отдельные города, такие как Астана, Алматы, Караганда и районы, более отдаленные от Павлодара. Сгущенное молоко практически более целесообразно к вывозу в года Астана, Алматы, Караганда. Более высокая разница в ценах наблюдается при реализации пакетированной продукции. Так, реализация молока в бумажных пакетах в большинстве городов значительно выгоднее, чем в Павлодаре и Экибастузе. Реализация продукции за пределы области

осуществляется предприятиями - агрофирмами, в основном, в хозяйствах с размерами дойного стада не более 300 т.голов, а так же в личных подсобных хозяйствах. Условия оплаты за молоко аналогичны второй форме торговли, т.е. не менее 60% от суммы оптовых цен, но в отдельных случаях эта величина может возрасти за счет более высоких требований к качеству закупаемого сырья. Схема производства и реализации по прямым договорам населению молокопродуктов представлена на рисунке 3.6.



Рисунок 3.6 – Схема реализации молока и молокопродуктов сельхозформированиями (агрофирмами) по прямым договорам

В последние годы в АПК области ведутся активные поиски в совершенствовании экономических взаимоотношений и в мясном подкомплексе в целях сокращения совокупных затрат, рационального распределения прибавочного продукта и формировании цен на товары и услуги в едином

процессе производства конечного продукта. В области имеется 37 предприятий по переработке мяса, каждый из которых обслуживает в среднем 3-4 сельских округа и сел. При этом радиус перевозок скота и готовой продукции достигает 60-90 и более километров. Большой радиус перевозок значительно увеличивает затраты средств и времени на перевозку сырья, повышает потребность в автотранспорте. Во многих сельскохозяйственных предприятиях создаются мини цеха по переработке мясной продукции, цеха по забою скота, переработке его на мясо и колбасные изделия.

Однако строительство минизаводов и перерабатывающих цехов – это вынужденная мера, обусловленная монопольным положением перерабатывающей промышленности и розничной торговли, при котором основная масса дохода оседает у переработчиков и торговли. Отдельные, сельскохозяйственные предприятия в целях сокращения затрат заключают договора с мясоперерабатывающим предприятием по прямым поставкам сельскохозяйственного сырья непосредственно на перерабатывающее предприятие. При этом в хозяйствах производится количественная приемка (по числу голов), а на мясокомбинате после убоя животных производится окончательный расчет по количеству и качеству полученного мяса. Переход на прямые связи дает возможность освободить сельскохозяйственные предприятия от расходов по доставке, гарантировать своевременный сбыт продукции и сократить затраты на ее транспортировку.

В регионе применяют два метода приемки и расчетов за скот: по живой фактической массе или с помощью переводных коэффициентов. Каждый из методов имеет положительные и отрицательные стороны. Приемка скота непосредственно в хозяйствах по живой массе и упитанности зачастую приводит к неточным расчетам мясной промышленности с хозяйствами, имеет место значительная пересортица по упитанности животных, принятых в хозяйствах по живой массе и по результату убоя. Основным недостатком приемки по количеству и качеству мяса заключается в несовершенстве коэффициентов перевода мяса в живую массу, дифференциация которых уменьшается по мере повышения упитанности. В то же время, выход мяса в процентах к живой массе скота изменяется в обратной последовательности: когда упитанность снижается. Она растет и наоборот. При условии совершенствования переводных коэффициентов эффективен метод сдачи мяса по конечному результату. Кроме того, учет производства, реализации и потребления в одной системе показателей по количеству и качеству мяса создаст условия для стимулирования агропромышленной интеграции. Но метод расчетов по живой массе способствует реализации скота непосредственно в хозяйствах и вывозу специализированным транспортом. Центровывоз имеет, несомненно, экономические преимущества. Система закупки является эффективным средством повышения качества скотосырья, которое в свою очередь равносильно увеличению доходов хозяйства. Цены построены в зависимости от упитанности сдаваемого скота. Тем не менее, большинство хозяйств и население сдают мелкотоварный и слабоупитанный скот, в результате наблюдается значительные денежные потери. В целях стимулирования

производства мясной продукции, более справедливого распределения конечных доходов и прибавочного продукта в различных регионах необходимо применять различные способы распределения финансовых результатов. В этом соотношении заслуживает внимания система распределения финансовых результатов по затратному признаку. Здесь прибыль от реализации конечной продукции распределяется пропорционально к совокупным затратам, также как и в молочном подкомплексе, о чем было сказано выше.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

1. Аграрный сектор Казахстана в последние годы развивается весьма динамично. Об этом свидетельствует рост производства его продукции, относительное улучшение обеспеченности населения страны продуктами питания. Намечился рост производительности труда в отрасли. Эти достижения осуществлены благодаря реализации конкретных мер государственной поддержки сельского хозяйства и всего агропромышленного комплекса. Однако, уровень эффективности агропромышленного производства остается еще не на должном уровне. Рентабельность многих отраслей сельского хозяйства, доходы сельхозтоваропроизводителей остаются на низком уровне.

2. Одной из важнейших причин низкой эффективности аграрного сектора является не налаженность экономических отношений между сельскими товаропроизводителями и перерабатывающими, обслуживающими структурами. Низкие цены на сырье предлагаемых перерабатывающими предприятиями и посредниками не стимулирует увеличение объемов производства, приводит к незагруженности мощностей и емкостей элеваторов, мясокомбинатов и молокозаводов, снижению эффективности их производства.

