

Электронный архив УГЛТУ

СВЕРДЛОВСКОЕ ОБЛАСТНОЕ ПРАВЛЕНИЕ
НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ОБЩЕСТВА СЕЛЬСКОГО
ХОЗЯЙСТВА

Свердловская областная организация общества «Знание»
Свердловский институт народного хозяйства

ПИЩУЛОВ В.М.

ТЕРРИТОРИАЛЬНЫЙ ХАРАКТЕР ЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ПРОБЛЕМЫ
ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННЫМ
ПРОИЗВОДСТВОМ

(Информационный материал в помощь лекторам)

Свердловск

1986

Необходимой составляющей общего процесса социально-экономического развития советского общества является развитие агропромышленного комплекса страны. Непосредственным результатом развития АПК выступает удовлетворение потребностей населения в продовольствии. На XXVII съезде КПСС отмечено: «Задача, которую нам предстоит решить в самый короткий срок — полное обеспечение страны продовольствием».*

Выполнение Продовольственной программы, обеспечение населения продовольствием осуществляется, главным образом, посредством наращивания производства сельскохозяйственной продукции.

Сельское хозяйство — центральное звено агропромышленного комплекса. Особенности сельскохозяйственного производства накладывают свой отпечаток на производственные процессы в АПК, взятом в целом. Одной из важнейших особенностей сельскохозяйственного производства является его территориальный характер.

Территориальная форма производства АПК обуславливает территориальный характер деления АПК страны, который включает в себя в качестве составных частей АПК отдельных территорий, регионов.

Управление, планирование АПК территорий, регионов представляет собой составную часть управления АПК страны.

Рост производства продовольствия обусловлен развитием производительных сил и производственных отношений АПК. Развитие системы производственных отношений АПК происходит в форме совершенствования хозяйственного механизма АПК. Одной из форм проявления системы производственных отношений АПК являются экономические связи сельского хозяйства с несельскохозяйственными отраслями.

Зависимость сельскохозяйственного производства от природно-климатических, экономико-географических условий определяет местные, региональные особенности агропромышленного производства, особенности производительных сил и производственных отношений АПК региона. Совершенствование хозяйственного механизма АПК требует учета этих особенностей для конкретного региона.

Производственные процессы протекают в рамках определенных производственных подразделений, являются функцией некоторых элементов производительных сил. Важнейшим элементом производительных сил народно-хозяйственного уровня является производственное предприятие. Сельскохозяйственное предприятие осуществляет процесс сельскохозяйственного производства. Главенствующее значение в сельскохозяйственном производстве имеет земледелие. Вместе с тем, сельскохозяйственные предприятия осуществляют весьма широкий круг разнообразных производственных процессов, в той или иной форме связанных с земледелием.

Наиболее важными экономическими связями АПК являются экономические связи сельскохозяйственных предприятий, которые во многом отражают связи сельскохозяйственного производства с

несельскохозяйственным производством.

Исследование экономических связей сельскохозяйственного предприятия позволяет выявить состав и характер его партнеров. Таким образом, в определенной степени выявляется состав АПК территории. Через экономические связи проявляется характер взаимоотношений сельского хозяйства с несельскохозяйственными отраслями.

Исследование экономических связей совхоза «Ревдинский» позволило проследить ряд общих закономерностей экономического механизма региона. Рассмотрены экономические связи совхоза в 1985 году.

Совхоз является крупным хозяйством, одним из передовых хозяйств Свердловской области. Типичные для Среднего Урала природно-климатические условия, расположение поблизости от крупных промышленных центров обуславливают специализацию совхоза на производстве молока и овощей. Совхоз также специализируется на выращивании породистого молодняка крупного рогатого скота для хозяйств области. Хозяйство имеет 7,3 га сельхозугодий, из которых 2,7 т. га пашни. Валовая продукция хозяйства в 1985 г. в сопоставимых ценах 1983 г. превысила 7 млн. руб. В том же году произведено 5941,6 тонн молока, 309,5 тонн мяса, 6274,9 тонн овощей и 5665,0 тонн картофеля. Удой молока на корову превышает 4 т. кг. Средняя урожайность за предшествующие 5 лет овощей составила 333 центнера с га, картофеля—171 ц/га, зерновых 24 ц/га.

В течение года совхоз имел экономические связи с 326 предприятиями, организациями, учреждениями, из них 221 поставляли продукцию и услуги, главным образом, средства производства, и 105 являлись покупателями совхоза.

Общее количество экономических партнеров совхоза довольно велико для сравнительно небольших сельскохозяйственных предприятий. Это объективно обусловлено многообразием продукции, производимой большинством сельскохозяйственных предприятий. Так, совхоз производит около 40 видов сельскохозяйственной продукции, если сюда добавить несельскохозяйственную продукцию, то получим, что совхоз производит около 50 видов продукции, некоторые из них учтены в обобщенном виде. Разнообразие средств производства, потребных для производства этой многообразной продукции обуславливает многочисленность поставщиков, средств производства. Многочисленность поставщиков объясняется также тем обстоятельством, что сельскохозяйственные предприятия обычно решают широкий круг социальных проблем, связанных с воспроизводством рабочей силы, что требует закупки многочисленных видов продуктов, не являющихся средствами производства. Большое число поставщиков также указывает на недостатки организации снабжения сельского хозяйства.

Число покупателей меньше, чем число поставщиков. Это отражает тот факт, что количество видов производимой продукции гораздо меньше количества видов потребляемых средств производства. Между тем, число покупателей также довольно велико. Это объясняется большим числом

мелких потребителей продукции. Так, например, велико количество относительно небольших предприятия торговли. Существуют периоды массового выхода сельскохозяйственной продукции, например, овощей в августе-сентябре, когда возникают сложности с реализацией этой продукции, что обуславливает продажу продукции многочисленным, часто удаленным покупателям.

Для анализа экономических связей совхоза произведена группировка поставщиков и покупателей. Предприятия, организации, учреждения поставщики разбиты на группы, выделено 15 таких групп. Выделено 5 групп покупателей.

В основу группировки экономических партнеров положены следующие признаки:

- характер, специализация предприятия, организации, учреждения;
- вид приобретаемой, продаваемой продукции;
- объемы покупок, продаж;
- назначение приобретаемой, продаваемой продукции (производительное или личное потребление).

Наибольшие выплаты со стороны совхоза приходятся на строительные предприятия, организации, они составляют 809,8 т. руб. или 21,1% всех выплат хозяйства. Это указывает на первостепенное значение капитального строительства в сельском хозяйстве. Основным подрядчиком является СУ—5 треста УТТС, на его долю приходится выполненных работ на сумму 750,4 т. руб. Этот строительный трест подчинен Минтяжстрою СССР. Среди строительных подрядчиков совхоза в 1985 году нет строительных предприятий, специализированных на сельском строительстве, что указывает на слабость таких строительных предприятий. С другой стороны, здесь проявляется территориальный характер строительного производства. Строительные предприятия, как правило, обслуживают определенную территорию и осуществляют самые разнообразные виды строительных работ на этой территории.

Следующей по объемам выплат группой предприятий-поставщиков является предприятие областного объединения сельхозтехники, ныне входящие в состав Областного агропрома. На их долю приходится 442,5 т. руб. или 11,6% выплат.

Наиболее крупным поставщиком техники, запасных частей, сельскохозяйственного оборудования является Елизаветинское МРО, на долю которого приходится 288,1 т. руб. или 65,1% поставок по данной группе предприятий. Обращает на себя внимание то обстоятельство, что количество такого рода предприятий-поставщиков довольно велико. Совхоз имеет экономические связи с 15-ю из этих предприятий, что составляет половину всех предприятий такого рода, имеющих в Свердловской области.

Многочисленность предприятий Сельхозтехники, имевших в течение года экономические связи с одним совхозом, обусловлена сложностью предоставляемых услуг, многообразием обслуживаемой, продаваемой

техники, запасных частей. Ввиду этого сложилась специализация отдельных предприятий Сельхозтехники на том или ином виде работ, на поставках и обслуживании определенного вида сельскохозяйственной техники.

Многочисленность связей с предприятиями Сельхозтехники объясняется также дефицитностью некоторых видов запасных частей. Это побуждает обращаться кроме основных, постоянных партнеров к удаленным предприятиям. В этом случае техника и материалы приобретаются у них в небольших количествах. Объем техники в стоимостном выражении, приобретаемой у трех наиболее крупных поставщиков из числа предприятий СХТ, составляет 83,7% от общей суммы покупок у данной группы поставщиков, пять первых предприятий обеспечивают 92,2% поставок по данной группе. В то же время пять последних по объемам поставок предприятий этой группы обеспечивают 1,4% поставок.

