

УДК 338.436.33

## **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ В ВЕРТИКАЛЬНО- ИНТЕГРИРОВАННЫХ АГРОПРОМЫШЛЕННЫХ СТРУКТУРАХ**

Мокрушин А.А., – старший преподаватель  
*Адыгейский государственный университет*

Данная статья посвящена изучению экономического механизма распределительных отношений в рамках вертикально-интегрированных агропромышленных формирований. Разработан алгоритм организации системы распределительных отношений между участниками интегрированного формирования. Представлен ряд научно обоснованных предложений по совершенствованию элементов экономического механизма распределительных отношений.

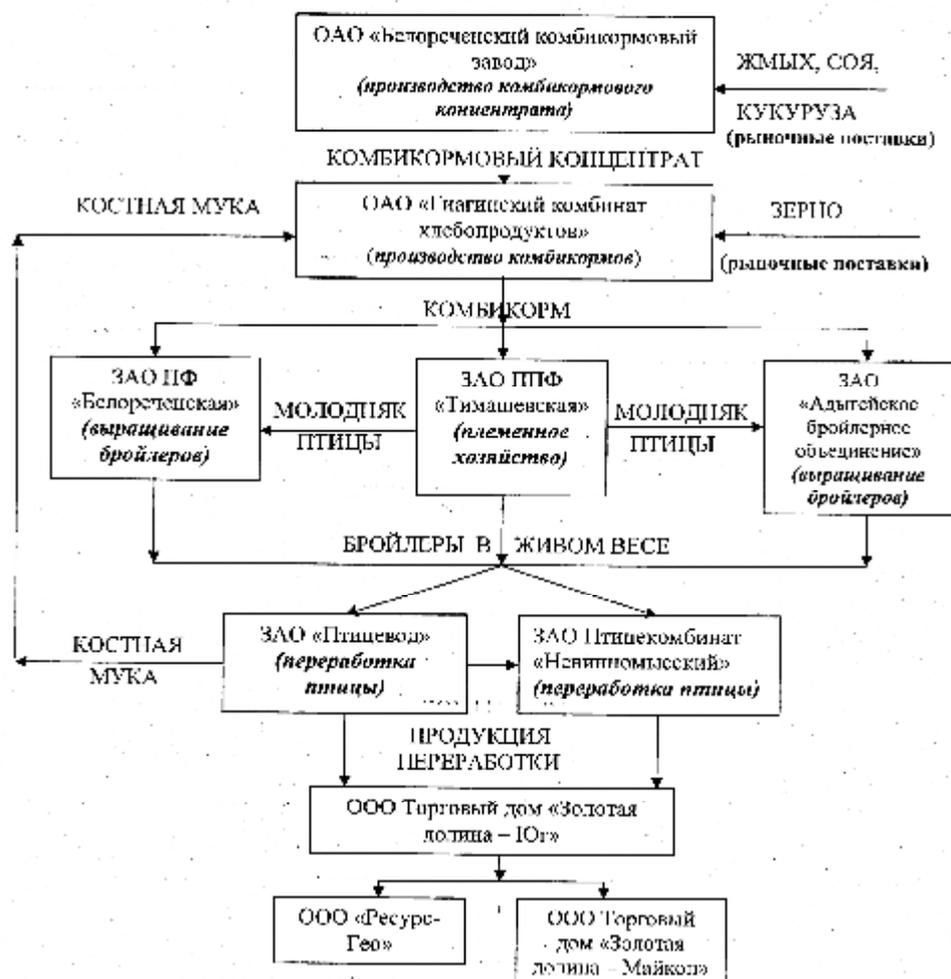
The paper discusses economic mechanism of allocation relations in vertically-based integrated agroindustrial formations. The organizing scheme of allocation relations between participants of integrated formation is elaborated. The several scientifically motivated proposals on economic mechanism improving are represented.