3. Как показывает мировой опыт в повышении эффективности, устойчивом развитии АПК важнейшая роль принадлежит развитию интеграции между его сферами, заключающегося в сближении и соединении отраслей сельского хозяйства и промышленности с целью обеспечения сбалансированной деятельности сельскохозяйственных, перерабатывающих, торгово-сбытовых, обслуживающих структур и организаций общей направленности их работы на достижение высоких конечных результатов.

Формирование такой системы вызывает необходимость создания соответствующих организационных структур и обоснования экономического механизма их функционирования. Однако сегодня не решены многие проблемы организации таких формирований: отсутствует методология создания целостной системы интегрированных формирований и действенный организационно-экономический механизм их функционирования.

Это вызывает необходимость разработки методологических и практических подходов механизма экономических отношений участников кооперации и интеграции в агропромышленном производстве.

4. На основе проведенного исследования: уточнена экономическая сущность и условия развития интегрированных структур в АПК, обобщен опыт их развития в развитых странах и Казахстане; разработаны организационно-экономические тенденции становления сельхозпроизводства на основе интеграционных процессов; предложена методика создания разных типов интеграционных формирований в агропромышленном производстве. Предложена структура сельскохозяйственного кооператива Павлодарской области, позволяющая усовершенствовать взаиморасчеты между кооперирующимися структурами, обойтись без посредников и удовлетворить потребности населения высококачественной продукцией и продовольствием. Разработан методический подход по распределению доходов, которые должны покрывать затраты, оплату кредитов и их возврат.

Обоснованы наиболее эффективные рынки сбыта продукции на основе маркетинговых исследований, которые позволяют повышать эффективность производства кооперативов. Расчет показывает, что при снижении цены на молоко, 3% прибыли в расчете на повышенный объем реализации возрастает на 80 тыс. тенге. За счет повышения качества повышается цена реализации, в расчете на 1 тонну зерна – 8 тыс. тенге, молока – 4 тыс. тенге, мяса крупного рогатого скота – 30 тыс. тенге.

Предложена модель объединения АО «Павлодар сут», которая позволяет разделить доходы: сельхозтоваропроизводителю – 53 %, переработчикам – 26,2 % и торговле – 20,8 %. Интеграция позволит получить дополнительную прибыль 1,1 млн. тенге, что повысит уровень рентабельности сельхозтоваропроизводителей на 2,7 %.

5. Организационной основой развития сельского хозяйства Павлодарской области являются 3861 сельхозформирований, в том числе 116 сельхозпредприятий, из них 5 сельскохозяйственных производственных кооперативов, 119 товариществ с ограниченной ответственностью, 1 акционерное общество, 6 госпредприятий, 3696 крестьянских хозяйств.

Анализ происходящих процессов показывает, что в аграрном секторе, как и в других отраслях, происходят глубокие экономические преобразования, развиваются и набирают силу рыночные отношения, продолжаются процессы реструктуризации и специализации сельскохозяйственного производства, дающие возможность товаропроизводителям адаптироваться к условиям рынка.

6. В последние годы наметились позитивные сдвиги в развитии пищевой промышленности. В 2013 году выросло производство масла животного на 60% по сравнению с 2010 годом, масла растительного – в 2,6 раза, сыров жирных – 2,5 раза, колбасных изделий в 4,2 раза, муки – на 38%. Основой развития пищевой промышленности в области являются 337 предприятий перерабатывающей промышленности, из них по переработке молока – 27, колбасные цеха – 36, мельницы – 87, пекарни – 101. крупорушки – 19, макаронные цеха – 32, производству подсолнечного масла – 14.

Существующая сегодня сырьевая база позволяет полностью обеспечить работу технологических линий перерабатывающих предприятий и выпуск продуктов питания собственного производства.

Однако за исключением молокоперерабатывающих предприятий города Павлодара, коэффициент использования имеющихся мощностей не высок.

7. В диссертации рассмотрены сложившиеся формы экономических взаимоотношений между сельскими товаропроизводителями и перерабатывающими структурами. Эти связи в основном осуществляются через прямые договорные отношения, через посреднические структуры, внутрифирменные связи и на кооперативной основе.

Наиболее простой и распространенной формой взаимоотношений являются прямые договорные отношения, построенные на контрактной основе по договорным ценам. Данная форма породила антагонизм, который поставил в тупиковое положение сельхозтоваропроизводителей, т.к. они вынуждены продавать свою продукцию по заниженной цене.

Особенность сложившихся торгово-закупочных отношений в АПК заключается в том, что между сельхозтоваропроизводителями и перерабатывающими предприятиями возникают посредники, которые закупают сельскохозяйственную продукцию у сельхозтоваропроизводителей по низким ценам, а перерабатывающим предприятиям продают по рыночной цене.

8. Одной из эффективных форм интеграции агрофирмы, при такой форме товар движется от производства до переработки и сбыта внутри одной фирмы. Примером является ТОО «Кирова» Павлодарского района, специализирующее на производстве животноводческой продукции и зерна. ТОО имеет развитую производственную и перерабатывающую систему. При этом «Кирова» реализует сельскохозяйственную продукцию через собственную торговую сеть (магазины, кафе).

В области получают развитие и кооперативы вертикального типа, обслуживающие сельское хозяйство структуры по переработке, сбыту, кредитованию и др. направлениям. Однако, их функционирование далека от совершенства. В большинстве случаев они действуют как коммерческие структуры.

9. Предлагается модель интегрированного формирования по производству, переработке и реализации мяса и мясной продукции в Павлодарской области, которая включает Павлодар ет (учредитель АО), дочерние фирмы ТОО с уставным капиталом (имущественный комплекс сельскохозяйственных кооперативов с годовым производством мяса 3 тыс. тонн, земельной доли сельхозкооперативов), рынки сбыта готовой продукции.

