

ЦЕНТРОСОЮЗ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

РОССИЙСКИЙ  
УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ

**ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ  
И ПРИКЛАДНЫЕ  
ИССЛЕДОВАНИЯ**

кооперативного сектора экономики

**НАУЧНО-ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ**

6

2007

**Фундаментальные и  
прикладные  
исследования**

кооперативного сектора экономики

Научно - теоретический  
журнал  
№6, 2007

Учредитель:

Автономная некоммерческая  
организация высшего  
профессионального  
образования Центросоюза  
Российской Федерации  
«Российский университет  
кооперации»

Издатель:

Российский  
университет  
кооперации

Периодичность:

6 номеров в год

Главный редактор

к.э.н., проф. *Зубарева Е.В.*

Редакционная коллегия:

*Лебедев А.Н.* - ректор университета,  
д.э.н., профессор;  
д.э.н., проф. *Авдокушин Е.Ф.*;  
к.э.н., проф. *Баскакова О.В.*;  
д.э.н., проф. *Блау С.Л.*;  
д.ф.н., проф. *Кевбрин Б.Ф.*;  
д.т.н., проф. *Криштафович В.И.*;  
к.э.н., проф. *Морозов Ю.В.*;  
д.э.н., проф. *Овсянчук М.Ф.*;  
д.ю.н., проф. *Певцова Е.А.*;  
д.э.н., проф. *Погодина Т.В.*;  
д.э.н., проф. *Саиду И.С.*;  
д.э.н., проф. *Семенов А.К.*;  
к.э.н., проф. *Соловьев Н.Н.*;  
д.и.н., проф. *Ушаков А.И.*;  
д.ю.н., проф. *Филиппов Н.К.*;  
д.э.н., проф. *Шаркова А.В.*

*И.В. Бондарчук*, д.э.н., МГУПИ;  
*С.А. Глотов*, д.ю.н., проф., РГТУ;  
*В.Г. Пахомов*, д.ю.н., проф., РГСУ;  
*А.А. Нестуля*, д.и.н., проф.,  
ПУПК (Украина)

**СОДЕРЖАНИЕ**

**К 100-летию I Всероссийского  
кооперативного съезда**

*И.Н. Виноградова*

**I Всероссийский кооперативный съезд –  
этап в развитии российской кооперации** \_\_\_\_\_ 4

*В.Д. Филатова*

**Рост объединительного движения в по-  
требительской кооперации России после  
I Всероссийского кооперативного съезда** \_\_\_\_\_ 6

**Теория и практика кооперации**

*Ю.А. Ильин, Д.В. Агашин*

**Формирование конкурентоспособных  
взаимоотношений участников коопера-  
ции в аграрном секторе экономики Уд-  
муртской республики** \_\_\_\_\_ 10

*Л.Е. Котельникова*

**Опыт функционирования лесопромысло-  
вой кооперации** \_\_\_\_\_ 16

*Г.И. Бабушкина*

**Направления совершенствования режи-  
ма экономики в общественном питании  
потребительской кооперации** \_\_\_\_\_ 21

*Т.В. Бутырнова*

**Вклад потребительской кооперации в  
развитие системы социальной защиты  
населения** \_\_\_\_\_ 27

*Т.Н. Сидоренко*

**Кооперативный сельскохозяйственный  
кредит на Кубани: прошлое и настоящее** \_\_\_\_\_ 37

**Экономика и управление**

*С.П. Курилин, В.П. Денисов, Е.Г. Ахмедова*

**Особенности построения систем управ-  
ления экономическими структурами** \_\_\_\_\_ 41

*Н.Ю. Веселова*

**Значение высокопроизводительных ко-  
манд в управлении** \_\_\_\_\_ 45

*В.Т. Халдеев*

**Совершенствование товарной полити-  
ки в кооперативной торговле** \_\_\_\_\_ 50

<i>Е.Н. Староверова</i> <b>Социальная политика и ее влияние на инвестиционную привлекательность предприятия</b>	55
<i>Ю.А. Клеткина</i> <b>Модель системы управления интеллектуальной собственностью вуза</b>	67
<i>Э.В. Кондратьева</i> <b>Управление рисками конкуренции организаций потребительской кооперации</b>	80
<i>М.В. Логинов</i> <b>Роль и место лизинговых операций в российском инвестиционном процессе</b>	84
<b>Финансы и учет</b>	
<i>Е.В. Зубарева</i> <b>Процессный подход к организации оперативного учета и контроля бизнес-процессов</b>	92
<i>М.В. Ковшова</i> <b>Паевые инвестиционные фонды и критерии выбора</b>	97
<i>О.В. Разумовская, Н.Б. Козлова</i> <b>О необходимости внедрения системы бюджетирования на предприятия потребительской кооперации</b>	103
<i>Н.Н. Симонова</i> <b>Направления совершенствования учета расчетов со датчиками сельскохозяйственной продукции и сырья</b>	116
<i>Т.И. Солодкая, А.С. Митрюхина</i> <b>Кластерный анализ социально-экономического развития районов Саратовской области</b>	122
<i>И.В. Татарнова</i> <b>Финансирование и порядок расчетов по обязательному медицинскому страхованию</b>	129
<b>Правовое обеспечение кооперативного сектора экономики</b>	
<i>Е.Д. Костылева</i> <b>Защита европейским судом личных прав и свобод российских граждан</b>	138
<b>Математические и инструментальные методы экономики</b>	
<i>В.Н. Денисов, А.М. Голубева, С.П. Курилин</i> <b>Дискретное моделирование экономических систем</b>	148
<i>Ю.В. Гнездова</i> <b>Методы использования модели системной динамики для моделирования деятельности предприятий коммунального хозяйства</b>	151

<i>М.М. Ермилов</i> <b>Описание численности потребительских кооперативов с помощью стохастических уравнений ИТО</b>	156
<b>Организация и технологии предприятий кооперативного сектора экономики</b>	
<i>Д.В. Криштафович</i> <b>Пути повышения качества замороженных полуфабрикатов в тесте</b>	158
<b>Управление персоналом и подготовка кадров</b>	
<i>Л.М. Королев</i> <b>Формирование внутренней готовности специалиста кооперативной организации к профессиональной деятельности</b>	163
<i>И.И. Климова</i> <b>Функционализм как направление исследований в современной теоретической лингвистике</b>	166
<i>Л.А. Дробышева</i> <b>Концепция маркетинга в профессиональной ориентации школьников</b>	169
<i>Е.Э. Удовик, Н.А. Овчаренко</i> <b>Самоуправление и его роль в подготовке специалистов в кооперативных образовательных учреждениях</b>	172
<i>Г.В. Прибыткова</i> <b>Совершенствование преподавания статистики студентам экономических специальностей вузов</b>	175
<i>Е.И. Бойчук</i> <b>Семантико-синтаксические особенности французских и испанских количественных наречий в зависимости от коммуникативного типа предложения</b>	180

УДК 334.7  
ББК 65.9(2)421.8

Фундаментальные и прикладные исследования  
кооперативного сектора экономики  
Научно-теоретический журнал, № 6, 2007. - 192 с.

Компьютерная верстка Кирьянов С.Ю., Бугаева О.Ю.  
Корректор Ромашкова И.И.

Подписано в печать 01.10.2007 г.  
Формат 60x90 1/8 Печать офсетная.  
Бумага офсетная № 1. Печ. л. 24,0 Тираж 999 экз.

АНО ВПО ЦС РФ «Российский университет кооперации»  
141014 Московская обл. г. Мытищи, ул. В. Волошиной, 12

## К 100-ЛЕТИЮ I ВСЕРОССИЙСКОГО КООПЕРАТИВНОГО СЪЕЗДА

# I ВСЕРОССИЙСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ СЪЕЗД - ЭТАП В РАЗВИТИИ РОССИЙСКОЙ КООПЕРАЦИИ

*Раскрыта роль и значение I Всероссийского кооперативного съезда, который явился важнейшим этапом в развитии всего кооперативного движения России.*

*The role and value of the first All-Russia cooperative congress which was the major stage in development of all cooperative movement in Russia is described.*

На рубеже XIX-XX веков в России все активнее развивались рыночные отношения, а вместе с ними постепенно развивалась кооперация: потребительские общества, сельскохозяйственные общества и товарищества, маслодельные артели. 1/6 часть маслозаводов Сибири в 1901 г. принадлежала кооператорам. В этот период из вновь открываемых обществ преобладали сельскохозяйственные кооперативы, составляющие 60 % от общего числа кооперативных организаций. Вторыми по численности были городские вссословные кооперативы (около 30 %).

Самым благоприятным периодом для развития всех видов кооперации в России стал 1907-1917 годы: произошел резкий скачек. Кооперативное движение в стране стало массовым. По распространению кооперативов сельская местность опережала город.

В этот период состоялись два первых Всероссийских кооперативных съезда (1908 и 1913 гг.), имевшие колоссальное значение для успешного развития кооперативного движения в России.

I Всероссийскому кооперативному съезду, состоявшемуся в Москве в апреле 1908 года, несомненно, принадлежит роль главного зачинателя союзного строительства российской кооперации. Это была большая победа кооператоров, поскольку разрешения на созыв съезда кооператоры добивались от правительства с 1904 года. В его работе участвовало 824 делегата, представлявших все

виды кооперации: от 157-ми потребительских обществ (326 человек), от 118 кредитных и ссудо-сберегательных товариществ (236 человек), от 42 сельскохозяйственных обществ (82 человека), от 22 производственных и трудовых артелей (71 человек), от 6 разных обществ (8 человек).

На съезде обсуждались главные проблемы кооперативного движения, а также российской экономики и политики. Это была первая серьезная победа кооперативного движения, а, следовательно, простых людей. Поэтому съезд проходил под пристальным вниманием полиции. Власти запретили обсуждать на съезде многие вопросы: о кооперативных союзах, о кооперативном законодательстве, об отношениях с профсоюзами, о кооперативном страховании, о кооперативной пропаганде и другие.

Многие вопросы обсуждались в ожесточенных спорах. Делегаты различных секций упорно отстаивали свои мнения по различным проблемам.

Одним из основных вопросов съезда стал вопрос, поднимаемый на любом кооперативном съезде, проводимом в тот период в различных странах, - вопрос о распределении прибыли. На I съезде он распался на три проблемы: % на пасвой взнос, распределение прибыли - только исходя из участия пайщика в хозяйственных операциях кооператива, прибыль, получаемая от операций с не членами кооператива должна идти только на развитие кооператива.

Другим важнейшим вопросом, который во всей полноте обсуждался на съезде, был вопрос о создании единого кооперативного банка, как финансового центра всей российской кооперации. В то время Правительство выдвигало свой проект создания специального правительственного банка для кредитной кооперации, предоставляя ему в основной капитал 80 млн. руб. Но кооперация вела упорную борьбу за свою самостоятельность, и вопрос был решен в пользу собственного кооперативного банка.

Принятые съездом решения имели огромное значение. Съездом впервые рочдейльские принципы были объявлены основой российской кооперации. Он признал кооперацию общественной организацией трудящихся масс, которая должна быть независимой и демократической и служить простому народу. На съезде был принят проект кооперативного закона (так и не утвержденный правительством до 1917 г.). Большие споры велись по вопросу о союзном строительстве и о взаимоотношениях между различными видами кооперации - о первенстве того или иного вида. Было высказано пожелание об установлении тесных дружеских связей между всеми видами кооперации.

Проведение I Всероссийского кооперативного съезда было следствием бурного развития кооперативного движения, а также еще больше подхлестнуло его дальнейшее развитие. Этому способствовала сложная экономическая ситуация в стране, сопровождавшаяся ростом дороговизны товаров. Если в 1909 году губернаторами было утверждено 1087 новых потребительских обществ, то в 1912 году уже 1752. Это притом, что власти упорно противодействовали развитию кооперации. Так в 1910 году учителям и волостным писарям было поставлено на вид за их участие в кооперативах. В 1911 году правительство разработало новый проект устава потребительских обществ, содержащий большое количество ограничений и запрещений. Но кооператорам при мощной поддержке общественности удалось преодолеть эти препоны.

I Съезд дал мощный толчок к организации союзов и других объединений, а так-

же проведению съездов различных видов кооперации по всей России. Например за 4 года (1908-1911 гг) было проведено около 100 съездов кредитных кооперативов. Кооперация неуклонно росла.

Наиболее влиятельной в этот период в экономическом и социальном плане была потребительская кооперация. В 1914 году в России насчитывалось 10080 потребительских обществ. По их числу Россия занимала первое место в мире. Но в хозяйственном отношении они были еще слабы - паевой капитал и прибыль были невелики. К концу 1917 г. доля товарооборота потребительской кооперации в общем товарообороте страны по продуктам питания и товарам первой необходимости составляла 35-46 %. Потребительским кооперативам принадлежало 46 тыс. магазинов, товарообменных и распределительных пунктов.

В 1914 году число крестьянских хозяйств, вовлеченных в кредитную кооперацию, составило 36,6%.

На 1 января 1918 г. в России реально насчитывалось 27,7 тысяч сельскохозяйственных кооперативов различных видов и около 500 их союзов, объединивших 12 млн. крестьянских хозяйств, т.е. около 50 % их общего числа.

Активно развивалась перерабатывающая кооперация. В этот период в России имелись мощные маслодельные артели, особенно «Союз сибирских маслодельных артелей». В него входило 460 артелей и 500 потребительских обществ. Известный факт - за сливочное масло, произведенное кооперативами и проданное за рубеж в 1913 году, Россия получила в 2 раза больше золота, чем добыли его все золотые прииски страны.

I Всероссийский кооперативный съезд явился важнейшим этапом в развитии всего кооперативного движения в России. Его роль и значение усилил II Всероссийский кооперативный съезд, созванный в 1913 году.

**И.Н. Виноградова,**  
*к.э.н., доцент кафедры*  
*теории и практики кооперации*  
*Российского университета кооперации*

# РОСТ ОБЪЕДИНИТЕЛЬНОГО ДВИЖЕНИЯ В ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ РОССИИ ПОСЛЕ I ВСЕРОССИЙСКОГО КООПЕРАТИВНОГО СЪЕЗДА

*В начале XX века кооперативное движение становится массовым; в нем обнаруживается стремление к объединению. Эта тенденция усиливается после I Всероссийского кооперативного съезда. Рост объединительного движения в потребительской кооперации проявляется не только в массовом создании новых союзов, но и в значительном росте членской базы такого союза, как Московский союз потребительских обществ (МСПО).*

*The cooperative movement becomes massive in the beginning of the XX century. This movement shows some tendency towards integration which increases after the 1<sup>st</sup> All-Russian cooperative congress. The growth of this uniting movement in the consumer cooperation becomes apparent not only in creating of new unions, but also in the considerable growth of common membership in such a union as the Moscow union of consumer association (MSPO).*

Необходимость объединения в союзы вытекает из самой природы кооперативов как организаций, основанных на взаимопомощи. Тот же фактор, который побуждает отдельных людей объединяться в потребительские общества, является определяющим и при создании этими обществами союзов.

Отдельные кооперативы, состоящие, как правило, из малоимущих людей, далеко не всегда способны самостоятельно обеспечить свое развитие и конкурировать с крупными собственниками, господствующими в экономической жизни общества. Но это становится возможным при создании кооперативных союзов, в которых объединяются различные стороны деятельности кооперативов, такие, например, как оптовый сбыт и закупки, страхование, обучение кадров и другие.

Отсутствие союзов, функционирование кооперативов вне всякой связи друг с другом является показателем слабости кооперативного движения в стране.

Это понимали уже в первый период кооперативного движения, и отдельные общества делали попытки производить закупки через другие кооперативы, выгодно рас-

положенные в торговых центрах. Так, 1871 год ознаменовался попыткой Харьковского потребительского общества созвать съезд с тем, чтобы, в частности, решить вопрос об объединении закупочной деятельности. Съезд не был разрешен на том основании, что «деятельность потребительных обществ допускается лишь в пределах своего города, общей же связи между ними нет и быть не может». Мысль об объединении осталась неосуществленной, и потребительская кооперация долгие годы оставалась, так сказать, в «распыленном» состоянии.

Лишь оживление кооперативного движения в 90-х годах вызвало к жизни оформленное союзное движение. Непосредственным толчком к этому послужил съезд кооператоров в Нижнем Новгороде в 1896 году, который функционировал в форме IV отдела Всероссийского торгово-промышленного съезда.

На съезде широко обсуждался проект Положения о союзах учреждений мелкого кредита, обществ потребителей и промышленных товариществ и о съездах их представителей. Положение о союзах и съездах не было принято, но идеи общения и объе-

динения кооперативов, обсуждаемые на съезде, начали постепенно претворяться в жизнь. Так, тотчас после съезда начинается работа по организации всероссийского центра потребительской кооперации, которая завершилась созданием в 1898 году Московского союза потребительских обществ (МСПО). И хотя создание других союзов в эти годы остается мечтой, но начинают проводиться как местные съезды, так и по отдельным видам кооперации (в частности, по кредитной) - всероссийские.

В начале XX века (и особенно после 1905 года) кооперативное движение в России становится поистине народным, несущим глубокие изменения в жизнь страны. Но оно было разделено на части, развитие которых находилось в ведении разных ведомств и нормировалось различными законами и административными распоряжениями. Необходимо было объединить кооперативное движение России в одно целое, выработать основные положения, на которых оно должно основываться и развиваться. Возникла настоятельная потребность созыва Всероссийского съезда представителей всех видов кооперации. История его созыва была непростой и заслуживает отдельного исследования.

В конце концов Бюро МСПО взяло на себя инициативу в организации съезда и получило разрешение на его проведение в Москве в апреле 1908 года. Как писали в то время, съезд был первым большим праздником русской кооперации, который на целую неделю захватил все общественное внимание. Крупные кооперативные союзы почти всех государств Западной Европы прислали приветствия съезду.

К сожалению, съезду не удалось осуществить выработанный оргкомитетом и принятый на первом общем собрании план работы, включающий рассмотрение ряда актуальных для развития кооперативного движения вопросов. Коррективы в программу съезда, утвержденную Министерством внутренних дел, вносились предписаниями московского градоначальника. Особенно тяжелым для собравшихся было запрещение обсуждать вопрос о союзных организациях кооперативов. Представитель полиции заявил, что на общем собрании им не будет допущено даже упоминания о союзах. Вследствие этого пришлось снять с повестки дня общего собрания вопросы:

- о желательном для России законоположении о кооперативных учреждениях, так как не представлялось возможным обсуждать проект законодательных норм, не касаясь союзной деятельности;

- о союзах, съездах и постоянном органе всероссийских периодических съездов представителей кооперативных учреждений.

Тем не менее, оргкомитет по созыву съезда закончил свою работу в твердой уверенности, что в недалеком будущем русские кооператоры соберутся на второй съезд в более благоприятных условиях, и призвал подготавливать почву для объединения российской кооперации. Хотя вопрос о союзном строительстве из-за запрета властей не пришлось обсуждать на общем собрании, но все увезли с собой идеи объединения.

До 1908 года в России кроме МСПО существовало еще «Кооперативное общество оптовых операций» в Петербурге (устав утвержден в 1900 году). Никаких других объединений потребительских обществ не было. Следует отметить, что в то время имел место «разрешительный» порядок создания союзов (как, впрочем, и первичных кооперативов). Потребительские общества при желании объединиться в союз должны были хлопотать перед Министерством внутренних дел об утверждении устава создаваемой организации.

После съезда с идеей объединения раньше других выступили южные общества. Летом 1908 года в Киеве состоялся областной съезд потребительских обществ, в результате чего был утвержден Киевский союз потребительских обществ. В 1909 году в целом ряде местностей России (Кубанская область, Гродненская, Подольская губернии и т.д.) организуются съезды потребительских обществ. На съездах обсуждаются вопросы об объединении обществ и образовании областных союзов. Но идея создания союзов повсеместно встречает неблагоприятное отношение в административных сферах. Правительство отрицательно относилось ко всякого рода объединениям, и добиться открытия союза было делом почти невозможным. Из крупных союзов в этот «послесьездовский» период после долгих (в течение трех лет) хлопот были разрешены лишь Варшавский (в 1911 году) и Пермский (в 1912 году).

Крайние затруднения в утверждении уставов толкнули потребительские общества на путь объединения не по уставу, а по по-



тариальному договору в форме торговых или гражданских товариществ. Так возникли Харьковское «Товарищество потребительских обществ Юга России», «Торгово-промышленное товарищество кооперативов Пермской губернии» (оба - в 1912 году) и некоторые другие. При отсутствии прав юридического лица эти договорные объединения все же давали возможность успешно выполнять операции оптовых закупок.

Рядом с областными союзами возникали и, так называемые, мелкорайонные объединения небольшого числа кооперативов для совместной закупки товаров, которые действовали по договору или словесному соглашению. Были и другие формы объединений. Например, какое-либо общество брало на себя функции оптового склада. Другие потребительские общества записывались в него членами, так как нормальным уставом это разрешалось. Так возникли Вишицкое, Жмеринское, Немировское, Сопинское и другие общества потребителей оптовых закупок.

В целом в кооперативном движении России 1911-1914 годы можно считать, по выражению М. Хейсина, «эпохой договорных отношений». В дальнейшем разрешение на учреждение союзов стало получить легче, и доля договорных объединений снизилась.

Первая мировая война способствовала развитию союзного движения. Рост числа кооперативов, с одной стороны, бестоварье, дороговизна, отсутствие кредитов, с другой, сделали союзное строительство неотложным делом, а обострение продовольственного кризиса придало ему государственное значение.

Уже в начале 1915 года вся русская кооперация, в том числе и потребительская, представляла по свидетельству историков (А. Меркулов) захватывающую картину: между кооперативами протягиваются тысячи связей, происходит объединение хозяйственной и идейно-организационной мощи кооперативов, союзное строительство достигает крупных успехов.

М. Хейсин в своей работе «50 лет потребительской кооперации», вышедшей в 1915 году, писал (стр. 53): «Если принять во внимание, что помимо утвержденных союзов есть много договорных союзов и еще больше мелкорайонных объединений, то можно сказать, что не менее 3000 обществ находятся в союзных объединениях, что составляет 30% всех существующих обществ».

Рост объединительного движения в потребительской кооперации проявлялся не только в стремлении создавать новые союзы, но в росте членской базы такого союза, как МСПО.

Объединение вокруг МСПО до кооперативного съезда продвигалось невысокими темпами. А после 1908 года рост этого союза становится неудержимым. По мнению историков кооперации (вышеупомянутого М. Хейсина), здесь безусловно сказалось влияние I Всероссийского кооперативного съезда. До 1908 года за десять лет к союзу присоединилось только 257 обществ, а в следующие пять лет - с 1909 до 1913 года (до II Всероссийского кооперативного съезда) - 742 общества.

В целом после первого съезда МСПО довольно быстро превратился в огромную организацию и поставил целью сделаться всероссийским центром потребительской кооперации. К 1913 году количество первичных обществ в составе союза превысило 1000. Кроме того, в него вошло 9 союзов. К 1915 году он объединял уже 1315 первичных обществ и 24 союза.

Союзы не являлись административно-бюрократическими учреждениями, подчиняющими первичные кооперативы и управляющими ими. Они строились по принципу хозяйственного тяготения и экономической целесообразности и объединяли общества независимо от места их расположения, исходя из пожеланий учредителей союзов и вступавших в них членов.

В марте 1917 года был принят первый российский закон о кооперации под названием «Положение о кооперативных товариществах и их союзах». Этим законом кооперативам разрешалось вступать в союзы и образовывать новые союзы. Для образования союзов необходимо было подготовить устав, соответствующий закону, и представить его на регистрацию в окружной суд. Прежний порядок, когда нужно было хлопотать о разрешении на создание кооператива или союза в различных правительственных органах, был отменен. Если до принятия закона союзное строительство уже достигло, несмотря ни на какие внешние препятствия, значительных успехов, то теперь были отброшены все формальные затруднения в свободном развитии союзов.

Результатом явилось возникновение в течение 1917 года более 200 новых союзов.

К началу 1918 года уже функционировало более 400, а к марту того же года - более 500 союзов, почти половина из которых приходилась на долю мелких организаций, объединяющих менее 50 потребительских обществ. Крупные союзы принимали в свой состав как первичные общества, так и союзы. И лишь крупнейший в стране Московский союз потребительских обществ, преобразованный в 1917 году во Всероссийский центральный союз потребительской кооперации (Центросоюз), ввиду огромного возрастания числа членов стал с этого времени принимать только союзы кооперативов и первичные общества с числом членов не менее десяти тысяч.

В результате союзного строительства за относительно короткий срок - фактически, за десять лет - в условиях недостаточно развитой экономической инфраструктуры и зачастую административно - бюрократического противодействия в стране сформировался эффективный механизм функционирования кооперации, способный обеспечить выживаемость значительной части малообеспеченного населения в условиях рыночной экономики.

***В.Д. Филатова,  
к.э.н., доцент кафедры  
теории и практики кооперации  
Российского университета кооперации***

## ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА КООПЕРАЦИИ

# ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНЫХ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ УЧАСТНИКОВ КООПЕРАЦИИ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ УДМУРТСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

*Рассмотрены механизмы формирования конкурентоспособности в АПК региона. Особенно выделены кооперационные закономерности и особенности развития экономических отношений в сельскохозяйственных организациях и на предприятиях переработки, основанные на системном подходе и на этапности разработки проекта сельскохозяйственной кооперации и интеграции.*

*The author considered processes of forming of competitiveness in agroindustrial complex of the region. He especially marked cooperational regularities and peculiarities of economic relations development in agricultural organizations and in reprocessors. These peculiarities are based on system approach and on phased working out of cooperation and integration project.*

Проведенный анализ отечественного и зарубежного опыта реформирования агропромышленного комплекса в условиях трансформационной экономики позволяет в качестве важнейшей задачи дальнейшего решения этой проблемы в России и ее регионах определить создание целостной системы и механизма осуществления государственной аграрной политики, отвечающей современным условиям реализации экономических реформ.

Для решения этой задачи нами подготовлена концепция кооперирования форм собственности и хозяйствования для совершенствования реформ в аграрном секторе Удмуртской Республики. Результаты настоящего исследования нашли практическое применение [1].

Концептуальные направления развития АПК Удмуртской Республики, основанные на теории и практике, предусматривают не разъединение, дробление и изоляцию друг от друга товаропроизводителей и обслуживающих предприятий всех форм собственности и хозяйствования, а объединение об-

щих усилий по рациональному совместно-му использованию производственного потенциала, земельных, материальных и трудовых ресурсов. Практика свидетельствует, что эффективность производства оказалась выше в формированиях, где сохранилась целостность предприятий, не разрушены производственная и социальная инфраструктура, где деятельность новых формирований основывается на принципах кооперации и агропромышленной интеграции.

Важнейшими условиями успешного развития кооперации и интеграции является разработка и реализация механизма взаимовыгодных экономических отношений, решение проблем материального стимулирования труда, повышение уровня жизни работников.

Предусматривается, что кооперация и агропромышленная интеграция будут проходить через возрождение и развитие этих процессов в АПК, что обеспечит концентрацию имеющихся ресурсов для повышения эффективности всех форм хозяйствования и собственности [2].

Развитие кооперации и агропромышленной интеграции предусматривает:

- улучшение организационно-экономических отношений в процессе производства, транспортировки, переработки и реализации сельскохозяйственной продукции;

- повышение конкурентоспособности производимой продукции на продовольственном рынке;

- создание для членов кооперации и интеграции научно обоснованной системы производственных, экономических и социальных услуг;

- обеспечение демократизации управления в кооперативных формированиях.

Кооперация и интеграция должны охватывать объединение как физических, так и юридических лиц, предприятий различных сфер экономики на межхозяйственной и межотраслевой основах, осуществляющих различные виды деятельности.

Новые интегрированные формирования смогут нормально функционировать лишь при условии, если экономические связи между участниками кооперации будут построены на фундаменте регулируемого рынка, взаимных интересов как внутри предприятия, так и между ними.

Исходя из задачи развития экономики региона, кооперация и интеграция должны развиваться по следующим основным направлениям:

- сельскохозяйственная производственная кооперация, базирующаяся на частной и других видах собственности для производства, переработки и реализации сельскохозяйственной продукции, а также других видов деятельности, направленных на удовлетворение социально-экономических интересов людей;

- сельскохозяйственная производственная кооперация, базирующаяся на объединении имущественных и земельных паев, личном трудовом участии в производстве, переработке и сбыте сельскохозяйственной продукции, выполнении других видов деятельности, исходя из интересов коллектива;

- производственная кооперация, основанная на совместной деятельности сельскохозяйственных предприятий, личных подсобных и фермерских хозяйств;

- кооперация крестьянских (фермерских) хозяйств для совместного ведения сельскохозяйственного производства и выполнения других работ;

- кооперация для производства и переработки сельскохозяйственной продукции;

- кооперация для материально-технического обеспечения и выполнения сельскохозяйственных работ;

- кредитная и страховая кооперация для обеспечения сельскохозяйственных предприятий, крестьянских (фермерских) хозяйств кредитами за счет собственных сбережений, накоплений и заемных средств;

- межхозяйственная кооперация юридических и физических лиц для выполнения отдельных видов работ.

В перспективе сельскохозяйственная кооперация и агропромышленная интеграция должны развиваться на следующих уровнях:

- предприятия, включающие предметную и технологическую кооперацию, а также кооперацию и интеграцию с хозяйственной самостоятельностью и определенным правом юридического лица;

- межхозяйственная кооперация и интеграция, объединяющие кооперацию и интеграцию сельхозпредприятий, кооперацию фермерских хозяйств, кооперацию личных подсобных хозяйств (ЛПХ) и садоводческих товариществ; совместную кооперацию и интеграцию предприятий различных форм хозяйствования;

- территориальные кооперации и интеграции на районном и межрайонном уровнях, включающие агропромышленные и сельскохозяйственные союзы и ассоциации, предприятия по заготовке и переработке продукции, промышленные и агросервисные предприятия, производственные и научно-производственные системы;

- региональная кооперация и интеграция, включающие агропромышленные и сельскохозяйственные союзы и ассоциации, компании, агрохолдинги, агрофирмы, предприятия по заготовке, переработке и реализации продукции, промышленные и агросервисные предприятия, научно-производственные (производственные) системы;

- потребительская кооперация, объединяющая производственные, перерабатывающие, сбытовые, агросервисные, снабженческие, кредитные и страховые кооперативы [3].

Особое место в интеграционных процессах занимают кооперация и интеграция, основанные на объединении промышленных, перерабатывающих и агросервисных предприятий с сельскохозяйственными то-

варопроизводителями, предусматривающие подъем экономики слабых хозяйств, которым в последние годы не выделяются ни товарные, ни денежные кредиты.

В многообразной системе кооперации и интеграции необходим выбор экономически обоснованного механизма их формирования, который должен основываться на разработке проекта с соответствующим экономическим обоснованием. При экономическом обосновании целесообразно использовать систему показателей, наиболее важными из которых являются следующие: рост объемов производства и производительности труда, окупаемость капитальных вложений, уровень рентабельности, получение доли дохода членов кооперации и интеграции в зависимости от уровня их вклада в общий экономический эффект кооперативной деятельности.

Создание кооперативов и интегрированных формирований следует осуществлять в три этапа. На первом этапе должен быть проведен всесторонний анализ хозяйственной деятельности предприятий, планируемых для формирования системы кооперации, на втором - разработка и обоснование проекта, на третьем - осуществление проекта.

На первом этапе оцениваются основные показатели производственно - экономической деятельности хозяйств, специализация производства, организационно-производственная структура, состоящие рынка.

На втором этапе обосновывается необходимость нового формирования и определяется число учредителей, их территориальное расположение, механизм совместной деятельности. По каждому структурному звену проводятся расчеты по потенциальным объемам производства, переработки сельхозпродукции, агросервисных услуг. Эти расчеты сопоставляются с настоящими и перспективными возможностями производственных мощностей, предоставляемых членам - пайщикам.

Определяется потребность рынка сбыта, оптовые и розничные потребители, их экономическое положение и объемы потребления той или иной продукции. Если же технологические возможности, например, по переработке мяса и производству мясной продукции в необходимом количестве и ассортименте не обеспечивают спрос потребителя, то предусматривается создание на кооперативной основе дополнительных мощностей и строительство совместных предприятий, организаций. Оп-

ределяются размеры и источники финансирования. Все это фиксируется в учредительном договоре и уставе кооператива.

Разрабатываются наиболее приемлемые для конкретных условий организационно-производственные структуры и экономические основы отношений производителей сырья с перерабатывающими предприятиями и обслуживающими структурами, создаваемыми в процессе кооперирования. Структура управления формируется по принципу «снизу - вверх». Экономические отношения кооперирующихся предприятий должны обеспечивать как оперативное управление процессами производства, заготовок, переработки, хранения и реализации продукции, так и экономическую заинтересованность партнеров по кооперации.

На основе расчетов по каждому производственному и обслуживающему звену кооперативного формирования определяется общая экономическая эффективность. Проект вносится на рассмотрение учредительного собрания для окончательного решения учредителями.

Третий этап состоит в подготовке и проведении учредительного собрания членов кооперации. При этом важным является уточнение проекта учредительного договора и устава нового формирования. Содержание этих документов определяет весь комплекс организационно-экономических основ кооперации и механизм его функционирования (табл.1).

После принятия решения общим собранием учредителей ведется работа по подготовке документов для регистрации. После регистрации объединение начинает осуществлять хозяйственную деятельность в режиме кооперативного формирования. В зависимости от вида деятельности участников кооперации и интеграции этот механизм может иметь некоторые особенности в вопросах трудового участия работников в производственной деятельности и совместного ведения общего хозяйства, в выборе форм управления и др.[5].

Проект разрабатывается оргкомитетом (инициативной группой) из авторитетных специалистов предприятий, будущих членов кооперации и интеграции, а также представителей административных органов. Подготовленный проект обсуждается на учредительном собрании.

Основным нормативным правовым документом для таких преобразований может

Таблица 1 - Основные этапы разработки проекта сельскохозяйственной кооперации и интеграции

Этапы формирования проекта	Выполняемые работы
1. Анализ состояния экономики предприятий - участников кооперации	Оценка производственно - экономических показателей, определение специализации производства, организационно-производственной структуры, состояния рынка, оценка риска
2. Подготовка и обоснование проекта	Определение видов деятельности и организационно - производственной структуры, разработка функций, определение перспективы развития, разработка проектов нормативных документов (договора, устава, состава должностных лиц), определение экономической эффективности
3. Реализация проекта	Проведение учредительного собрания с обсуждением проекта и нормативных документов, корректировка и утверждение проекта, подготовка юридических документов и передача их на регистрацию, оформление документов, реализация проекта

служить Федеральный закон «О сельскохозяйственной кооперации» [4].

Реализация проекта должна основываться на учете факторов, воздействующих на эффективность сельскохозяйственной кооперации и интеграции агропромышленного производства (рис.1).

Особое значение среди правовых, организационных, социально - экономических и

ресурсных факторов имеют нормативное обеспечение; система управления интегрированными формированиями; подготовка кадров и их расстановка; механизм экономических отношений и маркетинг; освоение внутривозвращенного расчета; уровень использования материально - технических ресурсов; научное обеспечение и освоение достижений научно - технического прогресса.

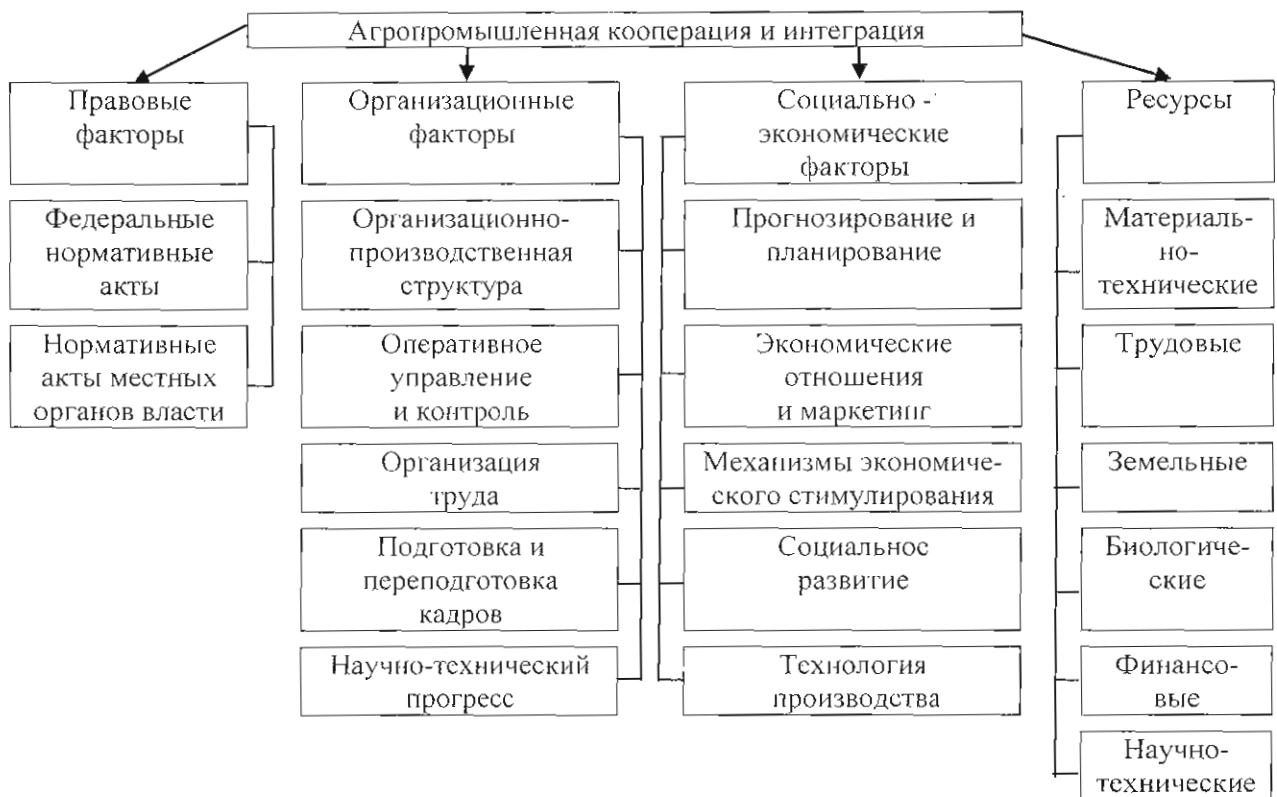


Рисунок 1 - Основные факторы, воздействующие на эффективность агропромышленной кооперации и интеграции в Удмуртской Республике

Успешное развитие сельскохозяйственной кооперации и интеграции в решающей степени зависит от методов и форм проведения организационно-экономических преобразований, формирования многоукладной экономики в агропромышленном производстве.

В первые годы аграрной реформы в Удмуртской Республике акцент в организационно-экономических преобразованиях был сделан на ускоренное разукрупнение сельскохозяйственных предприятий, создание на их базе мелких формирований, введение частной собственности на имущество и землю, выделение земельных паев.

Практика показала, что данное направление не привело к положительным результатам. Это также не соответствует мировым тенденциям. Ускоренная замена государственной и коллективной форм собственности другими формами, без создания равных экономических условий привела к необоснованной большой дифференциации доходов предприятий, особенно сферы обслуживания села, появилось стремление обеспечить максимум прибыли и фондов потребления любой ценой, нарушена сбалансированность развития большинства отраслей АПК.

Учитывая сложившуюся экономическую ситуацию, Правительством Удмуртской Республики совместно с администрациями районов, сельскими товаропроизводителями, промышленными предприятиями в последние годы внесен ряд серьезных коррективов в формирование и развитие многоукладной экономики с приоритетом на кооперацию и агропромышленную интеграцию, на развитие крупнотоварного производства в сочетании с мелким.

В агропромышленном комплексе республики сложились следующие основные типы организационно-правовых форм хозяйствования:

1. Кооперативы, колхозы. Имущество этих предприятий, их фонды являются общим достоянием коллектива. Управление здесь совершенствуется с широким использованием демократических начал. Высшим органом управления является общее собрание трудового коллектива (собрание уполномоченных). Это наиболее перспективные организационно-правовые формы.

2. Унитарные сельскохозяйственные предприятия имеют государственную собственность, самостоятельно организуют свою производственную деятельность, распоряжа-

ются результатами своего труда, но при этом обеспечивают выполнение государственных заказов на поставку продукции.

Этот тип предприятий будет определять развитие научно-технического прогресса. К ним относятся, прежде всего, семеноводческие и племенные хозяйства, опытно-производственные и учебно-опытные хозяйства научных учреждений и вузов, предприятия индустриального типа с племенными фермами.

3. Акционерные общества открытого и закрытого типа. Земельные доли и имущественные паи в этих хозяйствах выражаются в форме акций. Управление осуществляется с учетом наличия акций, материальное стимулирование - на основе доли капитала в этом предприятии. Наибольшее количество таких предприятий создано в сфере переработки, хранения и материально-технического обеспечения.

4. Крестьянские (фермерские) хозяйства. Основным отличительным признаком этих хозяйств служит наличие собственности на землю и имущество. Их функционирование в решающей степени зависит от уровня квалификации работников.

5. Личные подсобные хозяйства (ЛПХ) работников сельскохозяйственных предприятий и организаций различных форм собственности и хозяйствования. Их развитие будет зависеть от уровня экономики сельскохозяйственных предприятий, механизма экономической поддержки ЛПХ со стороны сельхозпредприятий.

В общей многогранной и сложной системе хозяйствования каждый производственный тип будет иметь определенную экономическую нишу. Вместе с тем, как свидетельствуют опыт, результаты исследований научных учреждений Россельхозакадемии, крупные сельскохозяйственные предприятия имеют несомненное преимущество перед мелкими. Эти преимущества заключаются в возможности применения более сложных высокопроизводительных машин и оборудования, прогрессивных технологий. Они обладают большими финансовыми и материальными ресурсами, имеют больше возможностей для создания работникам необходимых условий для труда и отдыха, ведения личного подсобного хозяйства.

Акционирование пищевой и перерабатывающей промышленности, агросервисных предприятий, проведенное с использовани-

ем второго варианта приватизации, не решило одну из главных задач - установление равноправных отношений сельскохозяйственных товаропроизводителей с заготовительно-перерабатывающими и обслуживающими предприятиями. Преобразование сферы обслуживания села в акционерные общества без наделения сельхозпредприятий контрольным пакетом акций сделало их фактически независимыми от тружеников села, хотя значительная часть капитала была создана за счет сельского хозяйства.

Применяемые цены предприятиями пищевой и перерабатывающей промышленности, сферы агросервиса во многих случаях недопустимо высоки для хозяйств любой формы собственности и хозяйствования. В то же время резкое уменьшение производства продукции растениеводства и животноводства сельскими товаропроизводителями, снижение уровня заказов на выполнение услуг вынудили эти предприятия заниматься ины-

ми видами деятельности, что привело к разрушению их материально-технической базы, резкому снижению объемов производства.

Перед предприятиями и организациями пищевой и перерабатывающей промышленности, сферы агросервиса стоит задача развития кооперации и интеграции всей системы АПК. Это будет способствовать созданию условий для увеличения прибавочного продукта, осуществления расширенного воспроизводства участников совместной деятельности.

**Ю.А. Ильин,**  
*к.э.н., доцент, зав. кафедрой  
коммерции, менеджмента, маркетинга  
Ижевского филиала  
Российского университета кооперации*  
**Д.В. Агашин,**  
*к.э.н., директор ООО «Удмуртская  
хлебная компания»,  
депутат Государственного Совета  
Удмуртской Республики (г. Ижевск)*

#### ЛИТЕРАТУРА:

1. Агашин Д.В., Ильин Ю.А., Шишкин М.И. Эффективные экономические взаимоотношения участников кооперации в АПК Удмуртской Республики // Вестник Ижевской государственной сельскохозяйственной академии: Научно - практический журнал. - Ижевск. - Ижевская ГСХА, №4, 2005. - С.29-36.
2. Ильин Ю.А. Реформирование современной аграрной экономики: методология и практика. Монография - Ижевск. Издательский дом «Удмуртский университет», 2002. - 278 с.
3. Ильин Ю.А. Трансформация форм собственности в многоукладной аграрной экономике. Монография - Екатеринбург: Издательство Института философии и права УрО РАН, 2006. - 213 с.
4. Коробейников М.А. Экономический рост России («круглый» стол) // Научные труды Международного Союза экономистов и Вольного экономического общества России. - Москва - Санкт-Петербург. - 2006. Том 18 - С. 376-381.
5. Шишкин М.И. Научные основы системы ведения сельского хозяйства в Удмуртской Республике. Книга 1. Экономика, организация и управление. Монография - Ижевск: Изд-во «РИО ИЖГСХА», 2002 - 332 с.



# ОПЫТ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЛЕСОПРОМЫСЛОВОЙ КООПЕРАЦИИ

*Средообразующее влияние леса, утраты лесных ресурсов, стратегические программы рационального использования лесного фонда, рыночные отношения в лесном хозяйстве, лесное хозяйство в России - экспортная политика, значение лесных промыслов, организационная структура лесной кооперации, задачи лесной кооперации, промысловые колхозы, лесная кооперация - самостоятельный вид кооперативного движения.*

*Environmental influence of a woodlands, loss of wood resources, strategic programs of rational use of wood funds, market attitudes in a forestry, a forestry in Russia - the export policy, value of wood crafts, organizational structure of forestry cooperation, objectives of forestry cooperation, producer's collective farms, forestry cooperation - an independent sort of cooperative movement.*

Лес и каждый организм, составляющий лесное сообщество представляют собой сложную экологическую систему, развивающуюся по своим законам. Лес в целом является единым природным организмом, оказывающим огромное средообразующее влияние на окружающий нас мир.

В России испокон веков, казалось бы, нет проблем с естественными запасами древесных ресурсов, если подходить к этому вопросу с чисто утилитарной точки зрения. Однако почти все земледелие в России является «рисковым». Наличие определенного баланса лесов и производительных площадей для России обстоятельство объективное, также как и присущий нашему климату низкий уровень суммы активных температур и нарушение этого равновесия приводит к многочисленным отрицательным последствиям.