Крупными партнерами совхоза являются несельскохозяйственные поставщики кормов. Эти предприятия выделены в третью группу поставщиков. Совхоз приобретает у них корма на сумму 430,9 т. руб. Данная группа разбита на две подгруппы, первая из них представляет поставщиков комбикорма, которого закупается на сумму 384,4 т. руб., вторая подгруппа представляет поставщиков других кормов промышленного производства, объем поставок которых — 46,5 т. руб., это поставщики патоки и кормовых дрожжей. В этой группе 14 предприятий, 10 в первой подгруппе и 4 во второй. Эта группа обеспечивает 11,3% общего объема поставок.

Наиболее крупным поставщиком в группе является Богдановичское хлебоприемное предприятие, которое поставило комбикорм на сумму 150,5 т. руб., это 34,9% поставок по группе. 5 наиболее значительных поставщиков комбикорма обеспечивают 94,7% поставок этого вида кормов, оставшиеся 5,3% поставок приходится еще на 5 поставщиков, каждый из которых продает совхозу комбикорм в весьма незначительном объеме. Поскольку все 10 поставщиков обеспечивают совхоз практически однородной продукцией, объяснить относительную многочисленность этой подгруппы можно определенной дефицитностью такого рода кормов. Эти поставщики разбросаны по Свердловской области, довольно удалены, один из них находится в Пермской области. Вероятно наиболее рациональным вариантом снабжения хозяйства комбикормом было бы сосредоточение всех поставок у одного, двух поставщиков, наиболее близко и удобно расположенных.

В отдельную подгруппу выделены предприятия, обеспечивающие хозяйство такими видами кормов промышленного производства как патока и кормовые дрожжи. Все четыре предприятия, поставляющие эти виды кормов на общую сумму 46,5 т. руб., находятся вне Свердловской области. Поскольку имеют место крупномасштабные поставки однородной продукции, целесообразно налаживать с такого рода поставщиками долгосрочные прямые связи. Это позволяет все поставки патоки хозяйству сконцентрировать на одном предприятии вместо трех.

Четвертой по объему поставок в стоимостном выражении является группа, в которой объединены поставщики энергоносителей—380,0 т. руб.

или 10,0% всех покупок совхоза. Наибольшие выплаты совхоза по данной группе приходятся на поставщиков моторного топлива—Ново-Свердловская нефтебаза (дизельное топливо)—122,8 т. руб. Свердловская нефтебаза—79,8 т. руб., что вместе составляет 53,3% по группе Вторым наиболее значительным поставщиком энергоносителей,- поставщиком котельного топлива,—природного газа, является «Ревдамежрайгаз» 115,7 т. руб., 30% поставок по группе. Затем следует поставщик электроэнергии «Свердловэнерго»—47,3 т. руб., 12,4% по группе.

Поставки предприятий Сельхозхимии достигли за год 315,6 т. руб., это составляет 8,2% общего объема поставок. Хозяйство имеет экономические связи лишь с двумя такими предприятиями. Этим отличаются связи совхоза с предприятиями Сельхозхимии от связей с предприятиями Сельхозтехники при том, что количество тех и других в области приблизительно одинаково. Это положение можно объяснить принимая во внимание сам характер материалов, услуг, представляемых рассматриваемому хозяйству предприятиями этих двух групп поставщиков. Если предприятия Сельхозтехники продают чрезвычайно разнообразную продукцию, это широкая номенклатура различных видов сельскохозяйственной техники, запасных частей, материалов, услуг, отпускаемых в каждом отдельном случае небольшими партиями, то предприятия Сельхозхимии обеспечивают поставки относительно немногочисленной номенклатуры удобрений, химических средств защиты растений и т. д., осуществляя в основном массовые поставки однородных видов продукции. Это обуславливает возможность налаживания регулярных связей сельскохозяйственного предприятия с небольшим числом предприятий Сельхозхимии. В нашем случае основным партнером совхоза является Ширококореченское МРО СХХ, на долю которого приходится 94,3% поставок по данной группе поставщиков. Вторым является Камышловское МРО СХХ, ч обеспечивающее поставки на 17,9 т. руб.

Поскольку совхоз осуществляет определенный объем строительных работ хозяйственным способом, имеется потребность в самых различных строительных материалах. Поставщики строительных материалов выделены как особая, довольно многочисленная группа экономических партнеров хозяйства, всего имеется 34 таких поставщика. Это шестая группа по объему поставок и стоимостном выражении 290 т. руб. это 7,6% всех поставок в рамках данной группы выделена подгруппа поставщиков древесных строительных материалов. 10 таких Поставщиков обеспечивают материалами на сумму 94,4 т. руб.

Для экономических связей совхоза с поставщиками данной группы характерно то, что объем закупок, приходящихся на отдельное предприятие, невелик. Многочисленность поставщиков строительных материалов объясняется прежде всего многообразием различных видов материалов, требующихся для выполнения строительных работ.. С другой стороны, имеет место дефицитность некоторых видов строительных материалов. Многочисленность связей по поводу приобретения

строительных материалов отражает недостаточную организацию снабжения сельскохозяйственных предприятий этими материалами. Здесь также проявляются недостатки планирования материально-технического снабжения.

Среди 34-х поставщиков этой группы лишь 5 специализированы на обслуживании сельского хозяйства. Более благоприятное положение с обеспечением древесными строительными материалами, из 10 и предприятий 2—специализированы на обеспечении сельскохозяйственных предприятий, на их долю приходится 67,4% поставок по данной подгруппе. Из 24-х поставщиков недревесных строительных материалов лишь 3 специализируются на поставках сельскому хозяйству, они обеспечивают лишь 0,8% поставок такого рода.

Поскольку предприятия, специализированные на поставках строительных материалов для сельского хозяйства слабы и не способны обеспечить ведущееся в настоящее время сельское строительство, такого рода поставки осуществляются по другим каналам. Это, в первую очередь, предприятия, производящие строительные материалы для промышленности, городского строительства, не специализированные на поставках для сельского хозяйства. На их долю приходится 88,5% поставок по подгруппе недревесных материалов. Затем это не специализированные на поставках сельскому хозяйству предприятия и организации материально-технического снабжения—5,4% по этой подгруппе. Часть строительных материалов совхоз получает от различных промышленных предприятий, не производящих строительные материалы, т. е. за счет перераспределения первоначально выделенных фондов. Доля таких связей по данной подгруппе составляет 3,3%. Наиболее крупным поставщиком не древесных строительных материалов является Дегтярское рудоуправление, на его долю приходится 43,5% объема поставок по подгруппе недревесных материалов. Затем следует Свердловский завод ЖБИК—17,3% поставок по этой подгруппе.

В сельском строительстве традиционно особенно велика роль древесных строительных материалов, их доля в рассматриваемом случае составляет 32,5%. Поставки этого вида строительных материалов обеспечиваются в основном специализированными на обслуживании сельского хозяйства предприятиями и сконцентрированы у трех основных поставщиков.

Значительный объем поставок совхозу обеспечивают предприятия розничной торговли пищевыми продуктами, суммарный объем их поставок достигает 234,5 т. руб., это составляет 6,1% всех поставок. В этой группе 13 предприятий.

Предприятия розничной торговли продают совхозу тару, бракованные овощи и картофель, оказывают транспортные и другие услуги. Наиболее крупными поставщиками этой группы являются Ревдянский ОРС, который обеспечивает 57,2% поставок по группе и «Свердгорплодоовощтсрг»—25,1% поставок по группе.

Эти предприятия являются крупнейшими партнерами совхоза по АПК как покупатели сельскохозяйственной продукции, однако, как показало исследование, они осуществляют в значительных объемах поставки средств производства для сельского хозяйства.

Следующая по объему поставок группа предприятий, организаций обеспечивает совхоз некоторыми средствами производства сельскохозяйственного назначения. Это в первую очередь семенной материал, разнообразные материалы, обеспечивающие производство животноводческой продукции, племенной молодняк и т. д.

Наиболее крупными поставщиками являются Свердловская фабрика «Сортсемовощ»—58,9% поставок по группе, «Зооветснаб» 14,4%, Свердловская контора пчеловодства—6,8%. Всего на данную группу предприятий приходится 6,0% поставок, 229,6 т. руб.