10. Предложены модели создания закупочно-сбытовых кооперативов: первая с первичной переработкой продукции, где учредителями являются сельхозтоваропроизводители; вторая модель – с первичной переработкой продукции, где учредителями являются сельхозтоваропроизводители и переработчики. Созданные таким способом предприятия (кооперативы) являясь собственностью товаропроизводителей, работают не на коммерческой основе, обеспечивают в полной мере интересы товаропроизводителей.

Например, при создании кооперативов по сбыту и переработке сельскохозяйственной продукции товаропроизводители не продают сырье на переработку, а передают ее кооперативу, а взамен оставаясь собственником, получают от кооператива часть стоимости товара в форме аванса, который необходим для возобновления производственного процесса. Кооператив после переработки и реализации продукции весь доход распределяет по товаропроизводителям в соответствии с вкладом каждого из них в конечный результат. Основными критериями распределения прибыли кооператива выступают объем поставки на переработку и размер паевых взносов в Уставный фонд кооператива. Эти вопросы решаются в кооперативе коллегиально на основе принятого общим собранием Устава.

Созданные на таких принципах кооперативы должны получить широкое распространение в республике.

11. При развитии моделей кооперативов по переработке сельхозпродукции должна учитываться необходимость в организации системы приемных пунктов, например, молока, причем с некоторыми производственными функциями, как прием молока и первичная переработка т.е. сепарирование с последующей доставкой на головной молокозавод.

Организация сети приемных пунктов с различными функциями их деятельности при условии большой разбросанности молочных ферм по территории обслуживания кооперативом является важной составной частью деятельности кооператива. Транспортная, маркетинговая и иные службы в кооперативе создаются на средства членов-пайщиков и обслуживаются наемным персоналом, работающим под непосредственным руководством исполнительного директора кооператива.

12. Рекомендуемые формы кооперативов могут служить моделью для сбыта и переработки сельскохозяйственной продукции – зерна, молока, мяса плодов, технических культур и т.д. Повсеместное формирование подобных кооперативов явиться базой для создания отраслевых кооперативных систем (союзов) на областном и республиканских уровнях, обеспечив тем самым возможность развития кооперативного сектора экономики страны.

13. Эффективной формой на основе, которой могут успешно развиваться экономические отношения, на наш взгляд, является система акционерных формирований.

В настоящее время, в Казахстане акционирование в ее классической форме в АПК не получило развитие. В период приватизации предприятия АПК была возможность создать большую сеть перерабатывающих, обслуживающих акционерных формирований. Для этого были созданы юридические основы.

Однако, как известно, почти все перерабатывающие и обслуживающие предприятия пошли по пути создания ТОО, учредителями их стали физические лица, причем зачастую в лице одного, двух или трех человек. Все крупные перерабатывающие структуры превратились в предприятия холдингового типа.

Обобщение опыта функционирования агрохолдинговых структур АПК свидетельствует о наличии целого ряда существенных проблем регулирования системы распределительных отношений.

Преодоление сложившегося антагонизма экономических интересов, а также диспаритета товарообменных отношений между сельскохозяйственными, перерабатывающими и торговыми предприятиями, входящими в агрохолдинговую структуру, требует научного обоснования системы взаимодействия партнеров по интеграции.

По опыту Российской Федерации и Беларуси в сложившейся ситуации решением назревших проблем является создание на базе агрохолдингов агропромышленных объединений в виде акционерных обществ, с акциями, долями, паями и участием в формировании контрольного пакета акций.

14. Важной проблемой в экономических взаимодействиях между сферами АПК являются вопросы регулирования договорных отношений между сельскими товаропроизводителями и перерабатывающими структурами.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Николаев А.А. Теория и практика кооперативного движения. – СПб: Мысль, 2010. – Т.1. – С.96
2. Анцифиров А. Очерки по кооперации. – М.: ЮНИТИ -ДАНА, 2010. – С.7
3. Буздалов И.Н. Возрождение кооперации. – М.: Экономика, 2012. – С.81
4. Ткач А.В. Сельскохозяйственная кооперация: учебное пособие.-2-е изд.- М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2013. – 304с.
5. Оглобин Е.С. Экономическая сущность и факторы развития интеграционного процесса в сельском хозяйстве//Экономика сельского хозяйства России. – 2013. – № 6. – С. 35 – 44
6. Василенко В.П. Методологические аспекты выбора перспективных кооперативных структур//Социально-экономические проблемы развития АПК: ВНИЭСХ. – 2012. – 100с.
7. Абуов Д.К. Организационно-экономические основы формирования крестьянских кооперативов // Материалы межд. науч.-практич. Конференции «Основные направления и механизмы реализации стратегии устойчивого развития национальной экономики». – Кокшетау, 2012. – Т.2. – С.58
8. Зотова А.И. Кооперация в агропромышленном комплексе – путь к эффективности производства // Достижения науки и техники АПК. 2010. – № 11. – С.38-40
9. Оглобин Е.С., Джахангиров А.Д. Агропромышленная интеграция: опыт и проблемы – М.: Знание. – 2012. – С.29
10. Алметова Ш. Формирование и развитие кооперативов снабженческо-сбытового направления и их ассоциации // Транзитная экономика. – №3. – 2012. – С.78-84
11. Бобылов Д.С. Агропромышленная интеграция – необходимое условие адаптации АПК к рынку // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2013. – № 7
12. Губанов В.В. Интеграция в сельском хозяйстве и пищевой промышленности // Пищевая промышленность. – 2012. – № 3