В современном российском АПК отмечается интенсивный процесс создания и развития вертикально-интегрированных формирований, представляющих собой сложные экономические системы и требующих комплексного подхода к их изучению. Эффективное функционирование вертикально-интегрированных агропромышленных формирований является одним из направлений обеспечения паритета экономических отношений между участниками АПК, преодоления межотраслевого диспаритета цен, восстановления разрушенных производственно-хозяйственных связей, стабилизации финансово-экономического состояния сельхозтоваропроизводителей и перерабатывающих предприятий, ускорения темпов их расширенного воспроизводства и т.д. В данном аспекте создание и развитие вертикально-интегрированных агропромышленных структур может выступать в качестве мощного антикризисного фактора.

Опыт функционирования интегрированных структур в АПК показал наибольшую «жизнеспособность» тех из них, которые образуют полный

(замкнутый) технологический цикл «производство – переработка – реализация» (т.е. от производства сельскохозяйственной продукции до реализации на рынке продукции ее переработки). Подобные структуры могут включать в себя сельскохозяйственные, перерабатывающие, агросервисные, транспортные, снабженческие, торговые предприятия (производственно-хозяйственные комплексы), объединенные либо в рамках одного юридического лица, либо связанные долевым участием в собственности или же договорными отношениями по взаимной координации совместной производственно-хозяйственной деятельности. Устраняя многочисленных коммерческих посредников, интегрированные структуры достигают значительного сокращения уровня транзакционных издержек. Особенностью подобных структур является то, что большая часть произведенной сельскохозяйственной (промежуточной) продукции перерабатывается внутри формирования. Одной из основных проблем создания подобного рода структур заключается в крайнем недостатке финансово устойчивых предприятий (организаций), способных на крупные капитальные вложения в модернизацию сельскохозяйственного производства, создание собственной сбытовой сети, объединение хозяйствующих субъектов, образующих замкнутый технологический цикл. Данная ситуация усугубляется высокой степенью износа основных производственных фондов сельскохозяйственных предприятий, острым дефицитом оборотных средств наряду со сложившимся в АПК ценовым диспаритетом, высоким уровнем коммерческого риска и транзакционных издержек, что обуславливает низкую инвестиционную привлекательность аграрного сектора экономики многих регионов. Одним из успешных примеров вертикальной агропромышленной интеграции в Республике Адыгея является холдинговая структура ООО «Группа агропредприятий «Ресурс», осуществляющая выращивание необходимых для изготовления комбикорма зерновых и технических сельскохозяйственных культур,

производство комбикорма и концентратов, выращивание цыплят-бройлеров, переработку птицы, производство замороженной и охлажденной продукции из мяса птицы, образуя замкнутый (полный) технологический цикл. Движение промежуточной продукции внутреннем рынке агроформирования представлено на рисунке 1.



**Рисунок 1 – Схема товарных потоков между участниками ООО «Группа агропредприятий «Ресурс»**

Тем не менее, во многих вертикально-интегрированных структурах с замкнутым технологическим циклом остаются нерешенными проблемы обеспечения организационно-управленческого и экономического единства, взаимной заинтересованности и ответственности всех хозяйственных субъектов за конечный результат совместной производственно-

хозяйственной деятельности, а также равновыгодности хозяйствования участников агропромышленной интеграции, эквивалентности товарообменных отношений. Недостаточный учет объективных производственных, финансово-экономических условий хозяйствования предприятий (организаций), входящих в состав вертикально-интегрированного формирования, нарушение принципов агропромышленной интеграции являются причиной значительных трудностей в согласовании их (предприятий) экономических интересов, а также заинтересованности в углублении интеграционного процесса. Преодоление сложившегося антагонизма экономических интересов сельскохозяйственных, перерабатывающих и торговых предприятий, входящих в вертикально-интегрированную структуру, а также диспаритета товарообменных отношений требует научного обоснования системы экономических отношений.

Система экономических отношений в рамках вертикально-интегрированного агропромышленного формирования включает в себя отношения по поводу внутрифирменного (внутригруппового) оборота промежуточной продукции и расчетов за нее, возможности ее реализации отдельными участниками формирования на внешнем рынке, использования получаемой при этом суммы выручки, осуществления налоговых платежей, отношения по поводу порядка осуществления внутрифирменного (внутригруппового) кредитования, формирования и распределения централизованных фондов и т.д. В основе организации экономических отношений в рамках интегрированной структуры лежит коммерческий расчет, основными элементами которого являются порядок выполнения заказа на продукцию ее подразделений, разработки и установления трансфертных цен на заказанную продукцию, механизм материально-технического и финансового обеспечения производства заказанной продукции, регламент формирования источников доходов

<http://ej.kubagro.ru/2006/08/pdf/23.pdf>

подразделений, механизм распределения и использования их денежных средств, инвестиционная политика и т.д.