Наиболее многочисленной является группа поставщиков, в которую объединены предприятия, организации, учреждения, продающие совхозу различные виды материалов и оборудования, Количество предприятий, организаций, учреждений, входящих в данную группу—42. Это почти 20% от общей численности поставщиков, их объем поставок составляет 177,5 т. руб., или 4,6% общего объема. Таким образом, процентное соотношение объема поставок и количества предприятий различаются более, чем в 4 раза, т. е. средний объем поставок, приходящихся на (дно предприятие данной группы относительно мал.

Между тем здесь имеются предприятия, осуществляющие регулярные довольно крупные поставки. К таким относится Среднеуральский медеплавильный завод, расположенный в г. Ревда, т. е. в непосредственной близости от хозяйства, который предоставляет некоторое оборудование, разнообразные материалы, в том числе минеральные удобрения. Доля этих поставок составляет 25% по группе. Половина предприятий данной группы осуществляют поставки, не превышающие 1,3 т. руб. в течение года, 19 из них поставляют в течение года материалы на суммы, не превышающие 1,0 т. руб. Таким образом, большая часть поставщиков, входящих в данную группу, поставляет продукцию в совершенно незначительных объемах. Девять предприятий этой группы осуществляют поставки, не превышающие за год 200 руб. Такое положение в какой-то мере является оправданным в том случае, когда поставщик расположен недалеко и в состоянии совершать небольшие по объему оперативные поставки срочно требующихся материалов. Между тем ряд предприятий данной группы довольно удалены. Так, например, в городе Кентау Чимкентской области Казахстана приобретен трансформатор стоимостью 800 руб., в Душанбе приобреталась сталь на сумму 500 руб., Ярославский моторный завод поставил запчасти на 300 руб. Такие экономические связи нельзя признать рациональными, они указывают на неудовлетворительное состояние материально-технического снабжения сельского хозяйства, наличие дефицитных видов оборудования, запасных частей, материалов,

которые трудно приобрести через местные предприятия, организации материально-технического снабжения. Обращение к удаленным предприятиям изготовителям усложняет связи совхоза, растягивает по времени сроки поставок, требует повышенных затрат на оформление, транспортировку необходимых материалов.

Среди поставщиков данной группы имеются такие, которые обеспечивают совхоз продукцией не собственного производства. Это может осуществляться в порядке шефской помощи, взаимопомощи соседних предприятий. Таким образом, происходит перераспределение первоначально выделенных фондов. Это указывает на недостатки, существующие в системе территориального планирования материально-технического снабжения.

В особую группу выделены предприятия, организации материально-технического снабжения. Объем их поставок 148,6 т. руб, или 3,9%, в данной группе 14 поставщиков. Основная масса поставок по этой группе приходится на Свердловскую специализированную контору «Сельхозкомнлект»—33,5% по группе и Свердловскую областную базу материально-технического снабжения управления сельского хозяйства—25,8% по группе, т. е. всего 59,4%. Эти высокий уровень специализации поставщиков и концентрации поставок. В то же время большинство поставщиков в данной группе осуществляет поставки в незначительных объемах, так, 8 из них продают совхозу различные материалы на суммы, не превышающие 1000 руб. Некоторые из поставщиков группы являются весьма удаленными. Так, «Союзтеплицкомплект» г. Люберцы Московской области продал оборудование на 100 руб. Это указывает на сложности получения некоторых видов материалов, оборудования, что толкает хозяйство на установление прямых связей с удаленными предприятиями, организациями по поводу совершенно незначительных по объему приобретений.

Объем поставок совхозу, осуществляемых сельскохозяйственными предприятиями, составляет 125,6 т. руб, или 3,3% выплат поставщикам. Хозяйство имело экономические связи в 1985 году с 14—ю сельскохозяйственными предприятиями. Эти связи указывают на наличие системы разделения труда, специализации и кооперации между сельскохозяйственными предприятиями. Наиболее значительными кооперационными связями совхоза являются связи по поводу поставок семян кормовых трав, кормов с колхозами и совхозами Курганской области. На три хозяйства Курганской области приходится 82,8% выплат по данной группе предприятий.

Следует отметить, что экономические связи совхоза с близлежащими сельскохозяйственными предприятиями немногочисленны и в стоимостном выражении невелики по объему. Это указывает на недостаточность развития системы специализации; и кооперации, существующей между сельскохозяйственными предприятиями области. Объем поставок всех сельскохозяйственных предприятий области совхозу составляет 18,9 т. руб., или 0,5%. от всего объема поставок.

Довольно крупными являются затраты на приобретение и транспортировку по железной дороге такого важного в условиях Урала вида органических удобрений, каким является торф. Они равняются 99,0 т. руб. и составляют 2,6% выплат поставщикам. Причем транспортировка торфа только железнодорожным транспортом обходится в 2,6 раза дороже, чем сам торф в месте добычи. Совхоз получает торф Лосевского торфопредприятия, удаленного от совхоза на довольно значительное для данного вида материала расстояние, превышающее 100 км. Снижение затрат на этот ВИД удобрений может быть достигнуто, в первую очередь, посредством приближения места добычи торфа к месту его производительного потребления. Довольно велики затраты на перевозку торфа автотранспортом от железной дороги. Поскольку месторождения торфа достаточной для разработки мощности имеются, как правило, на Урале повсеместно, вероятно имеет смысл вести разработку этих месторождений даже в относительно небольших масштабах в непосредственной близости от потребителей.

Значительной статьёй затрат всякого сельскохозяйственного предприятия являются перевозки. Это обусловлено самим характером сельскохозяйственного производства, территориальной протяженностью производственных процессов. Совхоз осуществляет значительные объемы перевозок собственным транспортом, и кроме того, пользуется транспортными услугами других предприятий, организаций, которым в течение года выплачено 85,5 т. руб., что составляет 2,2% всех выплат поставщикам. Такие услуги оказывали 7 предприятий. На долю Ревдинского ПАО приходится 55,1% выплат по группе. Значительный объем транспортных услуг предоставляется хозяйству Ревдинским метизно—металлургическим заводом, транспортом которого перевозится торф. Транспортные услуги совхозу оказывают и другие, иногда сравнительно удаленные предприятия, организации, не связанные непосредственно с сельскохозяйственным производством. Так, автобаза УНЦ оказывала транспортные услуги рассматриваемому хозяйству на 6,3 т. руб. в течение года.

Две последние группы представляют предприятия, оказывающие различные прямо не связанные с процессом сельскохозяйственного производства услуги.

Первая из них объединяет предприятия, организации, оказывающие услуги, как проектирование строительных сооружений, технических устройств, проведение изыскательских, исследовательских работ, услуги связи, обслуживание системы управления предприятия и т. д. Таким образом обеспечивается важная составляющая производственной инфраструктуры сельскохозяйственного предприятия. Объем выплат по этой группе составляет 23,0 т. руб. или 0,6% выплат поставщикам. Эффективность работы сельскохозяйственного предприятия во многом зависит от уровня развития производственной инфраструктуры. В виду того, что значение производственной инфраструктуры, ее воздействие на процесс производства усиливается, вероятно следует ожидать повышение потребностей

сельскохозяйственных предприятий в такого рода услугах, что требует развития сети предприятий, организаций, оказывающих такие услуги.

Последней выделена группа предприятий, организаций, обеспечивающих своими услугами, поставляемыми материалами воспроизводство рабочей силы рассматриваемого хозяйства. Выплаты по этой группе, в которую включены 24 предприятия, организации, составляют 36,3 т. руб. или приблизительно 1,0% от общего объема выплат поставщику. Объем этих Выплат относительно невелик. Учитывая возрастающее значение социального фактора в производстве, особенности воспроизводства рабочей силы в сельском хозяйстве, роль и масштабы такого рода экономических связей, вероятно, будут возрастать.

Покупатели продукции сельскохозяйственных предприятий представляет собой особую сферу АПК. Экономические связи совхоза с предприятиями-покупателями отражают движение продукции сельского хозяйства. Покупатели продукции совхоза разбиты на 5 групп.

Первой по объему закупок является группа предприятий, перерабатывающих сельскохозяйственную продукцию. Этой группе предприятий совхоз реализует продукцию на 32433 т. руб., что составляет 57,1% продаж предприятиям, организациям, учреждениям.