13. Куликов И.М. Кооперация и интеграция агропромышленных предприятий в условиях рынка // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2014. – №5. – С.47-48
14. Лубнов А.Н. Развитие интеграционных процессов // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2014. – №4,5. – С.44-46
15. Михилев А.В. Производственно-экономические отношения в сельском хозяйстве (теория и практика). – Воронеж, 2010. – 216с.
16. Савченко Е.С. Экономическое регулирование агропромышленного производства (вопросы теории и практики). - М.: Экономика и информатика, 2014. –288с.
17. Сельскохозяйственная кооперация: теория, мировой опыт, проблемы возрождения. – Минск - Москва: Армита - маркетинг, менеджмент, 2013. – С.41 – 66

18. Клан И.Ю. Развитие форм хозяйствования в агропромышленной сфере стран Восточной Европы. - М.: ВНИИ информатика, 2012. – С.30
19. Новиков В. Интеграция сельхозтоваропроизводителей с перерабатывающими предприятиями АПК // АПК: экономика, управление. – 2012 г. – №11. – С. 14-20
20. Тихонов В. А., Лезина М. Л. Агропромышленный комплекс: пропорциональность развития. – М.: Изд. Эконом, 2013. – С. 14-15
21. Буздалов И.Н. Сельскохозяйственная кооперация : теория, мировой опыт, проблемы возрождения. – М.: Менеджмент, 2012. – 88с.
22. Шутьков А.А. Аграрная политика и проблемы стабилизации агропромышленного производства // Продовольственная и аграрная политика России: улучшение инвестиционного климата. – М., 2014. – С. 1-8
23. Государственная агропродовольственная программа РК на 2010-2015 годы МСХ РК. – Астана, 2010
24. Дуздалов И.Н. Трудный путь возрождения сельскохозяйственной кооперации // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2013. – №10. – С. 35 - 37
25. Гордеев А. Экономические механизмы регулирования агропромышленного производства // Экономист. – 2012 г. – № 6. – С.45-47
26. Новиков В.Н. О развитии интеграции и кооперации в агропромышленном комплексе // Экономика сельскохозяйственных предприятий. – 2013. -№ 4. – С.15-18
27. Акимбекова Г.У. Проблемы развития кооперации и интеграции в АПК Казахстана// Вестник науки Акмолинского аграрного университета им.С.Сейфуллина. – 2011. – №1. – С.89-99
28. Гришин П. Агропромышленная интеграция - основа повышения эффективности продовольственного комплекса и АПК: экономика управление. – 2012. – № 12. – С.71 -72

29. Акимбекова Г.У. Регулирование экономических взаимоотношений сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий // Материалы межд.научно-практической конференции РНИ // Бастау. – 2012. – С.225-226
30. Есиркепов Т.А., Кемел М. Развитие сельскохозяйственных предприятий Казахстана в условиях приватизации - Алматы: Жеті жарғы, 2011. – 245 с.
31. Ткач А.В. Проблемы развития кооперации в АПК. Проблемы формирования аграрного рынка России. М.: МСХА РФ, 2010. – С.86
32. Развитие сельскохозяйственной кооперации (методика, практика, проблемы): Сборник Мю.,2011
33. Туган- Барановский М.И. Социальные основы кооперации. - М.: Экономика, 2010. – С.263-272,314-319
34. Никонов А.А. О сельскохозяйственной кооперации // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2013. – №9. – С.38-43
35. Никонов А.А. О сельхозкооперации // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2013. – №8. – С.16-18
36. Есипов В.Е. Экономическая оценка инвестиций. – СПб: Вектор, 2009. – 165 с.
37. Айнабек К.С. Теория рыночной экономики. – Алматы: Жеті жарғы, 2011. – 250с.
38. Балапанов Ж .Б. Специализация, межхозяйственной и агропромышленное кооперирование в Казахстане - Алма-Ата: Кайнар,1977. – С. 102-103
39. Негру- Водэ. Межхозяйственная кооперация : опыт и проблемы. – М.: Колос, 2012. – С. 115-127
40. Калиев Г.А. Специализация и межхозяйственная кооперация в животноводстве // Межхозяйственная кооперация, планирование и управление сельскохозяйственным производством. – Алма-Ата: Кайнар,2011. – С.9-39
41. Джахангиров А.Д. Предложения по организационно-производственным структурам и основным параметрам интегрированных формирований в отраслях растениеводства и животноводства / ВНИИЭСХ. – М., 2010. – С.172 -200
42. Панченко А.Н. Агропромышленная интеграция. М.: Наука, 2010. – С.31
43. Юглоблин Е.С. Экономическая сущность и факторы развития интеграционного процесса в сельском хозяйстве // Экономика сельского хозяйства России. – 2012. – №6. – С.35-44
44. Попов Н.А. Основы формирования единой кооперативной системы в АПК страны. – М.: ЦНТИП и Р, 2011. – С. 158
45. Ткач А.В. Сельскохозяйственная кооперация: учебное пособие. – М.: Торговая кооперация «Дамов и К», 2013. – С. 123
46. Василенко В.П. Методологические аспекты выбора перспективных кооперативных структур // Социально-экономические проблемы развития АПК. – М.: ВНИЭСХ, 2012
47. Балабанов М. Общее учение о кооперации. – М., 2011. – С.194
48. Молдашев А.Б. О развитии кооперации в агропромышленном комплексе Казахстана. //Проблемы агрорынка. – 2009. №2. – С.11-18