Губительные результаты истребления лесов сказываются на расширении эрозии почвы, подвергаются размыванию и выветриванию и фактически теряются наиболее плодородные почвы. Смываемая почва засоряет реки, вызывает их обмеление, заиляются озера. В местах массовых вырубок леса реки в весенний период быстро переполняются водой, что приводит к разрушительным паводкам, особенно в горных долинах.

Проблема рационального использования природных ресурсов имеет много аспектов. Заготовка и переработка недревесных ресурсов леса - одна острейших проблем в этом ряду. По данным специалистов отрас-

ли использование недревесной продукции леса дает высокий доход, соизмеримый с заготовкой древесины.

После второй мировой войны в промышленно развитых странах начался подъем лесного хозяйства, главным образом, на основе долгосрочных стратегических программ, которые формировались и проводились непосредственно при участии органов государственной власти и доминировании государственных субсидий.

На протяжении второй половины двадцатого столетия эти программы, уточняемые каждые 5-10 лет, успешно осуществлялись в США, Финляндии, Великобритании, Японии и других странах, оказывая существенное влияние на повышение продуктивности лесов, восстановление их площадей и экономический рост всех отраслей лесной промышленности.

В течение длительного периода развитые зарубежные страны прошли сложный путь формирования институционального обеспечения и экономического механизма управления лесами - от неограниченных прав собственности на леса до преимущественного усиления роли государства в процессах регулирования лесопользования.

Существуют различные модели рыночных отношений в лесном хозяйстве - канадская, американская, германская, что обусловлено различиями в структуре собственности, историческими традициями и рядом других факторов.

Как свидетельствует зарубежный опыт права всех форм собственности на лесные ресурсы четко определены и защищены, создан эффективный механизм изъятия лесной ренты. Права частной собственности на лесные ресурсы существенно ограничены с целью обеспечения населения общественными благами, получаемыми от леса. В зарубежных странах Европы частная собственность на лесные земли представлена в основном мелкими владениями.

В России беспрецедентный рост незаконных лесозаготовок свидетельствует практически о полной утере управляемости лесного хозяйства. Ежегодно государство несет многомиллиардные убытки из-за продажи леса по ничтожным по мировому уровню ценам. Плата за 1 куб м. древесины отпускаемой на корню в России в средней цене круглого леса составляет менее 7%, тогда как в развитых странах она колеблется от 30 до 70%.

В настоящее время место России на мировых рынках лесных товаров и услуг не отвечает ее ресурсному и средозащитному потенциалу. Экспортная политика российского лесного сектора служит укреплению конкурентных позиций транснациональных компаний высокоразвитых стран путем поставок им высококачественного лесного сырья.

В России накоплен немалый опыт организации лесного промысла на кооперативной основе.

Определенное распространение в конце 19 пачале 20 вв. в России получила производственно-трудовая кооперация в виде производственных, трудовых или земледельческих артелей. Как правило эти артели являлись закрытыми артелями хозяев. Кустарно-промысловые артели, объединявшие наиболее зажиточных кустарей, и покровительствуемые земством, получили большое развитие в Пермской, Нижегородской и Московской губерниях.

Одним из видов промысловой кооперации достаточно хорошо развитым на европейском Севере страны являлись смолокуренные и лесопромышленные (лесорубочные) артели. В Архангельской губернии первая смолокуренная артель появилась в 1901 г. в Важской волости, 1913 г.

В 1901 г. в Шенкурском уезде Архангельс. области и Вельском уезде Вологодской области первые объединения смолокуров были инициированы удельным ве-

домством, которое сдавало крестьянам лесные участки для постановки смолокурения. Оно обратило внимание на то, что смолокуры с осени закупают смолу и терпят нужду и стало кредитовать их, но не отдельных лиц, а созданные ими артели. Смолокуры-артельщики сумели выйти со своим продуктом непосредственно на заграничные рынки и на своем опыте убедились, насколько убыточно вести дела со скупщиками. Основным недостатком смолокуренных артелей, существовавших на русском Севере в начале 20 века, являлось отсутствие прочного юридического базиса, вся их деятельность велась на основании так называемых приговоров обществ крестьян-смолокуров, которые имели силу только на один год и по окончании периода заготовки и продажи товаров артель распадалась, являясь юридически ничем не скрепленной.

В 1911 г. Русский банк для внешней торговли открыл артелям кредит до 2000 тыс. руб., и почти 2/3 всей вывозимой из Архангельска смолы сосредоточились в их руках (40 тыс. бочек из ожидаемых 60-70 тыс.) Продажу артели поручили банку. Результатом совместного сбыта товара явилось не только то, что прибыль скупщиков и посредников осталась в руках производителя оказалось, что сконцентрировав в своих руках сбыт смолы, артели оказались способны повысить цены на этот продукт на мировом рынке, поскольку только Россия являлась мировым поставщиком смолы. Важская же область в 1908 г. дала 82% всей смолы, ввозимой в Англию (главный мировой рынок), в 1910 г – 87% всей вывозимой из России смолы.

Смолокуренные артели являлись производительными артелями с функциями сбыта продукции им произведенной.

В годы первой отечественной войны количество производительных и трудовых артелей разных видов увеличилось. Всего в России к 1918 г. промысловых, земледельческих кооперативов и трудовых артелей насчитывалось 1083.

Лесной промысел имел важное значение для Европейского севера, в 1917 г. здесь началось быстрое развитие лесных трудовых артелей. Причинами появления нового типа кооперации явились отход от лесозаготовительной деятельности частнокапиталистических предприятий и демобилизация армии, увеличивающая потребность сельского насе-

ления в дополнительном заработке. Цель создания артелей – устранение всех посредников и предоставление возможности производителям (артельщикам) получения не только заработной платы, но и той добавочной стоимости, которая ранее оставалась у скупщиков, а также предоставление потребителям лесных материалов по средним рыночным ценам. Артели занимались рубкой, заготовкой леса и организацией его сбыта. Для повышения эффективности своей деятельности в конце 1917 г. артели объединились и образовали Северный союз трудовых лесопромышленных артелей, в состав которого на 1 января 1918 г. вошли 24 артели. Всего на 1 января 1918 г. в Архангельской губернии имелось 47, в Вологодской 51 лесорубочная артель.

В феврале 1919 г. состоялся первый Всероссийский съезд промысловой кооперации, на котором была создана организация, призванная осуществлять идеологическое руководство российской промысловой кооперации - Всероссийский совет промысловой кооперации.

Основные принципы и методы государственного регулирования хозяйственной деятельности и основные элементы этой политики, которыми определялись правовое и организационное построение мелкой кустарно-ремесленной промышленности были закреплены рядом законодательных актов.

Для значительной части крестьянского населения лесистых губерний лесные работы и лесные промыслы составляли главнейшее их занятие.

В 1921 г. лесная кооперация усилила деятельность по строительству своих организаций, при полном отсутствии капиталов основного и оборотного, отсутствии материальной поддержки со стороны государства, в первую очередь содействовавшему укреплению потребительской и сельскохозяйственной кооперации, отсутствие собствен-

ного торгового аппарата также создавало неблагоприятные условия развитию лесной кооперации.

В 1921 г. созывается Первый Всероссийский Съезд лесных кооперативных союзов «Всеколес». В 1924 г. в структуре «Всеколеса» объединяется около 65000 артельщиков.

В лесной кооперации в процессе кооперации участвовали основные отрасли производства - лесодобывающие (включая баржестроение) и, кроме того, сбыт производимой продукции.

Купленная делянка, разработанная на ней древесина, сплавленный плот, построенная баржа – все это в течение процесса производства – достояние кооператива.

Лесная кооперация объединяет на 1922-1923 гг. около 14% лесорубов и выполняет около 5% общереспубликанских заготовок, причем в отдельных районах это процент выше.

Отдельные отрасли лесного промысла подразделяются на ряд производств, в соответствии с конечным продуктом. Так, смолокурение включает в себя выгонку смолы, скипидара, дегтя, пихтового и можжевельного масла, а также спирто-порошковый промысел и углежжение.

Лесная кооперация в идее представляет собой общественно-хозяйственный организм, прилагающий свою энергию к рациональному, разностороннему использованию леса: выработке всего, что есть на делянке.

При собственно кооперативных лесозаготовках, на своих лесосеках внутрикооперативные отношения могут строиться двояко: на комиссионных началах и путем твердых договоров. Следует отметить, что при комиссионном сбыте через «Всеколес» союзы лесных артелей получали цены при реализации продуктов лесного промысла почти на 50% выше и соответственно больше могли выплачивать артельщикам. Гострест «Северосмола» принимал товар от кооператоров по гарантированным, но более низким ценам.

Таблица 1 - Организационная структура лесной кооперации (на 1 января 1924 г.)

Виды артелей	Число артелей	Количество артельщиков	В %% к общему числу
Лесопромысловые	584	34281	52,9
Лесохимические	182	11448	17,7
Древесно-кустарные	462	14623	22,5
Смешанные	84	4541	6,9
Всего	1312	64893	100

У лесной кооперации культурные, в том числе и лесохозяйственные задачи, лежат в самой природе общественной организации, навсегда связанной с определенной территорией. Лесная кооперация, поскольку первоначальной ее ячейкой является лесорубная артель, состоящая из лиц проживающих постоянно вблизи эксплуатируемого леса, должна быть заинтересована в интенсификации лесного хозяйства и возобновлении его запасов.

Лесная артель - является самой образцовой организацией в смысле своевременной и полной очистки лесосек, не в пример некоторым государственным лесозаготовительными организациями, пользующимся от государства всеми преимуществами и льготами.

В период до 1940 года немалую роль в экономике играли промысловые колхозы системы лесопромысловой кооперации, так как продукция лесохимических промыслов - пихтовое масло, терпентин, канифоль, скипидар - являлась ценным материалом для химической, электротехнической и других отраслей промышленности. Кроме того, промысловые колхозы и артели занимались заготовкой пушнины, дичи, сбором и переработкой дикороссов - грибов, ягод, лекарственных растений.

В составе лесопромысловой кооперации Сибири удельный вес промколхозов по численности кооперативов составлял 75%, по численности членов - 60-70% и по валовой продукции - около половины.

Таким образом, с конца 20-х годов до середины 50-х промысловая, а также лесопромысловая в ее составе кооперация прошла достаточно успешный и длительный путь своего становления и развития самых разнообразных функций, играя большую роль в жизни страны.

В 70-е годы в системе Роспотребсоюза действовало 125 промхозов, из них 51 имели зверофермы. Коопзверопромхозы действовали в основном в глубинных районах Сибири, Дальнего Востока, Европейского Севера. Это были многоотраслевые производственные предприятия, созданные для рационального использования возобновимых природных ресурсов (продукты охоты и рыболовства, дикорастущие ягоды и грибы, кедровые орехи, лекарственное сырье). В комплексе отраслей промхозов звероводству

принадлежало одно из ведущих мест, особенно в Европейской части РСФСР.

Мировой опыт подтверждает необходимость системного подхода к трансформации институциональных структур и экономического механизма по мере изменения социально-экономических и экологических условий производства и жизнедеятельности.

Известно, что подавляющая масса лесопользователей в стране - это мелкие лесозаготовительные организации с объемом заготовок до 50 тыс. м куб. и так называемые фирмы-однодневки. Не имея перерабатывающих мощностей, они дорубают остатки пиловочного ресурса и бросая все остальные древесные запасы без использования, расстраивая при этом леса. По официальной статистике они, более чем на половину они убыточны, остальные же недостаточно платежеспособны, чтобы строить лесные дороги и тем более нести бремя затрат на лесное хозяйство.

Разработчиками лесных ресурсов должны быть лесопользователи, которые обладают ресурсами для осуществления долгосрочных программ, - располагают производственными мощностями по глубокой переработке древесного сырья и проектами по созданию таких мощностей с обоснованием их профиля и всех необходимых технико-экономических показателей, включая источники инвестиций, согласованные с соответствующими субъектами лесных отношений.

Практикой последнего десятилетия достаточно убедительно доказано, что лишь такого рода лесопользователи могут обеспечить рациональное и наиболее полное использование ресурсного потенциала лесов, строить дороги, осуществлять затраты на воспроизводство используемых ресурсов, а следовательно обеспечивать устойчивое пользование и управление лесами. Именно такого рода лесопользователи на условиях долгосрочной аренды могут в максимально возможной степени обеспечить занятость населения, повысить уровень его жизнеобеспеченности, пресечь разрывывание лесных ресурсов.

Немалую роль в решении названных проблем может сыграть возрождение и развитие такой организационно-экономической формы эксплуатации лесных ресурсов как лесная артель или кооператив.

Основной организационной формой для лесной кооперации является производ-

ственно-сбытовая артель. Основной лесодобывающий промысел лесной кооперации является отраслью крупной лесодобывающей промышленности, лишь целесообразно комбинируемой с деревообрабатывающей промышленностью (лесошпальное производство) и промышленной переработкой и обработкой древесины (химической переработка дерева, производство легкой и твердой тары).

Таким образом, лесная кооперация есть своеобразный самостоятельный вид коопера-

тивного движения, осуществляющий применение кооперативного метода в организации народного труда в области крупной лесодобывающей промышленности, комбинированной с промышленной химической переработкой и механической обработкой древесины.

*Л.Е. Котельникова,  
к.э.н., доцент  
кафедры теории практики кооперации  
Российского университета кооперации*

#### ЛИТЕРАТУРА:

1. Вапук Л.Н., Попов Л.В., Красный Н.М. и др. Леса и лесное хозяйство Иркутской области. - Иркутск, 1997.
2. Лесная кооперация и условия ее работы. М.: «Всеколес», 1924.
3. Лосев М.В., Клейнхоф А.Э. Стратегия и тактика экономических реформ в лесном хозяйстве. // Лесное хозяйство. 2003. №5.
4. Моисеев Н.А. Отношения леса и человека в современном представлении и применительно к реалиям России. // Лесное хозяйство. 2005. №1.
5. Циклаев А.А. Промысловая кооперация в Сибири 1920-1937 гг.- Новосибирск: Наука, Сиб.отделение, 1988.

# НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ РЕЖИМА ЭКОНОМИИ В ОБЩЕСТВЕННОМ ПИТАНИИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

*В статье рассматриваются возможности улучшения использования ресурсов в общественном питании потребительской кооперации. Классифицируются основные направления материальных и трудовых ресурсов.*

*We try to review the possibilities of improving in using of different recourses in the catering of consumer co-operation. We classify the main courses of material and labour resources.*

Составной частью экономической политики потребительской кооперации выступает политика экономии и бережливости, способствующая росту доходов кооперативных организаций посредством сокращения затрат. Достижение в интересах потребительской кооперации наибольших результатов при наименьших затратах труда и средств является непреложным принципом хозяйствования кооперативных организаций общественного питания в условиях рыночной экономики.

Практическая реализация данной политики должна обеспечиваться единством экономических, технических и организационных мероприятий.

На современном этапе борьба за экономию, рациональное и бережливое использование материальных ресурсов приобрела особое значение. Это объясняется возрастанием масштабов деятельности потребительской кооперации, усложнением экономических и социальных задач, стоящих перед системой.

Принятый Центросоюзом Российской Федерации курс на стабилизацию финансового положения и повышение эффективности функционирования конкурентоспособности кооперативных организаций органически включает необходимость наиболее полного и рационального использования всех ресурсов (денежных средств, запасов, ценностей, возможностей, источников средств, доходов), строжайшей экономии во всех отраслях кооперативного хозяйства, в том числе в общественном питании.

Любое предприятие имеет возможность улучшения использования ресурсов за счет совершенствования техники, технологии, организации труда, производства и управления, а также вовлечения в производство ранее не использованных ресурсов. Эти потенциальные возможности совершенствования деятельности в полной мере отвечают сущности экономической категории «резерв производства», которая трактуется в Большом экономическом словаре под редакцией А.Н. Азрилияна как «внутренние возможности лучшего использования ресурсов предприятия, позволяющие увеличивать объем производства продукции, повышать ее качество без привлечения значительных дополнительных средств из внешних источников и собственного резервного фонда».

Таким образом, проблема выявления степени использования ресурсов различного вида обуславливает необходимость классификации резервов производства с целью поиска направлений экономии ресурсов предприятия общественного питания.

Классификация резервов предприятия общественного питания потребительской кооперации представлена на рисунке 1, где выделены три направления поиска резервов, связанных с совершенствованием процесса производства, увеличением объема производства и повышением качества продукции и услуг, повышением эффективности использования ресурсов.

На эффективность использования резервов оказывает непосредственное влияние режим экономии, под которым понимается

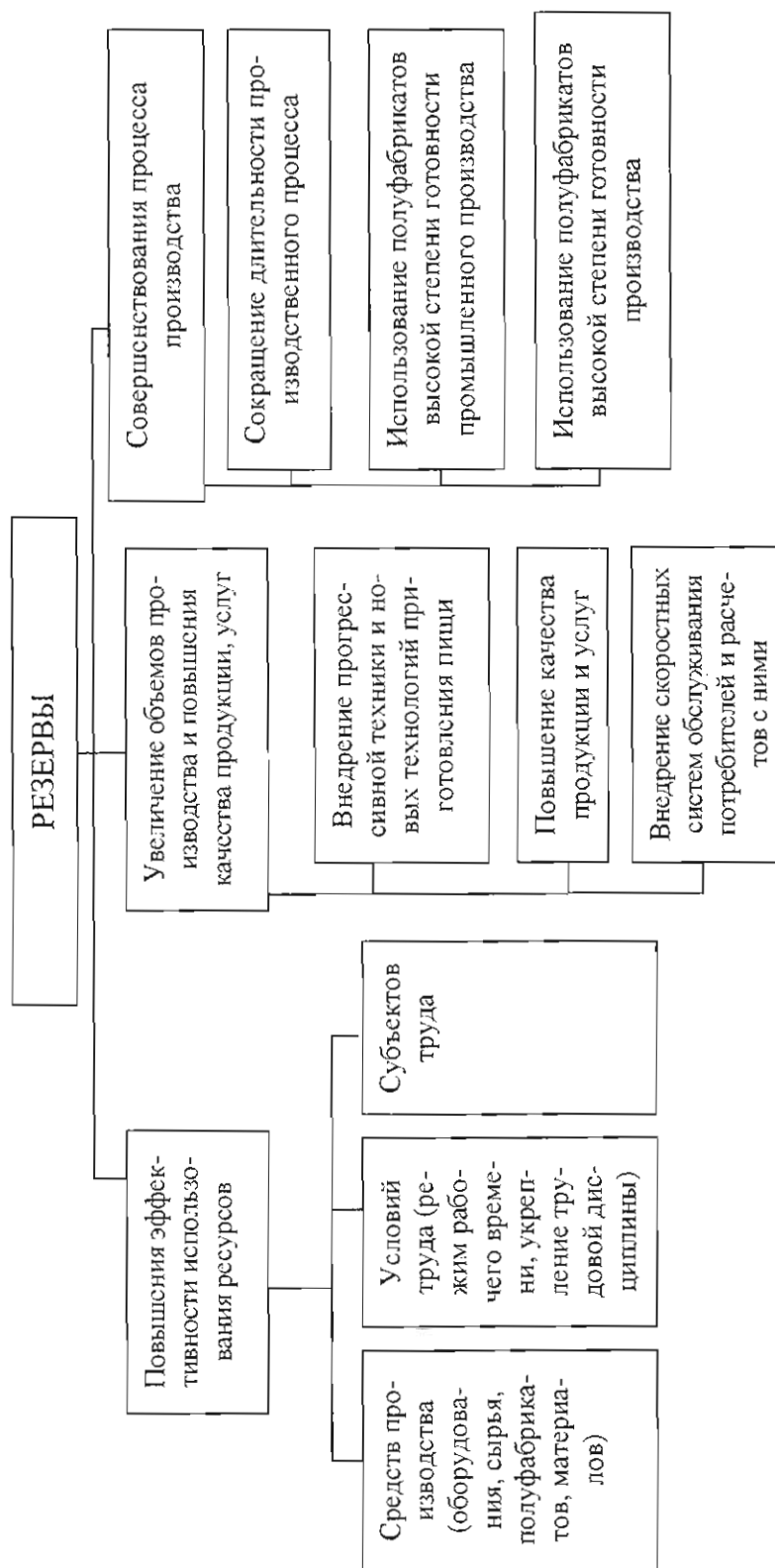


Рисунок 1 - Классификация резервов предприятия общественного питания

принцип хозяйствования, заключающийся в уменьшении материальных, финансовых и трудовых затрат на единицу изделия.

Режим экономии выступает в качестве важного условия повышения эффективности производства и призван обеспечить всемерное сбережение и наиболее эффективное использование живого и овеществленного труда во всех сферах деятельности потребительской кооперации.

Однако не следует понимать его упрощенно только как бережное отношение к кооперативной собственности, экономное и рациональное расходование материальных, трудовых и денежных ресурсов, ликвидацию нерациональных расходов и потерь во всех отраслях кооперативного хозяйства. Это, безусловно, должно иметь место и является неотъемлемым требованием режима экономии. Но в более широком плане режим экономии включает систему плановых мероприятий, направленных на минимизацию затрат труда и средств в процессе хозяйственной деятельности относительно создаваемого полезного эффекта, т.е. он представляет широкий экономический маневр в масштабе всей системы потребительской кооперации, обеспечивающий существенное и устойчивое снижение затрат с учетом требований объективных экономических законов рынка.

В общественном питании, чтобы повысить заинтересованность работников, специалистов, руководителей в эффективном использовании материальных ресурсов, следует установить зависимость экономического стимулирования работников от уровня материальных затрат, приходящихся на рубль выпущенной продукции. Ранее, до начала развития рыночных отношений, существовала практика прямых отчислений в фонды экономического стимулирования от суммы экономии, полученной благодаря снижению материальных затрат по сравнению с утвержденным лимитом. Однако впоследствии в связи с переходом к рынку такая практика была прекращена.

Осуществление режима экономии для общественного питания имеет исключительно важное значение в связи с высокой материалоемкостью и трудоемкостью производства продукции. Затраты на сырье в этой отрасли традиционно составляют около 80% себестоимости продукции, а расходы по оплате труда - в среднем 50-60% в общей сумме издержек.

В последнее время общественное питание потребительской кооперации развивается более динамично, чем другие отрасли деятельности. Непрерывно увеличивается материально-техническая база общественного питания, происходит интенсивное и широкое оснащение ее современной, высокопроизводительной техникой, совершенствуется технология производства, увеличивается объем выпуска и реализации продукции. В производство втягиваются все более значительные по объему материальные и трудовые ресурсы. С их ростом увеличивается и значение проблемы экономии материальных и трудовых ресурсов.

Как было отмечено выше, главными объектами экономии во всех отраслях кооперативного хозяйства, в том числе и в общественном питании, являются затраты живого и овеществленного труда.

К числу важнейших направлений экономии живого труда в общественном питании в обобщенном виде можно отнести:

- рост технической вооруженности труда;
- повышение уровня механизации подсобных и вспомогательных работ;
- научную организацию труда, в том числе совершенствование нормирования труда;
- совершенствование оплаты труда;
- внедрение прогрессивных форм обслуживания.

Указанные направления экономии трудовых ресурсов эффективны только в условиях укрепления трудовой дисциплины и личной ответственности каждого работника за результаты труда. Это должно найти выражение в максимальном сокращении потерь рабочего времени, что равносильно снижению численности дополнительно привлекаемой рабочей силы.

Наряду с экономией живого труда не менее важной является и экономия овеществленного труда, которая сводится в общественном питании к снижению материальных затрат отрасли.

Режим экономии в отношении материальных ресурсов должен осуществляться по следующим общим направлениям:

- углубление процесса общественного разделения труда;
- улучшение использования оборудования;
- снижение фондоемкости продукции;
- комплексное использование сырья и отходов;



- рациональное расходование материалов, топлива и электроэнергии.

Общий объем материальных затрат на производство и реализацию продукции общественного питания непрерывно возрастает. При этом затраты на сырье, как и величина других элементов материальных затрат (издержек производства и обращения), в условиях развития инфляционных процессов в экономике имеют тенденцию к увеличению. Учитывая это обстоятельство, в работе по снижению материальных затрат приоритетным направлением должно стать сокращение затрат на сырье и полуфабрикаты, и особенно тех элементов расходов, которые включаются в издержки производства и обращения.

Одним из средств решения данной проблемы является поиск источников для закупок сельскохозяйственной продукции и сырья по минимальным ценам. Главным товарным источником сырьевых ресурсов для предприятий общественного питания потребительской кооперации должны стать заготовительные организации системы и предприятия кооперативной промышленности, что обусловлено единством цели развития отраслей кооперативного хозяйства, объединенных в целостную систему. Только при таком подходе можно говорить о полном осуществлении режима экономии в общественном питании потребительской кооперации.

При разработке вопросов реализации указанных направлений экономии живого и овеществленного труда в общественном питании необходимо соблюдать дифференцированный подход. Это вытекает из особенностей различных ресурсов как объектов экономии.

Например, для экономии трудовых ресурсов необходимо осуществить прежде всего ряд крупных организационных и экономических мероприятий высшим управленческим звеном потребительской кооперации - Центросоюзом Российской Федерации - в масштабе всей системы потребительской кооперации. Это касается вопросов разработки Программы стабилизации и развития потребительской кооперации, своевременности внесения изменений в нее по таким показателям, как повышение квалификации кадров, подготовка кадров в кооперативных учебных заведениях и др. Поскольку Программа разрабатывается на основе аналогичных программ потребсоюзов, выполнение принятых обяза-

тельств представляется реальным для предприятий общественного питания, которые должны выполнить конкретные действия, например, организовать рациональное размещение работников, совмещение профессий и т.д. Напротив, разработку мероприятий по экономии материальных ресурсов, например, топлива, электроэнергии целесообразно начинать с низового уровня управления - предприятий общественного питания, максимально используя их возможности и специфику деятельности.

Данные обстоятельства позволяют подразделить все направления экономии материальных и трудовых ресурсов на общие и частные.

К первым из них относятся мероприятия, реализация которых возможна на отраслевом уровне (в рамках всего общественного питания потребительской кооперации), а ко вторым - на уровне отдельных предприятий общественного питания.

Классификация основных направлений экономии материальных и трудовых ресурсов приведена на рисунке 2.

Как видно из схемы, общие и частные направления взаимно дополняют друг друга. Общие направления призваны не только обеспечивать экономию живого труда, но и создавать предпосылки для экономии овеществленного труда. Это касается, в частности, углубления форм общественного разделения труда, совершенствования систем его оплаты, усиления действия материальных и моральных стимулов.

В свою очередь, улучшение использования основных фондов, расширение материально-технической базы представляют собой важные условия для увеличения численности работников и создания новых рабочих мест в системе общественного питания. Предлагаемая классификация основных направлений экономии трудовых и материальных ресурсов показывает, где и на каком уровне управления кооперативными организациями должны приниматься практические меры и создаваться предпосылки для их решения.

Например, на уровне предприятий решаются вопросы экономного отношения к технике, экономии электроэнергии и т.п., при этом намечаются конкретные действия для каждого предприятия, каждого рабочего места.

Непосредственно от работников предприятия зависит, отключены ли неисполь-

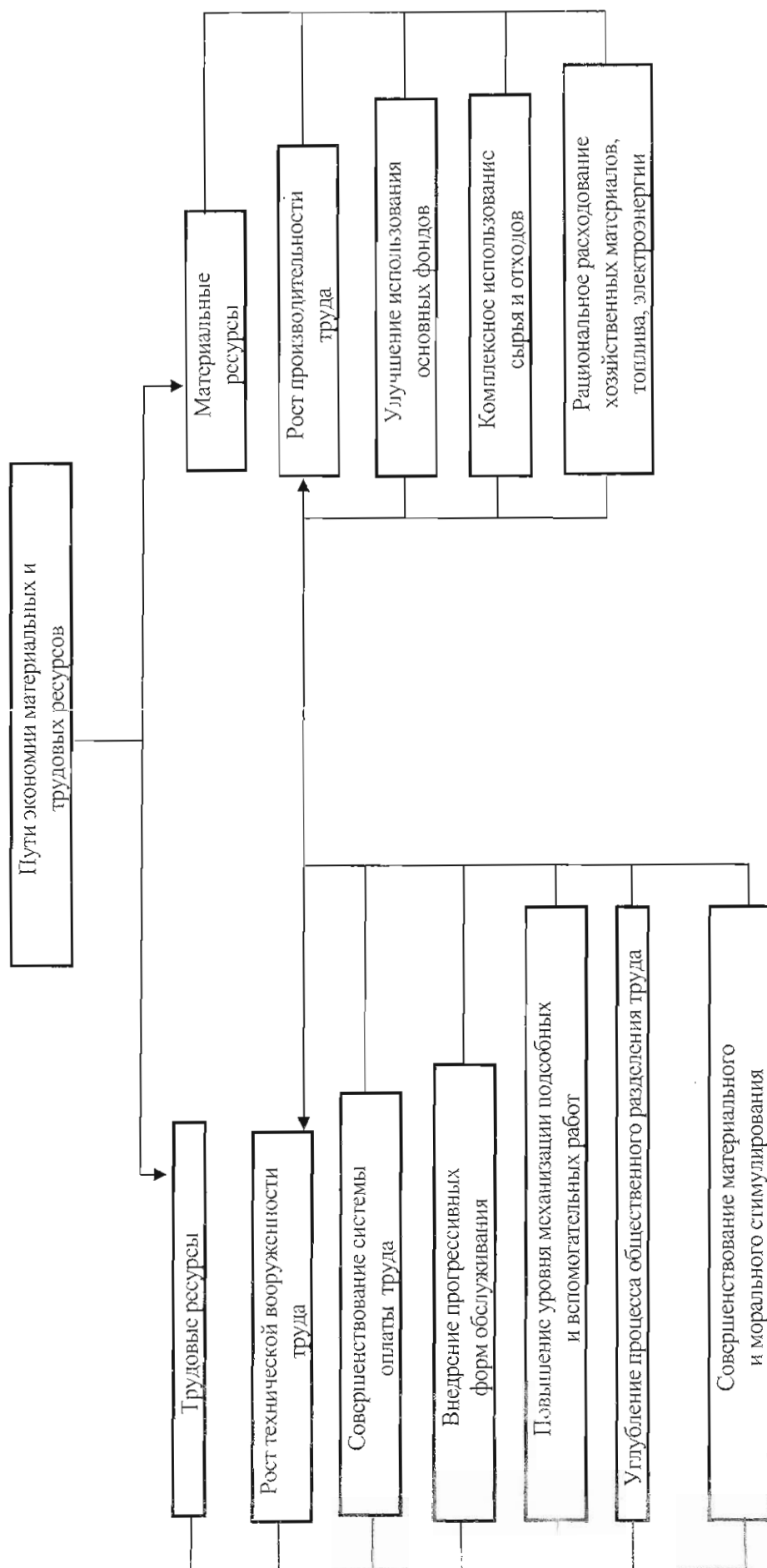


Рисунок 2 - Основные направления экономии материальных и трудовых ресурсов в общественном питании потребительской кооперации

зубые в данный момент конфорки электроплит, все ли ячейки накопителя линии раздачи загружены подносами, регулярно ли оттаивается «шуба» на испарителе холодильника, ровно ли дно противней и нанлитной посуды и т.д.

Возможности снижения издержек производства и обращения существуют на каждом предприятии общественного питания. Однако уместно отметить, что снижение издержек производства и обращения имеет свои границы, превышение которых может отрицательно повлиять на качество выпускаемой продукции и уровень обслуживания потребителей.

Резервы экономии на предприятиях, как правило, есть по всем статьям издержек. Так, чтобы снизить расходы на содержание материально-технической базы, надо в первую очередь определить, рационально ли используются производственные и торговые площади. Большие потери предприятия несут нередко при операциях с тарой, на большинстве предприятий потери по этой статье

растут из года в год. В то же время практика показывает, что их можно существенно снизить и даже ликвидировать полностью. Решение этих вопросов находится, главным образом, в ведении предприятий.

С другой стороны, в рациональном использовании ресурсов важная роль принадлежит общепромышленным мероприятиям. Например, автоматизация режимов тепловой обработки продуктов позволяет вовремя и без участия человека снизить нагрев, а значит, не только гарантировать соблюдение технологии, но и существенно экономить электроэнергию.

Таким образом, задача экономии материальных и трудовых ресурсов в общественном питании должна решаться комплексно на всех уровнях управления отраслью.

**Г.И. Бабушкина,**  
*к.э.н., доцент кафедры  
бухгалтерского учета, анализа и аудита  
Мурманского филиала  
Российского университета кооперации*

#### ЛИТЕРАТУРА:

1. Концепция развития потребительской кооперации Российской Федерации на период до 2010 года.-Москва: Центросоюз Российской Федерации, 2001. - 112с.
2. Ф-88 Фридман А.М.Экономика предприятий торговли и питания потребительского общества: Учебник.-М.: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2008. - 628с.
3. Раицкий К.А."Экономка организации (предприятия): Р 18 Учебник.-4-е изд., перераб. и доп.-М.: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2003.
4. Слепнева Т.А., Яркин Е.В. с 47 Экономика предприятия: Учебник.-М.: ИНФРА-М, 2006. - 458 с. (Высшее образование).
5. Емельянова Т.В. Е60 Экономика общественного питания: Учеб.пособие/Т.В.Емельянова, В.П.Кравченко.2-е изд.-Мн.:шк., 2004. - 286 с.
6. Ефимова О.П. Е91 Экономика общественного питания/Под ред. Н.И.Кабушкина: Учеб.пособие.-2-е изд., испр.-Минск:Новое издание, 2000. - 304 с. (Экономическое образование).

# ВКЛАД ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ В РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ

*В представленной статье рассмотрены сущность социальной защиты населения и возможности потребительской кооперации в ее обеспечении. Проанализированы проблемы кооператоров в их взаимосвязи с трудностями, испытываемыми сегодня сельскими жителями. Особое внимание уделено обоснованию роли кооперации в обеспечении социальной защищенности сельского населения. Автором обобщен опыт работы некоторых кооперативных организаций, даны конкретные рекомендации по стимулированию социальных программ в кооперативах.*

*In submitted article the essence of social protection of the population and an opportunity of consumers' cooperative society in her maintenance are considered. Problems of co-operators in their interrelation with the difficulties tested today by countrymen are analysed. The special attention is given to a substantiation of a role of cooperation in maintenance of social protection of agricultural population. The author generalizes an operational experience of some cooperative organizations, concrete recommendations on stimulation of social programs in cooperative societies are given.*

В категории «социальная защита» сосредоточены интересы многих. Население интересуется уровнем и качеством предоставляемых социальных гарантий, политиков, особенно накануне выборов, - возможность понравиться избирателям, местные органы власти - распределение финансовых средств, руководителей предприятий - получение устойчивой прибыли при минимальном и оптимально необходимом уровне охвата работников социальными программами. Несомненно, что обеспечение социальной защиты населения - одна из важнейших функций государства. Однако каждое предприятие, если оно хочет долго и эффективно работать в рыночных условиях (и об этом свидетельствует опыт развитых стран), должно вносить посильный вклад в улучшение условий жизнеобеспечения своих работников. Потребительская кооперация в этом плане не является исключением.

Важная функция кооперации заключается в удовлетворении потребностей населения, в том числе через обеспечение социальной защиты. Без социальной составляющей потребительская кооперация может уподобиться коммерческим структурам, целью которых является получение прибыли любой ценой.

Под социальной защитой в потребительской кооперации мы понимаем систему гарантий (экономических, социально-психологических, собственно социальных), создание равных условий для роста благосостояния и жизнеобеспечения трудоспособных и нетрудоспособных слоев населения, пайщиков и работников кооперативов за счет эффективной предпринимательской деятельности и привлечения дополнительных паевых взносов и инвестиционных ресурсов.

Потребительская кооперация имеет немалые возможности для выполнения столь важной функции. Здесь имеются хорошо налаженная система оптовой и розничной торговли, сеть общественного питания, предприятия по переработке и производству продуктов питания (хлебопекарни, колбасные цеха, производство кондитерских и макаронных изделий, плодоовощных консервов). Немалыми возможностями располагают кооперативы и в оказании социально-бытовых услуг (парикмахерские, пункты проката и столы раскроя тканей, цехи пошива одежды и ремонта обуви, аптеки, библиотечки). Сегодня кооператоры рассматривают социальную защиту, особенно сельского населения, в качестве основного ориентира своей деятельности.

Однако социальная защита в кооперации пока еще не носит системного характера. В большей степени она затрагивает интересы всего населения, предусматривает оказание посильной помощи пайщикам, а вот социальная защита работников в основном является результатом «творчества на местах».

Кооперативная форма хозяйствования многими учеными признается как давняя российская традиция, охватывающая своей деятельностью все население страны. Потребительская кооперация по своим целям и принципам деятельности не только сглаживает противоречия между трудом и капиталом, между городом и деревней, но отвечает природе и характеру российского человека. Особенности поведения россиян, по мнению Н.Л. Захарова, являются выполнение порученного задания, несмотря на все препятствия и отсутствие необходимых средств, энтузиазм, увлеченность в достижении цели, доброжелательность и открытость в процессе общения. У россиян высока потребность реализовать себя и особенно развито чувство общинности и коллективизма. Причем в коллективе приоритет отдается нравственным, а не материальным категориям. Как отмечает А.П. Прохоров, сама возможность обогащения как бы не предусмотрена традиционным русским воспитанием и образом жизни. Кроме того, коллектив в России поддерживает индивида, а тот в свою очередь не считает предосудительным и самому обратиться за помощью. Но окружающие часто приходят на выручку, даже когда потерпевший их об этом не просит. Поэтому типичная черта российских граждан – проявление взаимовыручки. Народ России умеет мобилизовать силы и в короткие сроки решать сложные задачи. На эту же особенность русских указывает В. Жэльвис. Иными словами, кооперативные ценности полностью соответствуют менталитету российского населения. Не случайно девизом кооператоров России является: «В единении – сила».

В современной России кооперация обладает рядом черт, которые характеризуют ее как самостоятельного субъекта рыночной экономики. К ним относятся охват всех сфер и отраслей экономики, усиление экономической роли пайщиков в решении социальных и экономических задач деятельности кооператива, усиление социальной направленности, внедрение инновационных технологий и т.д.

Однако в настоящее время кооперативы в стране имеют определенные трудности в своей деятельности. В качестве причин такой ситуации можно выделить следующие:

- низкий уровень государственной поддержки кооперации;

- малая товарность хозяйств населения, трудности со сбытом сельскохозяйственной продукции;

- несовершенство налогового законодательства относительно потребительской кооперации, которая, выполняя по сути социальную миссию на селе, не имеет каких-либо льгот со стороны государства;

- значительный ареал размещения кооперативных предприятий и небольшие размеры сельских населенных пунктов;

- недостаточная степень концентрации кооперативных предприятий, что мешает задействовать преимущества эффекта масштаба;

- невысокая покупательная способность населения в сельской местности;

- низкая квалификация кооперативных кадров на местах, нехватка творческих личностей;

- необходимость поддерживать деятельность убыточных магазинов в сельской глубинке;

- нехватка собственных оборотных средств и др.

Поэтому сложившуюся сегодня ситуацию нельзя назвать достаточно благоприятной для развития потребительской кооперации. Не только некоторые чиновники, но и ученые считают, что традиционной потребительской кооперации в России уже не существует, объясняя это тем, что цены в кооперативных магазинах выше средних розничных цен, а организация торговли осуществляется на крайне низком уровне (2, 116-117). Мы считаем, что такая точка зрения является в корне неверной. Можно привести сколь угодно много примеров бескорыстной деятельности кооператоров. Так, например, в универсаме Лоухского райпо Республики Карелия работает парикмахерская, которая предоставляет услуги по ценам значительно более низким, чем во всем районе, а пайщики вообще имеют 15-процентную скидку. В Зерноградском райпо Ростовской области товары реализуются по одинаковым ценам, как в центральных магазинах, так и в самых отдаленных районах. Все расходы по транспортировке, а они составляют ежегодно бо-

лее 2 млн рублей, райпо берет на себя. Торговая сеть райпо «Щигровское» в Курской области пайщикам и жителям села Щигры бесплатно предоставляет телефонные услуги прямо в магазинах. В Динском райпотребсоюзе Краснодарского края расценки кооператоров на бытовые услуги значительно ниже, чем у конкурентов. Для пайщиков имеются скидки в размере 20%. Принимает свой врач-терапевт, имеется кабинет массажа, в котором услуги пайщикам оказываются бесплатно. И таких примеров немало.

Сегодня целым рядом бесплатных услуг пользуются не только пайщики, но и другие сельские жители. Так, в кооперативных магазинах в 2006 году имелось 18823 библиотек, 25186 бесплатных чайных столов, а возле магазинов – 5025 детских игровых площадок. Не нужно забывать и то, что кооператоры торгуют там, где простые коммерсанты не видят выгоды и не очень спешат торговать, особенно в глубинке. А ведь за каждым населенным пунктом стоят люди, и кооператоры не могут их бросить на произвол судьбы, свернув убыточную торговлю в деревнях и селах. Потому что потребительская кооперация добровольно в сегодняшних непростых условиях взвалила на себя этот нелегкий груз забот, так как на первое место ставит не коммерческие интересы, а заботу о людях. В настоящее время она содержит убыточные магазины в 29 тыс населенных пунктах, добраться до которых бывает не очень легко из-за высокой территориальной рассредоточенности и огромных транспортных расходов.

Сегодня государство предоставляет значительные льготы предприятиям малого бизнеса, которые в основном занимаются торговлей, преследуя при этом цель получения прибыли, оказывают помощь сельскохозяйственным потребительским кооперативам в рамках выполнения национальных приоритетных проектов. Потребительская кооперация не имеет льгот от государства. Отменена статья 297 Налогового Кодекса, которая определяла порядок расходования средств организациями потребительской кооперации при исчислении налога на прибыль. Если еще совсем недавно организации потребительской кооперации платили в качестве налогов 5-6 млрд рублей, то сегодня они ежегодно вышачивают в казну государства более 10 млрд рублей (3, 22). В результате

кооператоры лишились возможности формировать фонд собственного развития кооперации для осуществления социальных программ. На местном уровне налоговое законодательство также не является стабильным, а система налогообложения не всегда представляется обоснованной. В результате перспективы развития потребительских кооперативов становятся несколько размытыми. Возможно, причина такого отношения заключается в том, что ни в одном законе сегодня нет понятия кооперативной собственности. К тому же кооперация себя слабо рекламирует, полагая, что лучшая похвала – это благодарность населения. Кроме того, на наш взгляд, сегодня отсутствует программа развития и взаимодействия всех видов и звеньев кооперации, в основном инициатива проявляется на местном, а не на федеральном уровне. На уровне правительства, как принято в развитых странах мира, нет единого органа по делам кооперации. В отношении практически каждого вида кооперативов в РФ имеются свои законы («О производственных кооперативах», «О сельскохозяйственной кооперации», «О кредитных потребительских кооперативах граждан», «О потребительской кооперации» и др.). Нет единого закона, который определял бы общие основы деятельности всех кооперативов.

Потребительская кооперация обслуживает в основном сельское население, поэтому проблемы сельчан самым тесным образом отражаются и на работе потребительских кооперативов. За последнее десятилетие численность сельского населения снижалась более высокими темпами, чем в городе. Только за последние пять лет число сельчан уменьшилось на 2,8%, в то время как городское только на 0,3%.

На селе высок удельный вес пожилых людей, поэтому здесь смертность намного выше. Если в 1990 году на 1000 жителей сельская смертность составляла 13,3 человек (в городе – 10,4), то в 2006 году этот показатель уже превысил 18 человек (в городе – более 15). Значительной является смертность сельчан в трудоспособном возрасте. В настоящее время таких насчитывается 25,1% среди лиц 30-49 лет.

Сегодня в деревне наблюдается парадокс, когда при низком уровне занятости имеется высокая текучесть кадров, причем наиболее квалифицированных. Непродуманность

мер по ограничению допуска мигрантов к торговле на городских рынках усугубила проблему оттока сельских жителей в города.

В сельской местности доля населения, имеющего доходы ниже прожиточного минимума, намного превышает аналогичный показатель в городах. По нашим расчетам, его значение сегодня достигает 1,57 раза. Причинами такой ситуации выступает отнюдь не традиционное с точки зрения науки аграрное перенаселение, как, например, в Китае. Все дело в низких темпах роста хозяйственной деятельности на селе и усиливающейся дифференциации доходов городского и сельского населения.

Среднемесячная заработная плата работающих в сельском хозяйстве самая низкая. Так, если в 1990 году она составляла 95% от уровня в промышленности, то сегодня составляет лишь 36%, а по отношению к среднероссийскому значению – только 43%.

Слабыми темпами растут инвестиции в основной капитал сельскохозяйственных предприятий. Так, за последние 15 лет они увеличились с 39,5 млрд рублей до 137 млрд рублей, но в доле от общих вложений в отрасли АПК уменьшились с 83,7% до 48,9%, или в 1,7 раза. По нашим оценкам, если бы доленое соотношение инвестиций осталось хотя бы на прежнем уровне, экономика получала бы за счет срабатывания мультипликационного эффекта ежегодный прирост объемов ВВП в размере около 390 млрд рублей, или 1,7 %.

Трудности в сельском хозяйстве объясняются также проблемами в сбыте произведенной продукции. Низкие закупочные цены, деятельность так называемых перекупщиков на рынке, отсутствие устойчивых каналов реализации продукции, выращенной в хозяйствах, диктат торговли над производителем, делает бессмысленным дополнительный труд сельчан сверх того, что нужно для личного потребления. А высвободившееся таким образом время и отсутствие организованного досуга ведут к деградации сельского населения, росту потребления алкоголя, наркотиков, криминализации образа жизни.

Проблемы жизни села, описанные выше, затрудняют работу потребительской кооперации. В настоящее время у кооператоров особо остро встала проблема кадрового обеспечения. Как отмечает председатель Совета Смоленского облпотребсоюза В.Г.

