

3. Zakharov A. N. Role of the tools of the state-private partnership in resolving economic and social issues of Russia // The global and national economy. 2011. # 4 [Electronic resource]. Access mode: [http://www.mirec.ru/index.php?option=com\\_content&task=view&id=177](http://www.mirec.ru/index.php?option=com_content&task=view&id=177) (date of viewing: 03.03.2012).
4. Business and authorities in the powerful regions; models and resources of inter-connection. Analytical report of the Institute of complex social researches of RAN [Electronic resource]. Access mode: [http://www.fesmos.ru/Publikat/19\\_RegElit2004/regelit\\_8.html#Бизнес](http://www.fesmos.ru/Publikat/19_RegElit2004/regelit_8.html#Бизнес) (date of viewing: 03.03.2012).
5. Sulakshin S. S., Timchenko A. N. Business and authorities: experience of establishing of theoretical model of inter-connection // Union of producers of oil and gas equipment [Electronic resource]. Access mode: <http://www.derrick.ru/?f=n&id=6745> (date of viewing: 03.03.2012).
6. Deryabina M.A. Theoretical and practical issues of the state-private partnership // Institute of economics of the Russian academy of science [Electronic resource]. Access mode: <http://www.inecon.ru/ru/index.php?go=Content&id=29> (date of viewing: 03.03.2012)
7. On the concept of the long-term social-economic development of the Russian Federation up to 2020: Order of the RF Government dated 17.11.2008 # 1662-r (revision as of 08.08.2009) (together with the Concept of the long-term social-economic development of the Russian Federation up to 2020) // Collection of the RF legislation. 2008. # 47. Article 5489.
8. 'Expert-RA': demand of the Russian economics in the funds for modernization up to 2020 reaches 180 billion rubles // Expert RA – rating agency [Electronic resource]. Access mode: <http://www.raexpert.ru/releases/2010/Oct04a/> (date of viewing: 03.03.2012).
9. Nigmatulina Zh. The state-private partnership as a tool of the regional development // Website of OOO Leks-consulting: ZhKKh and power engineering [Electronic resource]. Access mode: <http://www.g-k-h.ru/directory/publications/detail.php?ID=735874> (date of viewing: 03.03.2012).
10. The state-private partnership // Information center for support of entrepreneurship at the market of management technologies. [Electronic resource]. Access mode: <http://www.74rif.ru/renova-gov.html> (date of viewing: 03.03.2012).
11. Kolesnikov K. I. The state-private partnership: foreign experience and perspectives for Russia // Scientific bulletin of the Urals academy of the state service [Electronic resource]. Access mode: <http://vestnik.uapa.ru/ru-ru/issue/2008/03/16/> (date of viewing: 03.03.2012).
12. Kabashkin V. A. The state-private partnership: international experience and Russian perspectives. M.: MITs, 2010. 12 p.
13. Salikhov Kh. O. On the possibilities and perspectives of the state-private partnership in Russia. Speech at the conference 'The state-private partnership: new possibilities for development of infrastructure in the countries of transition economics' October 21, 2008, Moscow [Electronic resource]. Access mode: [http://old.vcb.ru/common/img/uploaded/files/ppp/c0810\\_open.pdf](http://old.vcb.ru/common/img/uploaded/files/ppp/c0810_open.pdf) (date of viewing: 03.03.2012).
14. The RF Government has selected 19 regional investment projects out of 200 ones // Деловая Пресса [Electronic resource]. Access mode: [http://www.businesspress.ru/newspaper/article\\_mId\\_43\\_aId\\_476810.html](http://www.businesspress.ru/newspaper/article_mId_43_aId_476810.html) (date of viewing: 03.03.2012).
15. Kondratyev V. Infrastructure entrapment // Direct investments. 2010. # 11 (103). P. 22–25.
16. Research of McKinsey & Company: main issue of the Russian economics is the low labor productivity // Центр гуманитарных технологий: Expert-analytical portal [Electronic resource]. Access mode: <http://gtmarket.ru/news/state/2009/04/29/1986> (date of viewing: 03.03.2012).
17. Russian economics modernization // Federal portal Protown.ru [Electronic resource]. Access mode: <http://www.protown.ru/information/hide/6586.html> (date of viewing: 03.03.2012).
18. Kondratyev V. Infrastructure as a factor of economic growth // Website Perspectives [Electronic resource]. Access mode: [http://www.perspektivy.info/rus/ekob/infrastruktura\\_kak\\_faktor\\_ekonomicheskogo\\_rosta\\_2010-11-10.htm](http://www.perspektivy.info/rus/ekob/infrastruktura_kak_faktor_ekonomicheskogo_rosta_2010-11-10.htm) (date of viewing: 03.03.2012).
19. Analytical report: Development of the state-private partnership in the Central Federal District regions: investments and infrastructure [Electronic resource]. Access mode: [pppcenter.ru/assets/files/docs/Research.pdf](http://pppcenter.ru/assets/files/docs/Research.pdf) (date of viewing: 03.03.2012).
20. Baranovskaya N. In order to achieve parity // Russian business-newspaper. The state-private partnership. 2011. # 793 [Electronic resource]. Access mode: <http://www.rg.ru/2011/03/29/basargin.html> (date of viewing: 03.03.2012).
21. Kubarev E. N. Methodological bases of the state-private partnership in the innovation processes: monograph. Tomsk: Deltaplan, 2007. 131 p.