В системе экономических отношений участников интегрированного формирования существенное место занимают распределительные отношения, характер которых определяется организационно-правовой формой как всего формирования, так и отдельных его участников, уровнем их экономической и финансовой самостоятельности, организационно-хозяйственным статусом структурных единиц и т.д. Система распределительных отношений представляет собой отношения между участниками интегрированного формирования, которые возникают по поводу внутригруппового обмена (оборота) промежуточной продукции (сельскохозяйственного сырья, производственных ресурсов и услуг), а также взаиморасчетов за нее (в т.ч. путем распределения дохода и прибыли от реализации конечной продукции на внешнем по отношению к формированию рынке). В целях изучения распределительных отношений в вертикально-интегрированных формированиях зачастую целесообразно рассматривать движение промежуточной продукции и систему взаиморасчетов за нее в рамках отдельных производственно-стоимостных цепочек.

В вертикально-интегрированных агропромышленных формированиях реализация распределительных отношений осуществляется благодаря разработке и освоению экономического механизма. Реализуя экономический механизм управления стоимостью продукции, холдинговая структура в состоянии сформировать собственный внутренний (внутригрупповой) рынок, базирующийся на регулируемых затратах, трансфертных ценах, а также системе внутригруппового кредитования.

«Экономический механизм представляет собой сложную структуру, в состав которой входят планирование производственной деятельности,

ценообразование, финансирование, кредитование, формирование и распределение валового дохода и прибыли, а также другие элементы хозяйственной (коммерческой) деятельности. Он обеспечивает организационную направленность и взаимную согласованность действий всех структурных звеньев интегрированного формирования, осуществляющих свою деятельность на принципах коммерческого расчета» [2, с. 203.]. Организационно-экономический механизм функционирования вертикально-интегрированных компаний в АПК представляет собой конкретное выражение межотраслевого взаимодействия предприятий разных отраслей в составе объединения и может быть представлен в виде совокупности экономических средств, методов и инструментов, направленных на обеспечение функционального единства технологически связанных субъектов агропромышленного производства.

Основными элементами экономического механизма являются экономические нормативы производственной и коммерческой деятельности; размеры и пропорции формирования и распределения результатов деятельности интегрированного формирования в целом и входящих в него структурных подразделений; социально-экономические отношения, складывающиеся как между участниками формирования, так и с государством и другими внешними партнерами. Основу внутрифирменного механизма взаимодействия составляют такие элементы, как разработка экономических нормативов производственно-хозяйственной деятельности и установление пропорций распределения экономических и финансовых результатов деятельности подразделений и интегрированного формирования в целом.

Проведенное авторское исследование системы управления экономическим взаимодействием участников вертикально-интегрированных формирований позволило упорядочить структуру <http://ej.kubagro.ru/2006/08/pdf/23.pdf>

экономического механизма распределительных отношений, представленную на рисунке 2.



**Рисунок 2 – Структура экономического механизма распределительных отношений в вертикально-интегрированном формировании**

Экономические нормативы коммерческой и хозрасчетной деятельности предназначены для организации и регулирования взаимных отношений и расчетов между подразделениями по поводу оказания услуг, поставок продукции, формирования и распределения доходов и прибыли, а также для характеристики имущественных и организационно-экономических условий деятельности агропромышленного формирования в целом и структурных подразделений с входящими в их состав хозрасчетными коллективами.