Акимов: «В малочисленных дальних деревнях приходится закрывать магазины. И не только потому, что убыточны, обременительны для эффективного хозяйствования. Работать некому» (7, 19). Такая проблема стоит во многих сельских населенных пунктах. Однако у кооператоров имеется положительный опыт решения проблемы кадров. В Самарском облпотребсоюзе создана система сетевых магазинов «Сельский Лад». Здесь напрямую работают с кооперативными учебными заведениями и руководителями райпо и сельских потребительских обществ. Их специалисты лучше знают, кто из молодых способен занять места управляющих магазинами, экономистов, менеджеров, логистиков, продавцов-консультантов. С отобранными лицами продолжится дальнейшая детальная работа. В «Сельском Ладе» обеспечивается преемственность поколений, когда опытные работники кооперации показывают молодым пример добросовестного отношения к труду, честности и порядочности. Кроме того, здесь пытаются создать максимально комфортные условия труда, осуществляя ремонт и переоборудование магазинов, баз, других объектов инфраструктуры. Как результат такой заботы и эффективного хозяйствования, в сети магазинов создается специальный фонд материального стимулирования работников за счет собственных финансовых средств.

Потребительская кооперация сегодня может оказать и оказывает существенную помощь сельчанам в решении их проблем.

К примеру, вступление в действие Земельного Кодекса РФ позволило скупить значительную часть земель тем, у кого имеются относительно высокие доходы. Как следствие, населению сегодня нигде пасти скот. А корма купить тоже большая проблема. Вот в поставке кормов по приемлемым ценам и могут проявить себя кооператоры.

И хотя объемы заготовительной деятельности в 2006 году возросли на 1,9% по сравнению с 2005 годом, здесь все еще имеются проблемы. Они связаны с дефицитом производственных мощностей, особенно при закупках молока, нехваткой средств для проведения расчетов, наличием определенного лага времени между получением крестьянами денег и фактом сдачи продукции. Коммерсанты платят денег больше, сразу и наличными. Поэтому выправить ситуацию по-

может только успешная финансовая деятельность кооператоров.

Рост объемов производства в крестьянских (фермерских) хозяйствах позволяет рассчитывать на некоторое улучшение ситуации в этой области. Здесь важно соблюдать договорную дисциплину, своевременную оплату за принятый товар, учет трансакционных издержек. Беда всей кооперации сегодня в том, что только 30% организаций могут вести расширенное воспроизводство, а остальные 70% вынуждены осуществлять простое воспроизводство, так как не умеют четко спланировать свои трансакционные издержки. В связи с этим остро встает проблема подготовки творчески мыслящих, а не просто хорошо подготовленных кадров, умеющих грамотно организовать маркетинговую деятельность. И как правильно считает Н.Н. Соловых, если недвижимость даст 12% прибыли, новые технологии – 40%, то развитие человеческого интеллекта обеспечивает 300% прибыли (4, 37).

Потребительская кооперация ведет слабую работу по завоеванию новых рынков. Например, за рынком диетических и лечебных хлебных изделий – большое будущее. Удельный вес производства диетического хлеба в стране составляет меньше 2%, а лечебного – и вовсе менее 1%. Сегодня эту нишу могут занять кооператоры, тем более что они уже производят данную продукцию, но в небольшом объеме.

Великолепным примером успешной деятельности на уже освоенном и конкурентном рынке является продукция, выпускаемая напиточным цехом Большесундырского райпо Республики Чувашия. Здесь производится великолепный газированный грушевый напиток из натурального сока, без применения концентратов. Такая продукция сегодня большая редкость. Она не залеживается на прилавках магазинов.

Еще одной пока относительно свободной нишей на рынке является производство ортопедической продукции и протезов для населения. Уникальным в потребительской кооперации явлением в этом смысле является опыт Ядринского райпо Чувашии. Здесь производятся единственные в своем роде лечебные корсеты по исправлению дефектов опорно-двигательного аппарата, пользующиеся повышенным спросом. Продукции такого вида на рынке явно недостаточно. Как

показывает мировая практика, на каждые 40 тысяч компактно проживающего населения необходимо одно предприятие ортопедического профиля. В России их ничтожно малое количество: в среднем одно на миллион человек населения. А прибыли от такой деятельности огромные. Так, например, родственное Томское протезно-ортопедическое предприятие реализует лишь ортопедические стельки от плоскостопия по цене 100 долларов, а что уж говорить о корсетах.

Новой сферой деятельности, приносящей немалую прибыль, может стать организация страхового дела в виде страховых касс при райпо, заключающих договоры страхования недвижимости, собственности, рисков, автострахование и др. Народ кооперации доверяет, поэтому в этом деле кооператоров ожидает успех. Страховые кассы будут контролировать поступление и расход страховых взносов кооперативных предприятий и населения.

В кооперации в перспективе вполне может развиваться туристическая сфера. Сельский туризм во всем мире, в том числе и в России, становится все более популярным. В мировой практике давно известно, что импорт интуристов сегодня в 6 раз выгоднее, чем экспорт мяса, и в 3 раза, чем экспорт газа и зерна. Гостей можно размещать в уютных сельских домиках по предварительным договорам между кооператорами и населением. Таким образом, потребительская кооперация может выступить своеобразным посредником между туристами и сельскими жителями и взять на себя организационную часть, оказав помощь сельским жителям в увеличении их доходов.

Резервом деятельности кооперации на селе является оказание платных услуг населению, спрос на которые все более растет. В настоящее время доля потребительской кооперации в общем объеме услуг населению занимает чуть более 3%. Коммерсанты на селе почти не занимаются этим видом деятельности. Порой кооператоры предоставляют такие виды услуг, которые являются нетипичными для потребкооперации, но на них имеется спрос. Например, в селе Староюрьево Тамбовской области разорилась местная коммунальная служба, в результате чего была закрыта баня. Ее содержание – дело убыточное, но кооператоры решили пойти навстречу пожеланиям населения, и баня



заработала. В потребительском обществе «Благовар» Республики Башкортостан потребительская кооперация предоставляет услуги такси. В результате и таксисты-частники довольны, что не имеют хлопот с поиском клиентов, и жителям нравится такая забота о них.

Не секрет, что цикл «производство сельскохозяйственной продукции – ее переработка – сбыт» сегодня разорван. С участием кооператоров возможно создание предприятий по типу агрохолдингов на межрегиональном уровне, так как население сегодня действительно нуждается в крупном посреднике на рынке. В результате срабатывания эффекта экономии от масштаба и потребительская кооперация получит немалую выгоду.

В системе потребительской кооперации слабо развита оптовая торговля, а ведь она составляет основу розничной торговли. Причин здесь множество. Во-первых, в потребительских обществах подчас мало собственных оборотных средств, что не позволяет им воспользоваться услугами кооперативного опта. Так, доля собственных оборотных средств в общем их объеме в среднем составляет около 12%. Во-вторых, поскольку в стране велика доля импортной продовольственной продукции (около 32%), некоторые кооперативы готовы применять импортное сырье, например, в колбасном производстве, торговать иностранными товарами и др. В-третьих, большое значение имеет нерасторопность некоторых руководителей оптового звена, в хозяйстве которых имеются неликвидные товарные запасы, неумение найти пользователей складских помещений на базах, игнорирование проводимых оптовых ярмарок, на которых устанавливаются длительные хозяйственные связи и заключаются договоры, неповоротливость в налаживании прямых связей с заводами-изготовителями и т.д. Кроме того, не всех кооператоров устраивает прозрачность прохождения документации на оптовых базах, для некоторых руководителей проще кушать товар у сомнительных лиц на коммерческом оптовом рынке и скрыть часть средств, предназначенных для оплаты, в собственном кармане. Замедляет развитие оптовой торговли низкая доля непродовольственных товаров в общем объеме розничного товарооборота. Так, удельный вес промышленных товаров в розничном товарообороте потребительской

кооперации составляет чуть более 20% (в целом по стране – свыше 40%). Эксперты же рекомендуют, чтобы соотношение между промышленными и продовольственными товарами в объеме продаж было на уровне 50%х50%. Некоторые потребительские общества предпочитают затягивать расчеты с оптовыми звеньями, либо вообще не считают нужным расплачиваться за отгруженный товар. В результате у оптовых баз также не хватает средств на ремонт и техническое перевооружение, что также подрывает их конкурентные позиции на рынке. Многие оптовые предприятия, чтобы выжить, вынуждены заниматься розничной торговлей, выпуском кондитерских изделий, сдавать помещения в аренду мелким предпринимателям и т.п. Все это снижает величину оптового товарооборота, соответственно розничная торговля ищет поставщиков на стороне и отдает деньги конкурентам.

Есть свои проблемы и в розничной торговле. И хотя в 2006 году розничный товарооборот по сравнению с предыдущим годом вырос до 111 млрд рублей (106,3%), его доля в экономике страны все еще мала (чуть менее 4%). Причины такой ситуации, как нам кажется, нужно искать в низкой общей покупательной способности сельского населения, неэффективном использовании торговых площадей, низкой маневренности магазинов потребительской кооперации в вопросах снижения цен в условиях конкурентной борьбы с коммерсантами, скудости ассортимента некоторых сельских магазинов и др. В некоторых районах питьевое молоко, кисломолочная продукция, сливочное масло, твердые сыры вообще не продаются в кооперативных магазинах, но зато имеются у коммерсантов. Кооператоры имеют ограниченные возможности создавать запасы мяса и мясопродуктов, полуфабрикатов, так как крупные производители-коммерсанты диктуют свои цены. Кроме того, в ряде сельских населенных пунктов магазины вообще не работают, так как там нет продавцов. Но здесь кооператоры используют выездную торговлю в автолавках, принимают заказы на поставку необходимых товаров.

Как видим, вопросы розницы и опта тесно взаимосвязаны: опт не может существовать без розницы, а розница не может успешно развиваться без опта. Поэтому вполне, на наш взгляд, правомерно (в рам-

ках создания предложенных нами агрохолдингов) объединение оптовой и розничной торговли в единое звено.

Очень непростыми являются отношения между потребительской кооперацией и государством, а также местными органами власти. На федеральном уровне помощь государства кооперации как социально ориентированной системе очень мала. Потребительская кооперация не рассматривается в качестве ассоциированного участника национального приоритетного проекта «Развитие АПК», она имеет от государства очень «скромные» льготы в отличие от других форм хозяйствования (малый бизнес, крестьянские (фермерские) хозяйства и др.). Однако в настоящее время государство все-таки уделяет некоторое внимание вопросам развития потребительской кооперации. Принят Федеральный закон РФ «О развитии сельского хозяйства», в котором среди мер государственной поддержки АПК предусмотрено возмещение части затрат на уплату процентов организациям потребительской кооперации на закупку отечественного сельскохозяйственного сырья для первичной и промышленной переработки в размере двух третей ставки рефинансирования, установленной Центробанком. Мы считаем, что размер этой помощи ничтожно мал. Вполне возможно размещение своего рода социального заказа на предприятиях потребительской кооперации, когда государство смогло бы взять на себя часть финансирования непреложных убытков по торговле и закупке товаров в сельской глубинке.

Отношения с местными органами власти у кооператоров складываются по-разному: где-то идет плодотворное сотрудничество, а где-то местные власти оказывают неприятие потребительской кооперации. Как положительное явление можно оценить ежегодное соглашение между Чувашипотребсоюзом и правительством Чувашской Республики, согласно которому из средств республиканского бюджета выделяются субсидии на погашение банковских процентов по кредитам, выданным на закупку сельскохозяйственной продукции. Только в 2006 году из республиканского бюджета было получено 55 млн рублей для закупок мяса и молока под 8% годовых. В Кемеровской области на базе потребительской кооперации создана целая сеть магазинов и рынков, где цены на 10-15% ниже

рыночных. Взамен местные власти предоставляют кооператорам льготы по аренде торговых площадей и освобождают от сбора за право торговли. Однако нужно признать, что подчас не у всех местных органов власти хватает средств на оказание льготной помощи организациям потребительской кооперации. Если местный бюджет является дотационным, то согласно Федеральному закону «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» в таком регионе невозможно снизить налогооблагаемую базу. Если бюджет существует за счет собственной налогооблагаемой базы (не является дотационным), он вовремя получает налоги, как правило, немалые (в значительной мере от крупных предприятий нефтяной, газовой, химической промышленности и др.), что позволяет муниципалитетам свободно формировать свои расходы. Поскольку в большинстве сельских населенных пунктов нет крупных предприятий, то и сумма налогов в местных бюджетах не позволяет обходиться без дотаций. Поэтому на местном уровне оказывать помощь предприятиям и организациям потребительской кооперации весьма проблематично. Нужна поддержка со стороны республиканских, областных, краевых бюджетов, а также помощь федерального бюджета.

Пайщики – это основа кооперации и одновременно ее конкурентное преимущество. В настоящее время в потребительской кооперации насчитывается около 7,5 млн пайщиков. Есть среди них и такие, которые хотят от потребительской кооперации получить выгоды, ничего не делая взамен для ее развития и выживания в непростых современных условиях. Но все-таки основная часть пайщиков – это честные и порядочные люди, которые возлагают на кооператоров большие надежды, болеют за нее душой и по мере сил стараются ей также помочь.

Но и кооперация не стоит в стороне от пайщиков и осуществляет их социальную защиту. Социальная защита пайщиков как бы продолжает свою заботу о населении, но только теперь заботится о тех, кому не безразлична судьба кооперации. Она дополняет меры государства в обеспечении прожиточного минимума и оказании материальной помощи тем, кому в силу объективных причин необходима. Защита обеспечивает создание условий, позволяющих зарабатывать средства

для полноценной жизни, удовлетворять потребности в образовании, получать медицинскую и психологическую помощь и т.д. В нынешних условиях, на наш взгляд, социальная защита в кооперации должна быть направлена на внедрение системы мер, защищающих любого пайщика от экономической и социальной деградации вследствие безработицы, потери или резкого сокращения доходов, болезни, рождения ребенка, производственной травмы или профессионального заболевания, инвалидности, старости, потери кормильца и др. Иными словами, нужно обеспечить социальную поддержку и помощь пайщикам в их адаптации на рынке.

Потребительская кооперация проявляет немалую заботу о своих пайщиках. Это и продажа товаров по сниженным ценам, отпуск товаров в кредит по низким процентным ставкам, предоставление неспецифических для кооперации услуг – транспортных, ритуальных, медицинских, культурных, организация бесплатных чайных столов, выполнение наказов пайщиков даже в том случае, если это приносит некоторые убытки, выплата дивидендов и т.д. Но эту работу сегодня, на наш взгляд, можно несколько разнообразить.

Не секрет, что среди пайщиков велика доля пенсионеров. И, конечно же, потребительская кооперация – это не собес. Но по мере возможностей кооператоры всегда оказывали и оказывают им социальную поддержку. Причем помощь эта должна носить строго адресный характер, так как потребительская кооперация в современных условиях просто не в силах облагодетельствовать каждого пайщика. Мы предлагаем в райпо создать центры социальной адаптации пенсионеров, инвалидов и других малоимущих пайщиков. В их задачи может входить бесплатное (или по льготным ценам) распределение продуктов, срок годности которых на исходе и которые требуют скорейшей реализации. Предполагается, что трудиться в таких центрах будут пенсионеры за небольшую плату. В результате эта категория пайщиков сможет почувствовать себя востребованной со стороны общества.

Для оперативного решения проблем пайщиков можно организовать в каждом райпо ежедневное сменное дежурство из числа работников аппарата, который мог бы решать текущие проблемы пайщиков, отвечать на

их вопросы, направлять к другим специалистам райпо. Однако нужно, чтобы это важное дело не превратилось в простое отбывание дежурного на служебном месте.

Целесообразно, как нам кажется, создать при райпо «Лекторий содействия», в рамках которого можно было бы проводить занятия по изучению возможностей ведения расширенного сельскохозяйственного производства. По оценкам экспертов, сегодня около 80% населения живет за счет личного подворья и дачных участков. На селе люди держат корову и поросенка, выращивают овощи, умеют это делать. Но им не хватает знаний, связанных с организацией сбыта продукции, подсчетом доходов и расходов, минимизации последних. Такие мероприятия можно проводить совместно с районными центрами занятости, а лекции могут читать как специалисты райпо, так и бывшие безработные, которые смогли грамотно наладить свое дело. Эти меры могли бы увеличить число потенциальных поставщиков сельскохозяйственной продукции для нужд потребительской кооперации, обеспечить занятость сельского населения.

Потребительская кооперация активно поддерживает и развивает духовно-нравственное начало всего населения, в том числе и пайщиков. На период каникул школьников кооператоры за небольшую плату вполне могут обеспечить работой ребят-волонтеров для оказания помощи престарелым людям и инвалидам из числа пайщиков по расчистке снега, починке забора, прополке огорода и др. Это не только шанс для сельских школьников заработать деньги. Здесь содержится и воспитательный момент: забота о чужих бабушках и дедушках поможет ребятам по-другому взглянуть на проблемы своих пожилых родственников, положительно повлиять на атмосферу в семье.

Социальная защита работников – другая составная часть социальной работы в потребительской кооперации. Эта категория отличается от пайщиков тем, что работники получают определенные социальные гарантии по линии государства, а вот гарантии по линии потребительской кооперации являются результатом собственных инициатив. Причем если государственные гарантии – обязательные, то кооперативные – дело добровольное и зависят они чаще всего от руководителей.

В работе организаций потребительской кооперации в последнее время меры по социальной защите работников получают все большее распространение. Так, например, работники Кирилловского потребительского общества Вологодской области, проработавшие в кооперации десять - девятнадцать лет при выходе на пенсию получают единовременное вознаграждение в размере 5 окладов, а те, кто проработал двадцать и более лет – 7,5 окладов. Всем работникам к отпуску выплачивают дополнительный оклад, а те, у кого в семье имеются первоклассники, получают 1 сентября оплаченный отгул. В Каргасокском райпо Томской области в социальный пакет входят льготный проезд по России два раза в год, оплата учебы за счет средств райпо студентов техникумов и вузов, компенсация расходов на лечение и др. В Большесундырском райпо Республики Чувашия предусмотрено единовременное вознаграждение для работников за выслугу лет. Например, те, кто проработали в райпо от трех до пяти лет, получают единовременно 20% к месячному окладу, от пяти до десяти лет – 30%, от десяти до пятнадцати – 50%, от пятнадцати до двадцати лет -75%, свыше двадцати лет – 100%. Стаж работы учитывается и при получении материальной помощи к отпускным выплатам. Она оказывается в размере до 50% от должностного оклада. При выходе на пенсию также предусмотрено пособие в размере оклада.

И все-таки основой существования работников потребительской кооперации является заработная плата. В настоящее время в среднем она превышает размер прожиточного минимума. Однако мы считаем, что в качестве ориентира сегодня многие кооперативы вполне способны установить более высокую планку и ориентироваться на так называемый «бюджет высокого достатка», основанный на превышении стоимости минимального потребительского бюджета. По нашему мнению, на кооперативных предприятиях в перспективе можно разработать специальную целевую программу, предусматривающую ступенчатую систему поощрения работников не на единовременной, а на постоянной основе, что позволит привлечь более квалифицированные кадры. В зависимости от рейтинга, имеющегося у работника, может устанавливаться надбавка к зар-

плате на основе коэффициентов. В качестве рейтинговых показателей в первую очередь можно принять два фактора: длительность добросовестного труда в кооперации и награды, полученные за работу, причем не должны оставаться без внимания даже Почетные грамоты и благодарности.

В связи с этим возникает резонный вопрос: откуда взять деньги на эти мероприятия? В порядке обсуждения в качестве такого источника, а также для усиления социальной защиты работников предлагаем рассмотреть создание кооперативного пенсионного фонда, который стал бы дополнительным источником доходов бывших работников – пенсионеров. Формироваться такой фонд может не по индивидуальным накопительным взносам (как предполагается в ходе государственной пенсионной реформы), а по страховым схемам. При этом размер пенсии, дополняющей государственную, находится в прямой зависимости от стажа работы в потребительской кооперации, стажа участия в пенсионном кооперативном фонде, заработной платы, возраста и т.п. Все взносы аккумулируются на едином солидарном счете. Руководитель кооператива обладает свободой и ответственностью, связанной с вложениями данных средств в прибыльное дело, определением суммы выплаты взноса работникам, досрочно покинувшим предприятие по собственному желанию и т.д. Средства на солидарном счете могут пополняться путем зачисления прибыли, полученной от их инвестирования в предпринимательские проекты. Участниками кооперативного пенсионного фонда могут стать и пайщики, добровольно вложившие средства на солидарный счет. Такая мера, как нам кажется, вовлечет и новых пайщиков в кооперативы. Привлечение средств пайщиков в кооперативный пенсионный фонд – вполне решаемая проблема, так как потребительская кооперация имеет у населения несомненный авторитет, ибо она показала себя как гибкая система, сумевшая выжить в условиях становления рынка.

Совершенствуя функционирование и развитие социальных программ в потребительской кооперации, мы считаем необходимым, создать единую систему социальной защиты, прежде всего пайщиков и наемных работников, которая должна основываться

на концепции обеспечения социальных гарантий всем категориям кооперативных кадров и оказания им социальных услуг.

Для подлинного успеха кооперативного движения, делающего его способным действительно преобразовать современную экономическую систему, кооперативная деятельность должна развиваться в общенациональном масштабе, в том числе с привлечением общенациональных средств. Потребительская кооперация сегодня накопила немалый

опыт работы в сложных условиях становления рынка, ей есть чем поделиться, необходима только существенная поддержка со стороны государства.

**Т.В. Бутырнова,**  
*к.э.н., доцент*  
**кафедры экономической теории**  
**и кооперации,**  
**Чебоксарского кооперативного**  
**института (филиала)**  
**Российского университета кооперации**

#### ЛИТЕРАТУРА:

1. Бутырнова Т.В. Социальная защита населения и потребительская кооперация: Монография / Т.В. Бутырнова. – Чебоксары: ЧКИ РУК, 2007. – 104 с.
2. Калягин Г.В. Конкурентоспособность кооперации в переходной экономике: институциональный подход / Г.В. Калягин. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 160 с.
3. Киселова Г.В. Работать на опережение // Деловой вестник «Российской кооперации». – 2007. - № 4. – С. 20-25.
4. Основа всему – образованию и кадры // Деловой вестник «Российской кооперации». – 2005. - № 5. – С.37.
5. Потребительская кооперация в 2006 году // Деловой вестник «Российской кооперации». – 2007. - № 4. – С. 26-27.
6. Трифонов А. Как в Самаре вяжут «сети» // Деловой вестник «Российской кооперации». – 2007. - № 5. – С. 12-17.
7. Троицкая М. Непарадные размышления после IV съезда Российского профсоюза работников потребительской кооперации и предпринимательства // Деловой вестник «Российской кооперации». – 2007. - № 8. – С. 19-22.

# КООПЕРАТИВНЫЙ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫЙ КРЕДИТ НА КУБАНИ: ПРОШЛОЕ И НАСТОЯЩЕЕ

*В статье рассматривается исторический опыт формирования системы сельской кредитной кооперации, показаны масштабы и значение кооперативного кредита для сельского хозяйства в дореволюционный период. Подчеркивается важность использования исторического опыта в современных условиях. При исследовании современного положения сельскохозяйственной кредитной кооперации выявлены причины, тормозящие процесс возрождения кооперативов в условиях рыночных реформ. Показаны предпринятые в последние годы руководством края меры, направленные на развитие сельскохозяйственной кредитной кооперации, что свидетельствует об осознании местной администрацией важности возрождения кооперативного кредита и его востребованности сельским населением.*

*In clause is considered historical experience of formation of system of rural credit cooperation, scales and value of the cooperative credit for an agriculture of area during the pre-revolutionary period are shown. Importance of use of historical experience in modern conditions is emphasized. At research of modern position of agricultural credit cooperation the reasons, braking process of revival of cooperative societies in conditions of market reforms are revealed. The measures directed on development of agricultural credit cooperation are shown by taken in last years a management of territory.*

Экономический рост в современной России невозможен без привлечения финансовых ресурсов, инвестиций в производственную сферу и, особенно, в сельское хозяйство. Современное положение большинства хозяйств и предприятий не позволяет использовать собственные средства не только на расширенное, но и на простое воспроизводство. Существующая в стране инфраструктура финансово-кредитных учреждений представлена, в основном, коммерческими банками и ориентирована на хозяйствующие субъекты, имеющие достаточное залоговое обеспечение заемных средств. Кроме того, кредиты банков в силу их дороговизны для большинства средних и мелких сельхоз товаропроизводителей являются недоступными. Поэтому востребованной в настоящее время стала сельская кредитная кооперация. Причем, зачастую сельские кредитные кооперативы не просто кредитуют своих членов, а содействуют объединению экономических интересов, усилиям пайщиков в организации производственного процесса, в реализации продукции и услуг. В этом плане российская кредитная кооперация имеет большой исторический опыт и устойчивые традиции.

Зародившись в 60-е XIX века, сельская кредитная кооперация России прошла несколько этапов в своем развитии и к 1917г. стала внушительной силой как по числу кооперативов и состоявших в них членов (16,5 тысячи кооперативов, с числом членов 10,5 млн. человек), так и по объему кооперативной деятельности. Удовлетворив в значительной мере потребности крестьянских хозяйств в кредитах, кредитная кооперация переходила и к обслуживанию их сбытовых и снабженческих потребностей. Развитию учреждений мелкого кредита в России способствовало содействие со стороны государства. На государственном уровне не только обсуждались проблемы кооперативного кредита и издавались законодательные акты, но и оказывалась материальная помощь учреждениям мелкого кредита. Общая сумма средств, назначенных из правительственных источников на нужды сельскохозяйственной кредитной кооперации, достигла к 1913 г. 163 млн. рублей.

Кубань в начале XX века являлась динамично развивающимся аграрным регионом России. Мощным механизмом экономического развития края являлась сельская кредитная коо-

перация, поэтому опыт деятельности кубанских кооперативов представляет особый интерес. Становление кубанской кредитной кооперации связано с возникновением ссудо-сберегательных товариществ, основной капитал которых формировался главным образом за счет паевых взносов членов кооперативов. Первое такого типа товарищество было создано в станице Тихорецкой в 1894 г., и до 1903 г. в области действовали исключительно ссудо-сберегательные товарищества. После издания в 1895 г. «Положения об учреждениях мелкого кредита», унифицировавшего систему кредита в России, в Кубанской области стали создаваться кредитные товарищества. Основным капитал последних образовывался с помощью ссуд Государственного банка (под 5-6 % годовых), в то время как ссудо-сберегательные товарищества могли обращаться за помощью к банку только при наличии своего собственного капитала.

Кредитные кооперативы Кубани, зародившись значительно позже, чем в европейской части России, быстро перегнали по темпам развития кооперативы страны. Начиная с 1905 г. среднестатистическое кредитное товарищество в области по числу кооперированных членов стояло неизменно выше среднего кооператива по России. В 1909 г. число товариществ на Кубани возросло на 62%, по России - только на 36%. Причиной такого «особенного» развития кредитной кооперации на Кубани, как считал А.Е. Кулыжный, являлся тот факт, что «...личная земельная собственность была естественной и укрепившейся здесь формой землевладения. Процессы раскрепощения от натуральных форм и перехода к денежному хозяйству происходили интенсивнее и быстрее; реформы и экономические новшества прививались лучше, а потому условия для производительного кредита являлись более подходящими».

Наиболее успешное развитие кооперации приходится на первое десятилетие XX века, когда развитие рынка в сельском хозяйстве шло наиболее быстрыми темпами, что служит доказательством рыночной природы кооперативных организаций. К 1914 г. кубанская кредитная кооперация насчитывала всего 255 учреждений (кредитных и ссудо-сберегательных товариществ), объединивших более 200 тыс. человек. Таким образом в кредитную кооперацию было вовлечено 46% общего числа самостоятельных домохозяев края.

С ростом числа членов наблюдался прогресс и в росте средств кооперативов. Балансо-

вые средства всех кредитных кооперативов Кубани за предвоенное десятилетие возросли с 1 млн. 428,5 тыс. (на 1.01.1905 г.) до 28 млн. 106 тыс. руб. (на 1.01. 1915 г.), т.е. более чем в 19,5 раза. Основным капитал кооперативных товариществ был преимущественно заемным, более 68% пассива баланса составляли займы и вклады. По экономической мощи кубанская кредитная кооперация стояла на первом месте среди областей и губерний юго-востока страны. Увеличение оборотных средств товариществ способствовало более эффективному выполнению ими ссудных операций. За период с 1906 г. по 1914 г. в кредитных товариществах ссудные операции увеличились с 57 тыс. руб. до 11975 тыс. руб., т.е. почти в 210 раз, что было связано с быстрым ростом числа товариществ. То же самое наблюдалось и в ссудо-сберегательных товариществах, хотя и в менее значительных темпах, здесь ссудные операции увеличились за тот же период с 1688 тыс. руб. до 9739 тыс. руб. (т.е. в 6 раз).

Наивысший процент, взимаемый по ссудам, составлял 12% годовых, но по мере развития кооперативных товариществ этот процент понижался до 9-10%. Важным показателем конкретной помощи, оказываемой сельским производителям кредитными кооперативами, служит целевое назначение ссуд. Около 80% всех ссуд, выданных кредитно-кооперативными учреждениями своим членам, шло на нужды производственного назначения (аренду земли, покупку скота, земли, сельскохозяйственных орудий, семян, наем рабочей силы и т.п.). Только в течение 1912 г. кредитными и ссудо-сберегательными товариществами было выдано ссуд на сумму около 20 млн.руб., из которых 14 млн. руб. пошло на развитие сельского хозяйства.

К началу 1908 г. расходы на ведение ссудной операции всех кредитных кооперативов Кубани составляли почти 90% всех их балансовых средств, но в последующие годы удельный вес этих расходов, при продолжающемся абсолютном увеличении, несколько сократился, что объяснялось ростом торгово-посреднических операций главным образом по покупке земледельческих машин и орудий. По ведению кредитными кооперативами посреднической деятельности (в частности по закупке товаров) Кубань значительно выделялась среди других областей и губерний России. В 1909 г. посреднические операции велись в 80 товариществах, в 1911 г. - в 93, и в дальнейшем число их увеличивалось. Для ведения закупочных операций кредитные кооперативы обзаводились собствен-

ными сельскохозяйственными складами. Уже в 1908 г. на Кубани имелось при кооперативах 30 складов (с оборотом около 400 тыс. руб.) из 50 существовавших в России.

Развитию всех видов операций кредитных товариществ области способствовало образование в 1912 г. Кубанского центрального союза учреждений мелкого кредита. Кубанский союз по числу объединенных товариществ (93) и по финансовой мощи (баланс составлял 784,2 тыс. руб.) уже на 1 января 1914 г. занимал второе место среди всех союзов России после крупнейшего и старейшего в стране Киевского союза.

В целом кредитная кооперация в дореволюционный период, обеспечивая широкие народные массы доступным и дешевым кредитом, осуществляя посредническую деятельность по снабжению и сбыту, содействуя подъему агрономической культуры области, играла важную роль в повышении доходности хозяйств мелких производителей и уровня развития экономики Кубанской области в целом.

В период возрождения рыночных отношений в экономике России в конце XX века воссоздание финансовых механизмов рынка вышло на первое место. Однако в первые годы проведения рыночных реформ в нашей стране такой важный инструмент финансирования мелких и средних товаропроизводителей, как кредитная кооперация был незаслуженно обойден. Несмотря на принятие в 1995 г. закона «О сельскохозяйственной кооперации», о сколько-нибудь ощутимом развитии сельскохозяйственной кредитной кооперации в Краснодарском крае можно говорить только начиная с конца 1990-х – начала 2000 гг. На начало 2002 г. в крае действовало 6 сельскохозяйственных потребительских кредитных кооперативов, объединявших более 336 членов. Средняя величина паевого капитала составляла 34 215 рублей на кооператив или 205 тыс. руб. по всем кооперативам. Основная часть сельских кредитных кооперативов была сосредоточена на территории тех сельских административных районов, где вели бизнес несколько десятков крестьянских (фермерских) хозяйств, высокотоварных личных подсобных хозяйств, индивидуальных предпринимателей (Крыловской, Тимашевский, Динской, Белореченский районы). В 2001-2002 гг. кредитными кооперативами был выдан 151 займ (в среднем каждый кооператив выдал за этот срок 25 кредитов средним размером 7 400 руб.). Конечно, оценивая деятельность сельской кредитной кооперации края на начальной стадии, можно сказать, что это были пока незначительные показатели в экономике

края. Дальнейшему развитию кредитной кооперации на селе способствовал, находящийся в краевом центре Кубанский аграрный потребительский кооператив взаимного кредитования «Исток-Юг», который является связующим звеном для районных кооперативов и фактически выполняет функции кооператива второго уровня, а также региональное отделение АККОР.

Процесс формирования системы сельской кредитной кооперации в Краснодарском крае сдерживался следующими факторами: низкой обеспеченностью кооперативов собственными ресурсами; отсутствием залоговой базы, что препятствовало получению кредитов; плохой осведомленностью населения о положительной работе кооперативов, недостатком квалифицированных кадров, затрудненным доступом к услугам по обучению; несовершенством законодательных основ деятельности сельскохозяйственных кредитных кооперативов. Кроме того, в нашем крае на начальном этапе развития сельской кооперации отсутствовала активная поддержка ее со стороны региональных властей. Как показывает опыт, успешное создание и развитие сельских кредитных кооперативов происходит в тех регионах, где местная администрация поддерживает кооперативы, т.е. заинтересована в их развитии. Лучший пример в этом отношении - Волгоградская область, где местная власть оказывала законодательную, организационную и финансовую помощь сельским кредитным кооперативам еще на стадии становления; в результате чего уже в 2002 г. в области действовало 40 сельских кредитных кооперативов, объединивших 13 тыс. найщиков и выдавших кредитов на сумму 182 млн. рублей.

Положение с развитием сельской кредитной кооперации в Краснодарском крае не резко, но заметно изменилось в 2006 г. в связи с началом реализации Приоритетного национального проекта «Развитие АПК». В рамках реализации проекта были приняты меры для развития сельскохозяйственной кредитной кооперации:

- развертывание сети информационно-консультационных пунктов на базе территориальных подразделений РСХБ;
- оказание содействия в создании сельских кредитных кооперативов со стороны региональных органов власти, Россельхозбанка, фонда развития сельской кредитной кооперации, союза сельских кредитных кооперативов;
- распространение на членов сельскохозяйственных кредитных кооперативов порядка субсидирования части затрат на уплату % по займам за счет федерального бюджета и бюджетов



субъектов РФ;

- организация обучения специалистов для сельскохозяйственной кредитной кооперации в 2006-2007 гг. силами специалистов РСХБ, ССКК, Фонда развития сельской кредитной кооперации, сельскохозяйственных вузов.

В целях обеспечения кредитов, привлекаемых сельскохозяйственными потребительскими кооперативами, разработаны целевые программы «Развитие сельскохозяйственной потребительской кооперации в Краснодарском крае на 2007–2010 гг.», «Развитие системы сельскохозяйственной кредитной кооперации в Краснодарском крае на 2007-2010 гг.», в которых запланировано формирование региональных фондов гарантии и поддержки сельскохозяйственной потребительской кооперации. Общий бюджет этих программ составляет свыше 100 млн. руб. В рамках реализации программы за 2006 г. всего создано 45 кооперативов, из них 29 кредитных. На 1 декабря 2006 г. кредитными кооперативами выдано своим членам свыше 1 тыс. займов на сумму 273 млн. рублей.

Отдельно следует отметить участие Россельхозбанка в развитии сельской кредитной кооперации в крае. При участии специалистов Краснодарского регионального филиала РСХБ за 2005–2006 гг. в Краснодарском крае был создан 21 сельский кредитный кооператив (19.06.2006). Эти кооперативы получили в банке 9 кредитов на 33 млн.руб., причем не только на кредитование членов, но и на развитие самих кооперативов. В шести кредитных кооперативах

РСХБ стал ассоциированным членом, увеличив их кредитную массу на 127 млн.руб. Помимо этого РСХБ предоставил кубанским кооперативам 18 кредитов на сумму 80 млн.руб. Таким образом, благодаря РСХБ более 400 пайщиков (КФХ) получили займ в 200 млн. рублей.

В целом можно заключить, что в настоящее время сельская кредитная кооперация в крае стала неотъемлемым элементом кредитно-финансовой системы АПК. Наблюдается устойчивая положительная тенденция увеличения численности сельских кредитных кооперативов, а также объемов выданных займов в кооперативах. Кредитные кооперативы края уже являются эффективным механизмом финансовой поддержки сельских товаропроизводителей. Однако данное положение дел – это лишь положительная тенденция. В той же Волгоградской области в настоящее время действует 146 сельских кредитных кооперативов с числом членов 163 тысячи. Чтобы кредитная кооперация на Кубани стала мощным и всеобъемлющим компонентом развития АПК, необходима не только государственная поддержка, но и активное участие сельского населения в этом процессе.

**Т.Н. Сидоренко,**  
*к.и.н., доцент*  
**кафедры гуманитарных**  
**и социально-экономических наук**  
**Краснодарского кооперативного**  
**института (филиала)**  
**Российского университета кооперации**

#### ЛИТЕРАТУРА:

1. Корелин А.П. Сельскохозяйственный кредит в России в конце XIX – начале XX в. М., 1988. С.248.
2. Шемитов К.И. Состояние и развитие учреждений мелкого кредита в Кубанской области. // Кубанские областные ведомости. 1904. 17 января.
3. Государственный архив Краснодарского края (ГАКК). Ф. Р-411. Оп. 2. Д. 344. Л. 2.
4. Кулыжный А.Е. Краткий курс кредитной кооперации. Ч. 1. Очерки по теории кооперативного сельскохозяйственного кредита. М., 1918. С. 31.
5. Балансы кредитных и ссудо-сберегательных товариществ на 1 января 1914 г. // Вестник мелкого кредита. 1914. № 25. С. 1026.
6. Российский государственный военно-исторический архив (РГВИА). Ф. 400. Оп. 25. Д. 4671. Л. 113-115.
7. Сборник статистико-экономических сведений по сельскому хозяйству России и некоторых иностранных государств. СПб., 1912. С. 512-517; Указ. Сборник. Пг., 1916. С. 562 – 563.
8. Отчет о состоянии кредитных, ссудо-сберегательных товариществ и земских касс мелкого кредита по данным на 1 января 1911 г. СПб., 1912. Гл. 2. С. 6-9.
9. Съезд по мелкому кредиту в Кубанской области. // Вестник мелкого кредита. 1914. № 6. С. 219.
10. РГВИА. Ф. 400. Оп. 25. Д. 4671. Л. 59.
11. РГИА. Ф. 582. Оп. 6. Д. 630. Л. 26.
12. Россия. 1913 год. Статистико-документальный справочник. СПб., 1995. С. 193.
13. Аверьянова Е., Стародубова Л. Социальные и функциональные предпосылки формирования системы сельскохозяйственной кредитной кооперации в Краснодарском крае. // www. ru.galckedit.ru.
14. База данных финансово-консультационного предприятия «Финкон». Краснодар, 2003.
15. О ходе реализации приоритетного национального проекта «Развитие АПК» на территории Краснодарского края. <http://www.aris.kuban.ru>. 01.12.2006.
16. Крестьянские ведомости. 21 июня 2007 г.

## ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

# ОСОБЕННОСТИ ПОСТРОЕНИЯ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СТРУКТУРАМИ

*В статье обсуждаются результаты исследования принципов построения и функционирования систем управления экономическими структурами, в частности, вопросы структурной устойчивости, качества и эффективности управления. Исследование опирается на работы известных специалистов в области системного анализа и управления, и проведено методами математического моделирования. Представлена математическая модель и основные результаты исследования.*

*In the article results of research of principles of construction and functioning of control systems by economic structures, in particular, questions of structural stability, quality and management efficiency are discussed. Research leans on works of known experts in the field of the system analysis and management, and is lead by methods of mathematical modeling. The mathematical model and the basic results of research is presented.*

“Числа не управляют миром, но показывают, как управляется мир”.  
И.В. Гете.

В условиях структурной перестройки экономики вопросы создания эффективных систем управления экономическими структурами приобретают первостепенное значение. Особенно остро стоит вопрос о рациональном распределении полномочий между централизованной (вертикальной) и местной (горизонтальной) компонентами управления. Об актуальности этой проблематики свидетельствует тот факт, что она обсуждается не только в среде ученых и специалистов, но и в средствах массовой информации.

Управление как властное, так и хозяйственное в первую очередь характеризуется структурой. Какой бы сложной и разветвленной ни была структура, в ней всегда можно выделить уровни стратегического руководства, тактического руководства и оперативного управления. Рассматриваемая подобным образом структура представляется трехуровневой. Ее примерами являются структура власти РФ, включающая в себя федеральные, региональные и местные органы, а также экономический *top*-, *middle*- и *lower*-менеджмент.

В ряде случаев, более относящихся к экономической сфере, в частности, к малому и среднему бизнесу, тактико-стратегические или оперативно-тактические функции совмещаются на одном уровне. В этих случаях структура управления можно считать двухуровневой.

Другой характеристикой управления является его жесткость. О существовании этого фактора свидетельствует то, что не только качество, но и устойчивость управления обеспечивается некоторым, достаточным для данной структуры, уровнем жесткости.

Вертикально-горизонтальный способ управления, то есть сочетание централизованных и местных управленческих полномочий, характерен для большинства управленческих структур, за исключением, может быть, силовых ведомств. Для оценки его эффективности будем различать два принципа построения управленческих структур. Соответствующие принципам структуры называются ниже дельта- и набла-структурами. У дельта-структур максимальная доля горизонтальных полномочий находится на нижних уровнях управления, а у набла-

структур – на верхних. Так как любая система управления имеет ограниченную мощность, следует считать весь объем приданных ей управленческих полномочий фиксированной величиной. Это означает, что передача какой-то доли полномочий в горизонтальное управление сопровождается изъятием этой доли из вертикального управления и наоборот.

В данной статье авторы намерены обсудить результаты исследования затронутых выше аспектов построения и функционирования систем управления, в частности, вопросы структурной устойчивости, качества и эффективности управления для дельта- и набла-структур. Исследование опирается на работы известных специалистов в области системного анализа и управления [1 - 4] и проведено методами математического моделирования. Авторы выражают надежду на то, что материалы статьи будут полезны специалистам в области управления кооперативным сектором экономики.

**Математическая модель.**

В общем случае система управления имеет  $n$  уровней с номерами  $i = 1, 2, \dots, n$ . Пусть  $i = 1$ . Математическая модель первого уровня системы представляет собой дифференциальное уравнение

$$\frac{dx}{dt} = (1 - c_1)y - kc_1(x - X), \quad (1)$$

где  $x = x(t)$  - продукт системы, например - чистая прибыль, в момент времени  $t$ ,  $y = y(t)$  - команда вертикального управления со стороны второго уровня, задающая скорость производства  $x$ ,  $\tilde{X}$  - целевой уровень  $x$ ,  $k$  - коэффициент жесткости управления,  $\tilde{N}_1$  - коэффициент, задающий вес сигналов вертикальной и горизонтальной компонент управления первого уровня:  $y$  и  $(x - X)$ . Для второго уровня системы, управляемого по вертикали командой третьего уровня  $z = z(t)$ , уравнение аналогично (1)

$$\frac{dy}{dt} = (1 - c_2)z - kc_2(x - X). \quad (2)$$

Для всех последующих уровней, вплоть до  $i = n - 1$  уравнения модели будут также аналогичны (1) и (2). Для последнего уровня  $i = n$  сигнал по вертикали отсутствует

$$\frac{d\varphi}{dt} = -kc_n(x - X), \quad (3)$$

где  $\varphi = \varphi(t)$  - вертикальный сигнал управления уровнем  $n - 1$ . Последовательная

подстановка уравнений в (1) дает следующую математическую модель  $n$  уровневой системы вертикально-горизонтального управления

$$\begin{aligned} \frac{d^n x}{dt^n} + k \left( \sum_{i=1}^{n-1} c_{n-i} \left( \prod_{j=1}^{n-i} (1 - c_j) \right) \right) \left( \frac{d^i x}{dt^i} \right) = \\ = -kc_n \left( \prod_{i=1}^{n-1} (1 - c_i) \right) (x - X), \end{aligned} \quad (4)$$

где структура управления задается ве-

личной  $n$  и вектором  $C_n = \begin{pmatrix} c_1 \\ \dots \\ c_n \end{pmatrix}$ , элемен-

ты которого построены по набла- или дельта-принципу, причем предполагается, что

$$c_1 + c_2 + \dots + c_n = 1. \quad (5)$$

Соотношение (5) вводит в математическую модель ограничение по мощности системы.

В качестве начальных условий и целевого уровня для (4) были приняты:

$$x(0) = 0, \left\{ \frac{d^i x}{dt^i}(0) = 1, i = 1, 2, \dots, n - 1 \right\}, X = 1.$$

**Структурная устойчивость системы управления.**

Результаты исследования, проведенного на характеристическом уравнении (4) для  $n = 1 - 5$ , свидетельствуют о следующем.

Одноуровневые и двухуровневые системы вертикально-горизонтального управления проявляют себя как абсолютно устойчивые. Пятиуровневые системы в рамках принятых допущений являются абсолютно неустойчивыми. Трех- и четырехуровневые системы проявляют себя как условно устойчивые. Для них имеются минимальные значения коэффициента жесткости, превышение которых делает управление устойчивым. Эти значения для дельта-структур с векторами

$$C_2 = \frac{1}{10} \begin{pmatrix} 8 \\ 2 \end{pmatrix}, \quad C_3 = \frac{1}{10} \begin{pmatrix} 5 \\ 3 \\ 2 \end{pmatrix} \quad \text{и}$$

$$\tilde{N}_4 = \frac{1}{10} \begin{pmatrix} 4 \\ 3 \\ 2 \\ 1 \end{pmatrix} \quad (6)$$

и набла-структур с векторами

$$C_2 = \frac{1}{10} \begin{pmatrix} 2 \\ 8 \end{pmatrix}, \quad C_3 = \frac{1}{10} \begin{pmatrix} 2 \\ 3 \\ 5 \end{pmatrix} \quad \text{и}$$

$$\tilde{N}_4 = \frac{1}{10} \begin{pmatrix} 1 \\ 2 \\ 3 \\ 4 \end{pmatrix} \quad (7)$$

представлены на рис.1 (1 – дельта-структуры, 2 – набла-структуры).