49. Акимбекова Г.У. Формирование интегрированных структур в АПК / КазНИИ ЭО АПК МСХ РК. – Алматы, 2012. – С. 81-82
50. Пиникарова СВ. Реализация экономических интересов участников вертикального кооператива // АПК : экономика, управление. – 2012. – №12. – С.25-28
51. Мартынов В. Сельские кооперативы в рыночной экономике. // Мировая экономика и международные отношения. – 2011. – № 4. – С.89-95
52. Нукешева А.Ж. Основные типы сельскохозяйственных формирований и необходимость их объединений //Материалы международной научно-практической конференции «Основные направления и механизмы реализации стратегии устойчивости развития национальной экономики». – Кокшетау, 2013. – Т.2. – С.32-34
53. О производственном кооперативе. Указ Президента Республики Казахстан // Вести Казахстана. – 2009, октябрь – 12
54. О сельской потребительской кооперации в Республике Казахстан. Закон Республики Казахстан // Казахстанская правда. – 2012, август 10
55. Молдашев А.Б. Проблемы интеграции в агропромышленном комплексе Казахстана в условиях развития рыночных отношений. Алматы, 2010. – 230 с.
56. Пахольчик С.А. модели кооперирования сельхозтоваропроизводителей: // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – М.: «Колос», 2011. – № 12. – С. 39-41
57. Мазлоев В. Регулирование межхозяйственных отношений в агропромышленных объединениях // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2010. – № 12. – С. 32-35
58. Белокрылова О. и др. Кредитный кооператив как новый институт финансового рынка в агросфере // Международный сельскохозяйственный журнал. – 2013. – №1. – С.45-48
59. Гулов В. Новая форма крестьянской кооперации // АПК: экономика и управление. – 2011. – №11. – С.91-93
60. Буровкин И.Н., Попова Е.А. Экономические отношения в системе агропромышленной интеграции // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2010. – № 12. – С.32-35
61. Баклаженко Г. Холдинговые предприятия в АПК: теория и практика управления // АПК : экономика и управление. – 2011. – №11. – С.2
62. Сартова С.Б., Мурзина Р.З., Сартова Р.Б. Ауыл шаруашылығындағы инновациялық қызметті дамытудағы кездесетін мәселелер.- Павлодар: Вестник ПГУ, 2015. – С. 25-30
63. Мазлоев В.З., Куликов К.К. Агропромышленные объединения холдингового типа // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2011. – №7. – С.12
64. Глованов А.А. Кредитная кооперация: проблемы и перспективы //АПК: экономика и управление. – 2011. – №11. – С.48-54
65. Демьяненко В.Н. Экономические методы стимулирования сельскохозяйственного производства США. – М.: Наука, 2010

66. Козлова О.А. Кооперация и агропромышленная интеграция АПК: учебное пособие. – Омск, 2012. – 168 с.
67. Акимбекова Г.У. Формирование эффективной системы производства, переработки и сбыта сельскохозяйственной продукции. - Алматы: РЗП //НИИЭАПК и РСТ, 2010. – №2. – С.113-118
68. Назаренко В.Н. Панцов А.Г и др. Кооперация в сельском хозяйстве за рубежом. М.: ВНИТЭНАПК, 2009
69. Государственный бюджет Казахстана на 2011-2014 годы
70. Закон РК. Об обязательном страховании в растениеводстве: принят 10 марта 2012, № 533-ІІ ЗРК
71. Сартова С.Б., Заманбекова А. Экономические взаимоотношения в интегрированных формированиях РК: материалы международной научно-практической конференции «Современное состояние и приоритетные направления развития маркетинга» в рамках празднования 70-летия Победы в Великой Отечественной войне 1941 -1945 гг., Алматы, Университет Туран, январь 2015. – С.317-320
72. Нурушев Б.Т. Обязательное страхование в сельхозпроизводстве. Повышение конкурентоспособности продовольственной сферы//Материалы республиканской науч.-практ. конференции. – Алматы, 2013. – С.58-61
73. Постановление Правительства РК. Правила выплаты субсидий сельхозтоваропроизводителям на удешевление стоимости горюче-смазочных материалов и других товарно-материальных ценностей, необходимых для проведения весенне-полевых работ: утв.30 января 2009 г, № 87
74. Зарубежный опыт развития кооперации в агропромышленном производстве //Проблемы агрорынка. 2012. - № 2. – С.75-77
75. Постановление Правительства РК. Правила использования целевых текущих трансфертов из республиканского бюджета на поддержку племенного животноводства: утв. 17 февраля 2009, № 167
76. О региональной программе устойчивого развития агропромышленного комплекса Павлодарской области на 2008-2015 годы. – Павлодар, 2008 года. Протокол № 42/19
77. Государственная программа развития агропромышленного комплекса РК на 2010-2014 годы. Министерство сельского хозяйства РК.
78. Горбунов С.. Нарастивать производство и расширять переработку // Казахстанская правда.- 2009. – декабрь – 01
79. Кодекс Республики Казахстан. О налогах и других обязательных платежах в бюджет (Налоговый кодекс): принят 10 декабря 2013 года № 99-ІV ЗРК. – Алматы, 2009
80. Коллектив авторов. Особенности налогообложения в сельскохозяйственном производстве, механизм субсидирования производства и реализации сельхозпродукции в Казахстане. – Алматы, 2009
81. Коллектив авторов. Кредитование агропромышленного производства. Алматы, 2009
82. Коллектив авторов. Государственные расходы и институциональный обзор сельскохозяйственного сектора. – Алматы, 2010. – 54с.