Наиболее крупным партнером совхоза является Первоуральский гормолзавод, которому в течение года поставлялось молоко на сумму 25935 т. руб. Это составило 80,0% продаж по данной группе, 45,7% всех рассматриваемых продаж и 27,3% оборота с предприятиями. В этой же группе находятся такие крупные потребители продукции совхоза, как Свердловское госпллобьединение—закупки 301,7 т. руб., 9,3% по группе, Свердловский мясокомбинат—248,3 т. руб., 7,7%, Свердловская фабрика «Сортсемовощ»—84,6 т. руб., 2,6%. Потребители этой группы в основном являются крупными высокоспециализированными предприятиями, осуществляющими массовые закупки сельскохозяйственной продукции. Экономические связи совхоза с этими предприятиями отличаются простотой и рациональностью.

Следующим по объемам закупок и по своему значению как экономические партнеры совхоза являются предприятия, организации розничной торговли пищевыми продуктами. Объем продаж этой группы – 2074,2 т.руб., 35,5% всех продаж. Это самая многочисленная группа покупателей, их 29. Предприятиям торговли совхоз реализует те виды сельскохозяйственной продукции, которые не требуют значительной переработки и поступают через торговую сеть непосредственно в сферу личного потребления, это главным образом овощи и картофель.

Основным покупателем такого рода продукции является Ревдинский ОРС, реализация которому составляет 1084,6 т.руб., 52,3% продаж по группе, и почти 20 % всех продаж. Крупными покупателями овощей и картофеля являются «Свердгорплодоовощторг» - 17,1% продаж по группе и Дегтярский продснаб – 15,4%. На долю этих покупателей приходится 84,8% реализации совхоза на данной группе предприятий. Остальные покупатели данной

продукции – это в основном предприятия торговли близлежащих населенных пунктов. Покупателей, расположенных за пределами области, в данной группе нет. В группе имеются три покупателя, не являющиеся предприятиями торговли, которые приобретают продукты питания непосредственно для своего персонала.

Многочисленность таких покупателей обусловлена наличием большого числа предприятий торговли, приобретающих продукцию совхоза в относительно небольших размерах. На 19 последних по размерам закупок предприятий приходится 4% всего объема реализации совхоза по группе.

Если рассматривать сами предприятия торговли то видим, что они представлены, в первую очередь, различными ОРСами их 12, и на их долю приходится 78,6% продаж по группе. Потребительская кооперация представлена 7-ю предприятиями торговли, на их долю приходится 3,2% продаж совхоза по группе. Закупки «Свердгорплодоовощторга» и Свердловской системы «Гастроном» составляют 17,4% по группе. Эти два последних предприятия торговли вместе с потребительской кооперацией представляют собой территориальную форму организации торговли, на их долю приходится 20,5 продаж по группе.

Сравнение объема закупок предприятиями торговли, имеющими отраслевую форму организации, т.е. ОРСами, подчиненными производственным министерствам, с объемом закупок предприятиями торговли, представляющими территориальную форму организации торговли, показывает явное преобладание первых, закупки которых в 4 раза превышают закупки вторых.

Торговля предметами первой необходимости, в том числе продовольственными товарами, представляет собой территориальную функцию. Отраслевые ОРСы осуществляют эту функцию, имеющую своим результатом воспроизводство рабочей силы. В то же время отраслевая организация, отраслевая подчиненность ОРСов во многих случаях в недостаточной мере удовлетворяет осуществление данной территориальной по своей сути функции. Увеличение удельного веса территориальной формы организации торговли продовольственными товарами может улучшить условия обеспечения ими населения, в определенной мере устранить междуведомственные перегородки, упростить и ускорить движение продукции сельского хозяйства от производителей к конечным потребителям, к населению.

Весьма многочисленной является группа покупателей, в которую входят предприятия сельского хозяйства. Таких предприятий 26, это 25% общей численности покупателей. Объем продаж предприятиям данной группы составляет 206,4 т. руб. или 3,6% продаж экономическим партнерам совхоза. Наиболее крупным партнером совхоза в этой группе является Чкаловский откормсовхоз, закупающий молодняк КРС для дальнейшего откорма на 70,7 т. руб., это 34,3% по группе. Следует отметить, что продажа собственной продукции совхоза сельскохозяйственным предприятиям, использующим ее в качестве средства производства, составляет 85,3 с. руб., это 41,3 % продаж

по данной группе, Кроме племенного молодняка КРС, на выращивании которого специализируется хозяйство, в довольно значительных количествах продается рассада овощей.

В данной группе представлены также предприятия, приобретающие материалы, не являющиеся результатом производственной деятельности совхоза. Объектом продаж в данном случае являются минеральные удобрения, запасные части, другие материалы. Это, как правило, сверхнормативные запасы. Накопление хозяйством сверхнормативных запасов объясняется неудовлетворительной организацией материально-технического снабжения, нехватками отдельных видов запасных частей, материалов, что имеет своим результатом стремление увеличивать запасы дефицитных материалов. Основными покупателями совхоза в данном случае являются три хозяйства Курганской области—колхозы «Урал», «Заря» и совхоз «Мясогутовский», которые осуществляют закупки на сумму 83,4 т. руб. это составляет 69,2% реализации совхоза по данной группе. На близкую к тому сумму 104,0 т. руб. совхоз закупает продукцию этих трех хозяйств. Таким образом имеет место взаимный обмен между сельскохозяйственными предприятиями, расположенными в различных почвенно-климатических районах, имеющих различные экономико-географические условия производственной деятельности. Большинство предприятий данной группы осуществляет небольшие закупки, почти половина из них – 12 предприятий—закупают в течение года у совхоза на суммы, не превышающие 1000 руб.

Регулярные экономические связи хозяйство имеет с близрасположенными сельскохозяйственными предприятиями—совхозами Первоуральский», «Орджоникидзевский», «Свердловский», «Горнощитский» и другими. Однако эти экономические связи складываются главным образом по поводу обмена несельскохозяйственной продукции, а в основном по поводу перераспределения материалов промышленного производства. Имеются связи с двумя совхозами Кустанайской области.

В целом связи с сельскохозяйственными предприятиями в стоимостном выражении довольно незначительны. Связи совхоза с этими предприятиями по поводу реализации собственной сельскохозяйственной продукции еще более ограничены, объем таких продаж составляет 1,5% всех продаж экономическим партнерам. Это в свою очередь отражает довольно невысокий уровень, развития системы разделения труда между сельскохозяйственными предприятиями в производстве сельскохозяйственной продукции, невысокий уровень специализации и концентрации этих предприятий.

Среди покупателей сельскохозяйственной продукции совхоза имеется ряд промышленных предприятий. Они закупают сельскохозяйственную продукцию, которая затем производителем потребляется в подсобных хозяйствах этих предприятий. Таким образом закупается молодняк для откорма, рассада, в небольших количествах, корма. Объем закупок по данной группе составил 84,9 т. руб., 1,5% продаж совхоза. В состав этой группы

входят предприятия Ревды, Первоуральска и других близко расположенных населенных пунктов. Наличие таких экономических связей отражает функционирование подсобных хозяйств промышленных предприятий.

Наиболее многочисленной является группа, в которой представлены промышленные предприятия, организации, приобретающие у совхоза в основном продукцию несельскохозяйственного производства. В эту группу входят предприятия, оплачивающие совхозу различные услуги, побочные продукты производства несельскохозяйственного характера, отпуск электроэнергии, тепла, продажу тары, а также частично сельскохозяйственную продукцию. Значительная доля выплат по этой группе предприятий приходится на реализацию сверхнормативных запасов материалов, мелкого оборудования, запасных частей. Объем выплат по данной группе составляет 70,9 т. руб., или 1,3% продаж. В группе 36 предприятий. При небольшом объеме реализации по группе это свидетельствует о наличии мелких нерегулярных продаж каждому отдельному предприятию. Продажи в течение года 19-и предприятиям этой группы не превышают 1000 руб., для 8-и из них они не превышают 200 руб. В каждом отдельном случае такие экономические связи имеют случайный неустойчивый характер, однако взятые в целом эти связи указывают на нерешенность проблемы реализации сельскохозяйственными предприятиями выбывших из употребления, ненужных средств производства, сверхнормативных запасов.

Экономические связи совхоза с предприятиями данной группы указывают также на существование некоторых форм взаимопомощи близко расположенных предприятий. В состав рассматриваемых в основном входят те предприятия, которые сами продают различные материалы и мелкое оборудование совхозу. Такая в определенной, мере стихийно возникающая форма взаимопомощи близко расположенных предприятий указывает на определенные недоработки в системе территориального управления, планирования производства в данном регионе. Учет экономических связей предприятий различных отраслей, расположенных на данной территории, может быть полезен при составлении планов экономического развития региона.