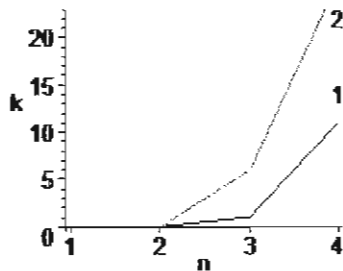


Рисунок 1 - Минимальные коэффициенты жесткости структур управления

Дельта-структуры демонстрируют большую устойчивость и допускают меньшую жесткость управления. При чисто вертикальном управлении (в этом случае в уравнениях (1), (2) следует положить  $c_2 = 1$ ,  $c_1 = 0$ ) потеря устойчивости происходит уже при  $n = 2$ , что также отмечается автором [1,2]. В целом, тенденция к потере устойчивости увеличивается с ростом числа уровней системы управления. В какой-то мере ее можно ослабить структурной оптимизацией. На это указывает область, заключенная между графиками на рис.1, в которой дельта-структуры устойчивы, а набла-структуры – нет.

#### Качество управления.

Качество управления оценивалось постоянной времени функции  $x(t)$ , обозначенной ниже  $T$ . Равенство  $T = 1$  соответствует одноуровневому управлению при  $k = 1$ . Для  $n = 2$  расчет произведен для  $k = 1$ , а для  $n = 3$  и  $n = 4$  были приняты значения  $k = 6$  и  $k = 26$ , обеспечившие устойчивость как дельта-, так и набла-структурам (см. рис.1). Векторы  $C_n$  задавались по (6), (7). Результаты расчета приведены на рис.2 (1 – дельта-структуры, 2 – набла-структуры).

Данные рис.2 свидетельствуют о том, что набла-структуры при  $n < 4$  являются более инертными. Особенно это заметно для  $n = 3$ .

Трехуровневые дельта-структуры управления существенно выигрывают по быстродействию у набла-структур. Кроме того, дельта-структуры при  $n < 4$  менее склонны к колебательному характеру движения к цели. Это иллюстрируется рис.3, на котором показаны графики функции  $x(t)$  для  $n = 3$  (1 – дельта-структура по (6), 2 – набла-структура по (7)).

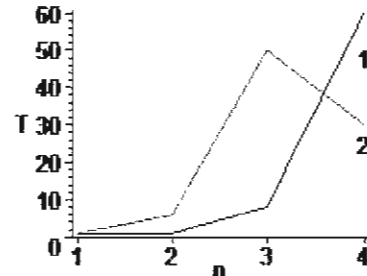


Рисунок 2 - Постоянные времени структур управления

Таким образом, передача управленческих полномочий на нижние уровни не только придает управлению устойчивость, но и повышает его быстродействие. Аналогичная картина наблюдается и для  $n = 2$ , а при  $n = 4$  она качественно меняется. Теперь уже дельта-структуры демонстрируют большую инертность и склонность к колебательному движению, как это показано на рис.4 (1 – дельта-структура по (6), 2 – набла-структура по (7)).

В целом, с ростом числа уровней управления инерционность системы возрастает, что совершенно естественно, так как каждый новый уровень добавляет в систему свою инерционность.

#### Эффективность управления.

Вклад управленческого уровня  $u$  в производство продукта  $x$  (см. уравнения (1), (2)) может быть оценен величиной производной

$$\frac{dx}{dy} \quad (8)$$

Большим ее значениям соответствует больший выход продукта, приходящийся на единицу управленческих усилий уровня. Обратная величина

$$K = \frac{dy}{dx} \quad (9)$$

может служить мерой загрузки уровня управленческой работой. В частности, при выходе продукта никак не связан с управлением уровня и его следует признать излишним. Разумеется, все это относится к любо-

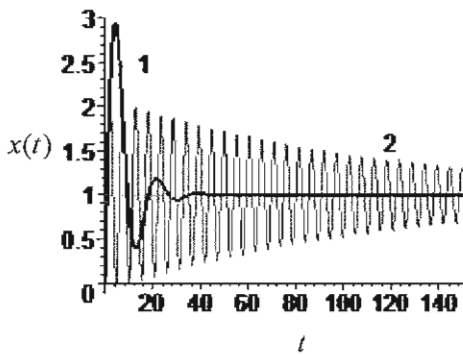


Рисунок 3 - Движение трехуровневых структур

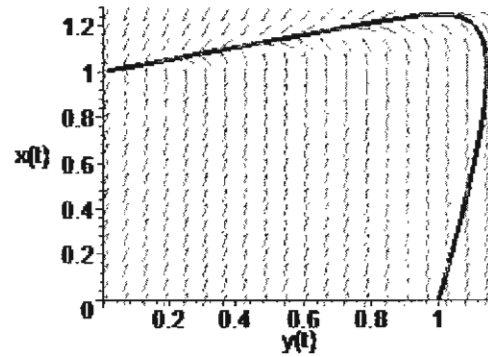


Рисунок 5 - Неэффективное управление

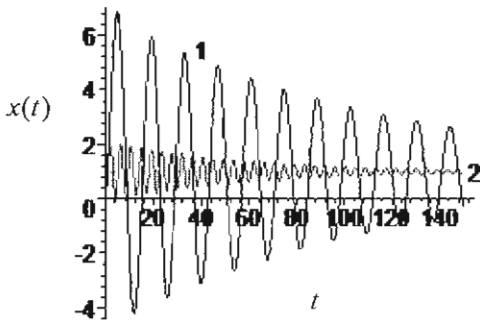


Рисунок 4 - Движение четырехуровневых структур

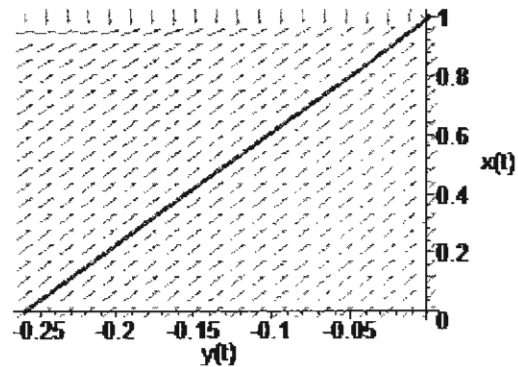


Рисунок 6 - Эффективное управление

му уровню управленческой структуры, а не только к уровню . Ниже на примере двухуровневой системы приводятся примеры эффективного и неэффективного управления. На рис.5 представлен фазовый портрет движения абстра-структуры из точки (0, 1) в точку (1, 0). Уравнение движения системы дано (5), а коэффициент жесткости равен 1.

На начальном отрезке траектории эффективность управления по (8) весьма высока, о чем свидетельствует крутая фазовая траектория. Затем, после прохождения максимального значения, эффективность управления резко падает. Она становится даже отрицательной, что можно истолковать, как управленческую работу по «исправлению предыдущих ошибок». Естественно, что загрузка управленческого уровня весьма неравномерна, в связи с чем, управление не может считаться эффективным. Другой пример, относящийся к управлению, осуществляемому той же структурой при, представлен на рис. 6.

Здесь производные по (8) и (9) положительны и практически постоянны, что свидетельствует о равномерном и качественном управлении движением продукта к целевому уровню. Такое управление следует признать весьма эффективным.

*С.И. Курилин,  
заведующий кафедрой  
общих гуманитарных  
и естественнонаучных дисциплин,  
д.т.н.,  
Смоленского филиала  
Российского университета кооперации  
В.Н. Денисов,  
заведующий кафедрой  
высшей математики, к.т.н.,  
Е.Г. Ахмедова,  
студентка кафедры прикладной  
информатики и управления,  
Смоленского филиала Московского  
энергетического института (ТУ)*

ЛИТЕРАТУРА:

1. Арнольд В.И., Теория катастроф – М.: Наука, 1990, 128 с.
2. Арнольд В.И., Обыкновенные дифференциальные уравнения – М.: Наука, 1971, 240 с.
3. Понтрягин Л.С., Дифференциальные уравнения и их приложения – М.: Наука, гл. ред. физ.-мат. лит., 1988 – 280 с.
4. Дафт Р., Менеджмент. 6-е изд./ Пер. с англ.– СПб.: Питер, 2006. – 864 с.

# ЗНАЧЕНИЕ ВЫСОКОПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫХ КОМАНД В УПРАВЛЕНИИ

*Межличностные отношения сотрудников постоянно оказывают влияние на производительность труда. Вопросы командной работы; этапов реализации внедрения команды; процессов происходящих в команде; результативность деятельности персонала по достижению целей - эти и другие направления в деятельности руководителя остаются приоритетными.*

*Interpersonal relations of employees constantly influence on labour productivity. Questions of team work; stages of realization of introduction of a team; processes taking place in a team; productivity of activity of the personnel on achievement of the purposes - these and other directions in activity of the head remain priority.*

В современных условиях степень самостоятельности и ответственности организаций значительно возрастает. Основная часть решений, касающихся производства, сбыта продукции, установления контактов с поставщиками и клиентами переходит в компетенцию организаций.

Кроме того, появляются такие новые факторы, как интернационализация экономики, множество конкурентов во всех сферах деятельности, изменение правил функционирования организаций. Сама организация несет ответственность за создание ресурсов, обеспечивающих возможность ее развития и удовлетворения запросов коллективов и отдельных личностей.

За последние годы предприятия и организации изменились. Сегодня уже никого не интересует иерархия: нужны работающие под собственную ответственность сотрудники, которые в самостоятельных командах демонстрируют высочайшие показатели. Пригодность к работе в высокопроизводительной команде и сама эта работа высоко ценятся у начальников отделов по работе с персоналом и работодателями: тот, кто ищет новых сотрудников, разумеется, вначале спрашивает о деловых качествах кандидата; но уже следующий вопрос - о способности работать в команде. Ищущий место надеется, конечно, на интересную и хорошо оплачиваемую работу. Но для большинства также важно стать членом успешной команды.

Межличностные отношения сотрудников постоянно оказывают влияние на производительности труда. Вопросы командной работы; этапов реализации внедрения команды; процессов происходящих в команде; результативность деятельности персонала по достижению целей - эти и другие направления в деятельности руководителя остаются приоритетными.

Актуальность рассмотрения данных вопросов заключается в том, что на современном этапе очень важно показать умение руководителя формировать команды и уметь проследить их развитие. Необходимостью в системе управления руководителями высшего и среднего звена являются знания и навыки по составлению и развитию команды.

Основная задача руководителя - привлечь в команду сотрудников и продуктивно разрешать конфликты. Уметь анализировать ситуации, которые способствуют успешной работе команды и при определять каких условиях она может достичь высоких результатов.

При таком подходе формируется миссия осуществляемая предприятием, которая определяет целесообразность самого возникновения или существования организации на рынке, то, что ее делает уникальной.

Проведение диагностики умения работать в команде является одним из самых важных моментов на этапе стратегического управления предприятием.

В условиях новых рыночных механизмов процессы формирования команды, выбор

«правильного руководителя» - определяют успех рентабельности предприятия, фирмы.

Команды представляют собой группы людей, занятых совместной активной работой для выполнения цели, за которую они несут коллективную ответственность.

Главной задачей любой организации является превращение формальных групп, в истинные высокопроизводительные команды в любой из областей народного хозяйства в том числе в сфере туризма..

Существуют различные типы команд:

- команды, дающие рекомендации; команды, начинающие какое-либо дело;
- команды, делающие некие вещи или производящие какие-либо предметы.

Командная работа имеет место тогда, когда все члены группы совместно работают над тем, чтобы максимально использовать свои компетенции (навыки) для достижения цели.

Компетенция - это основная характеристика личности, обладатель которой способен добиться высоких результатов в работе.

Чтобы создать высокопроизводительную команду необходимо: довести до сведения людей нормативы высокой производительности; задать тон на первой же встрече команды и ощущение безотлагательной необходимости; убедиться, что члены команды обладают необходимыми навыками; установить четкие правила для поведения в команде; подавать пример своим поведением. А так же - найдите способ обеспечить ранний успех; непрерывно делитесь актуальной информацией; вознаграждать высокую производительность.

Высокопроизводительные команды обладают определенными характеристиками, позволяющими им добиться успеха в командной работе и преимущества в производительности труда.

Во-первых, у высокопроизводительных команд есть четкие базовые ценности, которыми они руководствуются в своих установках и поведении, преследуя поставленные цели. Во-вторых, у высокопроизводительных команд общее чувство цели превращается в специфические задачи по выполнению работы. В-третьих, члены высокопроизводительных команд обладают надлежащей совокупностью навыков, включая технические, навыки решения проблемы и принятия решения, а также навыки межличностного общения. Наконец, высокопроизводительная команда обладает креативностью.

Для высокопроизводительной команды характерны различные методы ее формирования:

1 Метод ухода от формальности формирования команды. Этот метод - обеспечивает интенсивность и концентрацию усилий всех ее членов, направленные на изучение успехов в деятельности группы.

2 Метод постоянного совершенствования группы, который подразумевает, что менеджер, лидер группы или ее члены сами берут на себя ответственность за непрерывность процесса формирования команды.

3 Метод приобретения опыта совместной командной работы. Его можно применять либо индивидуально, либо в сочетании с другими подходами. При этом методе членов команд помещают в разнообразные ситуации, справиться с которыми можно только с помощью командной, но не индивидуальной, работы.

В любом случае, применение того или иного метода обеспечит результативность командной работы.

Учитывая сложную природу групповой динамики, следует признать, что в определенном смысле формирование команды никогда не заканчивается. Всегда происходит что-то, что порождает потребность в том, чтобы лидер постоянно делал все возможное для совершенствования процессов, происходящих в команде.

Особые затруднения возникают в тех случаях, когда члены группы или команды впервые собираются вместе или когда в уже существующую команду вливают новые люди.

Следует отметить, что группа - это еще не команда.

Уже многие убедились на своем опыте, что работа в группе может быть мучительной и малопродуктивной. Напряженная работа и недостаточный успех нередко ведут к тому, что группа распадается еще до того, как использованы все шансы для развития производительной команды.

Если руководство желает добиться положительных результатов и совершает путь от группы к сплоченной команде необходимо:

- иметь только один общий интерес и одну ясную цель - «выжить» и добиться успеха;
- нет места конкуренции внутри группы;
- общение должно быть ориентировано на цель и целесообразность;
- доверие и лояльность к группе должны быть идентичны лояльности к самому себе.

Итак, на пути от группы к высокопроизводительной команде, прежде всего, важно ориентированное на цель сотрудничество, с обязательными организационными договоренностями; создание в команде доверия и лояльности. Но всего этого еще недостаточно, чтобы добиться максимальных результатов. Необходимо установить различия между группой и командой (таблица 1) [1].

Это важнейшие предпосылки для достижения командой успеха. Но для благополучия или неблагополучия команды решающее значение, в конечном счете, имеет потенциал знаний и умений, которые привносят в команду ее члены, чтобы выбраться из кризисной ситуации, и который базируется на: организации, квалификации и кооперации всех членов команды [1].

Для эффективной работы команды с высокой производительностью труда действует тот же принцип, что и при руководстве предприятием и сотрудниками: чего нельзя измерить, тем невозможно руководить.

Цели высокопроизводительной команды должны быть конкретны, определены количественно и во времени.

В начале работы команды цель определена еще расплывчато и формулируется как заказ или задание. Четко сформулированная директором или менеджером подразделения цель с самого начала предотвратит дезориентированность и изнуряющий поиск основного направления работы команды. Согласованные цели, с одной стороны, гарантируют команде чувство успеха, а с другой - позволяют

осуществлять контроллинг мероприятий и «расстановку вех» на пути к цели.

В первую очередь для руководителя команды, осуществляющего функции коучера, контроллинг означает анализ уровня реализации целей и намеченных мероприятий, а при трудностях - поддержку поиска решения, интеллектуальную и моральную помощь, а также налаживание связи с другими командами [2].

Решающее значение для формулирования целей в команде имеет их согласованность, поэтому также рекомендуется письменно документировать согласованные цели.

Цели можно ставить разные, например:

- цель экономического предприятия - получение прибыли;
- достижение конкурентных преимуществ;
- выпуск агрессивной рекламы и др.

Эти цели, касающиеся всей организации, в большинстве случаев формулируются как стратегия и годовой план любого предприятия.

Наряду с количественными, важны также и качественные цели: безупречный продукт, дружелюбно обслуживание клиентов, качественная помощь посетителям, удовлетворенность клиентов.

Такие цели можно группировать и различать:

- «цели - вклад в общее дело» - цели, которые вносят свой вклад в достижение целей всего предприятия или отдела;
- «цели-задачи» - цели, вытекающие из конкретного тематического заказа или поручения;

**Таблица 1 - Различия между группой и командой**

Признаки	Группа	Высокопроизводительная команда
Интересы	Большинство преследует собственные интересы	Все делают общее дело
Цели	Все преследуют разные цели	Все преследуют одну цель
Приоритетность	Принадлежность к группе имеет второстепенное значение	Принадлежность к группе - основной приоритет
Организация	Рыхлая и необязательная	Жесткая и обязательная
Мотивация	Идет извне (надо)	Исходит изнутри (хочется)
Конкуренция	Отдельные члены группы конкурируют друг с другом	Направлена вовне
Общение	Частично открытое, частично формальное	Открытый обмен информацией и обратная связь
Доверие	Мало доверия друг к другу и к группе	Отношения основаны на доверии



- «количественные цели» - измеримые величины - это экономические показатели; показатели производства и продаж и т.д.;

- «качественные цели» - цели, которые в любом случае должны быть определены и количественно, но которые не всегда можно однозначно измерить: цели повышения квалификации сотрудников и улучшения организации, креативные цели, разработка концепции и т.д.

Следует отметить, что в деятельности организации должно быть четко определено количество целей и их разноплановость.

Доказано, что требующий усилий и одновременно взвешенный каталог целей охватывает пять - семь целей. Вариации вытекают из ситуации и заказа.

Следует отметить, что на предприятии, деятельность которого направлена на получение прибыли, цели определяются преимущественно по четырем сферам:

- рынком и сбытом;
- планом и выполнением;
- производством и услугами;
- персоналом и организацией.

Если команда должна, например, разработать стратегию маркетинга для нового продукта, цели находятся в сфере «Рынок и сбыт». Если с этим заказом связано одновременно планирование продаж, цели выводятся также из сферы «План и его выполнение».

Необходимо соотносить свои цели с различными областями. Это займет немного времени, но зато даст видение более сложных взаимосвязей работы и работы всего предприятия.

После выбора цели происходит составление плана мероприятий предприятия по срокам выполнения и вехам на пути к их достижению.

Достижение цели - это всегда результат разнообразных мероприятий. Для этого необходимо планировать свои отдельные мероприятия. Таким образом, у руководителя появится возможность определить необходимые мероприятия для каждой отдельной цели, и отдельной команды или отделения, группы.

Часто запланированные мероприятия бывают такими конкретными, и так четко ограниченными в сроках и определены количественно, что могут считаться подцелями. Поэтому рекомендуем избегать бесплодных дебатов о соотношении целей и мероприятий и «разделении целей на основные, высшие и частичные». Этот научный спор ни к чему не ведет. Главное, чтобы система-

тический и привязанный к срокам выбор конкретных действий привел к цели.

Для того, что бы добиться результативности команды необходимо проанализировать действия и оценку управления руководителем команды. Для этого важно проследить действия руководителя во время работы команды и достижения поставленных целей. Результативность команды определяется не только финансово-экономическими показателями, но и умением руководителя скоординировать усилия всего персонала.

С чего же начинается работа команды? Когда команда еще стоит в самом начале пути, нужен руководитель или коучер, чтобы активно заниматься тренингом персонала. При этом, прежде всего имеются в виду следующие вопросы:

- активизация обучаемости;
- организация учебных процессов;
- улучшение кооперации в команде;
- вскрытие конфликтов или конфликтных потенциалов и их продуктивное использование для дальнейшего развития команды.

На этапе формирования команды учитываются базовые способности участников, далее, рассматриваются специфические. В течении этого периода, требования успевают измениться, поэтому руководителю важно выяснить: потребности в обучении отдельных членов команды; какие стили и методы обучения благоприятны для команды. Вначале надо проверить, кто в команде еще должен повысить профессиональные знания и навыки до необходимого в данный момент уровня, а кому надо специализировать или повысить квалификацию.

Для этого, необходимо разделить всю деятельность команды на поэтапные шаги.

Первый шаг, что необходимо команде?

Второй шаг, на каком мы уровне - здесь руководитель команды сравнивает самооценку членов команды и их оценку другими, чтобы определить урон, квалификации и потребность в ее повышении.

Этот шаг чрезвычайно деликатен. Члены команды должны, открыто проводить беседы друг с другом о том, в чем они видят свои и чужие сильные и слабые стороны.

Третий шаг: что надо делать? Если второй шаг, по мнению всех членов команды, прошел удачно, можно переходить к планированию мероприятий:

- для квалифицированных членов команды с потребностью в более глубокой спе-

специализации надо подыскать возможности повышения квалификации вне команды;

- члены команды, которым не надо повышать квалификацию, берут на себя обучение коллег, чтобы вывести всю команду на необходимый уровень квалификации;

- кто еще не отвечает требованиям, должен повышать свою квалификацию. Здесь необходимы личное руководство (англ. learning by doing обучение на практике) и самостоятельное изучение предмета. К ним можно добавить учебные мероприятия вне команды [1];

Активное повышение их квалификации требует больших затрат и длительного времени. Если это невозможно, рекомендуется заменить данных членов команды.

Данный шаг важен для всех структурных подразделений любого предприятия и вновь создаваемых групп.

Четвертый шаг, проведение учебных мероприятий внутри команды: тесты, тренинги др. Чтобы суметь полностью использовать учебный потенциал команды, полезно, чтобы каждый знал свой стиль усвоения нового.

По модели Д.А. Кольба, различаются четыре стиля, причем они попарно противостоят друг другу:

- практическое усвоение  $\longleftrightarrow$  абстрактное усвоение;

- рефлектирующее (обдумывающее) усвоение  $\longleftrightarrow$  экспериментальное усвоение.

В соответствии с этим первые лучше учатся в процессе практической деятельности и на конкретном показе, вторые, наоборот, предпочитают изучать модели и теории. А третьи наилучших результатов достигают путем наблюдения за работой других и ее обдумыванием. Четвертая группа эффективнее всего учится методом проб и ошибок, т.е. опытным путем. Границы могут быть размыты: если особенно выражен один стиль, но это не означает, что нельзя использовать и другие стили обучения.

Как реализовать полученные результаты? Каждый член команды проводит собственную оценку и представляет ее другим членам команды, последняя, может от этого получить непосредственную выгоду. Для этого необходимо:

1 Представить распределение стилей обучения в команде графически. Благодаря этому можно увидеть, однородна ли команда. Однородные команды быстро находят общий путь переработки информации и усвоения знаний. В команде, состоящей из «теоретиков», например, члены команды будут пользоваться научной литературой и распределять между собой, кому что читать. Команда «практиков», наоборот, предпочтет практическое обучение.

2 На основании составленного учебного плана организовать работу так, чтобы как можно более индивидуально учитывать представленные в команде стили обучения.

3 Расположить весь учебный процесс в рамках развития команды в виде спирали, отражающей деятельность предприятия:

1) В процессе работы накапливается опыт персонала.

2) Накопленный опыт систематизируется и обдумывается.

3) Результаты обобщаются во всеобъемлющую модель.

4) Эта модель апробируется на практике.

5) Результаты апробирования возвращаются в практику и изменяют ее.

В результате внедрения данной системы активизации обучаемости персонала можно повысить качество обслуживания клиентов, за счет распределения обязанностей в зависимости от квалификации и специализации персонала его знаний, умений и навыков.

Налицо нужный синергетический потенциал для возникновения успешной команды на предприятии. Производительность отдельных членов команды не просто складывается; благодаря синергетическим процессам она возрастает в геометрической прогрессии. В силу этого становятся возможными максимальные результаты для достижения экономической эффективности и производительности труда.

**Н.Ю. Веселова,**  
к.п.н., доцент

**Краснодарский кооперативный институт (филиал)  
Российского университета кооперации**

#### ЛИТЕРАТУРА:

1. Крюгер В. Руководство командой. 2-е - изд. - М.: Издательство «Омега - Л», 2006. - 120 с.
2. Цилькс Х. Типичные ошибки менеджеров. - М.: Издательство «Омега - Л», 2006. - 145 с.

# СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ТОВАРНОЙ ПОЛИТИКИ В КООПЕРАТИВНОЙ ТОРГОВЛЕ

*Исследуются проблемы совершенствования товарной политики потребительского общества. Предлагается определенная последовательность и принципы формирования товарной политики с одновременной разработкой прогнозов товарооборота. Объясняется необходимость анализа развития товарооборота за предшествующий прогнозируемому периоду, а также выявление основных тенденций и направлений изменений его объема и структуры. Обосновывается, что каждое решение по товарной политике должно приниматься с учетом общей коммерческой стратегии на розничном рынке.*

*Problems of perfection of a commodity politics of a consumer society are investigated. The certain sequence and principles of formation of a commodity politics with simultaneous development of forecasts of commodity circulation is offered. Necessity of the analysis of development of commodity circulation for previous predicted the period, and also revealing of the basic tendencies and directions of changes of its volume and structure is explained. It is proved that each decision on a commodity politics should be accepted in view of the general commercial strategy in the retail market.*

Улучшение планирования товарной политики в кооперативной торговле приобретает особенно важное значение для установления правильных соотношений между платежеспособным спросом и товарным предложением по структуре и более полного удовлетворения потребностей населения в товарах.

Необходимо отметить, что проведение прогнозных расчетов структуры товарооборота и спроса населения, обслуживаемого одной из торговых систем, базируется на информации, которая существенно отличается от информации, используемой в прогнозах спроса всего населения (по стране, республике или области в целом).

Это обстоятельство, а также специфика сельского спроса обуславливают некоторые отличия методологических подходов к прогнозированию спроса населения, обслуживаемого потребительской кооперацией. Они заключаются в необходимости учета в прогнозных расчетах миграции сельского населения, условий формирования его доходов, изменений в соотношении товарного и нетоварного потребления продуктов питания, а также в некоторых особенностях обработки информации и построения моделей спроса и

структуры товарооборота, исходя из характера действия формирующих их факторов.

При прогнозировании структуры товарооборота и платежеспособного спроса населения, обслуживаемого кооперативной торговлей, должно быть учтено следующее:

- потребительская кооперация, являясь основной торгующей организацией на селе, осуществляет также торговлю в небольших городах и поселках городского типа. При этом доля городских покупателей в общей численности обслуживаемого населения неуклонно повышается;

- товароборот кооперативной торговли не охватывает всего сельского рынка товаров народного потребления, хотя и занимает в нем преобладающее место;

- в розничном товарообороте кооперативных организации не полностью отражаются объем и структура потребления товаров и продуктов обслуживаемым населением. Значительную часть потребностей в продуктах питания население удовлетворяет за счет натуральных поступлений из личного подсобного хозяйства.

С другой стороны, некоторая часть товаров приобретает помимо кооперативной

торговой сети и у конкурентов. Все эти миграционные процессы определенным образом должны быть учтены.

Следовательно, показатели статистической отчетности потребительской кооперации о продаже товаров в прогнозных расчетах должны дополняться информацией из других источников для характеристики объема и структуры потребления и спроса обслуживаемого населения.

Последовательность и принципы формирования товарной политики потребительской кооперации при разработке прогнозов методами экономико-математического моделирования характеризуются следующей схемой:

- проведение анализа развития товарооборота за предшествующий прогнозируемому период, выявление основных тенденций и направления изменений его объема и структуры, установление причин (факторов) обусловивших эти изменения;

- количественное измерение степени влияния различных факторов на объем и структуру реализации;

- отбор важнейших формирующих факторов и построение динамических многофакторных моделей товарооборота. Требование отбора важнейших факторов является весьма существенной методологической посылкой, учитывая сложность количественного измерения влияния большого числа факторов и недостаток информации для этой цели, а также недостаточную еще разработанность в ряде случаев самих методов измерения;

- оценка и выбор моделей по отдельным товарам;

- расчеты структуры товарооборота на перспективу по отобранным моделям;

- экономический анализ и логическая оценка результатов расчетов.

Объем и структура товарооборота складываются, как известно, под воздействием многих факторов: социально-экономических, природно-климатических, национально-бытовых, исторических и других.

Проведенный анализ развития розничного товарооборота потребительской кооперации и экспериментальные расчеты показали, что разработка прогноза требует учета таких основных факторов, как численность и состав населения, обслуживаемого потребительской кооперацией; размер покупательных фондов на душу обслуживаемого населения; уровень нетоварного потребления и цен на товары.

Демографические факторы, т.е. численность населения и его состав, влияют на структуру спроса как непосредственно, так и через доходы. Изменение в составе населения доли отдельных социальных групп (рабочих, служащих) с различным уровнем доходов и разными потребительскими привычками вызывает изменения в структуре спроса на продовольственные и непродовольственные товары и внутри этих товарных групп.

Из названных выше факторов важнейшим является размер денежных расходов населения на приобретение товаров. Этот показатель характеризует объем денежных доходов населения за вычетом его нетоварных расходов и сбережений, т.е. представляет собой покупательные фонды населения, обслуживаемого потребительской кооперацией.

Использование показателя товарных денежных расходов представляется более правомерным, чем всей суммы денежных доходов или показателя совокупных доходов населения, поскольку это позволяет элиминировать влияние на спрос изменений в соотношении товарных и нетоварных расходов. Что касается натуральных поступлений, оцениваемых по государственным розничным ценам и включаемых в совокупный денежный доход, то влияние этого фактора учитывается отдельно.

Значение доходов как определяющего фактора в изменении структуры спроса обусловлено довольно четко выраженной зависимостью между снижением или повышением уровня доходов и картиной изменения спроса на отдельные товары, в то время как действие других факторов в условиях быстрого увеличения доходов проявляется более медленно и гораздо слабее.

Покупательные фонды населения, обслуживаемого кооперацией, как и его численность, должны определяться по единой методике за все годы базисного ряда и на прогнозируемый период на основе указаний и рекомендаций, утвержденных Центросоюзом для различных звеньев потребительской кооперации областных и республиканских потребсоюзов. Для контроля могут производиться также расчеты покупательных фондов обслуживаемого населения методом экстраполяции, исходя из темпов роста денежных доходов и расходов всего населения области (края) или республики.

Несмотря на быстрый рост покупок продовольственных товаров и обусловлен-

ное им повышение доли товарного потребления в общем объеме потребления продуктов питания сельским населением, значительная часть потребностей в продуктах питания, как уже отмечалось, удовлетворяется сельским населением за счет натуральных поступлений от собственных подсобных хозяйств, из колхозов и других источников.

Изменение соотношения товарного и нетоварного потребления оказывает существенное влияние на уровень и структуру розничного товарооборота потребительской кооперации, на темпы его роста.

Увеличение поступлений продуктов из натуральных источников относительно сокращает потребность населения в продовольственных товарах, приобретаемых в торговле, и, наоборот, уменьшение потребления за счет натуральных поступлений ведет к повышению спроса на товары и, при соответствующем предложении, увеличению их реализации в кооперативной торговле.

В прогнозных расчетах структуры товарооборота и спроса населения, обслуживаемого потребительской кооперацией, определенным образом должны учитываться также покупки товаров сельским населением у конкурентов. Эти покупки обусловлены существующим тяготением села к городу, расположением административных центров многих сельских районов в поселках городского типа, поездками сельских жителей на городские рынки для реализации излишков сельскохозяйственных продуктов, увеличением числа сельских жителей, работающих в городах, более широким ассортиментом товаров в городской торговой сети и некоторыми другими причинами.

В связи с этим представляется недостаточно обоснованным в прогнозных расчетах спроса и реализации базироваться только на коэффициентах эластичности продажи отдельных товаров от общего объема товарооборота потребительской кооперации. Приобретение товаров в других торговых системах оказывает существенное влияние как на общий объем товарооборота кооперативной торговли, так и на размеры реализации отдельных товаров, т.е. на структуру товарооборота.

Влияние этого фактора в расчетах ожидаемой структуры розничного товарооборота потребительской кооперации в определенной мере, хотя и недостаточно полно, мо-

жет учитываться посредством введения в модели спроса (товарооборота) показателя покупательных фондов, характеризующего общие размеры приобретения товаров обслуживаемым населением в государственной и кооперативной торговле.

Более точным является определение размеров приобретения отдельных товаров обслуживаемым населением в государственной и кооперативной торговле по данным бюджетов семей колхозников и семей рабочих и служащих по учитываемой в бюджетах номенклатуре товаров с выходом на общую сумму покупок (покупательных фондов), а также специальных выборочных обследований сельских семей, позволяющих установить величину и структуру покупок в городских магазинах.

Для количественного измерения влияния различных факторов на величину спроса (реализации) предлагается использовать метод множественной регрессии, где спрос является функцией нескольких переменных (факторов).

Важным моментом экономико-математического моделирования является установление математической формы связи между товарооборотом (спросом) и формирующими его факторами, которая может быть выражена уравнением прямой, параболы или гиперболы, уравнениями показательной или степенной функции и др.

Исходя из опыта прогнозных расчетов, проведенных в ЦНИЛС, а также с учетом того положения, что нелинейные зависимости с помощью математических преобразований могут быть воспроизведены зависимостями линейными, для построения прогноза целесообразно использовать линейное уравнение множественной регрессии вида:

$$Y = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2 + \dots + a_nx_n$$

где  $Y$  - показатель реализации (спроса);  $a_0, a_1 \dots a_n$  - параметры уравнения;

$x_1, x_2 \dots x_n$  - показатель формирующих факторов.

В отдельных случаях, при нелинейном характере зависимости между товарооборотом и формирующими его факторами, могут применяться и другие уравнения, в частности степенное, которое приводится к линейному виду путем логарифмирования исходных данных.

В качестве информационной базы для построения прогноза методами экономико-

математического моделирования предусматривается использование значений функции (товарооборота) и аргументов (факторов) за временной период продолжительностью не менее 10 лет. Выбор длины временного интервала сделан исходя из критерия минимального отношения среднеквадратических отклонений фактических значений товарооборота от теоретических (расчетных) к числу лет, включенных в интервал.

В предлагаемой методике используется поэтапный принцип счета, при котором значения реализации по укрупненным товарным группам служат базой для проведения расчетов по отдельным товарам.

Для построения прогноза рекомендуется также метод «ступенчатой» экстраполяции, т. е. построение динамических рядов, включающих рассчитанные на перспективу показатели в качестве базисных. Этот метод обеспечивает постепенный подход к перспективе с замсой значений лет, удаленных от прогнозируемого периода, на более близкие и характерные для развития спроса (товарооборота) в будущем, что способствует более полному отражению в прогнозе изменений реализации, возникающих под влиянием развития прежних и выявления новых причинных факторов.

Отбор факторов для построения товарного прогноза реализации должен осуществляться дифференцированно, с учетом специфики спроса на тот или иной товар. При этом вначале производится экономический анализ, с помощью которого выявляются основные факторы, под воздействием которых происходят изменения в продаже данного товара, а затем на основе расчетов коэффициентов корреляции отбираются наиболее сильно влияющие факторы.

Следует отметить, что алгоритмы решения прогнозных задач подобного рода при наличии общих основных положений могут иметь некоторые особенности. Предлагаемая нами последовательность решения уравнений в общем виде может быть представлена следующим образом:

- нахождение общих (функциональных) коэффициентов корреляции, характеризующих тесноту связи между аргументом (фактором) и функцией;

- определение межфакторных коэффициентов корреляции, характеризующих тесноту связи между факторами, в целях отбо-

ра факторов, наиболее сильно влияющих на функцию, и последующего нахождения параметров уравнения;

- исчисление частных коэффициентов корреляции для определения степени влияния факторов в «чистом виде». Частные коэффициенты

рассчитываются в тех случаях, когда между двумя «сильно действующими» факторами существует тесная связь;

- исчисление параметров уравнений с использованием найденных значений общих, межфакторных и частных коэффициентов корреляции;

- определение теоретических значений функции путем решения уравнений с использованием рассчитанных параметров и значений факторных признаков.

Для отбора моделей, в наибольшей степени аппроксимирующих эмпирические значения исследуемой функции, рассчитываются теоретические значения функции (реализации) по каждому товару за все годы временного ряда, определяются средние и среднеквадратические отклонения (от фактических значений продажи). Оценка моделей производится также по коэффициентам множественной регрессии и другим показателям.

Найденные по фактическим (базисным) данным параметры уравнений множественной регрессии закладываются в отобранные модели при планируемых (проектируемых) значениях факторов, что позволяет определить возможные размеры спроса (реализации) на каждый год прогнозируемого периода.

Полученный с помощью экономико-математических моделей прогноз структуры товарооборота подвергается тщательному экономическому анализу.

В условиях ограниченности ресурсов по отдельным товарам происходит частичное перемещение неудовлетворенного спроса с относительно дефицитных товаров на товары, имеющиеся в достаточном количестве. Это обстоятельство должно быть учтено при оценке прогноза возможной реализации.

Результаты прогноза целесообразно представлять в виде рассчитанных по моделям значений спроса в определенном интервале (от и до) и принятых в прогнозируемом периоде с учетом оценки товарного предложения значений продажи товаров.

Коммерческая деятельность в области планирования ассортимента должна строить-

ся на принципах комплексного подхода и предполагает разработку системы мер и принципиальных подходов стратегического характера, направленных на формирование конкурентоспособной ассортиментной модели, обеспечивающей устойчивые позиции предприятия на рынке.

Задачи ассортиментной политики решаются на стратегическом уровне, т.е. каждое решение, имеющее отношение к данному вопросу, должно приниматься с учетом общей коммерческой стратегии на розничном рынке. Такой подход обеспечивает достижение конечных целей предприятия, связывает воедино составляющие коммерческой стратегии и позволяет наиболее эффективно распоряжаться имеющимися ресурсами.

Хорошо продуманная ассортиментная политика предприятия розничной торговли является своего рода гарантом не только построения оптимальной ассортиментной модели магазина, но и сохранения позиций на рынке, влияет на формирование имиджа предприятия.

Модель, в данном случае рассматривается как средство количественного и качественного описания оптимального ассортиментного набора товаров для конкретного предприятия розничной торговли, характеризующегося высокой степенью адаптивности к факторам макро- и микросреды его деятельности. Это подвижная ассортиментная структура (набор товаров), способная гибко реагировать на изменения среды деятельности предприятия, обеспечивать его прибыльность и необходимый запас конкурентной прочности.

Маркетинговые подходы требуют включения в модель основных атрибутов оптимального ассортиментного набора, составленного из суммы отдельных ассортиментных единиц, каждая из которых обладает совокупностью конкурентоспособных характеристик.

Современная товарная политика предприятий требует включения в ассортиментную модель товаров, находящихся на разных стадиях жизненного цикла в определенном соотношении. Такой подход позволяет гарантировать предприятию относительно устойчивые объемы продаж и стабильное положение на рынке.

В ходе реализации товарной политики следует особо отметить необходимость использования стратегического подхода к вопросу формирования ассортимента товаров в розничной торговле, что обеспечивается разработкой и реализацией активной ассортиментной политики предприятиями розничной торговли. Эффективность принятия принципиальных решений относительно ассортимента, включая проведение комплексного исследования товарных рынков, введения новых или модифицированных и выведения из ассортимента нерентабельных товаров, выделения финансовых средств на разработку стратегии реализации товаров во многом определяется уровнем организации функциональных взаимосвязей между руководителями и специалистами коммерческого отдела и ведущими службами и отделами предприятия торговли. Особенно важным является взаимодействие между коммерческим и планово-финансовым отделами потребительских обществ, работа которых по кардинальным вопросам ассортиментной политики должна быть скоординирована и принципиально вписываться в стратегию деятельности предприятия торговли на розничном рынке.

**В.Т. Халдеев,**  
*к.э.н., доцент,*  
*заведующий кафедрой экономики*  
*и бухгалтерского учета*  
*Смоленского филиала*  
*Российского университета кооперации*

# СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ИНВЕСТИЦИОННУЮ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

*Социальная политика в современных условиях является неотъемлемой частью стратегии устойчивого развития предприятий, инструментом повышения инвестиционной привлекательности. В статье рассматриваются современные подходы к социальной ответственности бизнеса, динамика развития социальных практик, их отраслевая и региональная дифференциация. Обосновывается необходимость системного подхода к социальной политике предприятий с учетом пропорционального распределения социальной нагрузки. Основное внимание уделяется анализу направлений социальной политики и их влияния на конкурентный потенциал предприятия и инвестиционную привлекательность региона.*

*Today social policy is an integral part of the enterprise sustainable development strategy. It is an instrument to rise the investment appetite. In this article modern approaches to the enterprise social responsibility, social practices development, their branch and regional differentiation, are considered. The need of the system approach to the enterprise social policy, taking into consideration social assignment apportionment, is substantiated. Main attention is paid to the analysis of the social policy orientations and their influence on the enterprise investment potential and the investment appetite of the region.*

Постановка вопроса о влиянии социальной политики предприятия на его инвестиционную привлекательность обусловлена развитием экономико-социологического подхода к исследованиям в области экономики и управления как зарубежными, так и российскими учеными.

Николь Биггарт выделяет четыре основные характеристики, отличающие данный подход от традиционного экономического:

- экономическое действие рассматривается как социальное действие, т.е. как внутренне осмысленное и ориентированное на действия других;

- экономические действия укоренены в институтах – установленных и привычных правилах, которые позволяют совершать выбор и предсказывать действия других акторов;

- сами институты получают «культурное подкрепление», а также идеологическое и политическое обоснование, становясь воплощением организующих принципов и государственного воздействия;

- организующие принципы оформляют место и сравнительные преимущества той или иной экономики в глобальном хозяйстве<sup>1</sup>.

Использование экономико-социологического подхода необходимо в изучении экономических процессов, так как корпорации выполняют важную функцию в ходе институционализации нового социально - экономического порядка, отмечает Член корреспондент РАН Н.И. Лапин.

Заместитель директора Института экономики РАН профессор Павленко Ю. Г. высказал мнение о том, что главная задача менеджмента - найти правильное сочетание интересов общества и экономики<sup>2</sup>.

Активизация исследований по данной проблематике вызвана рядом объективных факторов, характеризующих как внешнюю, так и внутреннюю среду предприятия:

- глобализация экономических отношений, и как следствие усиление конкуренции со стороны зарубежных компаний с одной стороны, и повышение возможности привлечения иностранных инвестиций с другой;

- повышение роли инноваций и развитие этического, социально – ответственного инвестирования;

- негативная демографическая ситуация и необходимость принятия радикальных мер



по повышению качества человеческого капитала и снижению демографических рисков за счет эффективного использования человеческого потенциала;

- социальная ответственность является частью конкурентного потенциала предприятия, в связи с этим становится актуальным решение таких задач как поиск компромиссной модели социальной политики, оценка соотношения размера социальных инвестиций и социально – экономического эффекта от их осуществления;

- ограниченность финансовых ресурсов российских предприятий и проблемы повышения эффективности управления социальной политикой.

В современных условиях социальная политика предприятия выступает неотъемлемой частью общей корпоративной стратегии и представляет собой комплекс мер, направленных на реализацию корпоративной социальной ответственности во взаимодействии с заинтересованными сторонами (стейкхолдерами): собственниками, сотрудниками, клиентами, поставщиками и бизнес-партнерами, а также местными сообществами, органами государственного управления, некоммерческими организациями, профессиональными объединениями, конкурентами и СМИ.

В трактовке роли социальной политики в развитии предприятия можно выделить несколько направлений. Как показал дескриптивный анализ реальных практик участия коммерческих организаций в социальной политике<sup>3</sup>, мотивации мероприятий, обеспечивающих ответственность компании перед различными социальными группами<sup>4</sup>, социальных интересов крупного бизнеса в различных регионах<sup>5</sup>, социальная политика субъектов российского бизнеса зачастую рассматривается как элемент внеэкономической деятельности предприятия.

Предприятия среднего и малого бизнеса чаще на практике придерживаются узкой либеральной трактовки социальной ответственности (социальная ответственность приравнивается к выполнению социальных обязательств, которые государство предъявляет к бизнесу (выплата заработной платы и уплата налогов, выполнение социальных обязательств, прописанных в законе). Так, финансовый аналитик Голубев М. отмечает, что если инвестиционный проект имеет социальную направленность, или имеет социальную состав-

ляющую необходимо использовать бюджетные ресурсы, либо готовить соответствующие законопроектные по налоговым льготам, а в проекте должен быть разработан компромисс между необходимостью эффективной работы предприятия и решением социальных проблем<sup>6</sup>.

В рамках концепций корпоративного альтруизма и «компании участников» компания понимается как социальная общность, в рамках которой собственники сотрудничают с менеджерами, персоналом, поставщиками, потребителями, представителями общественности, а социальная ответственность становится результатом их совместных действий и выходит за рамки установленных законом норм. В российских публикациях, например С. Туркина<sup>7</sup>, директора агентства «Социальные Инвестиции» и С. Литовченко<sup>8</sup>, исполнительного директора Ассоциации менеджеров России преобладает именно такая широкая трактовка, основанная на статистике и исследованиях деятельности зарубежных и крупнейших российских компаний.

Корпоративная ответственность перед обществом рассматривается как философия поведения и концепция выстраивания деловым сообществом, компаниями и отдельными представителями бизнеса своей деятельности с акцентом на следующие ориентиры: производство качественной продукции и услуг для потребителей; создание привлекательных рабочих мест, выплата легальных зарплат и инвестиции в развитие человеческого потенциала; неукоснительное выполнение требований законодательства: налогового, трудового, экологического и т.п.; построение добросовестных отношений со всеми заинтересованными сторонами; эффективное ведение бизнеса, ориентированное на создание добавленной экономической стоимости и рост благосостояния своих акционеров; учет общественных ожиданий и общепринятых этических норм в практике ведения дел; вклад в формирование гражданского общества через партнерские программы и проекты развития местного сообщества.