Организация системы распределительных отношений может быть теоретически представлена в виде нормативно-распределительной и ценовой модели. Если в рамках нормативно-распределительной модели экономические отношения строятся путем распределения итогового финансового результата деятельности интегрированного формирования пропорционально вкладу участников в совместное производство, то в рамках ценовой модели взаиморасчет осуществляется по промежуточному результату с использованием внутрифирменных (трансфертных) цен. Для регулирования системы распределительных отношений в рамках нормативно-распределительной модели необходимо разработать научно обоснованные пропорции распределения выручки от реализации конечной продукции интегрированной структуры, в основу определения которых положен принцип соответствия размера распределяемой выручки индивидуальному вкладу каждого участника в совместную производственно-хозяйственную деятельность. В качестве критериев оценки индивидуального вклада могут быть использованы следующие показатели:

- нормативные затраты (или же нормативная себестоимость производимой продукции) отдельных участников производственно-стоимостной цепи;
- нормативная ресурсоемкость участника формирования;
- нормативные амортизационные отчисления (или же величина нормативных производственных фондов) участника формирования;
- нормативный фонд оплаты труда участника формирования.

Наиболее распространенным является распределение выручки в соответствии с долей нормативных затрат отдельных участников в суммарных нормативных затратах всего интегрированного формирования.

При этом доля каждого участника формирования определяется следующим образом:

Например, применительно к первому критерию доля каждого предприятия интегрированного формирования определяется следующим образом:

$$B_j = \frac{B}{Z_n} \times Z_{n_j}, \quad (1)$$

где  $B_j$  - соответствующая доля выручки  $j$ -го участника агропромышленного формирования, доставшаяся ему в результате перераспределения суммарной выручки интегрированного формирования;

$B$  - суммарная выручка агропромышленного формирования;

$Z_n$  - суммарные нормативные затраты агропромышленного формирования;

$Z_{n_j}$  - нормативные затраты  $j$ -ого участника агропромышленного формирования.

Вклад сельскохозяйственной группы участников интегрированного формирования определяется на основе нормативной (полной) себестоимости (без учета прибыли), всех остальных – на основе её приращения. Подобное распределение конечного финансового результата предполагает, что каждый участник должен иметь равное соотношение прибыли и нормативных затрат. Применение данного подхода предусматривает распределение денежной выручки между партнерами по интеграции по принципу равной окупаемости нормативных затрат у всех участников формирования. Аналогичным образом определяется доля выручки каждого участника интегрированной структуры при использовании остальных распределительных критериев. Выручка от реализации конечной продукции распределяется пропорционально доле величины одного из вышеуказанных показателей отдельного участника интегрированного формирования в суммарной величине

соответствующего показателя по формированию в целом. Одно из возможных условий применения этого способа расчетов - право собственности на продукцию должно принадлежать управляющей компании, которая из полученных доходов определяет долю каждого участника.

Возможен вариант расчета долей в выручке каждого участника интегрированной структуры, который возмещал бы нормативные затраты, а также обеспечивал поступление прибыли для развития производства с учетом продолжительности оборота средств производства:

$$D = \frac{3 \times (1 + H_{np} \times K_{об})}{B} \times 100, \quad (2)$$

где  $D$  - процент выручки всего интегрированного формирования, %;

$3$  - нормативные затраты материально-денежных средств на каждой технологической стадии производства, руб.;

$B$  - выручка от реализации конечной продукции, руб.;

$H_{np}$  - норма прибыли на всех стадиях технологического процесса (в целом по интегрированному формированию);

$K_{об}$  - коэффициент оборачиваемости на всех стадиях технологического процесса (в целом по интегрированному формированию).

Кроме того, при определении распределительных пропорций считаем крайне необходимым учет таких факторов как качество промежуточной продукции интегрированного формирования, сезонность агропромышленного производства, а также эффективность использования отдельными участниками объединения основных производственных фондов, трудовых ресурсов.