В целом для экономических партнеров совхозов характерно, что покупателей в два раза меньше, чем поставщиков. Реализация сельскохозяйственной продукции совхоза в основном сконцентрирована на небольшом числе крупных специализированных предприятий. Такое соотношение объясняется тем, что разнообразие необходимых средств производства, входящих в производственный процесс, осуществляемый сельскохозяйственным предприятием, значительно превышает разнообразие производимой продукции. Между тем, общее количество покупателей совхоза весьма велико. Это отражает сложность экономических связей хозяйства, возникающие в отдельные периоды трудности реализации сельскохозяйственной продукции. Многочисленность покупателей и поставщиков объясняется также недостаточностью организации обмена

средствами производства между предприятиями. Это является одной из причин стихийных форм взаимного обмена между предприятиями и таким образом перераспределения первоначально выделенных фондов. Развитие оптовой торговли позволит обеспечить приобретение в относительно небольших количествах таких средств производства, потребность в которых возникает нерегулярно, в отдельных случаях. Это также позволит упростить экономические связи между предприятиями, сократить количество небольших по стоимости нерегулярных случаев взаимного обмена между партнерами по АПК.

Упрощение экономических связей между партнерами можно достигнуть посредством налаживания организованных форм обмена сверхнормативными и неиспользуемыми материальными ценностями, бывшим в употреблении оборудованием, материалами, некоторыми отходами производства данного предприятия, которые годны к производительному потреблению в других местах. Это может быть обеспечено посредством учреждения предприятий, организаций, ведущих оптовую комиссионную торговлю средствами производства на местном уровне. Такого рода организации уже существуют, например, «Мобрес». Необходимо увеличение количества таких организаций, расширение разнообразия форм их деятельности. Требуются специальные организации, предприятия комиссионной торговли средствами производства, специализированные на обслуживании сельского хозяйства. Функции, осуществляемые такими организациями необходимо имеют территориальный характер. Таким же образом в небольших объемах может производиться обмен продукции предприятий, предназначенной для собственного внутреннего потребления.

Проблемы совершенствования экономических связей сельскохозяйственных предприятий в своем большинстве сводятся к проблемам территориальной организации производства, совершенствованию системы территориального разделения труда, специализации, кооперирования, комбинирования производства на местном, региональном уровне.

Территориальная организация производства, ее развитие, совершенствование обеспечиваются налаживанием территориальных форм управления, планирования производственными процессами на местном, региональном уровне. Система управления АПК представляет собой форму территориального управления. Однако в данном случае совхоз не охватывается системой управления АПК на ее нижнем районном уровне. Такое положение не является исключением. В Свердловской области имеется 30 районов. Кроме того существуют 21 территория, подчиненные исполкомам городских Советов. На территориях, подчиненных городам, имеются сельскохозяйственные предприятия, но в большинстве случаев они не включены в РАПО. Вместе с тем поскольку на данных территориях ведется, хотя и в относительно небольших масштабах, сельскохозяйственное производство, существует сложившийся местный региональный уровень АПК. В силу этого существует проблема территориального управления,

планирования АПК на уровне такой территории.

Рассмотрение экономических связей совхоза показывает, что большая часть этих связей приходится на предприятия, организации, учреждения, не включенные в систему Госагрпрома. Так, из 221 поставщика совхоза только 39 специализируются на обслуживании сельского хозяйства, объем поставок, обеспеченный ими составляет 32,5% от общего объема поставок. Таким образом, даже в том случае, если большинство специализированных на поставках сельскому хозяйству предприятий, организаций будут включены в систему Госагрпрома, это еще не будет решением всех проблем территориальной организации экономических связей сельскохозяйственных предприятий.

В достаточно полной степени территориальное управление производством на региональном уровне может быть обеспечено местными органами управления — местными Советами. Управление, планирование АПК как форма территориального управления в наиболее полной степени может осуществляться органами местных Советов. Имеется определенный положительный опыт комплексного социально—экономического планирования городов, подчиненных им территорий, в рамках которого осуществляется комплексное планирование АПК территории. Совершенствование такой формы территориального планирования способствует развитию сельскохозяйственного производства, доведению продукции сельского хозяйства до потребителей.

Именно территориальная организация экономических связей имеет важное значение для сельскохозяйственных предприятий, поскольку само сельскохозяйственное производство представляет собой территориальную форму производства. Развитие территориальной организации АПК имеет своим результатом совершенствование территориальной структуры народного хозяйства в целом.

В Связи с этим имеет значение рассмотрение экономических связей совхоза в территориальном разрезе.

Для этого выделяются шесть уровней территориальной структуры экономических связей совхоза.

Первый уровень включает в себя экономические связи совхоза в пределах территории, подчиненной г.Ревда.

Второй уровень включает в себя четыре территории, непосредственно прилегающие к территории, подчиненной г.Ревда.

Это Н—Сергинский и Полевской районы, а также территории, подчиненные Свердловску и Первоуральску.

Третий уровень экономических связей совхоза включает в себя г.Свердловск.

Четвертый уровень — это остальная территория Свердловской области.

Пятый уровень — республиканский — РСФСР за исключением Свердловской области.

Шестой — союзный уровень.

На первом уровне территориальной структуры совхоз имеет

экономические связи с 37-ю поставщиками и 27-ю покупателями. Поставщики данного уровня обеспечивают объем поставок 1296,5 т; руб, это составляет 33,9% от всего объема поставок. Совхоз реализует на Данной территории продукцию на сумму 1486,9 т. руб., что составляет 26,2% всей реализации.

Экономические связи совхоза с предприятиями, организациями, учреждениями, расположенными на территории, подчиненной г. Ревда, представляют собой основную часть экономических связей между партнерами по АПК данной территории. Эти связи отражают состав и функционирование АПК рассматриваемой территории.

Среди поставщиков, расположенных здесь, находится крупный строительный подрядчик совхоза — СУ—5 треста УТТС, на долю которого приходится наибольший объем выплат совхоза — 750,4 т. руб., это составляет 57,9% выплат партнерам совхоза

на данной территории.

Вторым среди поставщиков по величине выплат является Ревдинский ОРС — 133,9 т. руб, что составляет 10,3% выплат по территории. Крупными поставщиками, партнерами совхоза по АПК Ревды являются «Ревдамежрайгаз» — 8,9% от суммы поставок по территории, Дегтярское рудоуправление — 6,6%, Ревдинское ПАТО — 3,6%, Среднеуральский медеплавильный завод — 3,4%, затем следует Ревдинский метизно-металлургический завод, Ревдинский мехлесхоз, Продснаб ДРУ. Суммарная доля 9-и первых поставщиков составляет 95% выплат совхоза на этой территории. Объем выплат остальным поставщикам по данной территории не превышает 1% каждому, на оставшиеся 28 поставщиков приходится 5% выплат. Хотя объемы поставок в стоимостном выражении многих предприятий незначительны, пренебрегать этими экономическими связями нельзя, поскольку степень воздействия на производственный процесс в сельском хозяйстве получаемых от них материалов может быть весьма существенной.

Концентрация продаж на данной территории производимой совхозом продукции еще более заметна. Основными покупателями здесь являются предприятиями торговли. Это Ревдинский ОРС, объем продаж которому — 1084,4 т. руб., что составляет 72,9% продаж совхоза по данной территории, и Продснаб ДРУ — объем реализации 320,3 т. руб., 21,5% продаж совхоза по территории. На долю остальных 25 покупателей совхоза приходится лишь 5,6% реализации совхоза по данной территории.

Очевидно, что предприятия торговли самые крупные партнеры совхоза по АПК Ревды. На них приходится 56,4% оборота совхоза по данной территории.

Предприятия торговли являются естественными партнерами сельскохозяйственных предприятий в силу самого характера производимой теми продукции, значительная часть которой поступает в личное потребление. Важным является также то обстоятельство, что предприятия торговли осуществляют территориальные функции. Этот территориальный

характер торговли соответствует территориальному характеру сельскохозяйственного производства.

Среди поставщиков данной территории незначительную долю составляют предприятия, специализированные на обслуживании сельского хозяйства. Таким является лишь Ревдинский деревообрабатывающий завод Минсельстроя РСФСР — объем поставок 10,2 т. руб., 0,8% от поставок на данной территории.