Формирование полярных точек зрения обусловлено спецификой российской экономики и отношений бизнеса, власти и общества: высокий уровень налоговой нагрузки промышленных предприятий, регулирование вхождения на рынок региональными властями и значительное давление на бизнес, государственная политика в сфере оплаты труда, значительная доля населения с низ-

ким уровнем дохода.

В точках зрения российских и зарубежных аналитиков есть одно принципиальное отличие - это подход к социальной политике предприятия и ее влиянии на эффективность деятельности предприятия. Если в российских публикациях компаниям только рекомендуется встраивать социальную политику в общую стратегию, то зарубежные авторы делают вывод о том, что отмахиваясь от общественно-политических проблем, компании подставляют себя под удар. Им необходимо отслеживать набирающие силу социально-политические тенденции и адекватно реагировать на них. Это позволит не только снизить репутационные и финансовые риски, но и не упустить новые возможности.

Задача компаний - чутко улавливать общественно-политические настроения и учитывать их при принятии стратегических решений. Важно в общественно - политической ситуации видеть источник не только рисков (которым необходимо противостоять), но и возможностей. Нужно внимательно вглядываться в горизонт и высматривать новые зарождающиеся тенденции, добиваться, чтобы вся организация осознала их и готова была соответствующим образом отвечать на них. Тогда компания будет действовать логично и последовательно, а не устраивать единичные

показательные мероприятия.

Основу подхода, сформулированного экспертами McKinsey, составляет концепция общественного договора. Отчасти договор (рисунок 1) представлен в виде законов и регулирующих норм, нарушение которых приводит к очевидным юридическим последствиям. Но отчасти он носит полужуральный характер: неспособность или нежелание бизнеса пойти навстречу группам интересов вызывает их немедленные ответные действия. Часто некая проблема вызревает в обществе, к ней складывается определенное отношение, а затем уже появляются соответствующие законодательные акты. Точно так же иногда правовые нормы «дерегулируются» и превращаются в полужуральные. Сложнее обстоит дело с «пограничными» проблемами - теми, что еще не стали частью формального или полужурального общественного договора. Со временем общество может занять жесткую позицию по этим проблемам, хотя бизнес порой этого и не осознает.

Деятельность компаний и так уже приводит ко многим изменениям в обществе, а потому они должны занимать гораздо более ответственную общественную позицию. Компании, которые активно участвуют в решении социально значимых проблем, добьются наибольших успехов. Они смогут внести весомый

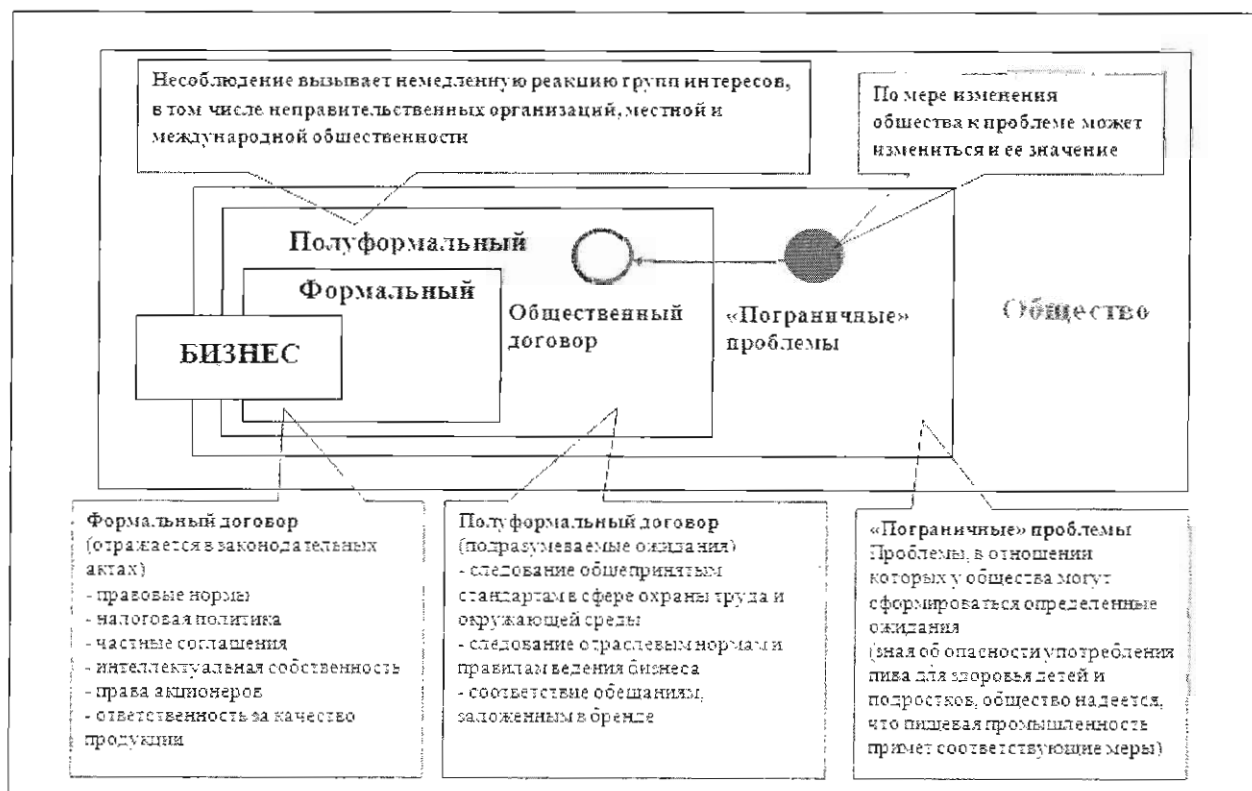


Рисунок 1 - Общественный договор и его значение в развитии бизнеса

вклад в формирование общественного договора и строить свою стратегию развития, предвидя возможности и угрозы, которые несут с собой новые общественно-политические условия.

Последнее время проблема социальной ответственности бизнеса приобретает все большую значимость и общество все более жестко формулирует свои претензии, в том числе в отношении источников долгосрочной стоимости компаний (например, их брэнда, кадрового потенциала и социальных связей).

Это происходит под воздействием двух факторов: возникающих общественно-политических тенденций, принципиально изменяющих жизнь людей, регионов и общества в целом, и постоянно усиливающегося влияния все более мощных групп интересов<sup>9</sup>. В итоге, что на современном этапе является социальными инвестициями и направлениями социальной политики предприятия в будущем может стать стратегическим направлением деятельности компании либо конкурентным преимуществом.

Наличие различных интерпретаций, развитие научных разработок и социальных практик является отражением сложности процесса формирования социально – активной позиции бизнеса в общественном развитии. Кроме того, что при текущей благоприятной экономической конъюнктуре и росте объема денежных средств в российской экономике компании продолжают испытывать острую нехватку инвестиционных ресурсов, что оказывает влияние на конкурентоспособность российских компаний на мировых и внутреннем рынках. В связи с этим на практике возникает вопрос обоснованности затрат на социальную политику в условиях дефицита финансовых ресурсов.

Одной из задач социальной политики является формирование стратегического доверия, которое складывается в восприятии наблюдателей, основных сторон, заинтересованных в результатах деятельности компании, а также ее клиентов, которые формируют свое доверие к данной компании на основе собственного понимания ее деятельности и обоснованности ее стратегии<sup>10</sup>.

Таким образом, доверие к компании - это нематериальная ценность, но она позволяет привлекать инвестиционные ресурсы, поскольку инвестор охотнее вкладывает деньги, если он ощущает присутствие у данной компании четкой стратегии развития и ответственности.

Однако вопрос об инвестициях важен, но не единственный. Наряду с инвестициями

необходимы наличие инновационных технологий, в соответствующем количестве и качестве персонал, сырье, подготовленные сбытовые подразделения для продвижения продукции и перспективная для роста продаж доля рынка, сформированная на основе платежеспособного спроса. В настоящее время все эти факторы присутствуют ограниченно<sup>11</sup>.

Таким образом, мы логически подходим к выводу, что, с одной стороны, государственная инвестиционная стратегия не может ориентироваться только на замкнутую макроэкономику развитой экономики. Подобная стратегия должна переходить на микроуровень, поскольку это именно та среда, в которой капитал будет работать и реализовывать свои конкретные проекты<sup>12</sup>. С другой стороны, в бизнес - сообществе необходимо понимание его роли в общественном развитии, взаимном влиянии инвестиционного климата и эффективности корпоративных стратегий.

На фоне роста числа публикаций, осознания необходимости партнерства бизнеса и государства наблюдается ряд негативных тенденций как со стороны предпринимательских структур (почти в 2 раза выросла доля нарушений в форме установления монопольно высоких цен, почти в 3 раза - изъятия товара с рынка с целью поддержания дефицита и сокращения или прекращения производства товаров), так и со стороны органов государственного и муниципального управления (рост удельного веса до 34,8% в структуре антиконкурентных соглашений такого вида нарушений, как ограничение доступа на рынок, в 1,5 доли нарушений в виде предоставления льгот и преимуществ, издержки на преодоление административных барьеров оценены в 9,6%, 76% предприятий малого и среднего бизнеса не имеют возможности приобрести производственные, офисные и торговые помещения)<sup>13</sup>.

Комплексной характеристикой предприятия как объекта инвестирования с позиций перспективности развития, доходности инвестиций и уровня инвестиционных рисков и является его инвестиционная привлекательность.

В процессе оценки инвестиционной привлекательности стоит выделять две ее составляющих – внешнюю и внутреннюю, в зависимости от вида оцениваемых факторов (макро-, мезо- и микроуровень), тесно взаимосвязанные между собой. То есть необходимо изучение системных свойств, которые характеризуют, с одной стороны, собствен-

ный потенциал предприятия как социально – экономической системы, с другой - отражают связи с внешней средой.

Ключевым моментом в оценке инвестиционной привлекательности предприятия, является необходимость учета следующих факторов:

- эффективность деятельности предприятия в предшествующих периодах, то есть всесторонний ретроспективный анализ финансово – хозяйственной деятельности предприятия с целью снижения неопределенности в оценке риска, связанного с данным предприятием (конкурентный потенциал);

- предполагаемая доходность, определяемая на основе анализа дисконтированных денежных потоков, генерируемых в ходе реализации инвестиционного проекта (инвестиционная эффективность);

- вариабельность будущих доходов в зависимости от изменения факторов внешней среды, как мера систематического риска, связанного с реализацией проекта в определенной экономической среде (коэффициент риска);

- эффект воздействия на внешнюю (социальную) среду деятельности предприятия в рамках реализации проекта (социальная эффективность);

- воздействие внешней среды на деятельность предприятия, оцениваемое с помощью комплексных оценок инвестиционного климата и инвестиционной привлекательности регионов, характеризующее с одной стороны потенциальные возможности, с другой стороны – потенциальный риск (инвестиционный климат).

Необходимо определить взаимосвязь между критерием социальной эффективности в составе показателя инвестиционной привлекательности предприятия и инвестиционной привлекательности региона и РФ в целом.

Так, при составлении рейтингов А.Т. Кеагней ведущую роль играют параметры, наиболее важные для прямых инвестиций (преимущественно иностранных):

- качество регулирования и защиты инвестиций;

- качество защиты прав интеллектуальной собственности;

- темпы увеличения или снижения численности бюрократии;

- уровень коррупции;

- объем внутреннего спроса;

- уровень бедности;

- уровень образованности населения и т.д.

Если на первые три из указанных критериев деятельность предприятия не может оказывать непосредственного влияния, то последние четыре могут находиться в зоне их компетенции.

Таким образом, улучшение определенных качественных характеристик инвестиционной привлекательности предприятия, которые могут расцениваться как социальная эффективность (привлекательность) предприятия, оказывают непосредственное влияние на инвестиционный климат страны в целом.

Среди таких характеристик можно выделить меры, которые не предусматривают масштабных инвестиционных проектов в социальной сфере и характерны для устойчиво развивающихся предприятий:

- отказ от применения внеправовых практик решения вопросов;

- обучение и повышение квалификации персонала;

- повышение средней заработной платы;

- создание новых рабочих мест;

- стимулирование спроса и повышение конкурентоспособности продукции за счет ценовых и неценовых параметров.

Концентрация усилий органов государственной власти на повышении инвестиционной привлекательности страны в целом, без учета необходимости комплексного развития регионов различной бюджетной обеспеченности на основе взаимодействия с предприятиями и активизации муниципального управления привела к смещению инвестиционных рисков с государственного на региональный уровень.

Взаимообусловленность развития инвестиционного процесса в России, направлений социальной политики предприятий, изменения инвестиционной привлекательности регионов и оценки странового инвестиционного климата зарубежными экспертами становится очевидной при проведении анализа динамики процессов и совпадении основных этапов в период с 1991 по 2006 год. Рассмотрение указанного процесса проводилось на основе публикаций в сфере инвестиционной проблематики и научных исследований социальных практик,

Полагаем, что можно выделить три временных контура, каждый из которых представляет собой определенный этап преобразований, имеющий свои характерные особенности.

В период до 1999 года Россия испытывает инвестиционный кризис, в регионах не

располагающих природными ресурсами социальный и политический риски слишком высоки. Промышленные предприятия в массовом порядке передают социальную инфраструктуру в муниципальную и государственную собственность, увеличивая тем самым дефицит бюджета. Социальная политика предприятий носит несистемный характер, воспринимается бизнесом исключительно как проявление филантропии.

В результате финансового кризиса 1998 года российские предприятия при снижении конкуренции со стороны западных компаний получают возможность значительного увели-

чения объема продаж, стабилизация политического курса позволяет российским и иностранным инвесторам строить среднесрочные планы. Инвестиционная привлекательность регионов зависит от наличия на их территории крупных предприятий преимущественно сырьевого сектора экономики и умения региональных властей вести диалог с бизнес-сообществом. В этих условиях крупные компании вынуждены осуществлять социальные инвестиции для получения доверия власти и доступа к потенциальным инвестиционным ресурсам. К середине 2001 года период компенсационного роста за счет увеличения выпуска

**Таблица 1 - Периодизация развития подходов к социальной политике предприятий, инвестиционного процесса в России и инвестиционной привлекательности регионов**

Период	Направления социальной политики	Характеристика инвестиционного процесса в России	Оценка инвестиционной привлекательности регионов*	Место РФ в рейтинге стран†
1991-1998	реструктуризация социальной инфраструктуры компаний в ходе приватизации, возрождение традиций благотворительности и меценатства	отсутствие как федеральной, так и региональной инвестиционной политики	формирование полюсов инвестиционного роста в европейской части России и на Урале; регионы с малым инвестиционным потенциалом не в состоянии обеспечить низкий риск ведения бизнеса	подъем от 130 места до 75
1999-2002	постепенный переход от разовой помощи физическим лицам и организациям к финансированию целенаправленных программ; формирование представлений о корпоративной социальной ответственности в деловой среде	усиление инвестиционной активности частного сектора и переориентация частного бизнеса на долгосрочное развитие с извлечением корпоративных доходов в форме увеличения капитализации и дивидендных выплат	стабильный экономический рост в большинстве регионов не сопровождался адекватным ростом реальных доходов населения; растущая дифференциация регионов и формирование инвестиционного ядра; к задаче удвоения ВВП готовы не более четверти регионов	от 130 до 88
2003-2006	формирование комплексного, стратегического подхода к социальной ответственности; начало социального инвестирования; развитие корпоративных и частных фондов; привлечение некоммерческих организаций к реализации корпоративных программ	повышение инвестиционной активности предприятий с преобладающим участием государства, бюджетных расходах госпредприятия начали шире использовать возможности финансового рынка	переход инвестиционных рисков с федерального уровня на региональный уровень; правительство пришло к идее «поляризованного развития» и укрупнения регионов; доходы от сырьевых поступлений не доходят до регионов	от 74 до 62

\* Рейтинг инвестиционной привлекательности регионов России// Электронный ресурс. Свободный доступ. [www.raexpert.ru](http://www.raexpert.ru).

† Среднегодовое место России в страновом рейтинге журнала "Euromoney", там же.

импортозамещающей продукции на существующих предприятиях с использованием устаревших, еще советских технологий, закончился. К концу 2002 года большая часть регионов реализовала имевшийся потенциал экстенсивного роста. Растущая экономика испытывает значительные потребности в инвестициях.

В период с 2003 по 2006 год наблюдается активная государственная политика в сфере привлечения инвестиций. Увеличение доходов бюджета, обусловленное мировой конъюнктурой сырьевого рынка, снижение политического риска приводит к увеличению инвестиций в ВПК, нефтегазовый сектор. Инвестиционный потенциал «стягивается» в считанное число регионов (Москва, Московская обл., Санкт - Петербург, Свердловская область). Предприятия выходят на внешние финансовые рынки, что требует соблюдения мировых стандартов, в том числе и в сфере социальной ответственности. На фоне высокого социального риска в регионах к числу наиболее важных для бизнеса социальных направлений относится рост человеческого капитала. Топ - менеджмент компаний осознает необходимость формирования комплексной социальной политики в связи с необходимостью оптимизации социальных расходов и достижения компромисса с региональными властями. Однако, для того чтобы компания успешно развивалась, на все эти вопросы нужно смотреть более глубоко. Рост общества и рост компании взаимосвязаны. К 2020 году трудоспособное население может снизиться на 15%, в мировой истории нет примеров устойчивого экономического роста по 7% в год при снижении трудоспособного населения на 1% в год.<sup>14</sup>

Поэтому, полагаем, необходимо обратить внимание на следующие факторы: при интенсивном росте ряда регионов и крупных компаний для большинства регионов ведущими факторами формирования инвестиционного потенциала остаются природные ресурсы, местоположение и инфраструктура. Лишь в семи регионах России преобладают институциональный и инновационный потенциалы. Не наблюдается положительной динамики в развитии малого и среднего бизнеса, а ведь именно этот сектор выполняет развивающую, модернизирующую и инновационную социальную роль.

В 2007 году наблюдается значительная дифференциация регионов и подходов к реализации социальной политики предприятиями, которая губительно сказывается на инвестиционной привлекательности страны: в рей-

тинге журнала «Euromoney» с конца 2005 года после многолетнего периода улучшения рейтинга России стабилизировался на весьма скромном уровне начала седьмого десятка стран.

В ходе анализа региональных темпов роста инвестиций в основной капитал и доли предприятий - участников Всероссийского конкурса «Российская организация высокой социальной эффективности» за 2000 - 2006 годы мы намеренно не оценивали корреляцию показателей, так как результаты социальной политики не столь очевидны в краткосрочном периоде. Но, исследование динамики показателей их направленности позволили выделить две группы регионов.

Первая - регионы с высоким инвестиционным потенциалом и планомерной практикой взаимодействия власти и бизнеса (г. Москва, г. Санкт-Петербург, Московская область, Пермский край, Республика Башкортостан, Республика Татарстан, Самарская область, Свердловская область), в 70% случаев наблюдается однонаправленная динамика показателей роста доли предприятий высокой корпоративной ответственности и объема инвестиций в основной капитал.

Вторая - регионы со средним и низким уровнем инвестиционной привлекательности (Амурская область, Калужская область, Новгородская область, Республика Марий Эл, Республика Северная Осетия - Алания, Республика Хакасия, Тамбовская область, Читинская область), в 80% случаев наблюдается противоположная динамика: на фоне снижения размера инвестиций предприятия пытаются активизировать социальную деятельность с целью получить преференции у региональных властей, а предприятия осуществившие в предшествующем периоде инвестиции имеют возможность осуществлять социальные программы

В регионах первого типа юридически находятся крупнейшие российские бизнес-группы, осуществляющие массовую экспансию в регионы с целью расширения рынков сбыта, поэтому, интересы бизнеса в регионах крайне дифференцированы, из этого следует очень разная степень готовности участвовать в реализации социальной политики Зубаревич Н.В. выделяет следующие направления и масштабы социальной политики, отвечающей интересам крупного бизнеса:

- в базовых для крупного бизнеса городах и регионах - наиболее широкий спектр разнообразных форм социальной политики;

- в регионах экспансии - в основном внутрикорпоративная социальная политика;  
- в периферийных регионах - имиджевая благотворительность, прочие формы реализуются компаниями только по принуждению.

Таким образом, только в тех регионах, где бизнес имеет базовые активы и устойчивые перспективы развития, возникает возможность интеграции его интересов и ресурсов в социальную политику. Наибольшая часть инвестиций в России по-прежнему приходится на добывающие отрасли, решение ключевой задачи обеспечения конкурентоспособности секторов экономики, не связанного с сырьевыми отраслями и металлургией, в сложившихся условиях будет оставаться проблематичным.

Результаты опроса, проведенного РА «Эксперт», показали, что привлекательность для инвесторов природных ресурсов России падает. Во-первых, эффективные предприятия и месторождения ресурсов уже поделены и доступ новых инвесторов туда затруднителен. Во-вторых, возросла значимость региональных криминального и, особенно, социального рисков.

В современных условиях перспективы развития экономики в условиях инновационного производства очевидны: роль сырьевых продуктов снижается, в то время как роль интеллектуальных активов возрастает. При переходе к экономике инновационного развития возможно снижение зависимости экономики от уровня цен на природные ресурсы. Финансирование наукоемких проектов, по мнению финансовых аналитиков, приоритетно осуществляется в рамках социально ответственного инвестирования. В соответствии с этой концепцией современный бизнес должен быть постоянно ориентирован на свою ответственность в трех взаимосвязанных областях: экономике, экологии и социальной политике предприятия. В связи с этим необходим поиск эффективных технологий управления социальными инвестициями.

Модели социальной политики российских предприятий имеют явную отраслевую особенность и зависят от размера предприятия (таблица 2).

Для крупнейших бизнес-групп характерна стратегическая инициатива со стороны компаний: увязка социальных программ со стратегией развития бизнеса, целенаправленные вклады в управление репутацией, использование социальных инвестиций для роста капитализации и комплекса маркетинга. продуманная

социальная политика - направленная и на собственных сотрудников, и на развитие территорий, где осуществляется основная деятельность - действительно способствует улучшению репутации и стабильному росту показателей основной деятельности.<sup>15</sup> Но это преимущественно нефтегазовый сектор, компании металлургической, горнодобывающей и деревообрабатывающей отраслей, электроэнергетики.

Развитие особого типа менеджмента, сфокусированного на принципах социальной ответственности и устойчивом развитии в банковском секторе, жилищно-коммунальной сфере, пищевой промышленности связано с присутствием иностранных компаний (группы компаний «Бритиш Американ Тобакко», Global Reporting Initiative, UPM-Kemene, Bayer, Philips).

В России сложились определенные отраслевые традиции в обеспечении социальной ответственности. Как показывает практика, доля социальных инвестиций в чистой прибыли перерабатывающего сектора превосходят аналогичный показатель для сырьевого сектора экономики<sup>16</sup>. Реализация потенциала стратегического планирования в социальной сфере нефтяных компаний позволяет решить проблему оптимизации структуры корпоративных социальных инвестиций<sup>17</sup>.

Важным остается вопрос оценки социальной эффективности, поскольку четко сформулированного подхода по данному вопросу ни в теории, ни в российской практике. Реализуя внутреннюю и внешнюю социальную политику, предприятие сокращает свои текущие прибыли, но в долгосрочной перспективе формирует благоприятную социальную среду для своих работников и территорий своей деятельности, таким образом, воздействуя на оценку внутренней (конкурентный потенциал) и внешней (региональной) инвестиционной привлекательности.

На основе проведенного исследования, нами предпринята попытка выразить логическое заключение сделанное выше в виде матрицы влияния направлений социальной политики на ключевые показатели, используемые при оценке конкурентного потенциала и инвестиционной привлекательности региона. В ее основу положен принцип оценки скрытой стоимости социально безответственного поведения компаний, изложенный в Рекомендациях по отчетности устойчивого развития Глобальная инициатива по отчетности (GRI)<sup>18</sup>. То есть при реализации направлений социальной полити-

ки эффект будет положительным, а при их отсутствии отрицательным (таблица 3).

Необходимо отметить, что социально - экономический эффект может быть получен только спустя определенный период времени, и не будет столь явным как эффект от инвестиций в реальные активы, влияние может быть опосредованным и выраженным с помощью качественных характеристик.

Исходя из критериев оценки, можно выделить внутренние и внешние эффекты социальной политики в повышении инвестиционной привлекательности предприятий. К внутренним эффектам можно отнести высокую мотивацию сотрудников, стабильное финансовое состояние, повышение эффективности страте-

гии по увеличению доли рынка, снижение доли некоторых статей издержек, управление качеством, внедрение инноваций в управление и технологические процессы. К внешним эффектам: повышение лояльности потребителей, снижение степени воздействия конкурентов, организованное взаимодействие с основными контрагентами, использование связей с органами власти, общественными организациями и в конечном итоге - обеспечение оптимальной стоимости и доступности инвестиций.

Влияние социальной политики предприятий на региональную инвестиционную привлекательность позволяет увеличивать и использовать потенциал территорий, снизить социальные, политические и экологические риски.

**Таблица 2 - Отраслевые особенности социальной политики предприятий**

Группы предприятий	Цели социальной политики	Характеристика социальной политики	Доля отраслевой группы <sup>1</sup>
Крупнейшие российские бизнес-группы	необходимость «соответствовать международным стандартам» зависимость бизнеса от отношений с властью давление конкуренции на рынке труда	значительные вложения в поддержание и развитие социальной инфраструктуры	От 24,8% до 28,3%
Предприятия ВПК, в основном машиностроительная отрасль	удержание имеющихся позиций, привлечение бюджетных ресурсов	стратегии поддержания инфраструктуры составляют основу региональной экономики, наполняют бюджет области и городов	От 11,9% до 15,3%
Наукоемкие (инновационные) компании	привлечения внешних инвестиций усиление внимания к вопросам социальной и экологической направленности наукоемких проектов	состояния делового климата, стандартов в области разработок и поставок готовой продукции, условий труда персонала	От 0 до 1,03%
Предприятия среднего бизнеса (производство, строительство)	необходимость закрепиться на определенной доле рынка пытаются найти собственное место на российском, а некоторые – международном рынке	социальные проекты для менеджмента профессиональное развитие и создание стимулов для позитивного эмоционального фона, имиджевая политика	От 3,0 до 4,2%
Финансовые компании	повышение управляемости персоналом	индивидуально-адресный и ситуативный характер льгот персоналу развитие корпоративной культуры	От 0,7 до 0,9%
Торговые сети	рост требований к качеству обслуживания; в торговле действует рыночная модель в своем законченном варианте	ограниченный пакет социальных льгот элементы молодежной политики размеры таких затрат минимизируются и в сильной степени зависят от индивидуальных предпочтений собственников и топ-менеджеров	От 3,1% до 3,8%

<sup>1</sup> в конкурсе «Российская организация высокой социальной эффективности».



Таблица 3 - Влияние направлений социальной политики на ключевые показатели инвестиционной привлекательности предприятия

Направления социальной политики	Инвестиционная привлекательность предприятия						Привлекательность региона (внешняя оценка)	
	Конкурентный потенциал (внутренняя оценка)			Социально-трудовой потенциал			Потенциал управления	Потенциал
	Финансовый потенциал	Технологический потенциал	Маркетинговый потенциал	Инновационный потенциал	Социально-трудовой потенциал	Потенциал управления	Потенциал	Риски
Внутренняя	выполнение плана объема продаж	уровень автоматизации коэфффициент загрузки	рентабельность продаж	число изобретений и рацпредложений	уровень повышения квалификации	время прохождения документов	число лиц с высшим и средним образованием	удельный вес убыточных предприятий
формирование корпоративной культуры	доходность инвестиций	затраты на гарантийный ремонт	коэфффициент постоянства покупателя динамика затрат, связанных с продвижением товаров	число внедренных технологий	уровень производительности труда	количество уровней управления	динамика промышленного производства	доля работников, участвовавших в забастовках
оздоровление работников, включая членов семей	рост объема продаж	среднее время обслуживания одного покупателя	коэфффициент постоянства покупателя динамика затрат, связанных с продвижением товаров		потери рабочего времени	число повторных обращений	поступления по налоговому платежам и доходам	
привлечение и поддержка молодежи, в том числе в образовательных проектах		снижение критического объема продаж		число договоров франчайзинга	творческая активность работников	снижение рекламных затрат	число организаций, выполнивших научные разработки	Уровень безработицы в текущем году
Спортивные, детские программы, помощь ветеранам	рентабельность активов				текучесть кадров		Соотношение доходов населения и стоимости продуктов	

Продолжение таблицы 3

Направления социальной политики	Инвестиционная привлекательность предприятия						Привлекательность региона (внешняя оценка)	
	Финансовый потенциал	Технологический потенциал	Маркетинговый потенциал	Инновационный потенциал	Социально-трудовой потенциал	Потенциал управления	Потенциал	Риски
Внешняя участие в финансировании инвестиций региона, помощь в организации культурно-досуговой деятельности	доходность инвестиций	коэффициент загрузки, снижение критического объема продаж	развитие торговой сети, развитие сети сервисов	коэффициент обновления основных средств	обеспеченность трудовыми ресурсами	Рост прибыли на одного работника административно-управленческого персонала	Число предприятий с иностранными инвестициями	Дефицит бюджета субъекта федерации Износ основных фондов
содержание объектов жилищно-коммунального хозяйства								
поддержка деятельности социальных учреждений, проведение образовательных проектов для населения	рост объема продаж	доля товаров, возвращенных покупателями	улучшение удовлетворенности клиентов, доля рынка	доля затрат на НИОКР	затраты на дополнительное социальное страхование		Рост ВРП	Уровень безработицы в текущем году
поддержка инновационных проектов, направленных на развитие местного сообщества	Рентабельность собственного капитала	коэффициент годности новых средств		освоение новых товарных групп	уровень производительности труда		Число созданных образцов новых машин	Распределение доходов по 20% группам населения
поддержка незащищенных групп населения	рост объема продаж				обеспеченность трудовыми ресурсами			
Информационная открытость и добросовестная деловая практика	доходность инвестиций	доля товаров, возвращенных покупателями	доля рынка	число внедренных технологий			поступления по налоговым платежам	

Таким образом, вопрос привлечения инвестиций с целью поддержания экономического роста в стране и обеспечения устойчивого развития предприятий актуален, но не единственный. В процессе привлечения инвестиций важную роль играет нормализация отношений между бизнесом и государством. Социальная политика предприятия должна быть многоступенчатой и встраиваться в инвестиционную стратегию развития предприятия и согласовываться с социально - экономической политикой региона. Объем социальных инвестиций для достижения положительного эффекта не должен быть огромным, социальная политика должна носить дифференцированный и целевой характер. Для повышения социальной активности российских предприятий на уровне государственного управления необходимо создание условий для справедливой эффективной конкуренции, противодействие коррупции, защита прав собственности. Активизация внешней социальной политики предприятий возможна на основе формирования комплексных программ развития территорий. На федеральном уровне необходимо привлечение крупных бизнес - групп к участию в реализации приоритетных национальных проектов на

основе создания бизнес - ассоциаций и межкорпоративных фондов. На региональном уровне происходит непосредственная реализация социально - экономических программ и возникает необходимость участия градообразующих предприятий и средних предприятий различных отраслей. На уровне муниципалитетов необходимо повысить эффективность поддержки малого бизнеса и осуществление предприятиями спектра небольших социальных инвестиций на развитие территории присутствия. В ходе такого партнерства возможно пропорциональное распределение социальной нагрузки, что позволит одним - не возлагать на себя двойные обязательства, другим - не получать краткосрочный эффект от экстенсивного использования ресурсов. В итоге, смещение акцента в процессе привлечения инвестиций с макроуровня на мезо- и микроуровень открывает перспективы не только повышения инвестиционной привлекательности предприятий, но и инновационного развития экономики в целом.

**Е.Н. Староверова,**  
**ст. преподаватель**  
**кафедры экономики и кооперации**  
**Владимирского филиала**  
**Российского университета кооперации**

<sup>1</sup> Экономическая социология: Новые подходы к институциональному и сетевому анализу / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; Пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2002. С. 3 - 18.

<sup>2</sup> Материалы круглого стола «Корпоративное управление в России: проблемы, решения перспективы» // Российский журнал менеджмента, №1, 2006. С. 194 - 198.

<sup>3</sup> Чирикова А.Е., Лапина Н.Ю., Шилова Л.С., Шишкина С.В. Бизнес как субъект социальной политики: должник, благодетель, партнер? / Независимый институт социальной политики. М.: ГУ-ВШЭ, 2005 // <http://www.socpol.ru>.

<sup>4</sup> Петрова Л.Е., Вандышев М.Н. Экономическая мотивация благотворительной деятельности // Электронный ресурс. Свободный доступ. [www.ecsocman.edu.ru](http://www.ecsocman.edu.ru).

<sup>5</sup> Зубаревич Н.В. Крупный бизнес в регионах России: территориальные стратегии и социальные / Независимый институт социальной политики. М.: Поматур, 2005 // Электронный ресурс. Свободный доступ. [www.socpol.ru](http://www.socpol.ru).

<sup>6</sup> Голубев М. Реструктуризация промышленных предприятий // Электронный ресурс. Свободный доступ. [www.gifa.ru](http://www.gifa.ru).

<sup>7</sup> Туркин С. Зачем бизнесу социальная ответственность // Электронный ресурс. Свободный доступ. [www.zhuk.net](http://www.zhuk.net).

<sup>8</sup> Литовченко С. Корпоративная ответственность является неотъемлемой частью системы прогнозирования и управления рисками // Электронный ресурс. Свободный доступ. [www.soc-otvet.ru](http://www.soc-otvet.ru).

<sup>9</sup> Бонини Ш., Мендонца Л., Оппенхайм Д. Когда социальные проблемы становятся стратегическими // The McKinsey Quarterly. - 2006. - № 2. Электронный ресурс. Свободный доступ. <http://www.mckinsey.com/russianquarterly>.

<sup>10</sup> Хиггинс Р. Отношения с инвесторами: передовой опыт. Пути создания акционерной стоимости. - М: «Альпина Бизнес Букс», 2005. - 219 с.

<sup>11</sup> Соколов Ю. Интеграция как условие воспроизводства промышленного капитала // Экономист. 2006. №8. С. 21 - 29.

<sup>12</sup> Фишер П. Как превратить Россию в привлекательный рынок для иностранных инвесторов. // Вопросы экономики. 2003 г. № 3. С. 99.

<sup>13</sup> Доклад РСПП (Российский союз промышленников и предпринимателей) о взаимодействии бизнеса и государства в сфере социально-экономической политики / Под ред. А.Н. Шохина. - М: РСПП, 2007. - 79 с.

<sup>14</sup> Дмитриев М. Россия-2020: долгосрочные вызовы экономическому росту. XI Петербургский международный экономический форум // Электронный ресурс. Свободный доступ. [www.csg.ru](http://www.csg.ru).

<sup>15</sup> Либоракина М. Бизнес, общество, власть: возможности для сотрудничества // Электронный ресурс. Свободный доступ. <http://www.soc-otvet.ru/>.

<sup>16</sup> Балацкий Е. Социальные инвестиции компаний: закономерности и парадоксы // Экономист. 2005. № 1. С. 71.

<sup>17</sup> Горошилов А.А. Программная реализация социальной ответственности в стратегии развития нефтяной отрасли. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. - Волгоград, 2006.

<sup>18</sup> Рекомендации по отчетности устойчивого развития (GRI) // [www.globalreporting.org](http://www.globalreporting.org).

# МОДЕЛЬ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТЬЮ ВУЗА

*Большинству российских вузов, еще недавно существовавших в условиях административно-командной системы, пришлось столкнуться с проблемой масштабного сохранения и коммерческого использования своего интеллектуального потенциала в реальных и сложных рыночных условиях. В статье анализируется роль сектора высшего образования Волгоградской области в процессе создания объектов интеллектуальной собственности. Предложена модель системы управления интеллектуальной собственностью вуза.*

*The majority of the Russian high schools still recently existing in conditions of command system had to face a problem of scale preservation and commercial use of the mental potential in real and complex (difficult) market conditions. In clause (article) the role of sector of higher education of the Volgograd area under formation objects of an intellectual property is analyzed. The model of a control system is offered by an intellectual property of high school.*

Традиционные системы учета, так же, как система национальных счетов, используемая во всех промышленно развитых странах, были разработаны для нужд управления развитием индустриальной экономики, где основным богатством были средства производства в форме земли, зданий, сооружений и оборудования. Целью таких учетно-управленческих систем было обеспечение точной и надежной информации о себестоимости активов, используемых в производстве, и о чистой стоимости продукции, произведенной с помощью этих активов. К сожалению, в последние годы информация, получаемая в результате управленческого учета и анализа затрат, становится все менее уместной.

Основным фактором снижения полезности традиционных финансовых отчетов стал глобальный переход к экономике с доминирующей интеллектуальной составляющей.

Появление интеллектуальных активов, в самом деле, показывает ограниченность теоретических подходов традиционного управленческого учета и менеджмента, основанных на принципе исторической стоимости, и соответствующих инструментов измерения, потому что сущность предприятия — это не история его сделок, а процесс создания стоимости. Интеллектуальные активы «бьют в самое сердце» традиционной модели управленческого учета, по-

скольку их ценность для организации (ценность от использования) связана не с прошлыми событиями или сделками, а с их текущей и будущей ролью в организации производства и сбыта продукции и их взаимосвязью с другими материальными и нематериальными факторами.

Доля России на мировом рынке гражданской наукоемкой продукции составляет всего 0,5%, в то время как США принадлежат 36%, Японии - 30%, Китаю - 6%. Более того, есть основания считать, что значительная часть создаваемых научно-технических результатов вообще не имеет какой-либо правовой охраны, поскольку количество подаваемых в настоящее время заявок на выдачу патентов на изобретения и полезные модели не соответствует общему объему финансируемых государством научных исследований и разработок.

Представленные данные наглядно показывают, что на данный момент доля России на мировых рынках высокотехнологичной продукции ничтожна. Счет российских заявок за рубежом идет на единицы, десятки, в лучшем случае на сотни штук. Колоссальный научный потенциал, о котором постоянно говорится, рассеивается в мире, не принося дохода ни государству, ни своим авторам и разработчикам. Из всего объема экспортированных Россией в страны с развитой экономикой услуг, связанных с науч-

ными исследованиями и разработками, только 3% были оформлены лицензиями.

Сложившуюся ситуацию можно исправить, но только в том случае, если будет организована не виртуальная, а реальная работа по «переориентированию» экономики на науку и высокие технологии.

Последние годы характеризуются неуклонным сокращением кадрового потенциала российской науки. В 1990 г. научными исследованиями и разработками в стране занималось 2,6% работающего населения, в 1998 г. – 1,5%. Сейчас их число сократилось до 0,3%. При этом изменяется не только численность, но и структура научных кадров. Резко возрастает доля хозяйственного персонала. Эта тенденция свидетельствует о том, что некоторые институты перепрофилируются, и их научная деятельность угасает.

Значительно снизилась роль сектора высшего образования в сфере исследований и разработок, в то время как в развитых странах именно здесь сосредоточен основной потенциал фундаментальной науки. Вызывает тревогу возрастной состав научного персонала. Уже сейчас 35% исследователей старше 50 лет. В Японии, к примеру, почти 50% ученых моложе 35 лет и лишь 7% старше 55. Падение общественного престижа научной работы и социального статуса ученых – серьезное препятствие для привлечения в науку молодежи. По данным опроса, проведенного Центром исследований и статистики науки, всего лишь 3% респондентов в возрасте от 18 до 24 лет пожелали стать учеными.

Вместе с тем не прекращается отток кадров из научной сферы. Основная причина – низкий уровень оплаты труда (на это указали 87% респондентов).

Приведенные данные свидетельствуют о крайне неблагоприятных тенденциях, разрушающих кадровый потенциал российской науки. По многим позициям мы уступили свое ведущее положение другим странам. Нужны срочные меры по выводу науки из того кризисного состояния, в котором она оказалась.

Рассмотрим основные показатели состояния и развития науки в Волгоградской области.

В области в 2006 году 42 организации занимались научными исследованиями и разработками (в 2005 г. – 45).

Под научными исследованиями и разработками понимается творческая деятельность, осуществляемая на систематической

основе с целью увеличения суммы научных знаний, в том числе о человеке, природе и обществе, а также поиска новых областей применения этих знаний.

Численность работников, выполнявших научные исследования и разработки, в 2006 году составила 4,0 тысячи человек, что на 140 человек (3%) меньше, чем в предыдущем году.

Объем выполненных научно – технических работ в 2006 году составил 222,8 млн. рублей, из них 72% выполнялись собственными силами.

Затраты на научные исследования и разработки составили в 2006 году 1658,9 млн. рублей, из них 66% – внутренние текущие и капитальные затраты.

Основная нагрузка на финансирование научных исследований и разработок в 2006 году приходилась на бюджетные средства организации (51%) и средства предпринимательского сектора (25%) (рисунок 1).

В 1 квартале 2007 года научными исследованиями и разработками занимались 37 организаций (в 2006 году – 41), из них 17 организаций (46%) относились к предпринимательскому сектору деятельности (рисунок 2).

Среднесписочная численность работников, занятая исследованиями и разработками, уменьшилась на 210 человек (на 5%) по сравнению с соответствующим периодом прошлого года (рисунок 3).

Затраты на научные исследования и разработки за 1 квартал 2007 года составили 285,7 млн. рублей (за 1 квартал 2006 года – 168,8 млн. рублей), в том числе внутренние затраты – 273,5 млн. рублей и внешние – 12,1 млн. рублей (в 1 квартале 2006 года 167,9 млн. рублей и 3,9 млн. рублей соответственно). Затраты на научные исследования и разработки в секторе высшего образования за 1 квартал 2007 года составили 24 млн. рублей что составляет 8,4% от общих затрат секторов экономики (за 1 квартал 2006 года – 14,2 млн. рублей – 8,4%) (рисунок 4).

Доля средств федерального бюджета в общем объеме затрат на научные исследования и разработки составила 8% в 1 квартале 2007 года (в 1 квартале 2006г. – 12%) (рисунок 5).

Для того, чтобы эффективно использовать внутренний потенциал науки и учебного процесса вузов, необходимо создать соответствующие условия и управленческие механизмы, которые позволили бы довести до общественного использования и коммерчес-

кого применения результаты вузовских научных исследований и учебных разработок.

Экономическая ценность интеллектуальной собственности как товара и объекта

коммерческой реализации требует от вуза как хозяйствующего субъекта квалифицированного управления этой областью деятельности вуза как единого организационного целого.

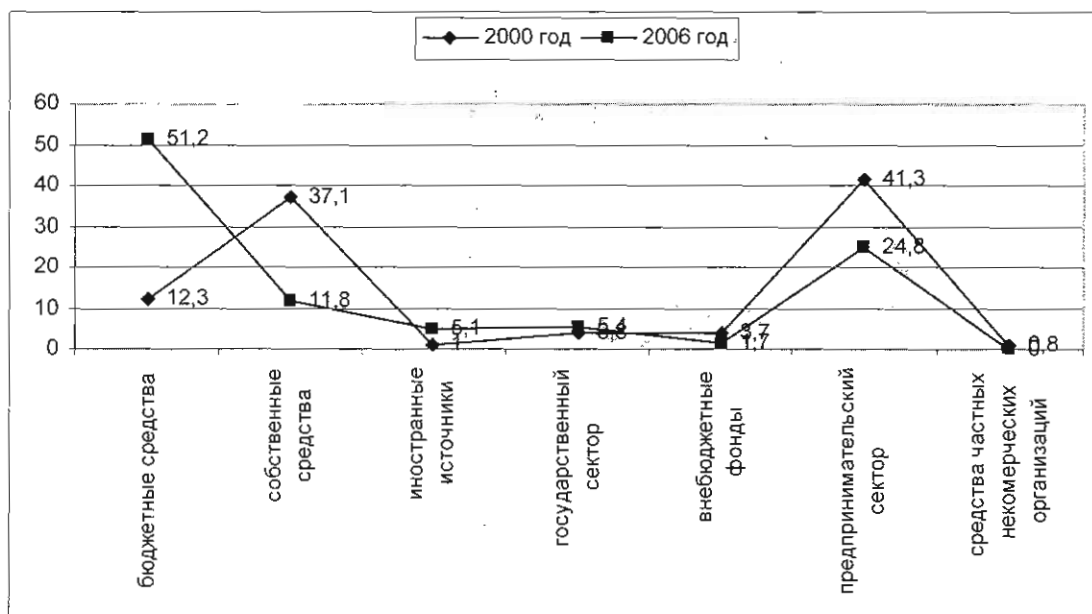


Рисунок 1 - Источники финансирования внутренних затрат на научные исследования



Рисунок 2 - Распределение организаций по секторам деятельности, %

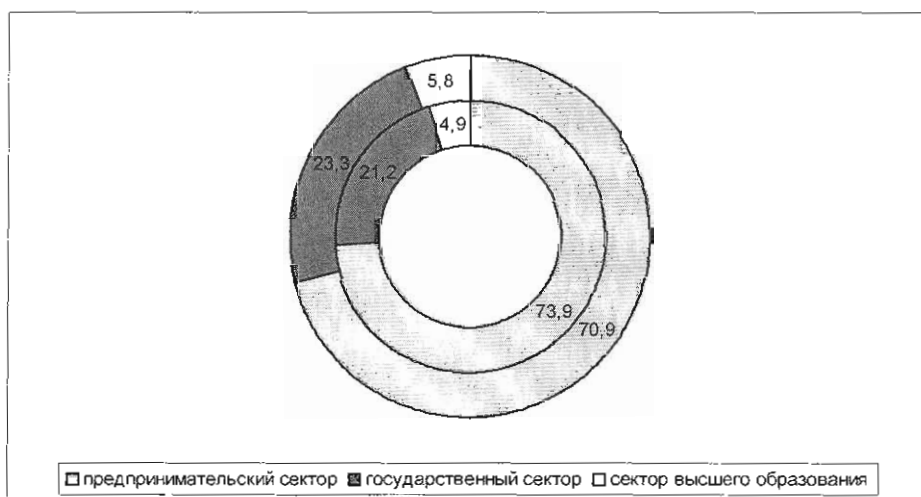


Рисунок 3 - Распределение численности персонала, занятого исследованиями и разработками, по секторам деятельности, %

Необходимость системного подхода к проблеме управления интеллектуальной собственностью в вузе продиктована, с одной стороны, тем обстоятельством, что за прошедшее после принятия патентного закона РФ десятилетие большинство вузов так и не смогло произвести адекватные угрозам и возможностям изменяющейся внешней среды корректировки патентно-лицензионной политики. С другой стороны, все более очевидными становятся стратегические преимущества учебных заведений, которые, вложив в развитие этого направления требуемые ресурсы, уже успели окупить их и активно

наращивают обороты важнейшего элемента инновационного бизнеса - охраны и коммерциализации интеллектуальной собственности. Это и активизация творческой деятельности изобретателей, и коммерческое использование объектов авторского права, защита и «раскрутка» бренда (brand), возрождение институтов патентования и другие неотъемлемые части инновационной стратегии развития вузов.