УДК 334.7  
ББК 65.321.8

**Немкина Елена Алексеевна,**  
канд. экон. наук, доцент каф. экономического анализа и финансов  
Волгоградского государственного аграрного университета,  
г. Волгоград,  
e-mail: [anel-99@mail.ru](mailto:anel-99@mail.ru)

## **ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ КОНЦЕПЦИИ РАЗВИТИЯ КООПЕРАТИВНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ НА ОСНОВЕ КЛАСТЕРНОГО ПОДХОДА**

### **EVALUATION OF EFFECTIVENESS OF THE CONCEPT OF COOPERATIVE ENTREPRENEURSHIP DEVELOPMENT OF VOLGOGRAD REGION BASED ON THE CLUSTER APPROACH**

*Современное состояние мировой экономической системы предполагает формирование максимально сложных условий для существования и развития предпринимательской деятельности. Кризисные тенденции в мировой экономике ставят перед предпринимательскими структурами про-*

*блему выбора наиболее эффективных форм функционирования, построения структуры, наиболее актуальной и результативной в кризисных условиях. На базе исследования состояния кооперативного предпринимательства Волгоградской области дается оценка перспектив, а также*

потенциальной эффективности сформулированной концепции развития кооперативного предпринимательства на основе кластерного подхода.

*The current state of the global economic system means the formation of the most difficult conditions for existence and development of entrepreneurial activity. Crisis tendencies in the world economy establish for entrepreneurial structures the problem of choice of the most efficient forms of functioning and creation of structures, which are the most actual and efficient in the crisis conditions. Based on the research of the status of the Volgograd region cooperative entrepreneurship the perspective evaluation has been provided, as well as the potential effectiveness of the formulated concept of development of cooperative entrepreneurship on the basis of the cluster approach.*

*Ключевые слова: кооперация, предпринимательство, кооперативное предпринимательство, финансовый кризис, кластерный подход, сельскохозяйственная продукция, кластеры предприятий, бизнес, принципы кластеризации, предпринимательские структуры, регион, институты.*

*Key words: cooperation, entrepreneurship, cooperative entrepreneurship, financial crisis, cluster approach, agricultural products, enterprise clusters, business, clustering principles, entrepreneurship structures, region, institutions.*

Кооперативное предпринимательство на уровне отдельных территорий порой играет более значительную роль, чем деятельность крупных промышленных компаний. В связи с этим исследование проблем интенсификации его развития на региональном уровне приобретает особую актуальность в современных условиях. Основным выводом стало предположение о том, что базисом дальнейшего развития предпринимательства в анализируемой отрасли должно стать применение методики кластеризации. Однако также следует остановиться на том, что под кооперативным предпринимательством предполагается рассмотрение кооперативных процессов в их полном объеме. То есть кооперация предпринимательских усилий должна была включать объединение капитальных вложений предпринимателей, интеграцию способностей и идей предпринимателей, а также их предпринимательской энергии.

Как правило, кластеры предприятий формируются по инициативе одного из трех субъектов: малые предприятия, региональные органы власти и крупные корпорации. Между компаниями кластерные отношения могут устанавливаться стихийно, а также и осознанно. Имеются примеры целенаправленного формирования в международной практике таких цепочек, которые и получили в результате название «кластеров предприятий». В соответствии с данной концепцией основными условиями для образования сетевых объединений признаются:

- экспансия идеи организации бизнеса сетей;
- реструктуризация имеющихся фирм;
- укрепление взаимосвязи между общественным и частным секторами.

Благополучное создание сетевой организации может быть, даже если предприниматели ранее не имели никогда деловых контактов между собой.