Поскольку связи с сельскохозяйственным производством по поводу различного рода поставок и оказания услуг имеют практически все предприятия территории, все они в той или иной форме, в большей или меньшей степени участвуют в агропромышленном производстве, а следовательно, являются партнерами совхоза по АПК, т.е. в какой-то части своей производственной деятельности входят в АПК этого региона.

Рассмотрение отраслевой структуры экономических связей совхоза показывает, что совхоз имеет на данной территории связи с предприятиями, организациями, учреждениями, подчиненными 20-и министерствам, ведомствам. В таблице 3 указаны министерства, ведомства, с предприятиями, учреждениями которых совхоз имел экономические связи. Объем этих связей оценивается по величине оборота. Наиболее крупным партнером сельского хозяйства среди отраслевых министерств, ведомств союзного уровня является Минцветмет. Семь предприятий этого министерства, расположенные на данной территории, имеют экономические связи с совхозом. Оборот совхоза с этими предприятиями составил 1587,5 т. руб. Этому министерству подчинены Ревдинский ОРС и Продснаб ДРУ — два наиболее крупных покупателя овощей и картофеля.

Совхоз имеет значительные по объему в стоимостном выражении экономические связи с предприятиями, подчиненными другим министерствам — Минтяжстрой СССР, оборот 756,6 т. руб., Минкомхоз — оборот 121,4 т. руб., Минавтотранс — оборот 47,7-т. руб., Минчермет — оборот 26,1 т.руб., Минлесхоз — оборот 22,5 т. руб.

Обращает на себя внимание то обстоятельство, что большинство крупных предприятий, расположенных на территории, подчиненной г. Ревда, относится к Министерству цветной металлургии СССР. По этой причине отраслевые органы управления производством этого Министерства осуществляют многие функции территориального управления социально-экономическими процессами региона. Такое положение имеет место, поскольку предприятия Министерства, расположенные на данной территории, неизбежно включаются в территориальную производственную структуру, и поскольку решение большинства социальных проблем, проблем производства рабочей силы связано с осуществлением территориальных функций управления. Предприятия Министерства в определенной части своей производственной деятельности включаются в АПК региона, что так же является проявлением территориальных функций этой отраслевой системы управления.

Более четкое разграничение отраслевых и территориальных функций

предприятий и соответствующее распределение функций управления производственными процессами, протекающими на этих предприятиях между отраслевыми органами управления союзного и республиканского уровней и местными органами территориального управления, вероятно позволит повысить качество продукции и эффективность производства. Это позволит разгрузить отраслевые органы управления производством от решения несвойственных им задач, многие из которых и не могут быть достаточно удовлетворительно решены этими органами. К таким задачам относятся проблемы территориального разделения труда, территориальной специализации и кооперации труда на местном уровне. Сюда относятся в значительной своей части проблемы воспроизводства рабочей силы, социальные проблемы, большинство из которых могут быть решены только как территориальные проблемы. Это задачи обеспечения работников предприятий отрасли, населения продуктами питания, промышленными товарами, жильем, детскими учреждениями и т.д.

Такого рода задачи могут быть удовлетворительно решены лишь местными органами территориального управления. Главная роль здесь принадлежит местным Советам.

В настоящее время по инициативе некоторых местных Советов осуществляется такая форма территориального планирования как составление комплексных планов социально-экономического развития территорий. Такая форма планирования осуществляется в г.Ревда.

В связи с расширением функций территориального управления производством на местном уровне необходимо создание соответствующих органов управления производством при местных Советах.

Одной из наиболее важных территориальных производственных функций является производство и доведение до потребителей продовольствия. Таким образом, важной составной частью территориального управления производством является управление агропромышленным производством на местном уровне.

В соответствии с делением АПК на три сферы такое управление включает в себя управление производством средств производства для сельского хозяйства, управление самим сельскохозяйственным производством и управление процессом переработки сельскохозяйственной продукции, ее транспортировки, хранения, доведения до потребителей.

Одной из первостепенных задач такого управления является согласование планов предприятий в той части их производственной деятельности, в которой они участвуют в агропромышленном производстве на данном уровне АПК. Такое согласование обеспечивается составлением единого сбалансированного плана производства и реализации продукции АПК. Это также подразумевает совершенствование экономических связей между предприятиями.

Продовольственные продукты являются важнейшей составной частью конечного продукта АПК. Они имеют ту особенность, что быстро портятся при хранении. В силу этого большое значение приобретает достаточно

быстрое перемещение сельскохозяйственной продукции к предприятиям, осуществляющим ее переработку, хранение, а затем, к предприятиям торговли, осуществляющим ее реализацию. Реально быстрота перемещения сельскохозяйственной продукции по цепи производитель—переработчик—торговля—потребитель может быть обеспечена согласованием оперативных планов производства, транспортировки, реализации предприятий составляющих своими производственными процессами эту цепь. Это может быть достигнуто посредством составления единого оперативного плана производства сельскохозяйственной продукции, ее переработки, транспортировки, хранения и реализации. В составлении такого оперативного плана кроме предприятий, участвующих в процессе агропромышленного производства, необходимо включаются территориальные органы управления соответствующего уровня. Такой единый план включает в себя оперативные планы по производству и реализации отдельных продуктов.

В качестве следующего территориального уровня экономических связей совхоза выделены связи с предприятиями, расположенными на территории четырех административных единиц, непосредственно примыкающих к Ревде.

На этом уровне совхоз имеет экономические связи с 26-ю поставщиками и 30-ю покупателями. На этой территории совхоз закупал продукцию и получал услуги на сумму 432,0 т. руб., что составляет 11,3% поставок, и реализовал различной продукции на сумму 2961,4 т. руб., это составляет 52,1% реализации.

Экономические связи совхоза с поставщиками средств производства на территории относительно невелики по объему. Однако здесь имеются предприятия, специализированные на поставках сельскому хозяйству. Сюда относится Широкореченское МРО сельхозхимии — 29,7 т. руб., 68,9% поставок по территории. Крупным поставщиком комбикорма является Кольцовский комбинат хлебопродуктов — 9% поставок по территории.

Наиболее значительные по объему, многочисленные и регулярные связи совхоз имеет с предприятиями Первоуральска, самого крупного промышленного центра рассматриваемой территории. Наибольшие по объему связи имеются с расположенными здесь Первоуральским заводом ЖБИ — 7% поставок территории, Первоуральским металлораздаточным складом — 2,5%. На территории, подчиненной Первоуральску, находится Билимбаевский экспериментальный завод строительных деталей и конструкций — 4,2% поставок по территории.

На данном территориальном уровне совхоз поддерживает регулярные связи с сельскохозяйственными предприятиями: совхоз Первоуральский — 1,4% по территории, а также совхозы «Горнощитский», «Свердловский», «Орджоникидзевский», «Чкаловский». Доля поставок сельхозпредприятий территории невелика.

В то же время по объему реализации продукции совхоза эта территория далеко превосходит другие. Здесь реализуется более половины продукции совхоза — 52,1%, на сумму 2961,4 т. руб. Такое положение обусловлено тем

обстоятельством, что на территории расположен самый крупный покупатель продукции совхоза – Первоуральский гормолзавод — 2593,5 т. руб, это составляет 45,7% всей реализации совхоза и 87,6% реализации по территории. Здесь расположены предприятия торговли, осуществляющие довольно крупные закупки овощей и картофеля. Это ОРС Н—Сергинского металлургического завода — 2,7% (81,4 т. руб.) реализации по территории, Михайловский ОРС— 1,7% (51,2 т. руб), ОРС Бисертского ЛПХ — 0,8% (25,1 т. руб).

Всего предприятиям торговли реализуется продукции на сумму 213,5 т. руб, 7,2% реализации по территории.

Сельскохозяйственные предприятия, расположенные здесь закупают продукцию совхоза для дальнейшего производительного потребления. Самым крупным из таких покупателей является откормсовхоз «Чкаловский», приобретающий племенных бычков на сумму 70,7 т. руб, 2,4% реализации по территории.

Если рассматривать данный уровень экономических связей совхоза не учитывая, Первоуральский гормолзавод, то объемы закупок и продаж совхоза в этом случае значительно уступают тому, что имелось на первом, уровне территориального деления, т.е. на территории, подчиненной Ревде, объем, поставок в 3 раза меньше, а объем продаж в 4 раза меньше. В этом проявляется территориальный характер экономических связей сельскохозяйственного предприятия. Эти связи быстро сокращаются по объему и численности при переходе на последующие уровни территориальной структуры. Экономические связи совхоза в значительной своей части замыкаются на предшествующих, более низких уровнях территориальной структуры. На более высоких уровнях заметно значительное затухание этих связей. Такое затухание наиболее заметно по уменьшению объектов реализации продукции растениеводства, в рассматриваемом случае — овощей и картофеля. Так, объемы реализации предприятиями торговли Ревды и ее территории 6,7 раза превышают объем реализации предприятиям торговли следующего территориального уровня.