Большая работа в этом направлении проводится в Волгоградском государственном техническом университете, в котором в марте 1971 года был создан патентный отдел, с

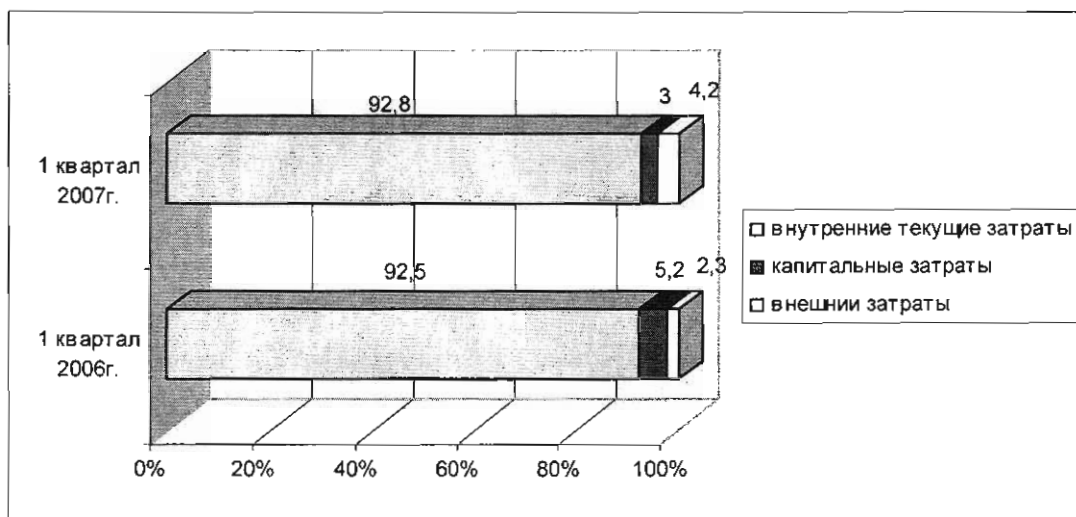


Рисунок 4 - Структура затрат на научные исследования и разработки, %

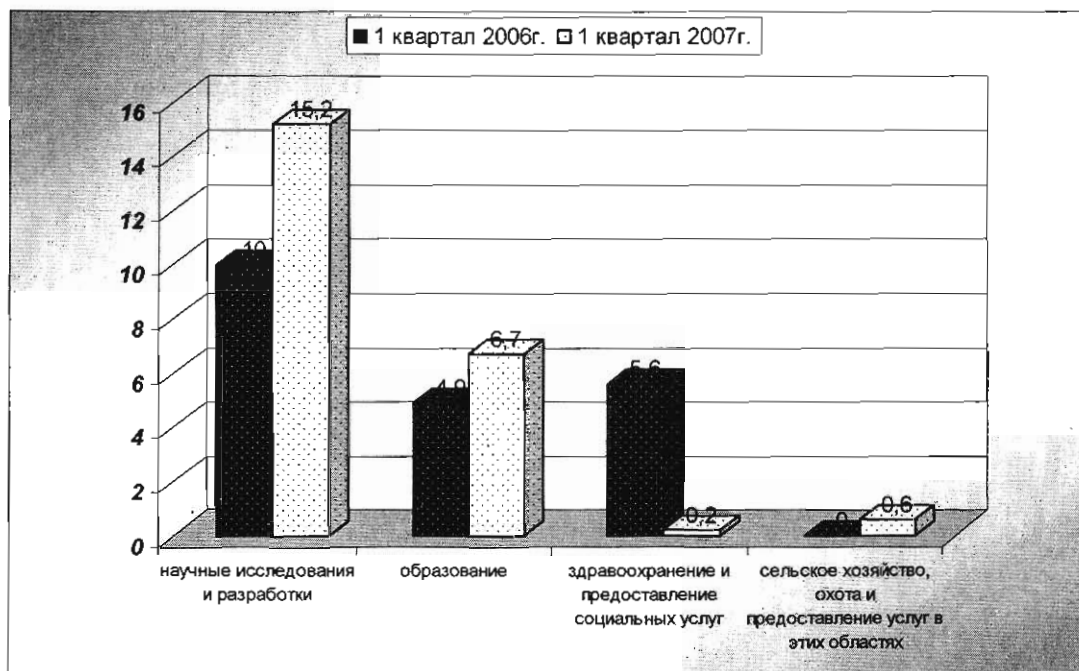


Рисунок 5 - Ассигнования на науку из средств федерального бюджета, млн. рублей

организацией которого стала проводиться целенаправленная работа по развитию изобретательского творчества на кафедрах.

В соответствии с Патентным законом и изменением правовой основы охраны объектов интеллектуальной собственности в 1996 году патентный отдел преобразован в отдел интеллектуальной собственности.

После создания отдела интеллектуальной собственности патентное сопровождение НИОКР стало лишь одной из функций, выполняемых отделом для достижения главных целей: сохранение и развитие интеллектуального потенциала университета и привлечение дополнительных внебюджетных средств от коммерческой реализации объектов интеллектуальной собственности.

Отдел входит в инфраструктуру поддержки инновационного предпринимательства университета, т.к. охрана и коммерциализация интеллектуальной собственности является важнейшим элементом инновационной деятельности.

Основными задачами Отдела являются:

Выработка и осуществление единой патентной или лицензионной политики Университета.

Информационно-аналитическое обеспечение работ по созданию интеллектуальной собственности Университета.

Правовая охрана и коммерческая реализация объектов интеллектуальной собственности, создаваемых при осуществлении учебной, научной и производственной деятельности в Университете.

Защита имущественных прав университета в отношении объектов интеллектуальной собственности, а также защита имущественных и личных неимущественных прав их авторов.

Для решения возложенных на него задач Отдел выполняет следующие функции:

Совместно с научными подразделениями осуществляет научно-методическое руководство и участвует в проведении патентных исследований по научно-исследовательским работам Университета.

Совместно с научными подразделениями проводит анализ результатов учебно-методических и научных работ и выявляет созданные коммерчески значимые объекты интеллектуальной собственности.

Осуществляет правовую охрану изобретений, полезных моделей, товарных знаков,

включая подготовку, оформление и подачу заявок и регистрацию объектов интеллектуальной собственности в Российской Федерации и патентование в иностранных государствах.

Подготавливает и обеспечивает заключение предусмотренных действующим законодательством договоров с авторами объектов интеллектуальной собственности по результатам учебно-методических и научных работ, произведений науки и осуществляет контроль за их выполнением.

Осуществляет организационно-методическое обеспечение по коммерческой реализации объектов интеллектуальной собственности, предусматривающее оформление договора о конфиденциальности охраны коммерческой тайны университета и, с целью обеспечения, в необходимых случаях, его партнеров.

Осуществляет организационные мероприятия, исключающие нарушения прав Университета в отношении объектов его интеллектуальной собственности, а также нарушения аналогичных прав третьих лиц со стороны Университета.

Организует и проводит, по поручению руководства университета и по заказам научных подразделений, маркетинговые исследования путей и перспектив коммерческой реализации объектов интеллектуальной собственности Университета.

Осуществляет коммерческую реализацию объектов интеллектуальной собственности Университета, включая исследование рынка, анализ коммерческих предложений, осуществление рекламы, заключение лицензионных договоров по заказам научных подразделений.

Готовит разделы, регламентирующие отношения сторон в области интеллектуальной собственности, договоров подряда, о совместной деятельности, о международном научно-техническом сотрудничестве, аренды и иных договоров, заключаемых Университетом при осуществлении научно-производственной деятельности, а также учредительных документов о создании с участием Университета новых юридических лиц (акционерных обществ, малых и совместных предприятий и иных организационных форм), и осуществляет необходимые мероприятия по их выполнению.

Выявляет факты неправомерного использования объектов интеллектуальной собственности Университета и вносит руководству предложения по принятию мер, направленных на пресечение указанных нару-



шений и возмещение нанесенного ущерба; осуществляет необходимые действия по пресечению этих нарушений.

Оказывает работникам - авторам объектов интеллектуальной собственности Университета консультационную, информационную и административную помощь в реализации принадлежащих им имущественных и личных неимущественных прав, в том числе прав и льгот, предусмотренных действующим законодательством.

Проводит научно-исследовательскую и научно-методическую работу в области интеллектуальной собственности.

Разрабатывает нормативные и методические документы Университета, регламентирующие вопросы, связанные с созданием, охраной и использованием объектов интеллектуальной собственности, финансирования этой деятельности, включая вопросы выплаты вознаграждений и иных форм поощрения авторов и лиц, содействовавших изобретательской и патентно-лицензионной деятельности.

Участвует в обучении студентов и аспирантов основам правовой охраны и коммерческой реализации интеллектуальной собственности по специальностям факультетов.

Осуществляет учет и отчетность в области правовой охраны и коммерческой реализации интеллектуальной собственности университета.

Проводит анализ состояния изобретательской и патентно-лицензионной деятельности Университета, готовит предложения по ее совершенствованию.

Реализация стратегии «выиграл - выиграл» в отношениях между университетом и авторами разработок позволяет более чем на порядок увеличить число заявок на изобретения, подаваемых от имени университета. Формируется новый для вуза ресурс нематериальные активы.

Важно подчеркнуть, что очень существенную роль в достижении этих результатов играет поддержка других подразделений и руководства университета, без которых осуществление этих преобразований было бы невозможным. Это справедливо и для других организаций - без активной позиции топ - менеджмента, четко определенных целей и стратегий управления интеллектуальной собственностью успеха в области охраны и коммерциализации интеллектуальной собственности не достичь.

Предлагаем следующую модель системы управления интеллектуальной собственностью вуза.

Миссия подразделения интеллектуальной собственности в вузе.

Сохранение и развитие интеллектуального потенциала как стратегического ресурса университета и повышение его конкурентоспособности и экономической безопасности за счет удовлетворения потребностей рынка в сфере охраны и коммерциализации объектов интеллектуальной собственности.

Цели вуза в сфере интеллектуальной собственности:

- Повышение конкурентоспособности за счет использования исключительных (монопольных) прав на результаты интеллектуальной деятельности.

- Привлечение дополнительных внебюджетных средств от деятельности в сфере охраны и коммерциализации объектов интеллектуальной собственности.

Стратегии университета в сфере интеллектуальной собственности.

- Активизация изобретательской деятельности.

- Коммерциализация охраноспособных результатов интеллектуальной деятельности и услуг в области интеллектуальной собственности.

- Формирование нематериальных активов как стратегического ресурса повышения конкурентоспособности университета.

Политика университета в сфере интеллектуальной собственности

Наиболее эффективным и успешно используемым большинством университетов мира методом управления может стать выработка и реализация высшими учебными заведениями Российской Федерации юридически и экономически обоснованной политики в области интеллектуальной собственности вуза (ПОИС), учитывающей задачи и условия конкретного вуза и регламентированной внутривузовским нормативным документом, положения которого являлись бы обязательными для администрации, структурных подразделений, сотрудников, докторантов, аспирантов и студентов.

В мировой практике такой политике отводится особая роль. Изучение организации патентно-лицензионной деятельности университетов США показало, что эта политика играет роль главного организующего и интенсифицирующего фактора научной, патентной, лицензионной и инновационной деятельности университетов. Этот опыт управления с

учетом российского законодательства может быть эффективно использован для дальнейшего развития вузов Российской Федерации.

Следует различать два уровня политики в области интеллектуальной собственности: государственную политику и локальную политику (то есть политику университетов, других вузов, НИИ, предприятий, фирм и т.п.).

Государственная политика в области интеллектуальной собственности постепенно формируется. Так, Указ Президента РФ от 22.06.98 №863 «О государственной политике по вовлечению в хозяйственный оборот результатов научно-технической деятельности и объектов интеллектуальной собственности в сфере науки и технологии» в качестве приоритетных выделяет следующие направления:

- государственное стимулирование процессов создания, правовой охраны и использования интеллектуальной собственности, обеспечивающих повышение конкурентоспособности отечественной продукции.

- обеспечение сбалансированности прав и законных интересов субъектов правоотношений в области интеллектуальной собственности, создающих условия заинтересованности этих субъектов при создании, правовой охране и использовании интеллектуальной собственности.

Кроме того, такая политика определяется комплексом законов и подзаконных актов, регламентирующих отношения в данной области, которые в целом соответствуют мировым требованиям и дают определенные гарантии защиты прав на объекты интеллектуальной собственности как для разработчиков и авторов, так и для инвесторов; законодательством, регулирующим отношения, связанные с областью создания и использования интеллектуальной собственности (налоги, инвестиции, стандарты, договорные отношения, конфиденциальность и т.п.), а также законами и постановлениями правительства, определяющими государственную научно-техническую политику и поддержку науки. Нельзя не сказать о вступлении с 1 января 2008 года части четвертой Гражданского кодекса РФ, которая объединяет в себе все нормы, относящиеся к объектам интеллектуальной собственности в РФ, которая состоит только из одного раздела VII «Права на результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации».

Локальная политика в области интеллектуальной собственности, или, иначе говоря,

патентно-лицензионная политика конкретного вуза Российской Федерации, в рыночных условиях может стать важнейшим элементом его долгосрочной концепции и стратегии развития.

Такая политика должна быть направлена на укрепление конкурентных позиций вуза на имеющихся и новых рынках, обеспечение ему монопольного и конкурентного положения в разработке наукоемких товаров и услуг в определенных областях науки и техники путем приобретения патентных и других исключительных прав, создания и сохранения ноу-хау, а также умелого управления этой интеллектуальной собственностью в целях ее эффективного использования.

Официальная патентно-лицензионная политика конкретного вуза может стать одним из организующих и стимулирующих факторов более оптимального формирования тематики прикладных исследований с их ориентацией на конечный коммерческий результат. При этом конкретное содержание и реализация такой политики будет не только отражать уровень развития научно-изобретательской и патентно-лицензионной деятельности вуза, но и определять отношение администрации, структурных подразделений и сотрудников вуза к проблеме интеллектуальной собственности и ее коммерциализации.

Единая патентно-лицензионная политика вуза имеет и социальный аспект, так как она будет призвана способствовать установлению справедливого баланса интересов сторон, участвующих в создании, правовой охране и использовании объектов интеллектуальной собственности, и прежде всего, в реализации прав авторов на вознаграждение их творческого труда, что может оказать положительное влияние на расширение масштабов прикладных исследований, ориентированных на потребности рынка.

Патентно-лицензионная политика российского вуза может иметь следующие особенности:

- формировать в области интеллектуальной собственности систему общественных, правовых и экономических отношений внутри вуза, гибко реагируя на изменение целевых установок, правовых и экономических условий;

- определять и отражать отношение вуза к проблеме сохранения и коммерциализации интеллектуальной собственности, созданной в вузе и его структурных подразделениях работниками в связи с выполне-

нием ими служебных обязанностей, полученных от работодателя конкретного задания, финансовой, материальной и иной помощи, а также интеллектуальной собственности, права на которую вузом приобретены на условиях договора;

- признание прав владельцев интеллектуальной собственности в соответствии с законодательствами Российской Федерации и международным законодательством;

- констатировать, что такие объекты интеллектуальной собственности являются исключительной собственностью вуза как единого учебно-научно-производственного комплекса, а не его отдельных структурных подразделений (факультетов, институтов и т.п.) или сотрудников, а их использование возможно только на основании разрешения (лицензии) вуза, полученного в установленном порядке;

- обеспечить грамотный бухгалтерский учет, управленческий и налоговый учет в отношении объектов интеллектуальной собственности вуза;

- обеспечить правовые и имущественные интересы вуза в отношении объектов интеллектуальной собственности в договорах с третьими лицами, а также в учредительной документации по поводу создания с участием вуза новых юридических лиц;

- создать необходимые условия для обеспечения патентной чистоты разрабатываемых вузом проектов и предотвращения неправомерного использования им интеллектуальной собственности третьих лиц;

- включать в качестве важной составной части эффективную систему обеспечения коммерческой тайны объектов интеллектуальной собственности вуза;

- провозглашать обязанность вуза поддерживать не только проведение научных исследований, но и обеспечивать необходимые условия для правовой охраны и практической реализации на коммерческой основе их результатов;

- обеспечить баланс интересов вуза и сотрудников-авторов, установив эффективные меры поощрения за создание и реализацию объектов его интеллектуальной собственности, а также справедливое распределение платежей от продажи лицензий между вузом, его структурным подразделением, в котором объект интеллектуальной собственности создан, и авторами этого объекта. Реализация философии «выиграл - выиграл» в отношении

ях между работниками и администрацией университета по вопросам принадлежности объектов интеллектуальной собственности. Создание условий, когда интересы сотрудников и университета в области патентно-лицензионной деятельности совпадают. Признавая права вуза на использование научно-технических разработок, авторы в соответствии с договором с университетом получают гарантию вознаграждения за использование объекта интеллектуальной собственности. Гарантированное вознаграждение авторам за использование созданных ими объектов интеллектуальной собственности - важнейший приоритет патентно-лицензионной политики вуза;

- защита интересов вуза и авторов объектов интеллектуальной собственности в случаях их неправомерного использования. Университет защищает свои права, а также права его сотрудников на результаты интеллектуальной деятельности в соответствии с гражданским и уголовным законодательством. Взыскание ущерба от неправомерного использования объектов интеллектуальной собственности, принадлежащих вузу как дополнительный источник внебюджетных средств должно рассматриваться как один из основных элементов политики;

- гибкое использование всех возможностей подразделения интеллектуальной собственности вуза для удовлетворения потребностей рынка в области интеллектуальной собственности - продажа технологий, консалтинг, образовательная деятельность. Ниже приведен далеко не полный перечень услуг, которые может оказывать подразделение интеллектуальной собственности вуза на региональном рынке:

- разработка систем управления интеллектуальной собственностью на предприятии;

- составление и оформление заявок на изобретение, полезную модель, промышленный образец, товарный знак (знак обслуживания), регистрацию программ для ЭВМ и баз данных;

- экспертиза и оценка объектов интеллектуальной собственности и нематериальных активов;

- гражданско-правовая защита прав интеллектуальной собственности;

- проведение образовательных программ;

- содействие развитию рынка объектов интеллектуальной собственности региона и страны. Важнейшим приоритетом полити-

ки в области интеллектуальной собственности является активное участие подразделения интеллектуальной собственности вуза в федеральных и региональных программах по развитию рынка объектов интеллектуальной собственности;

- организация выставок-салонов интеллектуальной собственности приносящие доход, основными направлениями, деятельности которых являются: презентация и реализация объектов авторского права, промышленной собственности и ноу-хау; издательская деятельность по договорам с авторами научно-технических, учебных и учебно-методических работ; презентация и продажа учебных и методических изданий университета.

Патентно-лицензионная политика конкретного российского вуза должна определять цели, принципы и основные правила патентно-лицензионной деятельности, обязательные для всех его должностных лиц, сотрудников и аспирантов. Это должна быть политика, единая для всех структурных подразделениях вуза (факультеты, НИИ, КБ, ВЦ, лаборатории, заводы, научные центры, ботанические сады, испытательные станции, астрономические обсерватории и т.п.), а также для всех организаций, им учрежденных и организационно с ним связанных (АО, Центры и т.п.), вне зависимости, являются ли они или не являются юридическими лицами.

В результате такой политики все объекты интеллектуальной собственности вуза рассматриваются в качестве его собственности, так как в соответствии с действующим законодательством ему принадлежат права собственности не только на денежные средства и имущество, но и на продукты интеллектуального труда, являющиеся результатами его деятельности. На этом основании вуз должен выступать в качестве единственного патентообладателя (правообладателя) изобретения, полезной модели, промышленного образца, товарного знака, программы для ЭВМ и других объектов интеллектуальной собственности, созданных в связи с выполнением служебных обязанностей вне зависимости от того, в каком из научных или учебных подразделений вуза оно разработано.

Основная цель политики в области интеллектуальной собственности - сформулировать стратегические направления развития вуза в области интеллектуальной собственности, а также права и обязанности в

области патентно-лицензионной деятельности сотрудников-авторов и других субъектов этой деятельности.

Анализируемая политика может быть сформулирована в форме нормативного документа вуза, например, «Положение о политике вуза в области интеллектуальной собственности». Такой документ должен быть основан на действующем законодательстве и учитывать правовые и организационные особенности конкретного вуза.

Формулирование политики должно быть достаточно широким, чтобы охватывать все возможные ситуации, и в то же время достаточно конкретным, чтобы иметь возможность обеспечить административное управление. Положения нормативного документа должны быть юридически сбалансированными, экономически эффективными и стилистически понятными «правилами игры» в области научно-изобретательской и патентно-лицензионной деятельности вуза.

Механизмы управления.

Рассмотрим основные элементы механизмов реализации двух главных стратегий вуза в области интеллектуальной собственности - активизации творческой деятельности и коммерциализации объектов интеллектуальной собственности.

Активизация изобретательской деятельности. *Многие организации, в том числе вузы, после принятия в 1992 г. Патентного закона практически перестали финансировать деятельность как по стимулированию изобретательской активности, так и по патентной охране результатов научно-технических работ. В результате наиболее ликвидные разработки перешли в частные руки, т. е. стали собственностью либо авторов разработок, либо третьих лиц, оплативших процедуру патентования.*

Вопросам активизации творческой деятельности посвящено немало работ, в которых обсуждается широкий арсенал методов материального и морального стимулирования работников. Однако не всегда стимулирование работников рассматривается как единая система мер, поэтому эти методы часто либо совсем не применяются, либо не приносят должного эффекта.

Специфика продукта (объектов интеллектуальной собственности) как результата творческой деятельности требует сочетания директивных мер по закреплению прав вуза

на результаты интеллектуальной деятельности с экономическими методами стимулирования, учитывающими интересы работодателя и изобретателя.

В сложившейся ситуации наиболее эффективным методом стимулирования изобретательской деятельности является создание условий, когда изобретателю будет выгодно изобретать и оформлять права на результаты творческой деятельности на работодателя, концепция управления «выиграл - выиграл».

Один из вариантов системы активизации творческой деятельности рассмотрен ниже.

- Оплата вузом затрат на патентование изобретений. Дело в том, что работники многих вузов перестали изобретать только потому, что не могли оплатить заявку в патентное ведомство.

- Конечно, все изобретения патентовать невозможно и нецелесообразно. Патентование - затратная процедура, проводить ее следует только в расчете на получение прибыли от использования прав на объект промышленной собственности. Оптимальным вариантом финансирования подачи заявок на изобретения является оплата расходов на патентование на конкурсной основе. Критерием конкурсного отбора изобретений является оценка коммерциализуемости прав на использование изобретения. Если вуз не считает целесообразным патентование данного технического решения, он может передать это право изобретателю.

- Вовлечение изобретателей в процесс коммерциализации объектов интеллектуальной собственности. В основе этого процесса должно лежать воспитание у персонала отношения к объектам интеллектуальной собственности как к товару, который можно оценить и продать. При этом изобретатель должен видеть как выгоду вуза, так и свою личную выгоду в коммерциализации объекта интеллектуальной собственности.

- Участие изобретателя в доходах от использования объектов интеллектуальной собственности.

- Организация рейтинга подразделений вуза по полученным патентам на изобретения. При условии конкурсного патентования изобретений этот рейтинг является объективным критерием для поощрения подразделений за работу в области коммерциализации новых разработок.

- Вспомогательным элементом активизации изобретательской деятельности могут

быть единовременные выплаты изобретателям за полученный патент.

Механизмы коммерциализации объектов интеллектуальной собственности как составной части инновационного бизнеса. Понятие «коммерциализация интеллектуальной собственности» неразрывно связано с понятием «коммерциализация новых технологий», которое является для российского бизнеса относительно новым.

Вероятно, методологически наиболее правильным понятием коммерциализации является следующая ситуация: покупателю нужны права на вашу технологию, и он заплатил вам за них деньги. Важным достоинством такого понимания является нацеленность его на результат. Однако на самом деле коммерциализация технологии - это не просто акт купли-продажи. Коммерциализация технологии представляет собой процесс, который начинается с момента ее создания. Именно рассмотрение коммерциализации как процесса помогает вскрыть механизмы этого процесса, использование которых сделает его более эффективным.

Важнейшим элементом этого процесса является охрана и коммерциализация интеллектуальной собственности. Дело в том, что созданная технология (при условии ее технической исключительности и востребованности рынком) приобретает коммерческую ценность только в двух случаях: если подтверждены исключительные (монопольные) права на ее использование (патент на изобретение, свидетельство на полезную модель и др.) или если технология содержит ноу-хау, что также является предметом правовой охраны. В настоящее время стратегии и механизмы охраны интеллектуальной собственности при продвижении нового продукта разрабатываются с учетом целого комплекса факторов. Однако основные принципы остаются для всех одинаковыми: защита своих продуктов патентами всегда стоит на первом месте, при этом ставка делается на формирование своего вузовского патентного портфеля. Оборонительные, блокирующие патенты - это своего рода страхование.

Вместе с тем стандартный набор исключительных прав на различных этапах жизненного цикла инновационного продукта может использоваться в различных комбинациях. Выбор между патентом и ноу-хау можно сделать, лишь тщательно проанализировав область технической исключительности изобретения, состояние рынка и свои собственные возмож-

ности. Например, если речь идет об элементе производственного процесса, факт использования которого трудно установить, то патент предоставит слабую защиту из-за сложности доказать сам факт использования такого изобретения. Если же изобретение легко «выделить» в готовом продукте, то патент способен предотвратить несанкционированное копирование.

Выбор стратегии правовой охраны - это только лишь элемент длительного и сложного процесса коммерциализации технологии (рисунок 6).

Знаками \$ на рисунке показаны сравнительные объемы финансирования каждой из стадий. Затраты на коммерциализацию технологии резко возрастают после принятия решения о патентовании технологии. Следует отметить, что вузы как государственные унитарные организации имеют в этом плане определенное преимущество перед другими организациями. В соответствии с механизмом отсроченной экспертизы государственные организации имеют отсрочку по уплате пошлин при выдаче российского патента на изобретение. Таким образом, выполнение этапов 1-3.1 может профинансировать практически любой российский вуз.

Что касается этапов 3.2, 4-6, то на сегодняшний день лишь очень немногие вузы могут самостоятельно обеспечить их реализацию. Более того, этап трансфера технологий становится рентабельными только при определенном объеме портфеля технологий, превышающем «порог рентабельности».

По-видимому, именно это обстоятельство и обусловило появление на рынке интеллектуальной собственности Центров трансфера технологий.

Интересная концепция коммерциализации технологий предложена Инновационным агентством (г. Москва). Справедливо полагая, что «самостоятельная» ликвидность технологии на российском рынке невысока, Инновационное агентство предлагает схему трансфера, построенную на идее соединения четырех ресурсов: технологии, производства, финансов, менеджмента.

Университет как владелец патента может выступать в этой схеме поставщиком одного из важнейших ресурсов - технологии, а своеобразным катализатором процесса интеграции является Инновационное агентство, Центр трансфера технологий или Венчурный фонд.

Опыт зарубежных и ряда российских университетов свидетельствует о целесообразности для владельцев интеллектуальной собственности активного использования в цепочке их коммерциализации фирм, специализирующихся в области трансфера технологий. Вместе с тем, для успешной деятельности в этой области вуз должен располагать собственным компетентным структурным подразделением для проведения первичных работ по выявлению, оценке коммерциализуемости и закреплению прав организации на результаты научно-технических разработок.

Структура управления интеллектуальной собственностью.

Взаимодействие подразделения интеллектуальной собственности с другими участниками инновационного процесса (рисунок 7). В качестве комментария к этой схеме рассмотрим содержание ее основных связей.

#### *Внешние связи*

- Основной задачей взаимодействия отдела интеллектуальной собственности с заказчиком НИОКР является разделение прав на охраноспособные результаты выполняемых работ и закрепление этого разделения в договоре на выполнение работ.

- Взаимодействие ОИС с потенциальным покупателем прав на объекты интеллектуальной собственности предполагает поиск покупателя, передачу информации о технологии, обсуждение условий и подготовку лицензионного соглашения.

- Взаимодействие с конкурентами связано с предотвращением фактов неправомерного использования объектов интеллектуальной собственности вуза, а также анализом патентной чистоты собственной продукции.

- Оформление заявочной документации на изобретения, полезные модели и промышленные образцы, регистрация лицензионных соглашений.

- Программы для ЭВМ и баз данных, права на которые обладают достаточной ликвидностью, целесообразно депонировать в РОСАПО с целью доказательства правомерности происхождения прав в случае возможного судебного разбирательства. Этот механизм охраны становится сейчас важнейшим элементом расширяющейся арбитражной практики.

- Взаимодействие подразделения ИС вуза с Российским авторским обществом и (или) другими общественными организациями предполагает депонирование научных и ли-

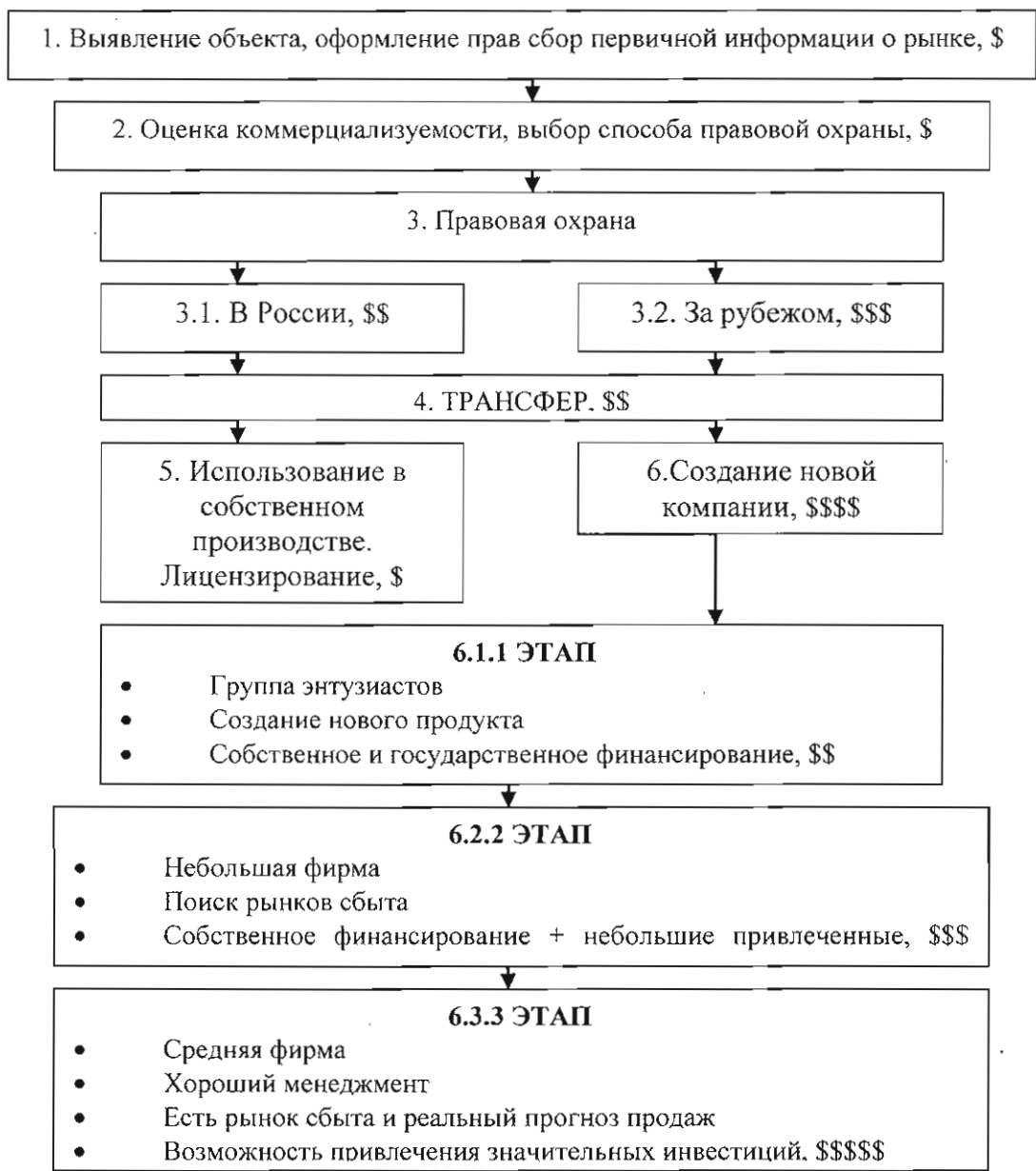
тературных произведений с целью использования в возможном судебном разбирательстве.

- Необходимость взаимодействия с инновационными агентствами предполагает повышение эффективности процесса коммерциализации охраноспособных научно-технических разработок.

*Внутренние связи*

- Спектр взаимодействия здесь очень широк. В первую очередь это активизация творческой деятельности в области создания охраноспособных разработок за счет различных мотивационных механизмов. Очень важно также четко разграничить права вуза и уча-

стников коллектива - авторов разработки и, кроме того, проверить правомерность происхождения прав самого вуза. Дело в том, что именно творческий коллектив, как правило, в лице его руководителя осуществляет основные контакты в схеме «заказчик - исполнитель». Поэтому именно на руководителе творческого коллектива должна лежать ответственность за обеспечение правомерности происхождения имущественных прав на научно-технические результаты. Помощь отдела интеллектуальной собственности здесь обязательна. Задачи отдела интеллектуальной собственности в связи с созданием охра-



**Рисунок 6 - Типичный алгоритм коммерциализации охраноспособной технологии**

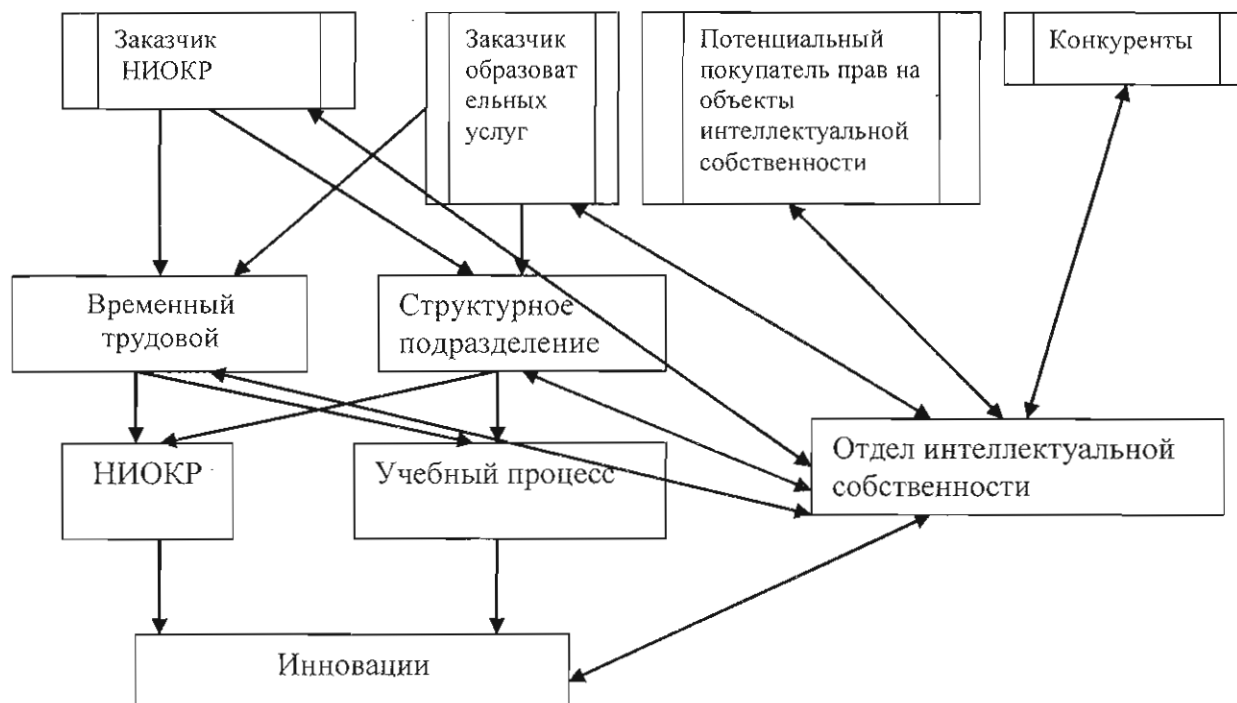


Рисунок 7 - Схема взаимодействия участников инновационного процесса

носпособных инновационных разработок также очень емки. Обязательными блоками этого взаимодействия являются оценка охраноспособности, ликвидности, выбор способа и территории правовой охраны инновационной разработки, осуществление мероприятий по правовой охране.

- Взаимодействие отдела интеллектуальной собственности с другими подразделениями поддержки инновационного предпринимательства также очень разнообразно: экспертиза объектов интеллектуальной собственности, маркетинг инноваций, участие в образовательных и консалтинговых проектах и т.п.

Использование описанных подходов и элементов этой системы поможет вузам организовать менеджмент интеллектуальной собственности и воспользоваться возможностями быстро меняющейся внешней инновационной среды, а также реализовать свои преимущества на рынке инноваций, особенно в связи с ускорившимся процессом интеграции России в мировую экономику.

**Ю. А. Клеткина,**  
*ст. преподаватель*  
**кафедры бухгалтерского учета**  
**Волгоградского кооперативного**  
**института (филиала)**  
**Российского университета кооперации**

#### ЛИТЕРАТУРА:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая, вторая, третья и четвертая) (с изм. и доп.).
2. ПБУ 14/2000 Положение по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» (утв. приказом Минфина РФ от 16 октября 2000 г. N 91н).
3. Зинов В.Г. Управление интеллектуальной собственностью. – М.: Дело, 2003. – 512с.
4. Пестунов М.А. Управление конкурентоспособностью предприятий / Научно-практ. конф. «Социально-экономические проблемы региона в XXI столетии». Челябинск, Чел ГУ. 17-18 апреля 2002. – С.22-23.
5. Пестунов М.А. Управление интеллектуальной собственностью. - Челябинск. Изд-во Чел-ГУ, 2006.-409с.
6. Кузубов С.А. Проблемы управленческого учета и менеджмента интеллектуальных активов // Финансы и кредит.-2005.-№33(201).-С. 17-23.



# УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ КОНКУРЕНЦИИ ОРГАНИЗАЦИЙ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

*Исследуются проблемы управления рисками конкуренции организаций потребительской кооперации, так как их финансовое будущее в условиях конкуренции является непредсказуемым и мало прогнозируемым. В работе предлагаются рекомендации по повышению капитализации потребительского общества. Считается необходимым использовать в анализе хозяйственной деятельности расчет показателей стабильности.*

*Managing of risks of the competition by the Organizations of Consumer Cooperation is investigated, as their financial future is unpredictable in conditions of competition. Recommendations of increase of the capitalization of Consumer Society are offered. The calculation of the indicator of stableness is considered necessary to use.*

Развитие рыночной экономики всегда сопряжено с неопределенностью в оценке конъюнктуры и перспективы рынка. Оценку рисков необходимо определять, начиная с определения емкости рынка, а также товарной и ценовой политики потребительских обществ и конкурентов. Определение цены на реализуемую продукцию составляет наибольшую составляющую предпринимательского риска. Риск в рыночной деятельности – это вероятность возникновения убытков или каких либо потерь в результате несуществления намеченных планов, проектов и программ. Следовательно, роль экономических рисков в управлении деятельностью потребительских обществ весьма значительна. Нами проводятся исследования по классификации и системе управления рисками в районных потребительских обществах. Особое внимание уделяется финансовым рискам, рискам развития, рискам потерь от изменения потока платежей, инвестиционным рискам, кредитным рискам, рискам ликвидности, инфляционному и валютному риску. Особое значение придается методам принятия эффективных решений в условиях неопределенности и методом принятия оптимального решения в условиях экономического риска.

Практика хозяйственной деятельности потребительских обществ показывает, что наибольшую прибыль приносят, как правило, операции с повышенным риском. В сфе-

ре деятельности организаций потребительской кооперации необходимо тщательно изучать и оценивать риск конкуренции с частными и крупными рыночными структурами. Конкуренция способна свести на нет все усилия кооперативных организаций по завоеванию или расширению рынка. Поэтому мониторинг конкурентоспособности организации потребительской кооперации и ее товара на рынке имеет важное значение. Оценка конкурентоспособности включает: определение целей конкурентов, установление будущей стратегии конкурентов, определение сильных и слабых сторон организаций потребительской кооперации по сравнению с конкурентами, моделирование поведенческой реакции конкурентов, мониторинг конкурентной борьбы, прогнозирование собственной стратегии конкурентной борьбы.

Прежде всего необходимо выявить стратегические группы конкурентов - группы фирм, пользующихся сходными с организациями потребительской кооперации стратегиями.

Для сокращения уровня риска за стратегическими группами конкурентов должно вестись постоянное наблюдение и быть готовым к немедленной реакции на предпринимаемые ими действия.

Определяя цели конкурентов, надо выявить их возможные стратегии развития. Традиционной целью конкурентов может быть максимизация возможной прибыли, однако это

может быть и модернизация оборудования, совершенствование технологий, улучшение сервиса, преодоление кризисных ситуаций.

Определение сильных и слабых сторон потребительских обществ по сравнению с конкурентами следует производить применительно к определенным факторам успеха и неудач, которые должны выявлять специалисты.

Моделирование поведенческой реакции конкурентов на принимаемые потребителем обществом меры антиконкурентной борьбы основывается на знании их целей, сильных и слабых сторон бизнеса. Необходимо создать системы мониторинга, который предполагает определение средств и методов добывания, передачи, анализа необходимой информации.

Прогнозирование стратегии конкурентной борьбы организации потребительской кооперации должно включать: постоянное повышение роли улучшения качества товаров, и развитие инновационных процессов, повышение производительности труда за счет бесперебойной работы и других факторов интенсификации, ориентацию на растущие сегменты рынка, всемерное сокращение издержек за счет исключения затратных видов деятельности, включения в работу неиспользуемых мощностей, увеличение выгод для потребителя, обеспечение низких издержек, специализация на отдельных категориях потребителей, ограничение географических зон деятельности.

Работа по снижению степени риска конкуренции организаций потребительской кооперации на рынке должна складываться из укрепления финансового состояния, улучшения ассортимента продаваемых товаров, развития производства, заготовок и закупок, активности в городской нише, модернизации материально-технической базы.

Для сокращения транспортных расходов необходимо использовать такие рычаги как: обновление автопарка, переход на безналичные расчеты за горюче-смазочные материалы по оптовым ценам, доставки товара за счет поставщика.

В целях успешной конкуренции с частным бизнесом целесообразно эффективно использовать торговые площади магазинов. В некоторых магазинах организаций потребительской кооперации экономически выгодно сократить площади, что позволит уменьшить ежегодные налоги, кроме того, из-за

меньших размеров торгового зала товары становятся ближе к покупателю, создается большая насыщенность ими, повышается культура торговли и обслуживания, упрощается процесс контроля за своевременным пополнением товарных запасов. Важным фактором повышения конкурентоспособности является увеличение времени работы магазинов, перевод их на круглосуточный режим работы, без выходных дней и перерывов. Большое значение должно отводиться ремонту и реконструкции магазинов, складов, оснащению их современным оборудованием. Внедрение дисконтных карт для пайщиков также играет важную роль в повышении конкурентоспособности магазинов организаций потребительской кооперации.

Деятельность организаций потребительской кооперации направлена на совершенствование заботы о покупателе. Важным направлением повышения конкурентоспособности является специализация магазинов, развитие торговых центров, обеспечивающих население необходимыми товарами и услугами; создание фирменных магазинов, оформление и в современном стиле.

Безусловным преимуществом кооперативной торговли является наличие собственного производства хлебобулочных, кондитерских, кулинарных изделий, полуфабрикатов, молочной продукции, которая производится из местного сырья.

Конкурентоспособным является товар. Комплекс стоимостных и потребительских свойств которого обеспечивает ему коммерческий успех. Факторами повышения конкурентоспособности товаров являются: повышение потребительской ценности товаров; снижения цены потребления, сокращения звенности товародвижения, разработка приемлемых условий платежей за товар; расширение ассортимента товаров; развитие рекламы на высоком качественном и организационном уровне.

На увеличение товарооборота и сокращение издержек в торговле в условиях конкуренции положительное влияние оказывают прямые поставки товаров в магазины, гибкая ценовая политика.

Одним из традиционных видов деятельности потребительской кооперации была и остается заготовительная деятельность. Для того, чтобы уверенно конкурировать с частными скупщиками мяса, необходимо

создавать и использовать передвижные ско-  
тоубойные пункты и организовывать торгов-  
лю мясом через специализированные мага-  
зины. Для привлечения безработных к сбо-  
ру сырья целесообразно заключать догово-  
ра со службой занятости.