Важнейшим элементом создания сети является присутствие достаточного уровня доверия между ее участниками, который достигается взаимным изучением.

Развитый кластер может включать различные институты, взаимодействующие между собой. В результате можно сказать о том, что кластер имеет свою структуру. Ядро кластера, как правило, составляют малые и средние пред-

приятия. Вследствие этого их можно разделить на несколько групп:

- последние производители;
- поставщики компонентов, сырья, услуг;
- низовые отрасли – каналы сбыта;
- производители побочных продуктов.

Если в кластере присутствуют компании, производящие один и тот же продукт, а именно являются прямыми конкурентами, главную значимость приобретают коллективные действия всех фирм – членов кластера к готовности сотрудничать, а также по поддержанию доверия.

Если группа фирм объединяется в кластер, это в разы увеличивает их конкурентные преимущества. Их можно разделить на две группы: внешние и внутренние.

К внешним относятся:

- рост производительности компаний;
- стремление компании к инновациям;
- стимулирование появления новых фирм.

К внутренним преимуществам кластера относятся те из них, которые могут и не охватывать весь кластер, но влияют на развитие отдельной компании. Например, в исследовательском отделе развитие неформальных отношений внутри группы неминуемо приведет к обмену опытом и информацией.

Согласно этому исследованию, малые и средние предприятия составляют большую часть поставщиков этих кластеров, образующих агломерацию вокруг крупных. Аутсорсинг в автомобильной промышленности становится правилом, а конкурентоспособность все больше зависит от конкурентоспособности поставщиков.

Указанные кластеры являются средством для решения проблем, связанных с модификациями в отношениях между автозаводами и поставщиками, а также представляют конфигурацию взаимоотношений между предприятиями. Благодаря этому возрастает роль кластеров, которые обеспечивают доступ предприятий (главным образом, малых и средних) к информации о новых технологиях и требованиях рынка, консалтинговых услугах и обучении. Ключевым моментом в образовании и развитии кластеров являются центры поддержки бизнеса, включая информационные и коммуникационные центры на уровне региона.

Методология региональной кластеризации предусматривает:

1. Установление ключевых организационных принципов, в качестве которых выступают:

1. Формирование участников кластера. Особенно важно разъединить всю производственную цепь – производителей, сферу обеспечения и технологические центры, а также обеспечить обмен ноу-хау между ними и наладить коммуникационный процесс. Для обеспечения кластером таких функций, как освоение новых рынков, повышение конкурентоспособности региона и обмен технологиями, в его состав должны войти ассоциации, региональные общественные организации, департаменты экономики и коммерции региональных органов власти. Ассоциации исполняют особую роль на государственном уровне во взаимодействии с властью. Если в развитии региона частью стратегии является кластер, то и представители региональной администрации должны войти в его состав. Также для реализации совместных проектов предприятия-конкуренты могут войти в кластер.

2. Дефиниция внутри кластера механизма координации участников. Координация во всех состоявшихся уже кластерах осуществляется модератором (нейтральным руководителем) и исполняет следующие функции:

- коммуникация и обмен информацией;
- обеспечение равновесия интересов и разрешение противоречий;
- организация между участниками взаимного доверия;
- принятие решений;
- развитие и формирование общности интересов.

Независимая консалтинговая фирма может быть представлена в качестве интегратора, технологического центра или одного из предприятий. Координация во всех эпизодах выполняется профессионалами – консультантами, трудящимися на постоянной основе.

3. Нахождение механизма финансирования кластера. Во многих рассмотренных кластерах первоначальные затраты на организацию компенсируются общественными фондами, т. к. предприятия инвестировать в долгосрочные и неопределенные проекты не рискуют. Членские взносы участников определялись количеством работающих и/или величиной оборота.

II. Предпочтение центра содействию бизнеса. Это мероприятие будет обеспечивать по следующим направлениям функции кластера:

1. Коммуникация и информация. Содержит информацию о тенденциях в экономике региона (требования рынка, товары, услуги и т. п.), о предприятиях и фондах, тенденциях и технологиях и др.