Большое значение имеют связи совхоза с предприятиями Свердловска, который выделен как особое подразделение территориальной структуры. Этот территориальный уровень экономических связей совхоза не равнозначен другим уровням. Дело в том, что Свердловск, являясь крупнейшим промышленным центром Урала, концентрирует мощный экономический потенциал, здесь сосредоточена основная масса производительных сил региона Экономический потенциал, масштабы производства Свердловска на много превосходят два предшествующих уровня территориальной структуры. По этой причине, несмотря на большую удаленность предприятий Свердловска по сравнению с предприятиями двух рассмотренных уровней территориальной структуры, объемы поставок отсюда весьма велики, превышают поставки предшествующих уровней.

Совхоз имел экономические связи с 89-ю поставщиками, расположенными в Свердловске, у которых приобретены в основном

средства производства на сумму 1407,5 т. руб, это составляет 36,8% поставок. Совхоз здесь реализовал продукцию на сумму 1030,3 т. руб, что составило 18,2% продаж.

В Свердловске сконцентрированы крупные специализированные на обслуживании сельского хозяйства, предприятия. Здесь расположены предприятия Сельхозтехники, обеспечивающие поставки на сумму 337,8 т. руб, это 24,0% поставок по территории. Основным партнером совхоза среди предприятий Сельхозтехники является Елизаветинское МРО СХТ, объем поставок которого достигает 20,5% поставок по территории. Вторым по величине поставок такого рода является Чкаловское МРО СХТ — 48,6 т. руб, 3,5% по территории.

В Свердловске расположены наиболее крупные предприятия материально-технического снабжения, такие как Свердловская специализированная контора «Сельхозкомплект» — 49,8 т. руб, 3,5% по территории, Свердловская база МТС УСХ — 38,4 т. руб, 2,7%.

Поставщиком комбикорма является Свердловская реализационная база — 95,6 т. руб., 6,8% по территории. Здесь расположены поставщики моторного топлива—202,6 т. руб, 14,3% поставок по территории.

Особое значение для ведений сельскохозяйственного производства имеют поставки таких специализированных предприятий, как Свердловская фабрика «Сортсеровощ» — 135,3 т. руб., 9,6% по территории, Зооветснаб — 33,0 т. руб., 2,3%, Свердловское госплемобъединение — 23,5 т. руб, 1,7%. Такие предприятия обеспечивают поставку на сумму 207,8 т. руб., 14,8% по территории.

Среди поставщиков, расположенных в Свердловске, заметнее место занимают предприятия торговли, у которых закупаются бракованные овощи и картофель, тара, оплачиваются транспортные услуги, ит. д. Объем таких поставок составил 86,4 т. руб, 6,1% по территории. Совхоз имеет связи со многими промышленными предприятиями Свердловска, хотя объемы закупок у отдельных предприятий не велики.

По сравнению с экономическими связями по поводу приобретения средств производства, связи по поводу продажи продукции совхоза сконцентрированы на относительно небольшом количестве предприятий, осуществляющих крупномасштабные закупки, таких предприятий 15. Самым крупным покупателем здесь является «Свердгорплодоовощторг»— 355,6 т. руб., 34,5% реализации по территории.

В Свердловске сконцентрированы мощные предприятия по переработке сельскохозяйственной продукции. На их долю приходится 61,7% реализации совхоза по территории, 635,8 т. руб. Следующим территориальным уровнем экономических связей совхоза выделена Свердловская область.

Экономические связи совхоза с предприятиями, расположенными в Свердловской области, за вычетом уже рассмотренных территорий, показывают явную тенденцию к сокращению объема и численности по отношению к рассмотренным ранее территориальным делениям.

Объем поставок предприятий, расположенных на этой территории,

составляет 503,2 т. руб., 13,1% от всего объема поставок. Совхоз имеет здесь связи с 49-ю поставщиками. Экономические связи совхоза с предприятиями, расположенными здесь, по поводу реализации собственной продукции имеют еще более выраженную тенденцию к Затуханию. Объем реализации на этом территориальном уровне составляет 86,1 т. руб., 1,5% от всей реализации, совхоз имеет связи с 24 покупателями.

Среди поставщиков выделяются такие важные партнеры по АПК как предприятия Сельхозтехники. Имеются связи с 12-ю такими предприятиями, объем поставок — 104,7 т. руб., это 20,8% поставок по территории. Наибольший объем поставок приходится на Арамильское МРО СХТ — 42,6 т. руб.

Наибольший объем поставок приходится на предприятия, обеспечивающие хозяйство комбикормом — 245,0 т. руб., 48,7% поставок по территории. Среди них выделяется Богдановичский ХПП — 150,5 т. руб., 30% по территориям.

Основная масса реализации по данной территории приходится на предприятия торговли — 62,6 т. руб., 54,8% по территории. Наибольший объем реализации приходится на близко расположенные предприятия торговли: Атигский рабкооп — 22,0 т. руб., Красноуфимский ОРС — 16,3 т. руб.

Предприятия-переработчики сельскохозяйственной продукции представлены Красноуфимским заводом диетпродуктов — 7,2 т. руб.

Связи с сельскохозяйственными предприятиями на данной территории незначительны. Совхоз закупал продукцию трех сельскохозяйственных предприятий на сумму 9,1 т. руб., продавал 10 и сельскохозяйственным предприятиям на сумму 12,4 т. руб. Это отражает относительно невысокий уровень кооперации сельскохозяйственных предприятий.

Совхоз имеет экономические связи за пределами Свердловской области. На уровне РСФСР имеют место поставки объемом 161,5 т. руб., 4,2% всех поставок, осуществляемых 14-ю поставщиками. Значительные поставки на этом уровне обеспечиваются производителями кормов. Это Астраханский гидролизный завод, у которого закупаются кормовые дрожжи на сумму 31,3 т. руб., 19,3% поставок на этом уровне. Заметчинский сахарный завод Пензенской области поставляет патоку — 4,1 т. руб.

Наибольшие по объему поставки, в стоимостном выражении приходятся на сельскохозяйственные предприятия — это три хозяйства Курганской области и два Башкирии, которые обеспечивают совхоз семенами кормовых культур и кормами на сумму 106,7 т. руб., что составляет 66,1% объема поставок на этом территориальном уровне.

Поставки оборудования на этом уровне оцениваются в 14,7 т. руб. Крупнейший поставщик ПО «Металлист» г. Галич Костромской области — 8,1 т. руб.

Покупатели на рассматриваемом территориальном уровне представлены почти исключительно сельскохозяйственными предприятиями, причем на долю тех же трех хозяйств Курганской области приходится почти 97%

продаж совхоза. Таким образом, на этом уровне достаточно ясно прослеживаются кооперационные связи совхоза с указанными хозяйствами Курганской области. Особенностью этих связей является то, что получая из Курганской области сельскохозяйственную продукцию, совхоз продает туда в основном несельскохозяйственную продукцию.

Наиболее высоким уровнем экономических связей совхоза являются связи союзного уровня, выходящие за пределы РСФСР. Эти связи немногочисленны и невелики по объему. Совхоз имеет связи с 6-ю поставщиками за пределами РСФСР и одним предприятием-покупателем. Объем поставок на этом уровне 28,3 т. руб., 0,7% от всех поставок. Объем реализации 0,8 т. руб.

Наибольшие по объему поставки на этом уровне приходятся на Базу комплектации тепличных комбинатов г. Антрацит УССР — 12,5 т. руб. Два поставщика патоки — Терновский и Заметчинский сахарные заводы УССР обеспечивают поставки на сумму 11,1 т. руб.

Единственным покупателем совхоза за пределами РСФСР являлся в 1985 году совхоз «Казахстанский» Кустанайской области.

Таким образом, связи совхоза на союзном уровне, т. е. за пределами РСФСР, совершенно незначительны, несмотря на относительную близость Казахской ССР.

В таблице 1 приведены данные по объемам покупок, реализации, оборота совхоза на различных территориальных уровнях. В этой же таблице отдельно указаны объемы реализации совхоза предприятиями торговли.