83. Постановление Правительства Республики Казахстан. Стратегический план Министерства сельского хозяйства Республики Казахстан на 2010-2014 годы: утв. 31 декабря 2009, № 2339
84. Кодекс Республики Казахстан. О налогах и других обязательных платежах (налоговый кодекс): принят 10 декабря 2008 г., № 99-IV ЗРК
85. Закон Республики Казахстан. Об обязательном страховании в растениеводстве: утв. 15 марта 2010
86. Постановление Правительства Казахстана. Об утверждении нормативов затрат на производство видов продукции растениеводства, подлежащих обязательному страхованию на один гектар посевной площади: утв: 25 марта 2009 года, № 410
87. Постановление Правительства РК. Правила использования текущих трансфертов из республиканского бюджета на 2009 год областными бюджетами на поддержку семеноводства: утв. от 2 февраля 2009 г., № 99
88. Отраслевая программа. Производство и переработка молока на 2013-2014 гг. МСХ РК, Астана. – 2004.
89. Семенов А.А. Организационно-экономические основы кооперации промышленных и сельскохозяйственных предприятий //Материалы международной научно-практической конференции «Аграрная экономика и политика: история и современность». – М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2012. – С.171
90. Симонова Н. А. Агрокооперация и интеграция: основные направления, противоречия, проблемы //Аль-Пари. – 2013. – № 2-3. – С. 27
91. Кемел М. Кооперации в аграрном секторе Казахстана: теория и практика становления и развития. Астана. – 2013.
92. Сартова Р.Б. Павлодар обласы АӨК кәсіпорындары арасында қалыптасқан қатынастар// Проблемы агрорынка.- 2009. - № 4. – С. 112-115
93. Курмангалиев С.Г., Кожахметов М.К. Развитие мясной и молочной промышленности Казахстана. – Алматы: Кайнар, – 2013. – С.57
94. Дахов И. Возможности возрождения кооперативного сектора экономики //Экономист. – 2011. – №1. – С.92-96
95. Злобин Е.Ф. Управление агропромышленным холдингом. – М.: Агри Пресс, - 2011. – С.173
96. Сартова Р.Б. Сүт өнімдердің өндіру кешеніндегі агроөнеркәсіптік шөғырлануды дамыту // Проблемы агрорынка. 2009.- № 2. – С.76-79
97. Аграрная реформа в АПК: основные результаты и направления дальнейшего развития // сб. научных трудов ГСХА. – 2014.
98. Баранов А.С. Экономические основы реализации сельскохозяйственной продукции. – М.:Колос, – 2013. – С.185
99. Дамм А.Н. Реформирование экономических отношений в АПК: опыт, проблемы и перспективы. – Новосибирск, Изд-во ИЭиОППСО РАН,2012. –С. 23

ГРАФИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ

Инновационный Евразийский университет

Департамент Экономики и менеджмента

**Тема: Совершенствование экономических взаимоотношений
сельскохозяйственных производителей
предприятиями АПК**

**диссертант Сартова С.Б.
науч.руков. Мурзина Р.З.**

Павлодар, 2015

Слайд 1

В соответствии с целью исследования были поставлены и решались следующие задачи:

- уточнить экономическую сущность, содержание и условия развития экономических связей между формированиями различных сфер АПК;

- обобщить опыт развития интеграции в аграрном секторе с учетом региональных и отраслевых особенностей;

- изучить состояние и формы экономических взаимоотношений в агропромышленном производстве;

- разработать механизм взаимоотношений сельхозтоваропроизводителей с предприятиями переработки и сбыта продукции на кооперативной основе;

- обосновать необходимость развития в АПК акционерных обществ;

- разработать механизм регулирования экономических взаимоотношений сельских товаропроизводителей и перерабатывающих предприятий.

Слайд 2 Производство основных видов сельхозпродукции во всех категориях хозяйств Павлодарской области, тыс. тонн

Наименование продукции	2008 г.	2010г.	2013 г.	2013 к, %	
				2008 г.	2010 г.
Зерно (в весе после доработки)	881,3	286,6	185,6	21,0	64,8
Картофель	198,8	207,6	182,4	91,7	87,8
Овощи	76,2	91,4	94,7	124,3	103,6
Семена подсолнечника	10,6	29,1	17,3	163,2	59,4
Скот и птица (в живом весе)	90,6	66,7	73,4	81	110
Молоко	412,4	339,3	338,2	82	100
Яйца, млн шт.	263,5	120,6	135,0	51,2	112
Шерсть, т	5613	848	917	16,3	108

Слайд 3 - Производство основных видов сельскохозяйственной продукции по категориям хозяйств Павлодарской области в 2013 году, тыс.тонн

Наименование продукции	Категории хозяйств			В % по категориям хозяйств		
	сельхозпредприятия	фермерские хозяйства	хозяйства населения	сельхозпредприятия	фермерские хозяйства	хозяйства населения
Зерно (в весе после доработки)	87,77	97,8	0,3	32,03	28,78	0,05
Картофель	10,47	72,64	99,29	3,82	21,38	17,85
Овощи	1,55	50,13	43,01	0,56	14,75	7,73
Семена подсолнечника	4,61	12,64	-	1,68	3,72	-
Скот и птица (в живом весе)	9,0	10,2	54,2	3,28	3,01	9,74
Молоко	18,6	38,1	281,5	6,78	11,21	50,60
Яйца млн.шт.	76,5	0,5	58,0	27,92	0,15	10,43
Шерсть, тонн	65,6	57,8	20,0	23,93	17,0	3,60