При применении ценовой модели распределительные отношения между участниками агропромышленного формирования опосредуются механизмом цен, то есть сроятся на договорах купли-продажи. При этом

расчеты проводятся по затратам технологического процесса, начиная от сельскохозяйственного товаропроизводителя и заканчивая торговой организацией. По трансфертным (расчетным) ценам участники интегрированного формирования продают свою продукцию друг другу, тесно интегрируясь в едином технологическом и воспроизводственном процессе. Расчетная цена призвана возместить каждому партнеру его признаваемые в интегрированном формировании нормативные издержки и дать ему определенную прибыль. В отличие от свободной рыночной цены трансфертная цена непосредственно не включает такой важнейший ценообразующий фактор как рыночное соотношение спроса и предложения. Ценовая схема является универсальной и может применяться в интегрированных формированиях, в которых участники, как сохраняют юридическую и хозяйственную самостоятельность, так и сохраняют только хозяйственную, но лишаются статуса юридического лица [3, с. 205].

Следует выделить ряд существенных трудностей, связанных с научным обоснованием критериев, лежащих в основе формирования трансфертных цен, а также пропорций распределения выручки от реализации конечной продукции интегрированного формирования. В частности, отсутствие общепризнанных методик определения научно обоснованного уровня рентабельности производства и переработки сельскохозяйственной продукции, а также уровня торговой надбавки, учитывающего «реальный вклад» участников интегрированного формирования в совместную производственно-хозяйственную деятельность наряду со значительной разницей в длительности производственных циклов отдельных участников формирования существенно ограничивают эффективность применения ценовой и нормативно-распределительной модели. Решением данной проблемы может выступать применение двухэтапной модели организации <http://ej.kubagro.ru/2006/08/pdf/23.pdf>

взаиморасчетов субъектов интегрированного формирования (двухканальной системы распределения прибыли). Данная модель предполагает передачу промежуточной продукции с частичной ее оплатой на первом этапе и дораспределение выручки от реализации конечной продукции между хозяйствующими субъектами на втором этапе. При определении конкретных соотношений распределения прибыли ученые ВНИИЭТУСХ предлагают использовать общее правило: чем выше степень экономической самостоятельности подразделения, тем больше доля прибыли, получаемая им в момент передачи продукции по расчетным (внутрифирменным) ценам [5, с. 63]. В частности, агросервисным предприятиям на первом этапе предлагается зачислять 50-70% стоимости оказанных услуг, сельскохозяйственным – 60-80% стоимости произведенной продукции (70-80% - предприятиям растениеводства, 60-80% - предприятиям животноводства), торговым организациям – 70-80% стоимости реализованной продукции.

Одним из инструментов организации системы распределительных отношений выступают централизованные фонды интегрированного формирования (централизованный фонд накопления, потребления, а также централизованный резервный фонд). То есть доходы от реализации конечной продукции интегрированного формирования могут распределяться между его участниками не только по ценовым каналам, но и через централизованные фонды объединения. В частности, единый резервный фонд может быть сформирован за счет отчислений из выручки от реализации как конечной, так и промежуточной продукции вертикально-интегрированного агропромышленного формирования. Средства централизованного резервного фонда направляются на финансирование совместных инвестиционных проектов (например, проект технической модернизации основных производственных фондов), на приобретение и аренду техники, недвижимости для нужд совместной

<http://ej.kubagro.ru/2006/08/pdf/23.pdf>

деятельности, централизованной закупки сырья, материалов, полуфабрикатов на внешнем для формирования рынке. Кроме того, данный централизованный фонд создается для текущей финансовой поддержки нуждающихся в этом хозяйственных участников формирования, а также содержания его центрального аппарата управления.