К снабженческо-торговым функциям  
организаций потребительской кооперации  
должен быть добавлен такой набор соци-  
ально-экономических услуг, который бы от-  
вечал общественным и хозяйственным тре-  
бованиям сельского населения. Социально-  
экономические услуги, включающие расши-  
рение закупочной и заготовительной дея-  
тельности, поддержку личных подсобных  
хозяйств, обеспечение населения сезонны-  
ми рабочими местами, отпуск товаров в кре-  
дит, бытовое обслуживание, открытие дет-  
ских площадок при магазинах, народных  
библиотек.

Важным моментом в прогнозировании  
конкурентной борьбы организации потреби-  
тельской кооперации является оценка пред-  
приимательского риска. Экономическая эф-  
фективность организации потребительской  
кооперации во многом складывается из та-  
ких показателей как: прибыльность, стабиль-  
ность, ликвидность, рост.

Показатели стабильности characterizu-  
ют способность организации потребительской  
кооперации своевременно расплатиться  
по долгам и тем самым в наибольшей степе-  
ни определяют ее подверженность риску  
кризисов и банкротства.

На примере одного из районных по-  
требительских обществ Смоленской обла-  
сти рассмотрим расчет следующих трех пока-  
зателей – коэффициентов стабильности:

1. Отношение собственного капитала  
к итоговой сумме активов.

2. Отношение долга (итоговой суммы  
пассивов) к итоговой сумме активов.

3. Покрытие процентов.

Два первых коэффициента рассчиты-  
ваются в процентах, третий – в кватрах.

Расчеты коэффициентов стабильности  
за 2004-й год деятельности организации по-  
требительской кооперации.

1. Отношение собственного капитала  
к итоговой сумме активов за 2004-й год дея-  
тельности предприятия;

$$\frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Итого активов}} = \frac{17694}{28508} 100\% = 62\%$$

2. Отношение долга ( итоговой сум-  
мы пассивов ) к итоговой сумме активов за  
2004-й год:

$$\frac{\text{Итого пассивов}}{\text{Итого активов}} = \frac{10814}{28508} 100\% = 38\%$$

3. Покрытие процентов за 2004-й год

*Чистый доход*

*от производственной*

*деятельности*

*до вычетов налогов*

*и процентов*

$$\frac{\text{Выплаты по процентам}}{\text{и процентов}} = \frac{3136}{189} = 16,6 \text{ раз}$$

	Коэффициенты стабильности	2004-й год	2005-й год	2006-й год
1	Отношение собственного капитала к итоговой сум- ме активов	62%	66%	64%
2	Отношение долга (итого- вой суммы пассивов) к итоговой сум- ме активов	38%	34%	36%
3	Покрытие процентов	16,6 раз	11,7 раз	6.8 раз

Анализ коэффициентов стабильности  
районного потребительского общества позво-  
ляет сделать следующие выводы:

1. Коэффициент отношения собствен-  
ного капитала к итогу активов показывает, ка-  
кая доля активов предоставлена потребите-  
льскому обществу его пайщиками. Чем больше  
этот показатель, тем больше желания у пай-  
щиков умножать свое состояние. Уменьше-  
ние данного показателя свидетельствует об  
изменении интересов пайщиков к делам дан-  
ного потребительского общества. Это может  
быть вызвано тем, что организация не забо-  
тится о своих владельцах-пайщиках.

2. Отношение долга к итогу активов –  
это дополнение предыдущего показателя до  
100%. Его анализ позволяет сделать те же  
выводы, что и по первому показателю, толь-  
ко здесь он будет вместо увеличения умень-  
шаться.

3. Коэффициент покрытия процентов свидетельствует о возможности организации потребительской кооперации уплатить кредиторам проценты на вложенный капитал. Чем этот показатель выше, тем меньше риск капиталовложений и тем больше желание увеличивать капитализацию. Следует учитывать, что сведение этого показателя к минимуму свидетельствуют о необходимости прибегнуть к решительным мерам, например, выплачивать долги из наличных денег или других активов, что весьма нежелательно. Это является сигналом о низкой возможности получения организацией потребительской кооперации кредитов и одним из симптомов возможного банкротства.

Финансовое будущее организаций потребительской кооперации в условиях конкуренции является непредсказуемым и мало прогнозируемым. Однако риском конкуренции можно управлять, используя разнообразные меры, позволяющие в определенной степени прогнозировать наступление рискованного события и вовремя принять меры к снижению степени риска.

***Э.В. Кондратьева,  
ст. преподаватель  
кафедры общегуманитарных и  
естественно-научных дисциплин  
Смоленского филиала  
Российского университета кооперации***

# РОЛЬ И МЕСТО ЛИЗИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ В РОССИЙСКОМ ИНВЕСТИЦИОННОМ ПРОЦЕССЕ

*Статья «Роль и место лизинговых операций в российском инвестиционном процессе» посвящена вопросам степени и успешности распространения лизинговых операций в России. В статье обозначена динамика развития лизингового рынка, указаны причины данного роста, автором определены последние тенденции и особенности функционирования и реализации лизинговых проектов на современном этапе, обозначены ключевые участники рынка, степень распространения лизинговых отношений в России, а также существующие проблемы доступности лизинга и возможные пути их решения.*

*Article «The role and the place of leasing operations in the Russian investment process» is devoted to questions of a degree and success of distribution of leasing operations in Russia. In the article dynamics of development of the leasing market are denoted, also the reasons of such growth are specified. The author marks key points of last tendencies and characteristics of functioning and realization of leasing projects at the present stage, main participants of the market, a degree of distribution of leasing relations along Russia, and also problems of leasing availability. The ways of overcoming the situations are offered.*

В XXI в. рынок лизинговых услуг стал одним из наиболее динамично развивающихся рынков российской экономики, ежегодно прирастая на 30-40%. Это происходит не случайно и обусловлено несколькими причинами:

- нормализация инвестиционного климата и улучшение общей макроэкономической ситуации в стране, что предопределило появление и закрепление на российском лизинговом рынке новых участников, снизило инвестиционные риски во многих отраслях экономики, позволило осуществлять более прозрачное и долгосрочное стратегическое планирование и инвестирование.

- усиление деловой активности субъектов малого и среднего бизнеса, которые на волне всевозрастающей конкуренции становятся на путь расширения масштабов своей деятельности, повышения качества предлагаемой продукции, что в большинстве случаев предполагает обновление материально-технической базы на фоне ограниченности инвестиционных средств;

- осознание необходимости применения лизинговых схем в процессе модернизации про-

изводства со стороны государства и включение лизинговых механизмов государственные тендеры и программы (железнодорожный транспорт, АПК, авиационная промышленность);

- адаптация финансовых институтов под программы кредитования лизинговых операций, снижение кредитной ставки для подобных проектов (и ставки рефинансирования в целом), как следствие – снижение маржи лизингодателями и удешевление лизинга для конечного получателя.

Лизинговая индустрия в России существует порядка 15 лет. За это время уже успел сформироваться рынок лизинга, обозначились его лидеры, в том числе, и по отдельным отраслям лизинговых услуг. Рыночно ориентированные лизинговые компании в настоящее время начинают испытывать достаточно серьезную конкуренцию. Этим компаниям все чаще и чаще приходится бороться за каждого нового клиента. Также все труднее и труднее становится удерживать старых клиентов, которым конкуренты предлагают более выгодные решения по операциям лизинга. Помимо т.н. «внутрен-

ней», усиливается и «внешняя» конкуренция - т.е. предложения инвесторам по осуществлению их инвестиционных планов иными, помимо лизинга, средствами (прямой банковский кредит, непосредственная купля-продажа с теми или иными льготами и проч.). Для того чтобы выжить в таких условиях, компаниям необходимо тщательно изучать все основные тенденции, характеризующие отечественный и зарубежный рынок лизинговых услуг, возникающие новые формы лизингового обслуживания инвесторов. Лизинговые компании должны определить свои конкурентные преимущества и стратегию ведения бизнеса в высоко конкурентной экономической среде.

Считается, что важным этапом в развитии лизинговых сделок в России явились операции Международного промышленного банка (МИБ). В 1994 г. банком был прокредитован проект создания на условиях лизинга нефтеперерабатывающего завода, который был нацелен на создание нефтяных коксов для использования в электродной и алюминиевой промышленности. В 1994 г. на основе объединения 15 российских лизинговых компаний была создана Российская ассоциация лизинговых компаний («Рослизинг»). По состоянию на декабрь 2005 года в ее состав входят 118 компаний. Ассоциация входит в состав Торгово-промышленной палаты России и Российского союза промышленников и предпринимателей.

«Рослизинг» выполняет методические, организационные и информационные функции, предусматривающие более активное развитие лизинга в России. Среди этих функций важнейшими являются следующие: содействие развитию рынка лизинговых услуг, разработка совместно с органами государственного управления стратегических направлений и программы развития лизинга в России, подготовка проектов законодательных актов, юридических и правовых основ внутреннего и международного лизинга, представление и защита интересов членов Ассоциации в государственных органах, экономических, внешнеэкономических и общественных организациях - как на территории России, так и за рубежом, координация деятельности лизинговых организаций, объединение их средств для осуществления совместных проектов. Так, 15 декабря 2006 г. состоялось отчетное собрание этой ассоциации, где были определены направления ее де-

ятельности на 2007 год. Два основных - работа над проблемами законодательства и регулирования рынка лизинга, и развитие инфраструктуры рынка лизинга, прежде всего информационной. Для облегчения взаимодействия лизинговых компаний и инвесторов планируется создать единую базу отчетности лизинговых компаний. Также актуальна база арбитражной практики лизинговых компаний. Она позволит повысить эффективность своих судебных процессов, а в перспективе должна стать основой для выработки консолидированных рекомендаций лизингового сообщества Высшему арбитражному суду о нормативном закреплении прецедентов.

В настоящее время в России функционирует значительное число лизинговых компаний различных направлений деятельности. Среди лизинговых компаний имеются компании отраслевого, регионального, межрегионального, межгосударственного профиля. Постоянно возрастает объем лизинговых сделок этих компаний. Как известно, лизинг пока преимущественно развивается в Москве, Санкт-Петербурге, Нижнем Новгороде и в некоторых других крупных городах. Причем в Европейской части России сосредоточено 78% общего числа компаний, на Урале и Западной Сибири - 15%, в Восточной Сибири, Дальневосточном экономическом районе - 7%. Такое соотношение на протяжении ряда лет остается приблизительно постоянным.

В России в период с конца 90-х по 2006 г. доля лизинговых операций в инвестициях в основной капитал составляла в разные годы от 2% до 8,5%. При этом одни направления лизинговой деятельности получили относительно большее распространение, другие же пока находятся на начальной стадии развития. Так, достаточно слабо используется лизинг недвижимости, почти не применяются оперативный и возвратный виды лизинга.

Лизинговые компании, учредителями или соучредителями которых являются государственные муниципальные органы, обычно получают либо прямое бюджетное финансирование, либо кредиты из средств местных бюджетов с процентной ставкой значительно ниже ставки рефинансирования ЦБ РФ. К компаниям, использующим государственные и муниципальные ресурсы, относятся также следующие: «Ликострой», в числе акционеров которой - Правительство Москвы, владеющее 50% капитала. Объектами лизин-

га являются строительные краны, грузовые автомобили; «Лизингуголь», среди учредителей этой компании Московская индустриальная ассоциация (62% капитала), компания сдает в лизинг горно-шахтное, транспортное оборудование и другие его виды для угольных предприятий. Муниципальные и государственные лизинговые компании ориентированы на осуществление сделок с определенными клиентами. Условия лизинга при этом являются достаточно благоприятными из-за применения льготного бюджетного финансирования, однако номенклатура услуг и доступ к ним сильно ограничены. Вопрос экономической эффективности и надежности реализуемых сделок стоит здесь не так остро как для коммерческих лизинговых компаний.

Некоторые лизинговые компании наряду с собственно лизингом используют в своей деятельности более простой механизм купли-продажи имущества в рассрочку либо аренды с правом выкупа. Несмотря на то, что подобные операции не имеют никакого отношения к лизингу, они, тем не менее, позиционируются компаниями как лизинг (в частности для физических лиц), и соответствуют упрощенному пониманию лизинга со стороны клиентов как сделки, при которой происходит:

- а) финансирование заемщика под покупку некоторого имущества;
- б) финансирование происходит в натуральной форме;
- в) право собственности на имущество остается у кредитора, а само оно выступает в качестве залогового обеспечения;
- г) периодические платежи заемщика компенсируют стоимость имущества и одновременно создают доход.

Ряд российских банков выбрали для себя способ участия в лизинговых сделках не через дочернюю лизинговую компанию, а через механизм выдачи гарантий в пользу третьих лизинговых компаний (обычно российских, но часто и иностранных). Такая деятельность формально также является элементом системы лизинговых отношений в целом, однако применительно к банкам как особым субъектам рынка в итоге формируется преувеличенное мнение о том, в какой мере они непосредственно «занимаются лизингом».

Рассмотрим теперь еще некоторые качественные характеристики развития лизинга в инвестиционном процессе в течение последних нескольких лет. Прежде всего, в конце 1990-х

годов определенные изменения претерпели требования по обеспечению лизинговых операций. Так, в 1994-1996 годах, как правило, требовалось дополнительное обеспечение (залог) в объеме, эквивалентном стоимости договора. В 2000 году в практике работы лизинговых компаний имели место немало случаев, когда объем обеспечения соответствовал 25-30% от стоимости договора, конечно, в каждом конкретном случае при проектировании сделки лизинговая компания важное значение отводит определению уровня ликвидности оборудования, техники.

Ряд лизинговых компаний в 2005-2006 гг. вообще не требует какого-либо обеспечения от лизингополучателя. Им достаточны в смысле обеспечения права собственности на лизинговое имущество. Это означает, что лизингодатель уверен в том, что если возникнут неплатежи со стороны лизингополучателя, то удастся без каких-либо проблем изъять имущество, а затем реализовать его на вторичном рынке (схема, схожая с ипотечным и автокредитованием). Некоторые лизингодатели удовлетворяются страхованием возврата лизинговых платежей. Это, хотя и дорогостоящий вид страхования (тарифы составляют 4-6%, а иногда и более процентов), тем не менее, к этому способу минимизации рисков стало обращаться все большее количество лизинговых компаний. В результате лизинг в России становится более доступным, в том числе, для представителей малого и среднего предпринимательства.

Следующая особенность реализации лизинговых отношений в инвестиционном процессе состоит в следующем. На развитие лизинга в России оказывают заметное воздействие взаимоотношения лизингодателей с поставщиками. В начале - середине 90-х годов в основном использовался порядок внесения покупателем оборудования стопроцентной предоплаты. В настоящее время ситуация стала меняться. Более двух десятков российских лизингодателей получают товарные кредиты на сроки от 3-х месяцев до 3-х лет, т.е. сроки, сопоставимые со значительной частью продолжительности лизинговых договоров или даже полностью им соответствующей. Причем ставки товарных кредитов составляют от 5 до 11% годовых, что значительно дешевле банковского кредитования. Наименьшие по стоимости ставки товарного кредитования получают лизинговые компании, работающие с оборудованием для

связи и телекоммуникаций, а также с грузовым автотранспортом. У некоторых ведущих российских лизингодателей товарные кредиты стали наиболее крупным направлением финансирования лизинговых операций (до 60%).

На сокращение стоимости лизинговых услуг повлияли, в основном, три фактора. Во-первых, это почти двукратное понижение в течение двух лет стоимости привлекаемых для финансирования лизинга кредитных ресурсов - в валюте - до 12-16%, в рублях - до 18-24%. Во-вторых, сокращение маржи лизингодателя. В настоящее время многие лизинговые компании работают с маржой в размере 2-4% (без учета расходов по налогам). В-третьих, происходит постепенное уменьшение величины авансовых платежей. Имеются примеры, когда некоторые лизинговые компании вообще не берут авансового платежа и работают только в системе очередных платежей.

Еще одной важной особенностью современного российского рынка лизинговых услуг является небольшая доля невыполнения обязательств по договорам лизинга, несмотря на общий заметный рост количества и стоимости заключаемых договоров и расширение числа и круга их участников - лизингополучателей. Конечно, в практике работы лизинговых компаний встречаются случаи задержки в перечислении лизинговых платежей (например, на 1-2 месяца - примерно в 6% заключенных договоров). Однако примеров отказа от выполнения договоров и, как следствие, изъятия оборудования у неисполнительных лизингополучателей очень мало - порядка 0,7%. Это

свидетельствует о высоком уровне подготовки и проработанности лизинговых проектов и управления рисками лизинга в целом.

В 2004-2006 гг. в России сложилась ситуация, когда многие лизинговые компании работают в своих узких «нишах», ограничивающих определенный круг поставщиков, тип имущества и корпоративных клиентов. Около половины от общего объема рынка сконцентрировано в лизинговых компаниях, с которыми, скорее всего, не сможет заключить договор лизинга даже финансово благополучный потенциальный лизингополучатель, не входящий в состав холдинга или некоей достаточно замкнутой группы.

Продолжается развитие лизинга и в регионах. Основная доля лизингового портфеля — это сделки, совершенные в центре России и Поволжье. Наименее освоенными остаются Дальневосточный и Южный округа — в них представлено менее трети компаний из ведущей сотни (график 1).

Основной позитивный момент по нашему мнению - хозяйствующие субъекты и государство отчетливо проявили растущую заинтересованность в лизинге как в эффективном финансовом инструменте. Для первых это заключается в получении высокотехнологического оборудования с рассрочкой оплаты, финансовая и налоговая оптимизация. Для государства же финансовый лизинг - это прямые инвестиции в основные фонды, обновление и создание конкурентоспособной промышленности, которая, как известно, служит базой для экономического роста.

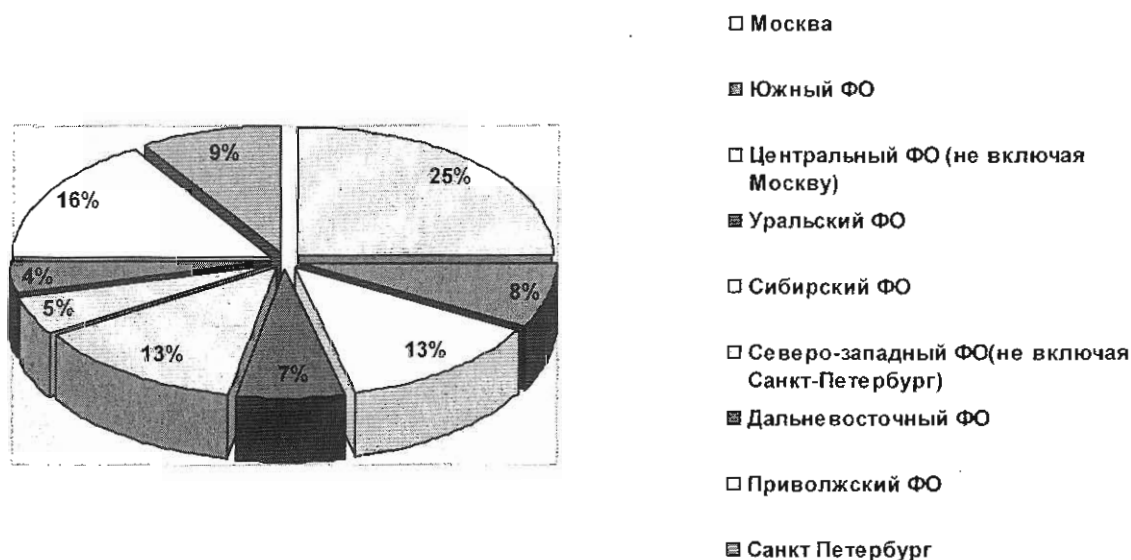


График 1. Распределение лизинга по регионам России в 2005 г.



Свои специфические проблемы и трудности складываются на пути проникновения лизинга в сферу малого и среднего предпринимательства<sup>1</sup>.

Несмотря на то, что лизинг уже основательно закрепился в российском бизнесе, его положительное влияние на инвестиционный процесс в секторе малого бизнеса сказывается недостаточно. На наш взгляд это происходит из-за отсутствия возможности у большинства хозяйствующих субъектов этого сектора стать полноценными участниками инвестиционной деятельности.

По нашему мнению данная проблема может быть решена двумя способами:

1. Необходимо обеспечить малому бизнесу доступность заемных средств, в размерах и на сроки, необходимые для реализации инвестиционных проектов, в том числе и на региональном уровне. Реализация этого возможна за счет повышения эффективности работы кредитных и финансовых институтов, ликвидации «зашоренности» при кредитовании, характеризующейся повышенными требованиями к заемщику, ограничению по объемам и сроку финансирования малых и не входящих в число корпоративных клиентов предприятий. Необходима выработка целевых схем государственной поддержки, основанных, прежде всего на методах предоставления гарантий обеспечения кредитов малому бизнесу, снижении ставки рефинансирования.

2. Переход от привычных методов инвестирования малого бизнеса к возможности использования альтернативных вариантов финансирования, наиболее эффективным из которых является лизинговая форма. Существуют различные факторы, влияние которых ограничивает широкое распространение лизинговых операций в среде малого бизнеса: высокая степень риска, небольшие объемы и суммы сделок,

финансовая непрозрачность дополнительное обеспечение по сделке, что опровергает мировую практику, при которой лизинговое имущество является необходимым и достаточным обеспечением сделки и т.п. Поэтому активное участие государства в области лизингового обслуживания небольших предприятий должно быть реализовано только как составляющая в общей системе мер государственной поддержки малого предпринимательства.

Указанная составляющая, как часть комплекса мер по распространению лизинговых операций в среде малого бизнеса, не должна подразумевать постоянные вливания из бюджета. Она должна носить точечный характер, т.е. направляться непосредственно лизингодателю и/или лизингополучателю для осуществления конкретных проектов и в большинстве случаев применяться именно как стартовый механизм инвестирования.

Оценим реальное положение дел с лизинговым обслуживанием малого бизнеса. Специализация лизинговых компаний России по характеру обслуживаемых ими предприятий представлена в Графике 2. Его данные показывают, что формально на субъекты малого и среднего предпринимательства ориентирована деятельность 38% лизинговых компаний России и только 7% этих компаний принципиально воздерживаются от оказания услуг представителям малого бизнеса. Однако единичные размеры этих сделок невелики, и в действительности доля субъектов малого предпринимательства в общем объеме лизинговых сделок не достигает и 10%.

Продвижение лизинга в сферу малого предпринимательства может происходить двумя путями: через создание специализированных лизинговых компаний либо с помощью организации условий, позволяющих выгодным образом использовать лизинг в

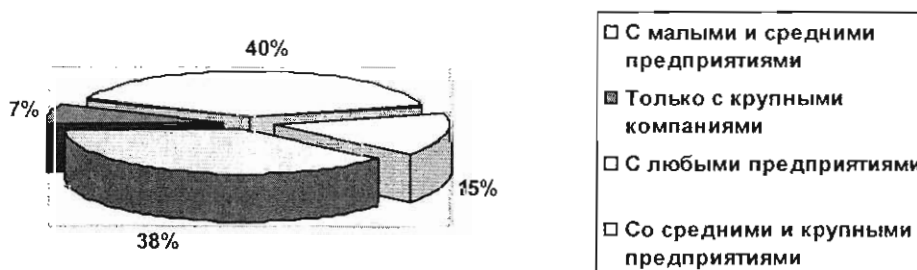


График 2. Специализация лизинговых компаний по размеру лизингополучателей

отношении большинства участников инвестиционного процесса.

Специализированные лизинговые компании для малого предпринимательства создаются преимущественно в рамках реализации государственных программ поддержки малого предпринимательства. Так, в период реализации Федеральной программы государственной поддержки малого предпринимательства в 1996-1997 годы с долевым участием Федерального фонда поддержки малого предпринимательства создана специализированная лизинговая компания федерального уровня - Национальный лизинговый центр и девять региональных лизинговых компаний. В начале XXI в. в стране действует всего порядка 17-20 региональных лизинговых компаний, которые можно отнести к специализированным для работы в секторе малого предпринимательства.

В 2000 году Федеральный фонд поддержки малого предпринимательства провел мониторинг деятельности 9 региональных лизинговых компаний, который позволил сделать следующие выводы. Доля субъектов малого предпринимательства в общем количестве клиентов (лизингополучателей) - 61,5%. По отраслям народного хозяйства среднее количество заключенных договоров распределилось следующим образом: автотранспорт (28,2%), торговля (27%), компьютеры и оргтехника (8,6%), производственное оборудование (4,5%), оказание бытовых услуг населению (7%), деревообработка (4,2%), лечебные услуги (3,8%), сельскохозяйственное оборудование - 1,3%, недвижимость (1,57%), строительство (1,13%), прочие отрасли (12,7%). Действующий процент комиссионного вознаграждения арендодателя (лизингодателя) составляет 5-7% в зависимости от стоимости оборудования, передаваемого в лизинг.

Главные проблемы деятельности лизинговых компаний, ориентированных на субъектов малого предпринимательства, состоят, прежде всего, в отсутствии достаточных собственных средств и трудности на пути получения кредита под обеспечение сделки с субъектом малого бизнеса.

Между тем, увеличение доступа к лизинговой услуги субъектов малого предпринимательства будет иметь значительный положительный эффект не только в показателях развития лизинга, но также экономического и социального развития в стране, а также будет способствовать росту числа собствен-

ников, увеличению и укреплению среднего класса. Не случайно в промышленно развитых странах основными субъектами лизинга являются малые и средние предприятия.

Не стоит забывать, что первоначальные адресаты лизинговых программ - предприниматели и мелкие предприятия, ведь именно в малом бизнесе применение лизинга обеспечивает наибольшую отдачу. Не секрет, что наибольшая часть фонда изношенного и морально устаревшего имущества используется именно малыми предприятиями, что порождает утрату способности производства конкурентоспособной продукции на внешнем и внутреннем рынках. Более обширное использование лизинга в деятельности малого предпринимательства в существенной мере позволит решить проблему инвестирования, что весьма важно для этой сферы, поскольку этому сектору предпринимательства свойственны относительно низкая доходность, высокая интенсивность, сложность с внедрением новой техники, ограниченность собственных ресурсов. Механизм функционирования лизинга позволяет, как отмечалось, приобрести имущество, оборудование, имея финансовых средств существенно меньше полной стоимости объекта лизинга. Использование преимуществ лизинга позволяет также оснастить малое предприятие прогрессивной техникой, которая учитывала бы специфику производства (универсальность, многофункциональность оборудования, быстроту его переналаживаемости, сроки окупаемости). При лизинговых сделках лизингополучатель - малое предприятие - получает реальную возможность существенно улучшить свои коммерческие результаты. Рассмотрим механизм реализации этой возможности.

Специфика реализации лизинговых отношений в области малого бизнеса включает в себя несколько направлений: коммерческое, финансовое, юридическое, техническое и бухгалтерское. Их совокупность создает возможность для общих и специальных исследований проблем и перспектив лизингового обслуживания малых предприятий.

Например, несмотря на обилие отдельных, часто фрагментарных нормативных документов, основная нагрузка в обеспечении качественно нового уровня правового регулирования рынка лизинговых услуг и его доступности для представителей малого бизнеса ложится на Федеральный закон «О лизинге». К сожалению, нынешний вариант закона «освобожден» от проблематики расширения и государ-

ственной поддержки лизинга в сфере малого предпринимательства. Данный закон, в частности, не учитывает специфику входа малых предприятий на рынок лизинговых услуг, что проявляется в отсутствии достаточных собственных реальных активов, которые могли бы являться обеспечением лизинговой сделки; в ограниченности оборотных средств для эффективной реализации инвестиционного проекта через систему лизинга; в недостаточно высоком уровне менеджмента по долговременным инвестиционным проектам; в слабом развитии (или ограниченной доступности для малых предприятий) ряда рынков, смежных с рынком лизинговых услуг (технических услуг, сырья и материалов и прочее). Если это не было предметом самой лизинговой сделки, проектом закона это предусмотрено в виде так называемых «дополнительных услуг». По существу, имеющийся законопроект не изменяет нынешней ситуации, при которой специальных льгот в сфере лизинга для малых предприятий данным или иными законами не предусмотрено.

Это тем более ущербно для качества данного нормативного документа, поскольку (в отличие от многих других подобных законопроектов) он включает в себя особую главу «Государственная поддержка лизинговой деятельности». Не оспаривая необходимость такой поддержки в целом, следует заметить, что изложенные в документе формы и масштабы государственной поддержки лизинговой деятельности достаточно декларативны, плохо корреспондируют с принципами рыночной экономики, малореальные с экономической (бюджетной) точки зрения. Однако главное, что предлагаемые меры не отражают специфику этой поддержки там, где она действительно насущно необходима (лизинговые услуги для субъектов малого предпринимательства). Государственная поддержка лизинговой деятельности может иметь только селективный или «точечный» характер, причем одной из таких точек как раз могло бы стать оказание лизинговых услуг инновационному сектору экономики и сфере малого предпринимательства<sup>2</sup>. Именно в отношении этих приоритетов (хотя, естественно, и не только их) могли бы быть интерпретированы или переориентированы такие важные законодательные новации по регулированию и стимулированию лизинга, как:

- предоставление в законодательном порядке целевых налоговых льгот лизинговым компаниям;

- создание залоговых фондов для обеспечения банковских инвестиций в лизинг с использованием государственного имущества;

- долевое участие государственного капитала в создании инфраструктуры лизинговой деятельности;

- выделение предприятиям, осуществляющим лизинг, заказов на поставку товаров для государственных нужд, в частности, для пополнения ресурсов лизинговых компаний с государственным и муниципальным участием;

- использование в качестве объекта лизинга товаров, закупаемых в виде государственного заказа и передаваемых лизинговым компаниям для льготных лизинговых услуг;

- предоставление инвестиционных налоговых кредитов при реализации лизинговых проектов;

- предоставление льгот банкам и иным кредитным учреждениям, финансирующим лизинговые сделки (прежде всего, долгосрочные).

Важно обратить внимание на то, что названные меры будут не только формой содействия развитию сферы малого предпринимательства, но, главное, мощным рычагом расширения самого рынка лизинговых услуг, объемов производимой и передаваемой в лизинг продукции. Особенно очевиден этот приоритет с учетом того, что малый бизнес (прежде всего, из сферы торгово-посреднической деятельности) имеет значительные, часто «теневые» финансовые накопления, которые он, при известной поддержке и гарантиях, готов обратить на приращение производительного капитала в реальном секторе российской экономики.

Таким образом, наиболее существенным моментом в дальнейшем развитии правовой основы лизинговых отношений в сфере российского малого предпринимательства будут следующие: а) доработка и принятие нового целевого Федерального закона о лизинге<sup>3</sup>, а также аналогичных актов субъектов РФ; б) разработка Концепции развития лизинговых отношений в сфере российского малого бизнеса с целью более четкого, как в отраслевом, так и в региональном разрезе, определения тех ниш, в которых система лизинга внесет наибольший вклад в развитие материально-производственной базы малого бизнеса; в) разработка и нормативное закрепление (например, в форме Постановления Правительства РФ) системы мер, обеспечивающих льготные условия выхода малых предприятий на рынок

лизинговых услуг как наиболее доступной для них формы активизации инвестиционной активности, особенно малого бизнеса, оперирующего в реальном секторе экономики.

Подводя промежуточный итог рассмотрения роли и места лизинговых операций в российском инвестиционном процессе, можем сказать о следующих характеристиках российского лизингового рынка.

Расширение сферы применения лизинга - предпосылки и результат общей активизации инвестиционного процесса в стране. Последнее требует развернутой государственной политики, формирующей и реализующей приоритеты структурных преобразований в российской экономике, в том числе, и в рамках национальной промышленной политики. Политика государства в этой области - области дальнейшего разгосударствления и либерализации собственности - должна быть направлена на рост капитализации предприятий, на повышение эффективности использования наличного капитала и стимулирование более быстрой обновляемости активов всех категорий предприятий, на проведение реструктуризации задолженности и повышение финансовой стабильности и кредитоспособности предприятий, на защиту интересов кредиторов и инвесторов.

Вопрос об инвестиционном климате в России сейчас вышел на первый план текущего этапа разработки и реализации политики оздоровления национальной экономики - как на федеральном уровне, так и на уровне субъектов РФ. От последних требуется проведение заинтересованной, инициативной политики поддержки инвестиционного процесса, в том числе, и участников лизингового процесса. В практической организации инвестиционного процесса лизинг используется в качестве эффективной альтернативы приобретения имущества в собственность и на основе приобретенного права на его использование дает возможность без крупных стартовых капиталовложений и непосредственного обращения к рынку ссудных капиталов осуществлять разнообразную хозяйственную деятельность и получать прибыль. На сегодняшний день лизинг является одним из основных финансовых инструментов, позволяющих осуществлять крупномасштабные капитальные вложения в развитие материально-технической базы любого производства без значительных начальных затрат.

**М.В. Логинов,**  
**соискатель**  
**кафедры мировой экономики,**  
**Российского университета кооперации**

#### ЛИТЕРАТУРА:

1. Скрынник Е. 10 лет российскому лизингу (Беседа с Председателем Российской ассоциации лизинговых компаний) - «Экономика России: XXI век». № 10, 2002-2003 гг.
2. Будут рейтинги от Рослизинга. «Банковское дело в Москве», №2 (134), 2006 г.
3. Кашкин В. Лизинг-100. Рейтинг лизинговых компаний, «Эксперт», №4, 2003 г.
4. Газман В. Лизинг в России, «Приложение к журналу «Хозяйство и право»», 2003 г.
5. Лизинговые компании России. Вып.1, М., 2004 г.
6. Мурзина А., Лизинг: от количественного роста к качественному, журнал Банковское дело в Москве, №3 (135), 2006 г.
7. Федеральный фонд поддержки малого предпринимательства, 2006 г.
8. Анализ внешней среды развития предпринимательства. Национальный институт системных исследований проблем предпринимательства, 2006 г.

<sup>1</sup> Действующее российское законодательство не дает нормативного закрепления понятий «среднее предприятие» или «среднее предпринимательство». Однако для целей научных исследований можно воспользоваться критериями среднего предпринимательства, которые как рекомендательные действуют в странах Европейского Союза.

<sup>2</sup> Другими подобными точками государственной поддержки лизинговых услуг могли бы стать сфера АПК, реализация планов конверсии и пр., что также интегрирует в себя те или иные аспекты развития малого бизнеса, но уже в виде частной проблемы.

<sup>3</sup> О региональных законах по лизингу, осуществляющих дополнительное регулирование этой сферы в пределах данного субъекта РФ известно очень мало, скорее, это - «раритет» регионального правового регулирования. Есть законы о лизинговом фонде для АПК (Тюменская область); О государственной поддержке субъектов лизинга в Самарской области (в основном, в расчете на лизинг производимой в регионе авиационной техники); аналогичный закон действует Воронежской области; действует Закон по лизингу в Московской области и пр.

## ФИНАНСЫ И УЧЕТ

# ПРОЦЕССНЫЙ ПОДХОД К ОРГАНИЗАЦИИ ОПЕРАТИВНОГО УЧЕТА И КОНТРОЛЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ

*Рассмотрены методы организации оперативного учета и контроля в системе управления «конвейерного» типа, позволяющие повысить эффективность принимаемых управленческих решений.*

*The article examines methods of the organization of the operative accounting and controls of the «conveyor»-type management system, intended to raise the efficiency of management decisions.*

В основе деятельности любой современной организации лежат цели, которые она ставит перед собой, чтобы лучше представлять себе, куда ей двигаться и к чему стремиться. Для достижения любой цели требуется решить некоторый набор строго или не строго детерминированных задач.

Процессное управление предполагает, что организация определила цели своей деятельности, так как в соответствии с целями будет формироваться план, в котором цели раскладываются на задачи. Каждая задача исполняется с помощью определенных инструментов. Среди прочих в качестве инструментов рассматривают структуру организации, технологию работы, кадровый потенциал.

Информационные системы сегодня также участвуют в технологических процессах организации, обеспечивая выполнение ряда задач в части преобразования информации.

Отсутствие в информационных системах механизмов конвейерного выполнения задач приводит к уменьшению эффективности работы организации.

Применение конвейерного подхода преобразования информации наиболее эффективно в случаях однотипных потоков информации: учет входящих документов, оформление заказов на закупку или доставку, формирование исходящих документов и др. В результате происходит: увеличение контролируемости хода выполнения процесса; уменьшение времени и улучшение качества коммуникаций между исполнителями.

Главная функция управления - принятие решения. Для этого необходимо проведение анализа, базирующегося на учете и контроле исполнения. Динамично развивающийся бизнес требует оперативной информации о происходящих процессах, а, как известно «предупрежден, значит, вооружен», поэтому сегодня информация оперативного учета имеет решающее значение.

На рисунке 1 представлен цикл принятия решений, что общеизвестно. Из приведенной схемы наиболее подробно рассмотрим позицию оперативного учета и контроля.

Функции контроля - проверка определенного ряда показателей на соответствие критериям. В рамках применения различных систем часто контроль отождествляют с системами оперативного информирования.

Понятие системы оперативного информирования предполагает, прежде всего, наличие многоплановой оперативной информации (визуальной, табличной, аудио и др.), и во вторую очередь контроль на соответствие критериям.

Оперативный учет подразумевает информационную насыщенность и позволяет в совокупности с другими функциями управления формировать рекомендуемые способы хозяйствования или пути развития.

Любой бизнес-процесс представляет собой цепочку задач. Изначально инициируется исполнение какой-либо задачи. В процессе или по ее завершению формируется следующая задача. Получается процесс

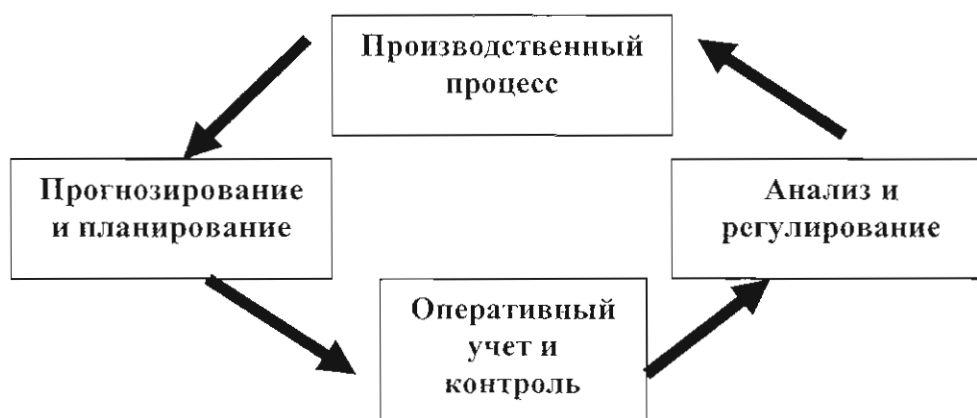


Рисунок 1 - Цикл принятия управленческих решений

постановки-исполнения-формирования задач. Контроль исполнения задач во времени обеспечивает оперативный учет течения процессов деятельности организации.

Контроль - это проверка на соответствие чему-либо. Возможно, применять различные способы контроля - отчетные и экранные формы, сводные отчеты, различные светофорные методы (плохо-допустимо-отлично). В конечном итоге это все является различными формами контроля состояния деятельности.

Для осуществления эффективного учета и контроля необходимо наличие формального описания процессов. При этом необходимо, во-первых, знать досконально все тонкости деятельности организации, прослеживая каждую операцию. В результате будет полная картина деятельности, позволяющая принимать верные решения. Во-вторых, необходимо определить основные показатели, подлежащие контролю, и на основе их формировать управленческое решение.

В крупных организациях круг основных решаемых задач достаточно широк, и всегда имеется спектр попутных задач. Например, основные виды деятельности: кровельные, отделочные работы. Задача покупки материалов требует решения попутных задач работы с заказчиками, поставщиками материалов, денежных ресурсов, возможно, других задач. Одному руководителю в сжатые сроки детально разобраться по всем задачам, скорее всего не под силу. Да и риск «за деревьями леса не увидеть» не позволяет руководителю опускаться в детали. В случае сжатых сроков принятия решения такой подход становится вообще недопустимым.

Поэтому для крупной организации необходимо определение основных показате-

лей контроля, формирование интегрированного решения.

Следует учитывать важность таких параметров контроля, как длительность проведения контроля, момент осуществления контроля: постоянный контроль, контроль с определенными временными интервалами, контроль по возникновению какого-либо события.

Для определения ключевых показателей необходимо формализовать описание деятельности организации, т.е. разделить процессы на дискретные блоки, определить задачи этих блоков, описать входную и выходную информацию.

Формализация деятельности организации - поэтапный процесс. На первом этапе раскладываем деятельность на направления. В результате получим направления, подлежащие контролю.

Для примера рассмотрим организацию, занимающуюся двумя видами деятельности. Первый этап детализации деятельности будет выглядеть в виде небольшой схемы (рисунок 2).

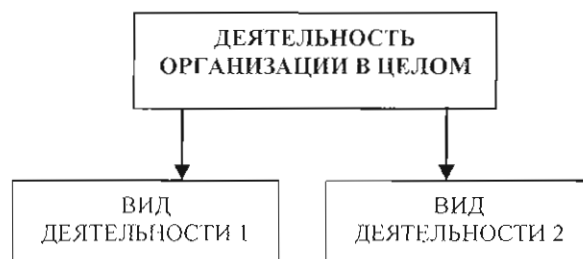
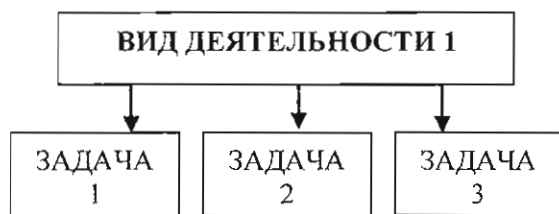


Рисунок 2 - Детализация деятельности

На рисунке представлены укрупненные задачи, для оперативного учета и контроля информации недостаточно. Продолжая детализацию, каждое направление разбивается на укрупненные задачи (рисунок 3).



**Рисунок 3 - Деятельность по укрупненным задачам**

Укрупненные задачи делятся на задачи нижнего уровня, которые в дальнейшем можно расписать по элементарным операциям. В итоге получается весьма громоздкая схема.

Для эффективной организации оперативного учета и контроля в организации должны быть определены принципы описания бизнес-процессов, а также требования к схематическому представлению бизнес-процессов.

До сих пор мы рассматривали направления деятельности без информационных связей. Изображение информационных связей позволяет получить более полную картину происходящего. Например, укрупненная схема процесса закупки материалов (рисунок 4).

Аналогично можно рассмотреть информационные связи в рамках любой задачи, детализируя схему до элементарных операций.

Процесс - это задачи, выполняемые постоянно для поддержания деятельности организации.

Задача - логически завершенная последовательность элементарных операций, выполняющаяся в течение ограниченного промежутка времени.

Например, процесс закупки материалов, или процесс их складского хранения. Но при этом закупка конкретного материала

ла - ограниченная задача, решаемая за определенный промежуток времени. Процесс закупки происходит постоянно в течение периода строительства, т.к. связан с деятельностью организации.

В дальнейшем при разработке схемы оперативного учета и контроля мы будем отталкиваться именно от этих процессов, состоящих из постоянно выполняемых задач.

Формализовав процессы деятельности организации, можно определить точки контроля процессов.

Критерии определения точек контроля - минимизация количества точек контроля, эффективность информации в них.

Чтобы определить точки контроля, определим направления контроля и желаемые результаты контроля.

В качестве примера рассмотрим контроль сроков. Направление контроля определено - сроки исполнения. Желаемые результаты - полная информация о соответствии сроков согласно договору. В этом случае нас интересуют точки контроля, влияющие на сроки исполнения. Это точки оформления, утверждения, получения разрешения, доставки, отпуска, сдачи. Утвердив определенные нормы сроков, получаем картину соответствия сроков нормам по контролируемым задачам и процессам.

В случае контроля финансовых потоков нас интересуют источники средств, затраты. В частности, это точки процесса, связанные с прохождением денег - например, оплаты, или точки возникновения затрат.

Определив точки контроля, можно оптимизировать процессы деятельности организации с позиции управляемости и конт-



**Рисунок 4 - Схема процесса закупки материалов**

ролируемости. Например, построить процессы таким образом, чтобы минимизировать количество точек контроля, или, например, сделать процесс максимально прозрачным для контроля.

Деятельность любой организации состоит из ряда параллельно исполняющихся процессов. Каждый процесс состоит из элементарных операций. За каждую операцию отвечает определенный исполнитель. Информация по точкам контроля в привязке к исполнителям дает исчерпывающую картину деятельности организации.

На основе имеющейся картины связанных процессов можно начинать формировать укрупненную схему контроля, используя сформированные точки контроля и интересующие показатели, выраженные в количественном или логическом виде.

Перед формированием системы показателей необходимо определить, для кого формируется набор контрольных показателей. В зависимости от потребителя показателей, его специализации и положения в иерархии управления, наборы показателей будут различаться. Для финансиста, для руководителя производства, для руководителя отдела снабжения, для руководителя организации будут разные наборы показателей.

Для примера сформируем набор показателей для руководителя отдела снабжения. Прежде всего, интересует объем фактических поставок в единицах измерения и в финансовых показателях. Обязательно должна быть детализация показателей по номенклатуре, по ценам, по поставщикам. Необходима также информация о графике поставок. Для планирования поставок необходима информация об объемах работ, об оформляемых заявках на поставку. В зависимости от должностных обязанностей может потребоваться информация о критических остатках на складе, оплате по факту поставки, предоплатах. На основе контрольных данных в рамках задач и процессов руководитель отдела снабжения формирует свои решения.

Для получения оптимальных наборов показателей необходима серьезная аналитическая работа, в процессе которой выявляются требования к контролю процессов, формируемые данные, определяются точки контроля, и затем формируются наборы показателей. На основе наборов показателей формируются интегральные показатели контроля.

В зависимости от уровня руководителя детализация представляемых показателей будет разной. Интегральные показатели, используемые топ менеджерами для оценки работы всей организации в целом, представляют собой данные по укрупненным направлениям деятельности. Это могут быть показатели производственной базы, укрупненность подразделений, показатели эффективности работы.