Слайд 4 - Уровень рентабельности сельскохозяйственной продукции в хозяйствах Павлодарской области, %

Наименование продукции	2008г.	2010 г.	2013 г.
Зерно	25,3	16,5	13,7
Картофель	84,6	22,2	5,1
Овощи	32,2	-24,7	8,7
Подсолнечник	67,1	13,4	-2,5
Мясо крупного рогатого скота	-18,5	-10,1	17,8
Мясо овец	-49,7	3,4	9,3
Мясо свиней	-32,5	-53,0	41,0
Мясо птицы	-52,6	-63,8	-71,5
Молоко	0	40,6	43,3
Яйцо	-42,5	3,2	-4,1
Шерсть	-59,9	17,4	-6,1

Слайд 5 – Себестоимость 1 ц продукции и цена реализации в сельхозпредприятиях Павлодарской области за 1995-2008 гг., %

Показатель	2008 г.	2010 г.	2013г.
Зерно			
Себестоимость	1148	736	2549
Цена реализации	1354	858	2897
Овощи			
Себестоимость	1059	1498	3835
Цена реализации	1115	1143	4168
Молоко			
Себестоимость	1835	1242	2963
Цена реализации	934	1746	4245
Мясо крупного рогатого скота			
Себестоимость	12473	6793	17148
Цена реализации	13533	6113	20199

Мясо свиней			
Себестоимость	26713	22137	16050
Цена реализации	18699	10404	22636

Слайд 6 – Организационные формы хозяйствования в сельском хозяйстве Павлодарской области

Форма хозяйствования	2008 г.	2010 г.	2013 г.
	КОЛ-ВО	КОЛ-ВО	КОЛ-ВО
Всего сельхозформирований	3265	3971	3861
в т.ч. сельхозпредприятий	219	219	166
Из них:			
госпредприятия	2	4	6
хозяйственные товарищества	133	158	119
акционерные общества	4	4	1
производственные кооперативы	5	7	5
крестьянские (фермерские) хозяйства	3046	3752	3695
Примечание – Составлена автором на основе исследований			

Слайд 7 Наличие предприятий пищевой промышленности Павлодарской области в 2013 году.

Район	Колбасные цеха	Цеха по переработке молока	Мельницы	Цеха по производству круп	Макаронные цеха	Пекарни	Цеха переработки подсолнечника	Цеха по переработке кожсырья и шерсти
г.Павлодар	8	8	10	4	8	10	1	1
г.Экибастуз	2	2	4	2	2	5	1	2
г.Аксу	1	1	2	3	1	6	1	1
Актогайский	1	1	5	1	2	5	1	1
Баянаульский	1	1	2	2	1	4	1	-
Железинский	4	4	9	1	3	9	1	2
Иртышский	4	6	10	1	2	9	2	3
Качирский	5	5	9	-	3	10	1	2
Лебяжинский	1	1	4	-	3	5	1	3
Майский	1	1	3	-	1	4	1	3
Успенский	4	3	7		3	7	1	1
Павлодарский	1	2	3		2	5	1	-
Щербактинский	4	2	7	-	1	8	1	2

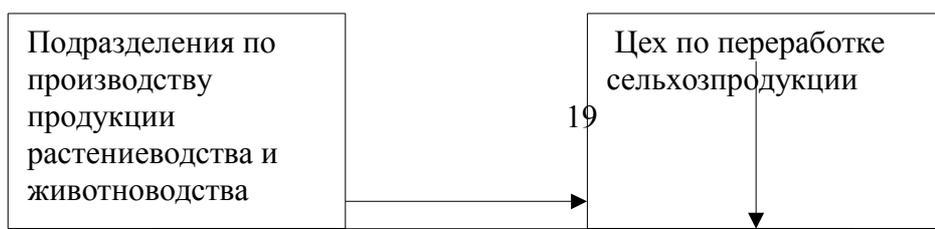
Итого	36	27	87	19	32	101	14	21
Примечание – Подготовлено автором по данным Управления по статистике Павлодарской области								

(Слайд 8) Наличие объектов переработки Павлодарской области в разрезе районов

(Диаграмма)