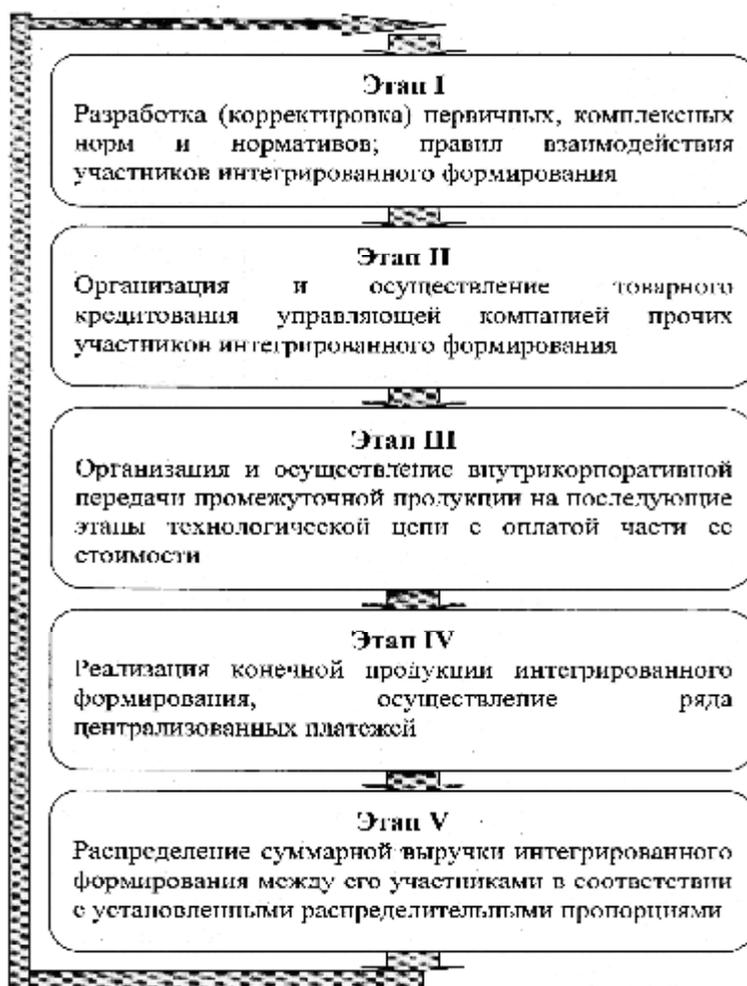
Для ускорения движения финансовых средств, а также укрепления платежной дисциплины в вертикально-интегрированных структурах можно использовать систему долговых обязательств в форме внутрифирменных долговых сертификатов (векселей). Выступая средством внутрифирменных платежей участников формирования за промежуточную продукцию, векселя позволяют экономить наличные деньги и ускорить оборачиваемость капитала. После реализации на рынок конечной продукции интегрированного формирования финансово-расчетный центр (расчетный отдел) обналичивает векселя участников, принявших участие в данном производственном цикле.

В целях не только производственно-технологической, но и финансовой интеграции считается необходимой организация внутригруппового (внутрифирменного) товарного кредитования (в форме «технологического пакета») финансово-устойчивым участником интегрированного формирования, выступающим в качестве интегратора, прочих (в том числе неплатежеспособных) участников на принципах возвратности, экономической целесообразности и самокупаемости выделяемых средств. В рамках холдинговой структуры система внутригруппового товарного кредитования предполагает, что финансово устойчивая головная организация предоставляет прочим участникам интегрированного формирования запасные части для сельхозтехники, удобрения, химические средства защиты растений, ГСМ, семенной фонд и прочее первичное сырье (материалы) и комплектующие, централизованно приобретаемые на рынке. Кредитуемый участник агропромышленного

<http://ej.kubagro.ru/2006/08/pdf/23.pdf>

формирования рассчитывается с головной организацией своей продукцией, передаваемой в виде товарного кредита следующему по технологической цепочке предприятию. При этом первоначальный товарный кредит, изменяя свою вещественную форму и меновую стоимость, проходит всю технологическую цепочку (начальной до конечной операции).

В результате исследования процесса организации экономических отношений между участниками вертикально-интегрированных агропромышленных формирований автором разработан алгоритм организации системы обменно-распределительных отношений, схематично представленный на рисунке 3.



**Рисунок 3 – Алгоритм организации системы обменно-распределительных отношений**

В рамках данного алгоритма организации обменных и распределительных отношений предлагается ряд рекомендаций по совершенствованию ряда элементов экономического механизма распределительных отношений: в том числе правил разработки, регулирования первичных норм и нормативов (в частности, показателя себестоимости, лежащего в основе системы внутренних взаиморасчетов), а также распределения выручки от реализации конечной продукции интегрированного формирования.