2. Поддержка совместных проектов. Единственным способом стимулирования взаимодействия между предприятиями и обменом технологиями является работа над совместными проектами. Для установления кооперативных связей кластеру необходим сервис поддержки, выполняющий следующие функции инициирования проектов, определения партнеров и т. п.:

– обучение. Данное направление предусматривает удовлетворение потребностей региона в направлениях обучения, актуальных для данного региона;

– поддержка предприятий за рубежом. При выходе на зарубежные рынки предприятия преследуют две основные цели: увеличение прибыли за счет различных уровней расходов в разных регионах и расширение рынка продаж. Достижение этих целей предусматривает различные виды кооперации предприятия: от взаимодействия в рамках одного проекта до создания совместных предприятий или даже слияния компаний. В связи с этим предприятиям необходимы два типа сервисной поддержки: во-первых, им нужна более полная информация, помогающая выйти на зарубежные рынки; во-вторых, необходима помощь в усыновлении отношений с потенциальными зарубежными партнерами;

– взаимосвязи с общественностью и маркетинг. Взаимосвязи с общественностью и маркетинг помогают привлекать в кластер новых членов, создают доверие и позитивное отношение к данному кластеру и, что еще более важно, создают общность, выраженную своим логотипом (брендом, придающим дополнительную ценность). Данное направление включает в себя такие функции, как обеспечение информационными материалами, представление кластера на национальном и международном уровнях, в Интернете, публикациях и т. п.

III. Разработка структуры управления и коммуникаций в области «know-how». Региональным кластерам необходима коммуникационная платформа, обеспечивающая обмен информацией, систематизацию «know-how» и передачу его участникам кластера.

Например, процедура создания и управления кластерами во многих странах включает в себя несколько этапов.

Этап 1. Цель, потенциал и стратегия. Первый шаг является неформальным и состоит в объединении ключевых игроков будущего кластера. Существование кластера начинается с появлением соглашения по общей стратегии и целям кластера.

Этап 2. Начало функционирования. Избранные координаторы готовят оперативный план работы кластера. Это должен быть профессиональный план управления проектами, содержащий структуру проектов, графики выполнения, бюджеты, потребность в персонале и т. п. и отражающий те условия, в которых будет осуществляться функционирование кластера.

Этап 3. Функционирование. Основной задачей этапа является создание адекватной информационной и коммуникационной платформы, связывающей менеджмент кластера со всеми его участниками и внешней средой. Для появления доверия к менеджменту особенно важным является организация на высоком качественном уровне мероприятий и предоставляемого сервиса.

Этап 4. Менеджмент. Управление кластером должно быть сосредоточено на описанных выше направлениях (информация и коммуникация; обучение; инновационные проекты; интернационализация; маркетинг и взаимоотношения с общественностью).

Этап 5. Оценка деятельности. Для непрерывного улучшения управления кластером необходимо проводить регулярный аудит деятельности и/или собирать отзывы от участников кластера.

Сроки прохождения каждого этапа определяют следующие составляющие:

1. Цели кластера.
2. Размер кластера (число участников и величина региона).
3. Условия функционирования (размер команды менеджмента и объем имеющихся финансовых ресурсов для осуществления управления).
4. Подготовка кластера на неформальном этапе, когда ключевые игроки определяют свое видение кластера.

Рассмотрим возможности применения концепции развития кооперативного предпринимательства на базе кластерного подхода на территории Волгоградского региона. На основании изучения современного состояния кооперативного предпринимательства сформируем многофакторную систему, влияющую на развитие кооперативного предпринимательства в регионе, а также дадим оценки современному состоянию кооперации предпринимателей и перспективам ее дальнейшего развития.

Начнем данный анализ с определения основных факторов, влияющих на развитие кластерных кооперативных тенденций в среде сельскохозяйственного предпринимательства. К таким факторам следует отнести:

1. Общий экономический потенциал кластера;
2. Инфраструктурные особенности его развития;
3. Социальная обстановка в рамках кластера;
4. Экологическая составляющая;
5. Степень государственной поддержки процессов предпринимательства в отрасли, влияние кластеризации на ее усиление или ослабление.

Опишем воздействие каждого из факторов на процесс развития кооперативного предпринимательства на основании концепции кластеризации.

1. Общий экономический потенциал кластера. Процессы развития предпринимательства неразрывно связаны с тем, на какой экономической базе они

развиваются. Кооперативное предпринимательство не является исключением из данного правила. Залогом эффективной деятельности кластера кооперативных сельскохозяйственных предпринимательских структур является наличие высокого экономического потенциала будущего кластера. При этом под экономическим потенциалом будет пониматься не только общая экономическая характеристика кластера, но также и его текущая относительная популярность. В частности, в рассматриваемом случае определение экономического потенциала кластера невозможно без оценки текущих тенденций развития кооперативного предпринимательства в области, без анализа современной формы его реализации.