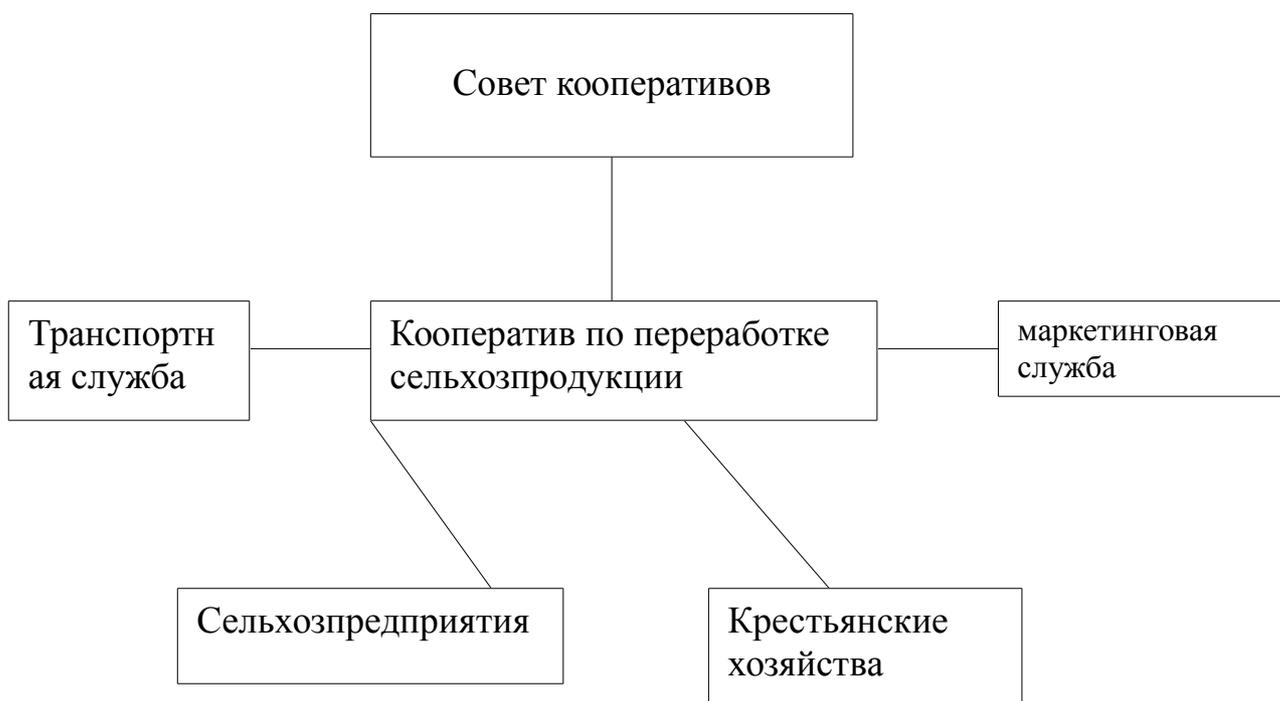


Слайд 9 – Схема реализации молока в системе: производство – посредник, переработка – оптовая реализация

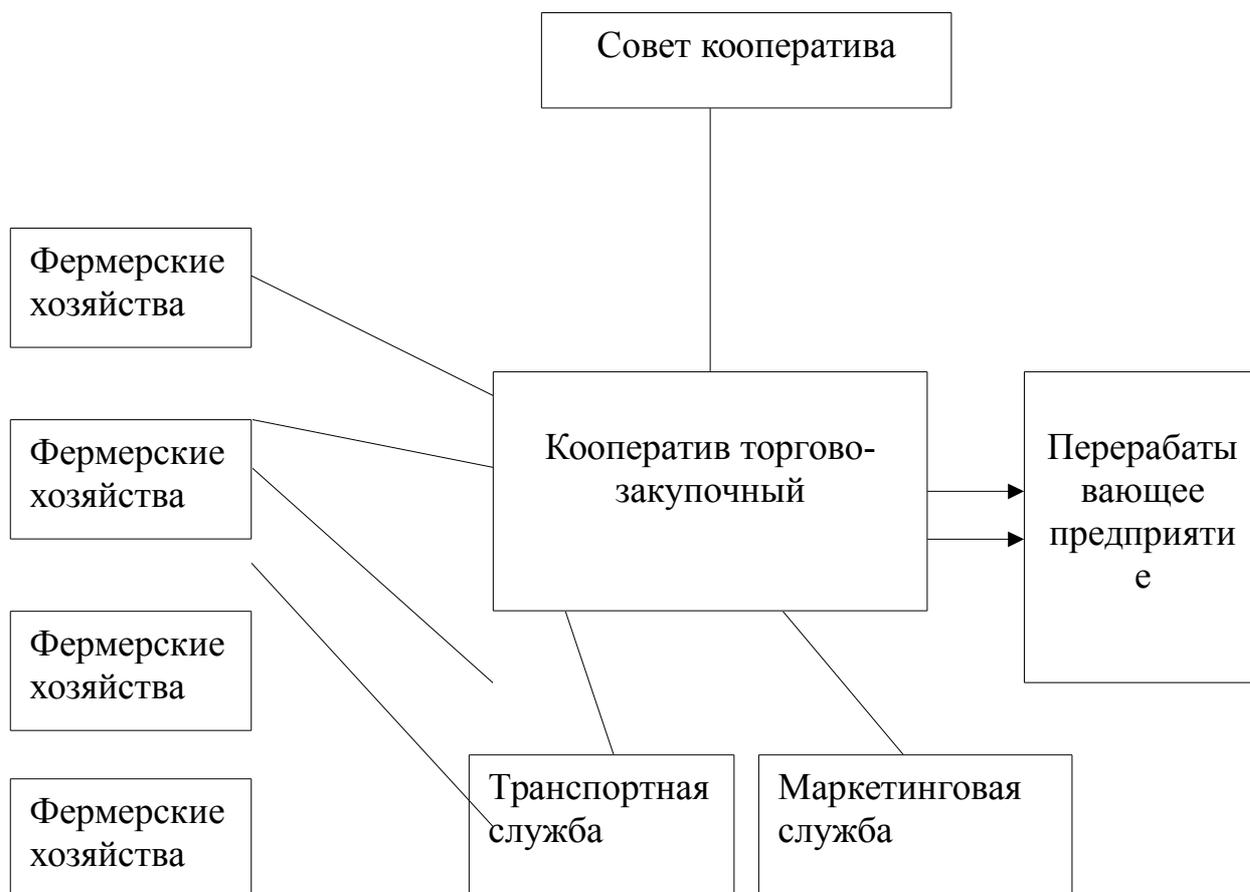




Слайде 10 Схема движения сельскохозяйственной продукции в агрофирме



Слайд 11 Схема кооператива по переработке сельхозпродукции



Слайд 12 Схема организации торгово-закупочного кооператива