При определении нормативной себестоимости производства промежуточной продукции интегрированного формирования целесообразно учитывать уровень производственных условий каждого хозяйственного участника. Поскольку входящие в состав интегрированных агропромышленных формирований сельскохозяйственные предприятия, как правило, имеют далеко не одинаковые природные и экономические условия производства, эти различия приводят к неравенству в условиях хозяйствования, обуславливают неодинаковый уровень урожайности и себестоимости производства продукции. Поэтому при определении нормативного значения себестоимости, являющегося одним из элементов экономического механизма распределительных отношений, предлагается условно группировать сельскохозяйственных участников в соответствии с рядом критериев, характеризующих уровень производственных условий. В качестве подобных критериев могут быть использованы следующие показатели:

- расчетный рентный доход земельного участка;
- показатель степени интенсификации сельскохозяйственного производства;
- доля паров в площади земельного участка;

- коэффициент специализации сельскохозяйственного предприятия;
- уровень сельскохозяйственного производства;
- технологическая схема возделывания рассматриваемой сельскохозяйственной культуры;
- нормы нагрузки на одного человека; нормы нагрузки на единицу технических средств.

При этом нормативная себестоимость устанавливается на уровне ее средних фактических значений по сформированным условным группам участников агропромышленной структуры. Аргументом в пользу использования среднефактических затрат в качестве основы нормирования себестоимости является тот факт, что разработанные рядом научных учреждений нормативы рентабельности зачастую усреднены и не отражают индивидуального достигнутого уровня эффективности использования ресурсов в отдельно рассматриваемых хозяйствах.

Анализ экономического взаимодействия субъектов интегрированных агропромышленных структур показал, что при существующей в практике системе распределения суммарного дохода интегрированной структуры между ее субъектами с учетом только одного критерия оценки индивидуального вклада субъектов в конечный экономический результат агропромышленного формирования недостаточно, чтобы обеспечить эквивалентность товарообменных отношений. Поэтому предлагается математический аппарат распределения выручки от реализации конечной продукции агропромышленного формирования между его участниками с использованием двух наиболее весомых распределительных критерия: нормативных трудовых затрат и амортизационных отчислений. Данный математический аппарат предполагает, что часть валовой прибыли, распределяемой участникам вертикально-интегрированного формирования,

будет начисляться пропорционально величине их нормативных трудовых затрат (фонда заработной платы), а вторая часть – пропорционально величине нормативных амортизационных отчислений. Выбор указанных распределительных критериев, отражающих уровень использования основных производственных и трудовых ресурсов, во многом связан с их значительной дифференциацией в предприятиях (организациях) агропромышленного производства.

В состав выручки, распределяемой  $j$ -ому участнику интегрированной структуры, включается валовая прибыль, определяемая следующим образом:

$$P_j = P \times \frac{\overline{3T_{n\text{ ИФ}}}}{\overline{3T_{n\text{ ИФ}} + AM_{n\text{ ИФ}}}} \times \frac{3T_{n\text{ }j}}{3T_{n\text{ ИФ}}} + P \times \frac{\overline{AM_{n\text{ ИФ}}}}{\overline{3T_{n\text{ ИФ}} + AM_{n\text{ ИФ}}}} \times \frac{AM_{n\text{ }j}}{AM_{n\text{ ИФ}}}, \quad (3)$$

где  $3T_{n\text{ }j}$ ,  $3T_{n\text{ ИФ}}$  - нормативный фонд заработной платы  $j$ -ого участника вертикально-интегрированного агропромышленного формирования и всего интегрированного формирования соответственно, руб.;

$AM_{n\text{ }j}$ ,  $AM_{n\text{ ИФ}}$  - нормативные амортизационные отчисления  $j$ -ого участника интегрированного агропромышленного формирования и всего интегрированного формирования соответственно, руб.;

$\overline{3T_{n\text{ ИФ}}}$  - нормативный фонд заработной платы в целом по интегрированному формированию (в среднем за последние три года), руб.;

$\overline{AM_{n\text{ ИФ}}}$  - нормативные амортизационные отчисления в целом по интегрированному формированию (в среднем за последние три года), руб.;

$P$  - суммарная валовая прибыль вертикально-интегрированного формирования, руб.