## 2. Инфраструктурные особенности развития.

Необходимо понимать, что инфраструктурная составляющая является основой развития не только отдельных кластеров, но и всей сельскохозяйственной отрасли в целом. Именно поэтому ее состоянию необходимо уделить особое внимание, проанализировать особенности ее состояния на текущий момент, а также выявить возможные пути ее развития. Следует также отметить, что экономический потенциал кластера во многом зависит от инфраструктурной составляющей, опирается на нее как на один из своих базисов. При этом характер наблюдающейся между ними взаимной зависимости носит прямо пропорциональный характер.

## 3. Социальная обстановка в рамках потенциального кластера.

Данный параметр также в значительной степени связан с первым – общей экономической обстановкой, потенциалом кластера. Однако в отличие от инфраструктурной составляющей социальная обстановка является в большей степени его следствием, а не причиной. В то же время нельзя не отметить, что благополучная реализация экономического потенциала способствует нормализации социальной обстановки в его рамках.

Особенное значение этот фактор приобретает в современных условиях. В ситуации мировой общеэкономической нестабильности все социальные процессы приобретают все более отчетливый характер, что приводит к повышению их влияния на экономические процессы. При этом верным остается и утверждение, что экономическая ситуация обуславливает развитие социальных конфликтов. Именно поэтому в рамках данного анализа было принято решение об интеграции социальных тенденций в систему факторов, влияющих на формирование среды образования кластеров кооперативных предпринимательских структур в сельском хозяйстве.

## 4. Экологическая составляющая.

Данный фактор также следует в большей степени отнести к компонентам, являющимся следствием реализации определенной экономической политики и реализации экономического потенциала кластера. Однако его значение не следует преуменьшать. С одной стороны, это следственный фактор, но с другой – благополучная экологическая обстановка является одним из факторов стабилизации социальных противоречий, залогом социальной стабильности в обществе.

## 5. Степень государственной поддержки.

Если все перечисленные выше факторы можно было бы отнести к категории общеэкономических, формирующих среду образования кластера, то последний является фактором, являющимся залогом успешного развития кластера. В особенности государственная поддержка актуальна на современном этапе развития экономики. С одной сторо-

ны, мы исходим из предположения о том, что кооперация предпринимательских структур сама по себе уже является одним из средств противодействия кризисным явлениям. Но, с другой стороны, сельское хозяйство было и остается одной из стратегических отраслей государственной экономики, базисом национальной безопасности. Поэтому государство проявляется к данной отрасли особенное внимание, которое выражается в системе государственной поддержки сельхозпроизводителей (рис. 1).



Рис. 1. Система факторов, влияющих на развитие кооперативного предпринимательства в сельском хозяйстве, основанного на принципах кластеризации  
Источник: составлено автором

При этом, как было отмечено выше, в рамках представленной на рисунке системы существует ряд взаимных связей и зависимостей. Характер таких причинно-следственных связей проиллюстрирован на следующем рисунке.



Рис. 2. Система внутренних связей в рамках факторной модели, влияющей на развитие кооперативного предпринимательства в сельском хозяйстве, основанного на принципах кластеризации  
Источник: составлено автором

На основании приведенной модели попробуем оценить эффективность предложенной концепции развития кооперативного предпринимательства в сельском хозяйстве, основанной на принципах кластеризации. Проводить оценку предполагается также на базе Волгоградской области как региона, в достаточной степени проанализированного на предыдущих этапах исследовательской работы.

Оценка эффективности будет проводиться на базе использования метода экспертных оценок. В частности, предполагается анализ двух состояний кооперативного предпринимательства в Волгоградской области – на современном этапе его развития – и предполагаемого состояния, достигаемого с внедрением принципов кластеризации. Система экспертных оценок будет базироваться на представленной выше многофакторной модели, в которой каждому фактору

будет соответствовать определенное значение по шкале от 1 до 5 (1 – минимальный показатель фактора, свидетельствующий о низком вкладе фактора в процессы повышения эффективности кооперативного предпринимательства; 5 – максимальное значение фактора, характеризующее его как наиболее значимый для повышения эффективности кооперативного предпринимательства).

Проранжировав факторы следующим образом, на современном этапе развития кооперативного предпринимательства в регионе мы получим следующие результаты.

Таблица

**Факторная оценка современного состояния кооперативного предпринимательства в Волгоградской области**

Наименование фактора	Общий экономический потенциал	Инфраструктурная составляющая	Социальная обстановка	Экологическая ситуация	Степень государственной поддержки предпринимателей
Экспертная оценка фактора	4	2	3,5	3	3,5

Источник: составлено автором

Поясним вынесенные в таблицу значения оценки факторов.