Данные таблицы отражают территориальный характер экономических связей совхоза. Общей тенденцией как объемов покупок, так и объемов продаж совхоза является довольно быстрое их уменьшение при переходе на более высокие уровни территориальной структуры. Если объемы покупок и продаж имеют выраженные подъемы и спады на некоторых уровнях территориальной структуры, то оборот совхоза сокращается на последующих уровнях относительно равномерно. Наиболее быстрое сокращение характерно для объема продаж предприятиям торговли, такие связи имеют следовательно наиболее выраженный территориальный характер.

Количество поставщиков и покупателей на различных территориальных уровнях, приведено в таблице, также указывает на сокращение экономических связей при переходе на более высокие уровни.

Экономические связи сельскохозяйственного предприятия представляют собой важнейшую составляющую внутренних экономических связей АПК. Это отражает территориальный характер экономических связей АПК. А это в свою очередь является формой проявления территориального характера производства АПК.

Территориальный характер производства АПК отражается в довольно высокой степени замкнутости социально-экономических процессов в АПК. Степень замкнутости социально-экономических процессов АПК проявляется в степени замкнутости экономических связей сельскохозяйственного предприятия в рамках определенной территории.

Степень замкнутости экономических связей совхоза на различных последовательно увеличивающихся территориях отображаются данными таблицы 2, территории, в пределах которых определяется степень замкнутости экономических связей совхоза в основном соответствуют единичным территориальным подразделениям различных уровней АПК, это уровень района, области, союзной республики, союзный уровень. Кроме того, выделены две территориальные единицы важные для данного случая рассмотрения экономических связей совхоза.

В таблице отображены данные степени замкнутости экономических связей совхоза по поводу покупок у поставщиков, продаж собственной продукции, продаж предприятиям торговли, а также суммарные связи, отображаемые оборотом на различных территориях.

Экономические связи по поводу приобретения средств производства обладают наименьшей степенью замкнутости. Эти связи охватывают наиболее широкий круг партнеров-поставщиков совхоза на высоких уровнях территориальной структуры. Однако и такие связи имеют явный территориальный характер и степень их замкнутости достаточно высока. Так, уже на территории Свердловской области замыкается 95,1% этих связей, а в пределах РСФСР такие связи замыкаются практически полностью — 99,3%. Степень замкнутости экономических связей совхоза по поводу реализации продукции еще более высока. Подавляющая часть этих связей — 96,4% — замыкается на трех нижних уровнях и практически полностью замыкается на территории Свердловской области — 98,4%.

Самый высокий уровень замкнутости наблюдается для экономических связей совхоза по поводу продажи своей продукции предприятиям торговли. Эти связи вообще не выходят за пределы Свердловской области, а на самом нижнем уровне рассматриваемой территориальной структуры, на территории, подчиненной Ревде, замыкается почти 70% этих связей. Предприятиям торговли реализуется основная часть растениеводческой продукции совхоза, а растениеводство является основной и наиболее характерной отраслью сельского хозяйства.

Высокий уровень замкнутости экономических связей сельскохозяйственного предприятия является одним из важнейших признаков территориального характера агропромышленного производства.

Решение проблемы территориальной организации производства лежит на пути совершенствования всеобъемлющей системы территориального управления производством, составной частью которой является система управления АПК.

Таблица 1

Террит. уровни	Покупки		Продажи		Оборот		Реализ. предприят. торговли		Кол-во поставщик.		Кол-во покупат.		Суммарное Кол-во постав. и покупат.	
	т.р.	%	т.р.	%	т.р.	%	т.р.	%	т.р.	%	т.р.	%	т.р.	%
1.	1296,5	33,9	1486,9	26,2	2783,4	29,3	1422,8	68,6	37	17,1	27	25,7	64	19,6
2.	1432,0	11,3	2161,4	52,1	3393,4	35,7	213,5	10,2	26	11,7	30	28,6	56	17,2
3.	1407,5	36,8	1030,3	18,2	2437,8	25,6	375,3	18,1	89	40,4	15	14,3	104	31,9
4.	503,2	13,1	114,2	2,0	617,4	6,5	62,6	3,0	49	21,8	25	23,8	74	22,7
5.	161,5	4,2	86,1	1,5	247,6	2,6	-	-	14	6,3	7	6,7	21	6,4
6.	28,3	0,7	0,8	0,01	29,1	0,3	-	-	6	2,7	1	1,0	7	2,1

Экономические связи совхоза с предприятиями, организациями, учреждениями на различных территориальных уровнях:

1. Территория, подчиненная г. Ревда
2. Полевской и Н-Сергинский районы, территории, подчиненные Первоуральску и Свердловску, за исключением г. Свердловска
3. Свердловск
4. Свердловская область без указанных в 1, 2, 3 территорий
5. РСФСР без Свердловской области
6. СССР без РСФСР

Таблица 2

Терри- тории	Покупки		Продажи		Оборот		Реализ. предприят. Торг.		Кол-во постав.		Кол-во покуп.		Кол-во постав. и покуп.	
	т.р.	%	т.р.	%	т.р.	%	т.р.	%	т.р.	%	т.р.	%	т.р.	%
1.	1296,5	33,9	1486,9	26,2	2783,4	29,3	1422,8	68,6	37	17,1	27	25,7	64	19,6
2.	1728,5	45,2	4448,3	78,2	6176,8	64,9	1636,3	78,9	63	28,5	57	54,2	120	36,8
3.	1336,0	82,0	5478,6	96,4	8614,6	90,5	2011,6	97,0	152	68,8	72	68,6	224	68,7
4.	3639,2	95,1	592,8	98,4	9232,0	97,0	2074,2	100	201	90,9	97	92	298	91,4
5.	3800,7	99,3	5678,9	99,9	9479,6	99,6	-	-	215	97,3	104	99,0	319	97,9
6.	3829,0	100	5679,7	100	9508,7	100	-	-	221	100	105	100	326	100

Степень замкнутости экономических связей совхоза на различных территориях.

1. Территория, подчиненная г. Ревда
2. Территория, подчиненная г.Ревда и примыкающие к ней Полевской и Н-Сергинский районы, территории, подчиненные Свердловску, кроме Свердловска и Первоуральска
3. Территория, указанная в п-п 2 и Свердловск
4. Свердловская область
5. РСФСР
6. СССР

Таблица 3

Экономические связи совхоза на территории, подчиненной г.Ревда в отраслевом разрезе

Министерства, ведомства	Предприятия	Покупки, т.руб.	Продажи, т.руб.	Оборот, т.р.
Министерство цветной металлургии	ДРУ, СУМЗ, ОЦМ, опытное пред., РМРСУ, ОРС, продснаб	143,1	1444,4	1587,5
Минтяжстрой	СУ-5, СУ-922	753,52	3,3	756,5
Министерство жилищно-коммунального хозяйства	Ревдамежрайгаз, ККП	121,3	0,1	121,4
Министерство автомобильного транспорта	Ревдинское ПАТО	47,1	0,6	47,7
Министерство черной металлургии	РММЗ	22,9	3,2	26,1
Министерство лесного хозяйства	Ревдинский мехлесхоз	16,4	6,1	22,5
Министерство торговли РСФСР	Кафе ст.Ревда гастроном №16	0,1	16,7	16,8
Министерство сельского строительства РСФСР	Ревд. ДОЗ	10,2	0,4	10,6
Министерство путей сообщения	Станция «Ревда»	7,4	-	7,4
Министерство связей	Ревд. узел связи	5,6	-	5,6
Министерство бытового обслуживания	Ревд. гор. ПУ	4,6	-	4,6
Министерство здравоохранения	Ревд. горздравотдел, аптека №13	4,5	-	4,5
Министерство химического машиностроения	Дегтярский филиал Уралхиммаш	4,4	-	4,4

Электронный архив УГЛТУ

Госпрофобр. РСФСР	Ревдинский механ. завод	2,7	1,5	4,2
Министерство строительных материалов	Ревдинский кирпичный завод	1,7	1,6	3,3
Министерство просвещения РСФСР	Ревд. ГорОНО Дегтярский детдом	-	3,2	3,2
Всероссийское общество слепых	Учебно-производств. предприят.	-	1,9	1,9
Министерство местной промышленности	Ревдинский завод металл. изделий	0,6	0,7	1,3
Госкомиздат	Ревдинская типография	0,5	-	0,5
Министерство лесобум. промышленности	Ревд. ЛПХ	0,2	0,1	0,3

Верхотурская типография НС 34561 з.364 т. 100 объем 2,25 п.л.