В рамках отдельно взятой производственно-стоимостной цепочки (ОАО «Белореченский комбикормовый завод» → ОАО «Гиагинский комбинат хлебопродуктов» → ЗАО «Племенная птицефабрика «Тимашевская» → ЗАО «Адыгейское бройлерное объединение» → ЗАО «Птицевод» → ООО «Торговый дом «Золотая Долина – Юг» → ООО «Торговый дом «Золотая Долина – Майкоп»), используя предлагаемый механизм распределения валовой прибыли между участниками вертикально-интегрированного агропромышленного формирования, установлена скорректированная доля прибыли отдельных участников ООО «Группа агропредприятий «Ресурс», представленная в таблице 1. При этом сложившиеся «распределительные пропорции» определены на основе проведенного анализа используемых во внутрифирменном обороте трансфертных цен, а также сложившегося уровня фактической себестоимости производства промежуточной продукции.

**Таблица 1 - Сложившиеся и предлагаемые пропорции распределения доходов участников вертикально-интегрированного формирования ООО «Группа агропредприятий «Ресурс»**

Участник формирования	ОАО «Белореченский комбикорм. завод»	ОАО «Гиагинский КХП»	ЗАО ППФ Тимашевская	ЗАО «Адыгейское бройлерное объединение»	ЗАО «Птицевод»	ООО ТД «Золотая Долина Юг»	ООО ТД «Золотая Долина Майкоп»
Показатель							
Сложившийся уровень доходов (валовой прибыли), %	14,6	17,5	23,3	24,3	12,6	1,9	5,8
Затраты (без учета сырья, материалов), %	7,4	12,0	21,3	35,2	17,6	2,8	3,7
Скорректиров. величина доходов (валовой	11,4	19,8	30,2	26,2	9,8	0,7	1,9

прибыли), %							
Отклонение от сложившегося уровня доходов, %	-3,2	+2,3	+6,9	+1,9	-2,8	-1,2	-3,9

Таким образом, предлагаемый механизм распределения валовой прибыли между участниками вертикально-интегрированного формирования ООО «Группа агропредприятий «Ресурс» в рамках отдельной производственно-стоимостной цепочки, способствующий более полному учету их индивидуального вклада в совместную производственно-хозяйственную деятельность (в контексте использования трудовых ресурсов и производственных фондов), обеспечивает сельскохозяйственным участникам прирост валовой прибыли на 8,8%.

Таким образом, усиление научной составляющей при разработке элементов экономического механизма распределительных отношений обеспечивает более полный учет индивидуального вклада каждого участника интегрированного формирования в совместных результат производственно-хозяйственной деятельности. В свою очередь это способствует решению одной из наиболее острых проблем российского АПК - проблемы эквивалентности товарообменных отношений партнеров по интеграционному взаимодействию.

### Список литературы

1. Ахметов, Р.Г. Экономическое обоснование расчетных (договорных) цен на продукцию, работы и услуги в агропромышленном комплексе / Р.Г. Ахметов. – М.: Изд-во МСХА, 1990. – 55 с.
2. Злобин, Е.Ф. Рыночная модель аграрного сектора региона / Е.Ф. Злобин. – М.: АгриПресс, 2000. – 401 с.
3. Родионова О.А. Экономические отношения в системе агропромышленной интеграции: Дис. ...д-ра экон. наук. – М., 2000. 294 с.

4. Старченко, В.М. Коллективные формы хозяйствования в системе многоукладной экономики АПК / В.М. Старченко. – М.: Агропрогресс, 2003. – 272 с.
5. Ушачев, И.Г. Практическое пособие по организации внутривладельческих экономических отношений в сельскохозяйственных предприятиях / И.Г. Ушачев, А.М. Югай. – М.: ВНИИЭСХ, 2005. -258 с.
6. Хицков, И.Ф. АПК Центрального Черноземья: состояние, тенденции, прогноз, пути развития / И.Ф. Хицков. - Воронеж: НИИЭОАПК ЦЧР РФ, 1998. - 89 с.
7. Югай, А.М. Организационно-экономический механизм функционирования финансово-промышленных групп в аграрной сфере / А.М. Югай, А.П. Трофимов. – М.: ВНИИЭСХ, 2000. – 100 с.