Общий экономический потенциал рассматривался преимущественно в рамках ретроспективного анализа его развития в области на протяжении последних лет. В частности, рассмотрим данные статистики по численности предпринимательских структур в сельском хозяйстве региона, а также на показатели его качественного структурного состава.

В последние годы можно проследить как количественное увеличение числа кооперативных предпринимательских структур в регионе, так и их качественный рост. Как уже упоминалось ранее, процессы кооперации предпринимательских структур на сельскохозяйственном рынке для обеспечения условий реализации предложенной концепции кластеризации должны соответствовать требованию многосторонности этих процессов. То есть кооперация должна проявляться как в консолидации капиталов предпринимательских структур, так и в интеграции их предпринимательской энергии. Как видно из рисунка, на современном этапе

развития системы кооперативного предпринимательства в сельскохозяйственной отрасли региона пока преобладают тенденции финансовой кооперации, о чем свидетельствует преобладающее число кредитных кооперативов – 55 % от общего числа.

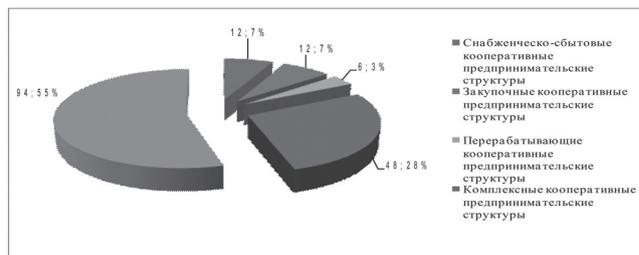


Рис. 3. Структурный состав кооперативных предпринимательских структур в Волгоградской области

Источник: составлено автором на основании данных государственной статистики

Однако необходимо обратить внимание, что значительная часть кредитных кооперативов в Волгоградской области появилась в самом начале активной фазы кооперативного движения среди сельскохозяйственных предпринимательских структур. Ее можно назвать первым этапом кооперации среди сельскохозяйственных производителей. В то же время все большее количество предпринимателей стремится не только к кредитной, но к комплексной кооперации, объединяющей в себе и интеграцию капиталов, и объединение идей, способностей и энергии предпринимателей. Именно этим можно объяснить столь высокую долю именно комплексных предпринимательских структур на рынке – 48 %.

В результате, отмечается особая целесообразность внедрения концептуальной модели в настоящее время, в период кризисных явлений в мировой экономике. Сочетание макроэкономических параметров указывает на необходимость использования новых подходов к организации предпринимательской деятельности в данном секторе экономики, таких как кластерный подход в развитии кооперативных предпринимательских структур на сельскохозяйственном рынке.

**БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК**

1. Скопина И. В., Скопин А. О. Комплексное развитие региональной производственной кооперации и кластерных проектов [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://region.mcnp.ru> (дата обращения: 01.02.2012).
2. Статистическое обозрение. Малое предпринимательство Волгоградской области 2009 // Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Волгоградской области [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.volgastat.ru/default.aspx> (дата обращения: 01.02.2012).
3. Тимонова И. И. Межхозяйственная кооперация, как условие устойчивого развития предприятий АПК [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.jurnal.org/articles/2008/ekon49.html> (дата обращения: 01.02.2012).
4. Яковлева Е., Чернышев А. Региональные модели развития кооперации и интеграции в реформируемом АПК // АПК: экономика, управление. 2005. № 5. С. 39–46.

**REFERENCES**

1. Skopin I. V., Skopin A. O. Complex development of the regional production cooperation and cluster projects [Electronic resource]. Access mode: <http://region.mcnp.ru>. (date of viewing: 01.02.2012).
2. Statistical review. Small business in Volgograd region in 2009 // Territorial authority of the Federal service of the state statistics in Volgograd region. [Electronic resource]. Access mode: <http://www.volgastat.ru/default.aspx> (date of viewing: 01.02.2012)
3. Timonova I. I. Inter-economical cooperation as a condition of stable development of the APK companies [Electronic resource]. Access mode: <http://www.jurnal.org/articles/2008/ekon49.html> (date of viewing: 01.02.2012).
4. Yakovleva E., Chernyshev A. Regional models of cooperation development and integration in the reforming agricultural and industrial complex // APK: economics, management. 2005. # 5. P. 39–46.