Для прояснения ситуации по интегральному показателю полезна возможность контрольной детализации показателей. Поэтому для обеспечения детализации контроля создаются избыточные точки контроля.

В процессе текущего общего контроля деятельности организации предоставляются интегрированные показатели. Возможно интегрирование по подразделению, по службе, по времени, по задаче и т.д. В результате масса данных за период по подразделению превращается в ограниченный набор данных, характеризующий процессы, и пригодный для оценки бизнеса. Производится контроль эффективности работы подразделений, загрузки работников, финансовой отдачи, динамики роста за интересующий период.

Наличие избыточности точек контроля позволяет провести детальное исследование любого показателя, обеспечив контроль исполняемых работ на уровне менеджеров любого уровня.

Оперативный учет процесса в целом по основным точкам контроля за период времени позволяет получить информацию об эффективности работы подразделения или организации в целом, а также определить факторы, способные помешать успешной работе, а также затраты и ожидаемые результаты.

Оперативный учет и контроль оказывают существенное влияние на качество выполняемых работ и позволяют предотвращать возникновение негативных явлений, в первую очередь путем обратного прослеживания проблем до их причины. Центром сосредоточения в сфере строительного производства должен явиться контроль производственного процесса и калькуляции себестоимости незавершенного производства, а не технический контроль после выполнения работ. Этим достигаются необходимые технические характеристики и исключается ситуация, когда только по окончании работ становится ясным, что цели не достигнуты.



Назначение ответственных лиц по каждой исполняемой задаче позволяет организовать не только контроль исполнения задач, но и контролировать квалификацию и степень ответственности работников, тем самым имеются основания оценить работу персонала.

Сводные показатели выполнения процессов обеспечивают принятие решений о работе организации в целом.

Применение автоматизированных систем оперативного учета и контроля на соответствие критериям дает возможность сосредоточиться на оценке показателей эффектив-

ности работы организации, вмешательство в работу процессов происходит только при отклонениях показателей от критериев. В результате обеспечивается надежность и достоверность получаемой информации в различных разрезах аналитики, налаживается непрерывный многоплановый учет и контроль работы, направленный на перспективное развитие организации.

**Е.В. Зубарева,**  
**к.э.н., профессор кафедры**  
**бухгалтерского учета**  
**Российского университета кооперации**

#### ЛИТЕРАТУРА:

1. Гинзбург А. И. Экономический анализ: Предмет и методы. Моделирование ситуаций. Оценка управленческих решений. Учебное пособие. - СПб., Питер. - 2004. - 480 с.
2. Гоберман В. А., Гоберман Л. А. Основы производственного менеджмента: моделирование операций и управленческих решений. Учебное пособие. - М., Юристъ. - 2002. - 336 с.
3. Долятовский В. А., Долятовская В. Н. Исследование систем управления. Учебное пособие. - М., МарТ. - 2004. - 255 с.
4. Репин В.В., Елифиров В.Г. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов. - М.: РИА «Стандарты и качество», 2004.

## ПАЕВЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ФОНДЫ И КРИТЕРИИ ИХ ВЫБОРА

*В статье рассмотрена сущность паевого инвестиционного фонда, его классификация по типам и видам, составные части доходов паевых инвестиционных фондов, а также деятельность управляющей компании и специализированного депозитария. Рассмотрены основные стратегии при выборе инвестиционных фондов, где учитывается стоимость чистых активов, сумма издержек фонда, а также доходность пая и доходность фонда. На примере оценочных показателей двух открытых смешанных паевых инвестиционных фондов рассмотрена привлекательность каждого из данных фондов.*

The article studies the essence of the share investment fund, its types, composite parts of income of the share investment funds, as well as the activities of the managing company and specialized depository. Main strategies in choosing the investment funds taking into consideration the value of pure assets, the sum of costs and the profitability of the shares and the fund are also studied in the article. The attractiveness of each such funds is studied on the basis of value models of two open mixed share investment funds.

В настоящее время среди быстро растущего числа частных инвесторов паевые инвестиционные фонды становятся все более и более популярными. Паевой инвестиционный фонд (ПИФ) является объединением средств инвесторов, переданных в доверительное управление управляющей компании. Сам паевой инвестиционный фонд не является юридическим лицом – это так называемый «имущественный комплекс», а по сути, это инвестиционный портфель.

Вкладывая денежные средства в паевой инвестиционный фонд, инвестор фактически заключает с управляющей компанией договор доверительного управления и становится владельцем инвестиционных паев. При этом, имущество, передаваемое в паевой фонд пайщиками, остается собственностью пайщиков, а управляющая компания осуществляет доверительное управление паевым инвестиционным фондом, совершая сделки с этим имуществом.

Паевые инвестиционные фонды бывают трех типов: открытыми, интервальными и закрытыми. В открытом фонде инвестор имеет возможность купить или продать свой пай в любой рабочий день. В интервальном фонде инвестор имеет возможность купить или продать свой пай только в определенные сроки – в

так называемые «периоды открытия интервала». Интервал открывается не реже одного раза в год (обычно это 2-4 раза в год) на срок, равный двум неделям. Даты открытия и закрытия интервала фиксированные, они прописаны в правилах доверительного управления фондом. Закрытые паевые инвестиционные фонды создаются под определенный проект, и продать свои паи можно только после завершения данного проекта. Закрытый фонд создается для прямых инвестиций, на срок от одного до пятнадцати лет. При этом такие фонды не обязаны выкупать свои паи, пайщики получают деньги только после прекращения деятельности фонда. Это удобно для среднесрочных инвестиций, поскольку позволяет покупать значительные пакеты акций или недвижимость, не заботясь об их ликвидности и не опасаясь внезапного оттока средств пайщиков.

В настоящее время наиболее распространенными и привлекательными для частных инвесторов являются открытые и интервальные паевые фонды акций, облигаций и смешанных инвестиций. Именно эти фонды давно работают на российском фондовом рынке. Закрытые паевые фонды появились в России только в 2003 году и не так доступны широкому кругу частных инвесторов, как открытые и интервальные фонды.

В зависимости от объектов инвестирования паевой фонд может быть: фондом денежного рынка; фондом облигаций; фондом акций; фондом смешанных инвестиций; фондом фондов; фондом недвижимости; индексным фондом; фондом особо рискованных (венчурных) инвестиций. С 2003 года в России работают первые фонды недвижимости, индексный фонд и фонд денежного рынка.

В какие активы направляются деньги пайщиков, во многом можно судить по названию фонда. В состав активов смешанного фонда входят акции и облигации. В фондах венчурных (особо рискованных) инвестиций, кроме всего прочего, могут содержаться акции Закрытых Акционерных Обществ, доли в уставных капиталах Общества с Ограниченной Ответственностью (представляющие более 50% голосов), простые векселя, а в фондах недвижимости – недвижимое имущество, права на недвижимое имущество. Индексные фонды содержат только денежные средства и ценные бумаги, котировки которых входят в расчет какого-либо фондового индекса. В зависимости от того, к какому типу (открытый, интервальный, закрытый) и к какому виду (акций, облигаций, смешанных инвестиций и пр.) относится фонд, соответственно изменяется состав и структура активов. Для каждого типа и вида фонда определено, в какие активы могут быть вложены средства пайщиков и в каких долях, а в какие активы запрещено инвестировать.

Перечень объектов инвестирования и требования к структуре активов конкретного паевого инвестиционного фонда содержатся в инвестиционной декларации каждого конкретного фонда, а фактический состав и структура активов фонда раскрываются ежеквартально в отчете об инвестиционных вложениях фонда.

Доход пайщика складывается из процента стоимости его паев. Стоимость паев со временем может, как увеличиваться, так и уменьшаться, поскольку изменяется рыночная стоимость ценных бумаг в составе имущества фонда. Именно поэтому владельцы инвестиционных паев несут риск убытков, связанных с изменением стоимости паев. Доходность фонда не гарантируется ни государством, ни управляющей компанией. Владельцам паев никакие доходы в виде процентов или дивидендов не начисляются и не выплачиваются. Пайщик получает доход только при обратной

продаже своих паев управляющей компанией (конечно, если стоимость паев выросла и покрывает все расходы пайщика).

Расчетная стоимость пая открытого паевого фонда определяется и публикуется управляющей компанией ежедневно. Расчетная стоимость одного пая интервального паевого фонда определяется управляющей компанией ежемесячно. Стоимость пая принято определять исходя из текущей стоимости чистых активов (СЧА) фонда путем деления СЧА на количество выданных паев. Стоимость чистых активов представляется как разница между активами и пассивами данного фонда. К активам фонда относят все имущество (ценные бумаги, депозиты, денежные средства, дебиторская задолженность и пр.), к пассивам принято относить кредиторскую задолженность и резервы предстоящих расходов и платежей. При этом, следует отметить, что если рыночная стоимость ценных бумаг в составе активов фонда растет, то растет и стоимость пая, и наоборот, если рыночная стоимость ценных бумаг в составе активов фонда падает, то падает и стоимость пая. Стоимость чистых активов фонда изменяется и за счет покупки или продажи паев пайщиками, однако это не влияет на цену пая (так как изменяется количество паев фонда).

Как отмечено ранее, паевой фонд не является юридическим лицом, а его имуществом распоряжается управляющая компания. Деятельность же управляющей компании строго регулируется и контролируется. Управляющая компания может управлять паевым фондом только на основании лицензии на осуществление деятельности по управлению инвестиционными фондами, паевыми инвестиционными фондами и негосударственными пенсионными фондами, выданной Федеральной комиссией по рынку ценных бумаг (ФКЦБ). Управляющая компания может совмещать деятельность по управлению паевыми фондами только с деятельностью по доверительному управлению ценными бумагами, управлению пенсионными резервами негосударственных пенсионных фондов и управлению страховыми резервами страховых компаний.

Чтобы управляющая компания не могла злоупотреблять средствами инвесторов, предусмотрено разделение управления средствами от их хранения. Хранятся средства пайщиков в другой организации - специализирован-

ном депозитарии, который осуществляет хранение их и контролирует законность операций с этими средствами. Данное положение называется принципом обособления имущества, составляющего паевой инвестиционный фонд от имущества самой управляющей компании. Специализированный депозитарий - организация, которая ведет хранение и учет прав на ценные бумаги, составляющие паевой фонд, а также ведет реестр владельцев паевых инвестиционных фондов, то есть учитывает кто, когда, сколько паев купил и продал. Для расчетов по операциям, связанным с доверительным управлением паевым инвестиционным фондом, открывается отдельный банковский счет (счета), а для учета прав на ценные бумаги, составляющие паевой инвестиционный фонд, - отдельные счета депо в специализированном депозитарии.

Специализированный депозитарий призван следить за тем, куда управляющая компания направляет средства пайщиков, соблюдая требования к составу и структуре активов паевого инвестиционного фонда согласно инвестиционной декларации фонда, он обязан осуществлять контроль соблюдения управляющей компанией нормативных правовых актов и правил доверительного управления паевым инвестиционным фондом. В случае, если специализированный депозитарий в ходе контроля за деятельностью управляющей компании выявляет соответствующие нарушения, то он обязан уведомить об этом Федеральную комиссию по рынку ценных бумаг, действуя исключительно в интересах пайщиков. Помимо этого, управляющая компания ежегодно подвергается проверке со стороны аудиторов, проверяется ведение учета и составление отчетности по имуществу фонда, составу и структуре активов фонда и пр.

Государственное регулирование деятельности управляющих компаний паевых инвестиционных фондов, специализированных депозитариев и государственный контроль их деятельности осуществляет Федеральная комиссия по рынку ценных бумаг (ФКЦБ) на основе представленной отчетности.

Благодаря такой организации работы паевого фонда деньги пайщиков не могут «испариться» или быть израсходованными в ущерб пайщикам. Стоимость активов фонда может уменьшиться из-за снижения рыночной цены ценных бумаг, составляющих

имущество фонда, но фонд не может «исчезнуть». Даже при банкротстве управляющей компании пайщики не пострадают, а паевой фонд будет передан в управление другой компании. Продажу и выкуп паев производит управляющая компания или агенты паевого фонда.

Рассматривая основные стратегии при выборе паевых инвестиционных фондов необходимо отметить, что в целом инвестиционный цикл состоит из четырех основных частей: финансовый анализ; формирование инвестиционной стратегии и портфеля; выбор инвестиционных продуктов; контроль и переоценка выбранной стратегии.

В результате выполнения финансового анализа инвестор получает две структуры портфеля. Первая структура отображает текущее положение дел, а вторая – та, к которой он должен стремиться. Вторая структура портфеля отражает наиболее оптимальное для конкретного инвестора сочетание бумаг в портфеле вне зависимости оттого, что происходит на фондовом рынке. Так, если в его портфеле 70% активов размещено в более рискованных инструментах, таких как ПИФы акции, то 30% – в менее рискованных инструментах, например в ПИФах облигаций. Паевой фонд облигаций, как основной приоритет в инвестировании направлен на капиталовложение в облигации, является наименее рискованным для капиталовложений, так фонды облигаций разрабатывают стратегию с наименьшей степенью риска. Капиталовложение в фонд облигаций подходит, прежде всего, для краткосрочных инвестиционных стратегий и является отличной и более эффективной альтернативой банковскому депозиту.

Паевые инвестиционные фонды акций являются полной противоположностью фондов облигаций, конечно, если мы говорим о задачах, степени риска и доходности, а также являются очень рискованными для капиталовложений на короткий промежуток времени.

Паевые фонды смешанных инвестиций, являются золотой серединой между паевыми фондами облигаций и акций. Паевые фонды смешанных инвестиций показывают более высокие результаты, чем фонды облигаций, при риске гораздо меньшем, чем риск фондов акций. Инвестируя первую часть портфеля в акции, а вторую в облигации, паевые фонды смешанных инвестиций находят баланс в двух основных частях пор-

тфеля в зависимости от ситуации на рынке. Так, на растущем фондовом рынке преобладает часть акций, а на падающем – облигаций. При этом необходимо учитывать, что на российском рынке существуют акции и облигации различной степени ликвидности.

**При выборе паевых инвестиционных фондов следует обращать внимание на управляющие компании. Существует несколько критериев оценки работы управляющих компаний. Первый критерий, общий** - это рыночная (количественно) оценка, к которой относят: оценку умения управлять рисками; оценку средней доходности портфеля; оценку относительного изменения доходности портфеля фонда по сравнению с доходностью рынка. **Второй критерий** – это нерыночная (неколичественная) оценка деятельности управляющих, к которой можно отнести: рейтинг специализированного депозитария фонда; рейтинг аудитора фонда; рейтинг контрагентов фонда; изменения в составе собственников и менеджмента управляющей компании; количество специалистов компании.

При выборе фонда обращают внимание и на стоимость чистых активов фонда (СЧА), которые складываются из стоимости ценных бумаг и суммы денежных средств фонда, исключая обязательства фонда, при сравнении выбираем тот, у которого стоимость чистых активов больше.

Еще одним критерием отбора – является время нахождения фонда на рынке. В расчет следует брать только те фонды, которые существуют более 3 лет на рынке коллективных инвестиций России.

Выбирая фонд, необходимо также учитывать его категорию и тип. То есть, если инвестировать в открытый облигационный паевой инвестиционный фонд, то не следует сравнивать его с фондами других типов и категорий.

Следующим критерием отбора является сумма издержек фонда. Федеральной службой по управлению фондовыми рынками (ФСФР) установлено, что вся сумма издержек фонда по содержанию портфеля не должна превышать 10% от стоимости чистых активов. Сумма издержек состоит из: вознаграждения управляющего фонда; вознаграждения агента фонда; оплаты услуг депозитария; оплаты услуг аудитора; аренды площадей; зарплаты сотрудников; стоимости программных продуктов. Также следует учиты-

вать издержки, которые понесет инвестор, то есть надбавки, которые берет фонд при покупке паев (от 0% до 1,5%) и скидки, при выкупе паев (от 0% до 3%, в зависимости от длительности хранения пая в фонде).

Особое внимание при отборе паевых инвестиционных фондов уделяется доходности (приросту) пая и доходности фонда. Анализируя различные фонды, входящие в список лидеров за последние пять лет, можно получить своеобразный рейтинг доходности фондов за различные периоды времени. Финансовый калькулятор, представленный на сайте Национальной лиги управляющих, поможет рассчитать фактическую (с учетом агентских скидок и надбавок) доходность от вложения денежных средств любого из паевых фондов, работающих в настоящее время на рынке.

Коэффициент доходности относительно риска, коэффициент Шарпа, представляется как отношение доходности к риску, где доходностью считается среднемесячная доходность фонда, а риском – средне-квадратичное отклонение стоимости пая. Данный коэффициент достаточно сложный для расчета, поэтому уже за рассчитанным коэффициентом можно обратиться на сайт той же Национальной лиги управляющих, либо другой специализированный сайт.

Чем выше коэффициент Шарпа (доходность/риск), тем лучше для инвесторов. Основная идея этого критерия заключается в том, чтобы выбрать фонд, который ведет себя хорошо не только в тот момент, когда фондовый рынок растет, но и тогда, когда он падает. Во время спада на фондовом рынке фонды, выбранные только исходя из критерия доходности, опускались в своей стоимости гораздо больше, чем фонды, выбранные по критерию - доходность к риску. Как раз это и позволяло фондам, выбранным по последнему критерию, быть более стабильными и, соответственно, более доходными. Коэффициент Шарпа учитывает не только соотношение доходности к риску, но и то, насколько доходность фонда превышает риск при вложении денег. Расчет показателя данного коэффициента рекомендуется производить на отрезке в три года.

Оценка же средней доходности портфеля производится на основе коэффициента альфа. Положительное значение величины коэффициента альфа означает, что его

средняя доходность превосходила доходность эталонного портфеля (например, индекс РТС для ПИФов акций), откуда можно сделать вывод – управление было эффективным. Отрицательное значение величины коэффициента альфа, наоборот, показывает, что средняя доходность портфеля была ниже, чем доходность эталонного портфеля, а управление – неэффективным. В целом коэффициент альфа характеризует превышение среднего роста пая фонда над нормативным ростом пая в соответствии с расчетной бетой. Чем больше значение данного коэффициента, тем выше искусство управляющего. Формула расчета коэффициента следующая:

$$A_p = a_{pF} - [a_{rF} + (a_{rM} - a_{rF}) B_p], \quad (1)$$

где

$a_{pF}$  – средняя доходность портфеля;

$a_{rF}$  – средняя доходность безрискового актива;

$a_{rM}$  – средняя доходность рынка (индекса);

$B_p$  – коэффициент бета.

Как и в случае с коэффициентом Шарпа, оптимально производить расчет на отрезке последних трех лет. Коэффициент бета определяет оценку относительного изменения доходности портфеля фонда по сравнению с доходностью рынка, данный коэффициент показывает, как рынок воздействует на изменение доходности портфеля. Большее значение коэффициента бета помогает выявить паевые инвестиционные фонды с активным управлением.

$$B_p = \frac{sr}{Sm} k,$$

где

$B_p$  – коэффициент Бета

$sr$  – стандартное отклонение доходности фонда;

$sm$  – стандартное отклонение доходности рыночного портфеля;

$k$  – коэффициент корреляции доходности фонда и рыночного портфеля.

Если риск в управлении портфелем фонда приводит к высокому уровню дохода в среднем, то это говорит о том, что портфель управляется активно. Если же больший риск приводит к низкому уровню дохода в среднем, то это значит, что управляющие обладают низкой квалификацией. Объединение коэффициента альфа и бета показывает, при таком рискованном управлении достигается большая прибыль.

Еще одним критерием отбора паевых инвестиционных фондов может стать сравнение чистых активов ПИФов с динамикой индексов и некоторых ценных бумаг, или с курсом валют.

Такая ступенчатая стратегия отбора паевых инвестиционных фондов, позволяет найти действительно лучших. Таким образом, стратегия инвестирования должна быть: простой; эффективной; безопасной. **Простой** – значит, быть понятной и простой в применении для многих людей, в том числе не обладающих опытом инвестирования и специальными знаниями. **Эффективной** – значит, способной приносить доходность выше среднерыночной на длительных отрезках времени. **Безопасной** – значит, что она должна обладать неким защитным механизмом во время падения рынка, то есть способствовать минимизации рисков, присущих фондовому рынку.

На основе анализа отчетности двух, выбранных, паевых инвестиционных фондов «Максвелл Капитал» и «Либра-Сбалансированный», рассмотрим и сравним их работу и попробуем определить, какой же из фондов окажется наиболее привлекательным и почему. Выбранные фонды принадлежат к одной категории и одному типу: открытые и смешанные паевые инвестиционные фонды. Данные фонды упомянуты в рейтинге лучших паевых инвестиционных фондов.

Первый критерий отбора фондов является время работы фондов на рынке ценных бумаг. Выбранные два фонда сформировались в разное время («Максвелл Капитал» в 2004 г., а «Либра-Сбалансированный» в 2006 г.), поэтому максимальный период для сравнения параметров деятельности фондов выбран равный одному году. Оценив первый критерий, предпочтение отдается паевому инвестиционному фонду «Максвелл Капитал».

Второй критерий, это стоимость чистых активов паевых инвестиционных фондов и стоимость пая. На 20.09.2007 стоимость чистых активов «Максвелл Капитал» составила более 2 498,6 млн. руб., а «Либра-Сбалансированный» – 429,7 млн.руб., стоимость пая 3561,84 руб. и 1581,62 руб. соответственно. При этом следует отметить, что стоимость пая за год выросла у фонда «Максвелл Капитал» на 0,14%. По второму критерию также отдается предпочтение паевому инвестиционному фонду «Максвелл Капитал».

Рассмотрим третий критерий – доходность паевых инвестиционных фондов. Показатели доходности с учетом агентских скидок и надбавок, а также с учетом остальных издержек у фонда «Максвелл Капитал» на 2,06% превзошел аналогичный показатель индекса РТС, из чего можно сделать вывод, что в данном периоде времени управление фондом было эффективным. Поэтому мы снова отдадим предпочтение паевому инвестиционному фонду «Максвелл Капитал».

Критерий доходность / риск, коэффициент Шарпа, сложный для расчета, поэтому значение этого коэффициента можно взять на сайте Национальной лиги управляющих или других аналитических сайтах. Так, фонд «Максвелл Капитал» управляющая компания «Максвелл Эссет Менеджмент» имеет коэффициент за год - 0,17, а фонд «Либра-Сбалансированный» с управляющей компанией «Либра Капитал» - 0,14. Можно отметить, что управляющая компания «Максвелл Эссет Менеджмент» работала лучше чем управляющая компания «Либра Капитал».

Рассматриваемые паевые инвестиционные фонды имеют положительную динамику в увеличении стоимости своего имущества, значит, выбранные управляющие компании работают хорошо. Бывают, правда,

ситуации, когда такая положительная динамика в работе фонда наблюдается не из-за того, что управляющие компании сработали на отлично. Наоборот, все силы и средства фондов были брошены на рекламную компанию и привлечение дополнительных средств инвесторов. Поэтому, рассматривая данный критерий, к выбору фонда следует подходить с анализом остальных составляющих. За анализируемый год имущество «Максвелл Капитал» и «Либра Сбалансированный» увеличилось соответственно в 4,8 раза и 1,06 раза, при этом только по облигациям в «Максвелл Капитал» произведено увеличение в 59 раза.

Сравнив все показатели, взвесив все за и против, можно отдать предпочтение паевому инвестиционному фонду «Максвелл Капитал», так выбран наиболее привлекательный для потенциального инвестора паевой инвестиционный фонд.

Паевые инвестиционные фонды – это возможность участвовать в развитии экономики государства, получая прибыль по мере того, как оно развивается.

**М.В. Ковшова,**  
*к.э.н., доцент кафедры финансового менеджмента и налогового консалтинга  
Российского университета кооперации*

---

<sup>1</sup> Эрдман Г.В. 1000% за 5 лет, или Правда о паевых инвестиционных фондах.

# О НЕОБХОДИМОСТИ ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМЫ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

*Одним из проверенных мировой практикой эффективных способов управления предприятием в рыночных условиях является бюджетный метод управления. Процесс бюджетирования заставляет руководителей предвидеть проблемы до того, как они возникнут, и гарантирует от непродуманных поспешных решений, представляющих опасность для предприятия. Серьезный подход к планированию создает основу для устойчивой и эффективной работы фирмы. В России тема бюджетирования недостаточно широко изучена и освещена.*

*A planning becomes the chief part of enterprise practice. The budget method of control is one of the world practice-proved effective manner of operation. The budgeting process enforces managers to forecast the problems before the moment of they appearance and guarantees from the unreasoned and hurried decisions unsaved for enterprise. The grand approach to planning creates a basis for the stable and effective firm activity. In Russia, the subject of budgeting is investigated and analyzed insufficiently.*

При переходе к рыночным отношениям в России финансовое планирование оказалось практически забытым. Отказ от теории плана в нашей стране произошел в то время, когда практика планового регулирования стала достоянием мировой цивилизации.

Тем не менее, опыт последних лет хозяйствования в новых условиях показал, что рыночная экономика не отвергает планирования, поскольку план есть не что иное, как надлежаще оформленное управленческое решение.

Планирование стало являться важнейшей частью предпринимательской практики. Фирма, которая не умеет или не считает нужным планировать свою деятельность, сама оказывается объектом планирования, средством для достижения чужих целей. Серьезный подход к планированию создает основу для устойчивой и эффективной работы фирмы.

Одним из проверенных мировой практикой эффективных способов управления предприятием в рыночных условиях является бюджетный метод управления.

Следует отметить, что в России тема бюджетирования, как разновидности финансового планирования, недостаточно широко

изучена и освещена как в учебной литературе по теории финансов, так и в работах, помещенных на страницах журналов и газет.

Авторы работы предлагают рассмотреть теоретические аспекты системы бюджетирования в современном бизнесе, разработать рекомендации по совершенствованию бюджетной системы и обосновать предложения по необходимости внедрения систем бюджетирования на предприятия потребительской кооперации.

В работе использованы научные труды ведущих российских и зарубежных ученых по вопросам управления финансами, в частности управления бюджетированием. В ходе исследования изучены общая и специальная литература, разработки ведущих специалистов в области организации управления и решения практических задач бюджетирования.

Сущностью бюджетного метода управления является представление о том, что вся деятельность предприятия состоит в балансировании дохода и расхода, места возникновения, которых, могут быть четко определены и закреплены за руководителем соответствующего ранга [1].



Бюджетирование – это процесс разработки и формирования плановых бюджетов, объединяющих планы руководства предприятий и в первую очередь производственные, маркетинговые и финансовые планы. Бюджеты являются инструментом финансового планирования (прогнозирования), и контроля за деятельностью компании и ее структурных подразделений.

По определению Ю. Бригхэма и Л. Гапенски, «Бюджет – это план, подробно раскрывающий приток и отток средств в течение определенного планируемого периода времени» [2].

Д. Шим и Д. Сигел полагают, что «бюджет – это годовой план компании. Общий (главный) бюджет является формальным изложением планов руководства в отношении продаж, расходов, объемов и других финансовых действий на предстоящий период» [3].

В отличие от зарубежных авторов, Е. Стоянова считает, что процесс бюджетирования – это «составная часть финансового планирования, т.е. процесса определения будущих действий по формированию и использованию финансовых ресурсов» [4].

Бюджетирование – это система согласованного управления подразделениями предприятия в условиях динамично развивающегося, диверсифицированного бизнеса. С его помощью принимаются управленческие решения, связанные с будущими событиями, на основе систематической обработки данных [5].

На современном предприятии задача бюджетирования состоит в повышении эффективности работы предприятия посредством:

- целевой ориентации и координации всех событий на предприятии;
- выявления рисков и снижения их уровня;
- повышение гибкости, приспособляемости к изменениям.

Однако ключевая цель бюджетирования – обеспечение производственно-коммерческого процесса необходимыми как по объему, так и по структуре денежными ресурсами.

Для достижения этой главной цели должны быть решены основные задачи бюджетирования:

- установление объектов бюджетирования;
- разработка системы бюджетов – операционных и финансовых;
- расчет соответствующих показателей бюджетов;

- вычисление необходимого объема денежных ресурсов, обеспечивающих финансовую устойчивость, платежеспособность и ликвидность баланса предприятия;

- расчет величины внутреннего и внешнего финансирования, выявление резервов их дополнительного привлечения;

- прогноз доходов, расходов и капитала предприятия.

В общей системе бюджетов выделяют основной (консолидированный) и локальные бюджеты.

Основной бюджет – это финансовое, количественно определенное выражение маркетинговых и производственных планов, необходимых для достижения поставленных целей. Его зачастую называют генеральным, он охватывает производство, реализацию, распределение и финансирование. В основном бюджете в количественном выражении рассматриваются будущая прибыль, денежные потоки и поддерживающие планы. Основной бюджет представляет итог многочисленных обсуждений и решений о будущем предприятия, обеспечивает как оперативное, так и финансовое управление.

Локальные бюджеты служат исходной информационной базой для составления основного бюджета.

Важное значение с позиции оптимизации доходов имеет не только правильное составление основного бюджета на предстоящий период (месяц, квартал, год), но и систематический контроль за его выполнением, что помогает минимизировать недвижимые финансовые потери. Подобный контроль предполагает выявление размера отклонений фактических показателей от плановых, зафиксированных в бюджете, и принятие оперативных мер по их устранению.

Процесс бюджетирования носит непрерывный, или скользящий характер. Исходя из плановых финансовых показателей, установленных на год, в течение текущего финансового планирования (до наступления планового периода) разрабатывают систему квартальных бюджетов. В рамках квартальных бюджетов составляют месячные бюджеты. Такое скользящее бюджетирование гарантирует непрерывность оперативного финансового планирования на предприятии.

Основная идея системы бюджетирования состоит в том, что ключевые параметры экономической деятельности предприятия

уточняют на уровне его отдельных структурных подразделений (филиалов) по информации о видах доходов и расходов. Для этого создают соответствующие центры ответственности: доходов, расходов, прибыли и инвестиций. Центр ответственности – это набор статей бюджета предприятия (объединенных по общему признаку), за планирование и выполнение которых несет ответственность один из ведущих менеджеров предприятия или руководитель подразделения. В рамках процесса бюджетирования руководитель центра ответственности отвечает за:

- организацию планирования и нормирования вверенных ему статей;
- правильность планирования соответствующих статей бюджета;
- контроль за выполнением плановых параметров статей бюджета;
- принятие решений по устранению отклонений плановых статей бюджета от фактических параметров (свыше 5%).

Существует много разновидностей бюджетов, применяемых в зависимости от структуры и размера организации, распределения полномочий, особенностей деятельности.

К двум основным, «идеологически» различающимся типам бюджета эксперты относят бюджеты, построенные по принципам «снизу вверх» и «сверху вниз» [1].

Бюджет, составленный «снизу вверх», предусматривает сбор и фильтрацию бюджетной информации от исполнителей к руководителям нижнего уровня и далее к руководству компании. При таком подходе много сил и времени, как правило, уходит на согласование бюджетов отдельных структурных единиц. Кроме того, довольно часто представленные «снизу» показатели сильно изменяются руководителями в процессе утверждения бюджета, что в случае необходимости решения или недостаточной аргументации может вызвать негативную реакцию подчиненных. В дальнейшем такая ситуация нередко ведет к снижению доверия и внимания к бюджетному процессу со стороны менеджеров нижнего уровня, что выражается в небрежно подготовленных данных или сознательном завышении цифр в первоначальных версиях бюджета.

Бюджет, составляемый по принципу «сверху вниз», требует от руководства компании четкого понимания основных особенностей организации и способности сформировать

реалистичный прогноз хотя бы на рассматриваемый период. Такой подход обеспечивает согласованность бюджетов отдельных подразделений и позволяет задавать контрольные показатели по продажам, расходам и т.п. для оценки эффективности работы центров ответственности. Бюджетирование «сверху вниз» является предпочтительным. Однако на практике, как правило, применяются смешанные варианты составления бюджетов, содержащие в себе черты обоих подходов – вопрос лишь в том, какой подход преобладает.

Система бюджетирования на любом предприятии состоит из двух ключевых подсистем:

- бюджетов структурных подразделений, составляемых по центрам ответственности (центрам финансового учета);
- сквозного (сводного) бюджета, характеризующего деятельность предприятия в целом.

Система бюджетов подразделяется также на операционный и финансовый бюджеты.

Операционный бюджет включает в себя бюджет доходов и расходов, базой для разработки которого являются более частные бюджеты: производства; продажи продукции; прочих доходов; затрат на материалы и энергию; оплаты труда; амортизационных отчислений; общепроизводственных и общехозяйственных расходов; налоговый и др.

Финансовый бюджет состоит из бюджета движения денежных средств и прогнозного баланса активов и пассивов (бюджета по балансовому листу).

Составление бюджета доходов и расходов является отправной точкой процесса сквозного бюджетирования на любом предприятии. Данный бюджет представляет собой расчетную оценку доходов и расходов, а также их структуру на предстоящий период. Доходную и расходную часть бюджета вычисляют отдельно, а затем сводят в единую таблицу.

Доходную часть бюджета разделяют на три составляющие: доходы от реализации продукции; доходы от прочей текущей деятельности; доходы по финансовой деятельности.

Расходная часть состоит из текущих расходов, связанных с производством и сбытом продукции; расходов на выплату налогов; расходов по финансовой деятельности.

Необходимо отметить, что пересмотр бюджета доходов и расходов возможен в случаях:

- его дефицита (превышения доходов над расходами);

- если плановая рентабельность продаж и собственного капитала находится, по мнению руководства, на недостаточном уровне (отношение профицита бюджета к объему продаж и собственному капиталу), что не позволяет в полной мере реализовать эффект финансового рычага.

Концентрация всех видов планируемых денежных потоков получает отражение в специальном финансовом документе – бюджете движения денежных средств. Основной целью разработки этого бюджета является прогнозирование во времени денежных потоков предприятия в разрезе отдельных видов его хозяйственной деятельности и обеспечение платежеспособности на приемлемом уровне (недопущение кассовых разрывов) в течение всего планового периода.

Сравнительно новый расчет в практике финансового планирования на предприятиях России – разработка планового баланса активов и пассивов на конец прогнозного периода. Составление данного баланса (бюджета по балансовому листу) в разрезе укрупненной номенклатуры статей может оказать существенное влияние на пересмотр финансовой стратегии и тактики предприятия. Если предварительные расчеты показывают, что не достигается необходимая финансовая устойчивость и платежеспособность предприятия, то возможны значительные корректировки чистой прибыли, направляемой на выплату дивидендов и цели развития, оборотных активов и краткосрочных обязательств.

Прогнозный баланс позволяет:

- выявить возможные неблагоприятные для предприятия последствия финансовых решений, принимаемых на планируемый период;

- проверить математическую правильность процесса бюджетирования в целом;

- осуществить анализ финансового состояния предприятия в будущем на основе расчета финансовых коэффициентов по балансовым статьям и оценить их уровень с позиции требований финансового рынка;

- установить будущую структуру капитала и имущества (активов) предприятия;

- определить наиболее мобильную часть источников собственных средств в форме чистого оборотного капитала.

При разработке бюджета по балансовому листу следует иметь в виду, что некоторые показатели баланса имеются в результате состав-

ления бюджетов доходов и расходов и движения денежных средств (денежные средства на счетах в банках и в кассе). Ряд показателей берут из предыдущего баланса (например, уставный, резервный и добавочный капиталы).

Процесс бюджетирования должен быть стандартизирован с помощью бюджетных форм, инструкций и процедур, разработанных самим предприятием.

Технологию составления бюджетов можно представить как цепочку последовательных действий:

1) установление целей и стратегии их достижения по нисходящей – сверху вниз;

2) подготовка бюджета по восходящей – снизу вверх;

3) утверждение составленных бюджетов снова по нисходящей – от высшего руководства до руководителей подразделений.

Техника составления бюджета предусматривает, последовательность формирования бюджета руководителем предприятия. Применительно к практике отечественных предприятий следует придерживаться следующей схемы формирования бюджетов (рис. 1).

Для полного осмысления бюджетирования необходимо перечислить функции, которые оно выполняет:

1. Аналитическая функция (переосмысление бизнес-идеи; коррекция стратегии; постановка дополнительных целей; анализ операционных альтернатив).

2. Функция финансового планирования (вынуждает планировать и тем самым обдумывать будущее).

3. Функция финансового учета (вынуждает учитывать и обдумывать совершенные действия в прошлом и тем самым помогает принимать правильные решения в будущем).

4. Функция финансового контроля (позволяет сравнивать поставленные задачи и полученные результаты; выявляет слабые и сильные стороны).

5. Мотивационная функция (осмысленное принятие плана; ясность постановки целей; наказание за срыв; поощрение за выполнение и перевыполнение).

6. Координационная функция (координация функциональных блоков оперативного планирования).

7. Коммуникационная функция (согласование планов подразделений компании; нахождение компромиссов; закрепление ответственности исполнителей) [6].

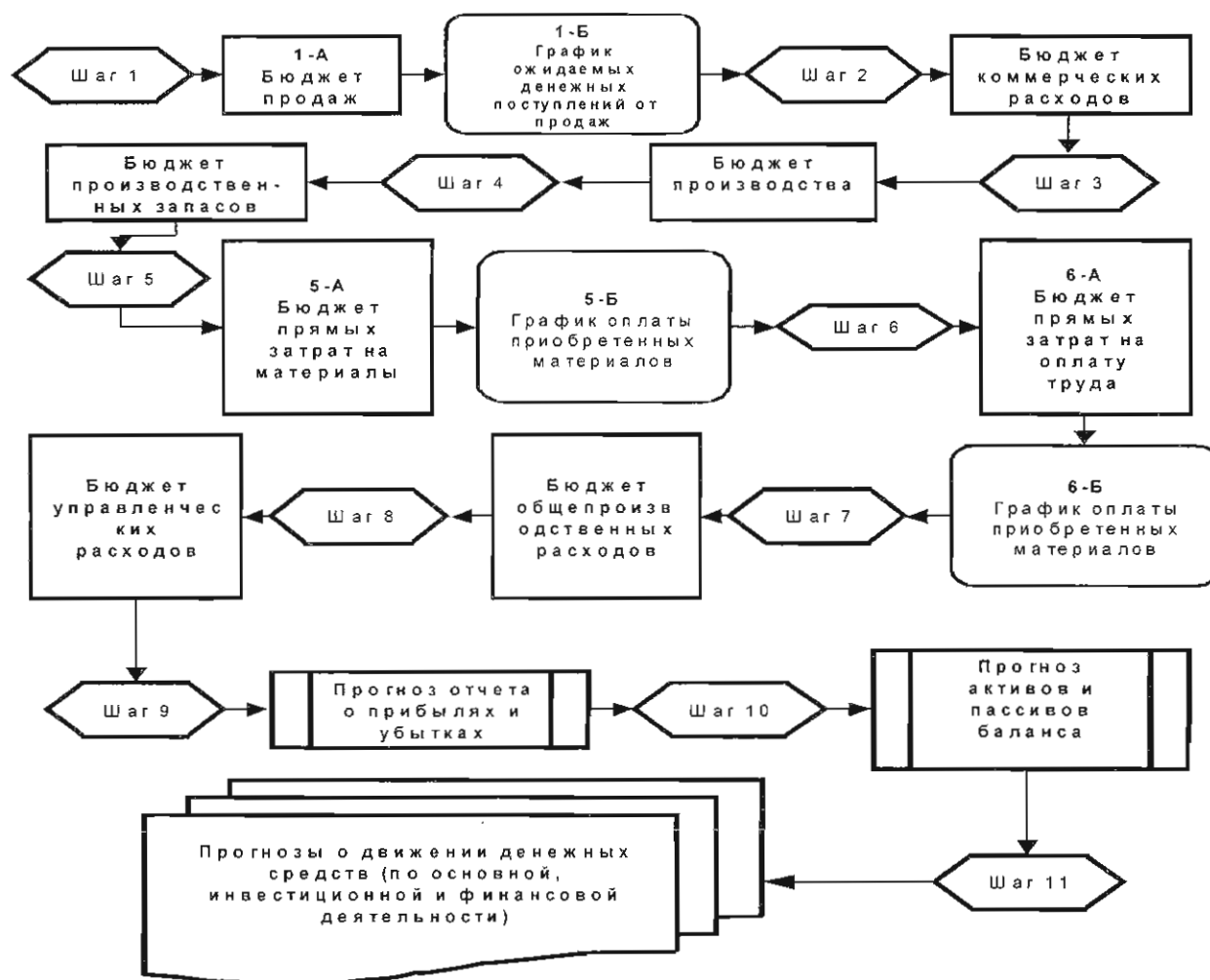


Рисунок 1 - Схема формирования бюджета предприятия

Кроме того, функции бюджета изменяются в зависимости от того, в какой фазе формирования и реализации он находится. В начале отчетного периода бюджет представляет собой план продаж, расходов и других финансовых операций в наступающем периоде. В конце он играет роль измерителя, позволяющего сравнивать полученные результаты с плановыми показателями и корректировать дальнейшую деятельность.

Бюджетный метод в условиях нестабильности является важным методом управления. Его применение эффективно в области:

- финансового менеджмента (этот метод – единственное средство, при помощи которого можно заранее сформировать представление о структуре бизнеса предприятия, регулировать объем расходов, определить, когда и на какую сумму должно быть обеспечено финансирование);

- управления коммерческой деятельностью (этот метод вынуждает руководителей систематически заниматься маркетингом; определять наиболее целесообразные и эффективные коммерческие мероприятия в пределах, обеспеченных имеющимися ресурсными возможностями для их осуществления);

- организации общего управления (этот метод определяет значение и место каждой функции, осуществляемой на предприятии, и позволяет обеспечить должную координацию деятельности всех служб управления предприятием);

- управления затратами (этот метод способствует более экономичному расходованию средств производства, материальных и финансовых ресурсов и обеспечивает контроль расходов в зависимости от той цели, для которой они производятся);

- общей стратегии развития предприятия (этот метод – средство количественной

оценки происходящего, анализа достигнутых результатов по сравнению с прогнозными показателями) [7].

Роль бюджетов в финансовом управлении и принятии решений определяется следующими аспектами:

- координация в деятельности различных подразделений предприятия и обеспечение гармоничности их развития;

- необходимость в доведении планов до руководителей различных центров ответственности;

- стимулирование (мотивация) труда руководителей (ведущих менеджеров) по достижению целей предприятия;

- оценка эффективности работы руководителей и специалистов.

Принятие ключевых решений по планированию хозяйственных операций – составная часть процесса бюджетирования.

Если годовой бюджет отсутствует, то проблемы повседневной деятельности могут склонить руководителя отказаться от планирования будущих операций. Составление годового бюджета предполагает, что руководители будут планировать будущие операции, принимая во внимание возможные изменения условий деятельности предприятия в следующем году и принимать меры по нейтрализации будущих негативных явлений. Процесс бюджетирования заставляет руководителей предвидеть проблемы до того, как они возникнут, и гарантирует от непродуманных поспешных решений, представляющих опасность для предприятия.

При помощи бюджетов действия различных подразделений могут быть согласованы и сведены воедино. При отсутствии общего руководства каждый менеджер может принимать свое решение, полагая, что оно в наибольшей мере отвечает интересам хозяйствующего субъекта. В отдельных случаях интересы одного руководителя могут противоречить интересам других ведущих специалистов отделов и служб. Поэтому целью разработки бюджетов является уменьшение этих противоречий в пользу предприятия в целом, а не отдельного его подразделения.

Таким образом, составление бюджета вынуждает руководителей изучать взаимоотношения своего подразделения с другими и в процессе такого изучения предвидеть и разрешать возможные конфликты.

Проблематично, что первый вариант проекта бюджета обеспечит гармонизацию всех направлений деятельности предприятия. Правильно составленный бюджет способствует координации различных видов деятельности предприятия и обеспечивает согласованность, действий всех его структурных подразделений. Бюджет может быть полезным инструментом воздействия на работу руководителей, побуждая их действовать в направлении достижения главной цели предприятия. Бюджет выражает собой те параметры (доходы, расходы, прибыль и др.), в достижении которых при определенных условиях могут быть заинтересованы руководители подразделений (филиалов).

Однако бюджеты могут стать причиной неэффективной работы и противоречий между руководителями. Если сотрудники предприятия принимали активное участие в разработке бюджетов и если руководители всегда обращаются к ним за помощью в управлении отделами и службами, то они могут стимулировать их эффективную работу. Однако если бюджет продиктован сверху и скорее представляет собой приказ, то его исполнение может вызвать противодействие персонала и принести больше вреда, чем пользы. Бюджет помогает руководителям в управлении деятельностью и ее контроле в том подразделении предприятия, за которое они отвечают.

Сравнивая фактические результаты с плановыми показателями различных видов расходов, руководители могут установить, какие из них не соответствуют первоначальному плану и поэтому требуют их пристального внимания. Данный процесс позволяет наладить систему контроля затрат по отклонениям, когда усилия руководителя концентрируются на показателях, которые существенно превышают бюджетные значения.

Работа руководителя нередко оценивается по его успехам в исполнении бюджета. Некоторые фирмы устанавливают своим сотрудникам вознаграждения, исходя из их способностей достигать цели, намеченные в бюджете, или ставят их продвижение по службе с учетом исполнения бюджета. Бюджет представляет собой полезный инструмент информирования руководителей о том, насколько эффективно исполняются планы по реализации задач, предусмотренных в бюджете.

Фирма будет функционировать эффективно только при наличии полной и досто-

верной информации. Это необходимо для того, чтобы подразделения предприятия имели реальное представление об его планах и экономической политике. Каждый работник должен четко понимать свою роль в исполнении бюджета, что обеспечивает его личную ответственность за выполнение плановых показателей. С помощью бюджета высшее руководство информирует о своих намерениях руководителей более низких уровней таким образом, чтобы все сотрудники четко представляли эти намерения и координировали свои действия. Информация передается не только через бюджет, много жизненно важных сведений поступает в процессе его подготовки.

Процедуры формирования и исполнения бюджета служат нескольким целям, и некоторые из последних могут противоречить одна другой. Например, могут вступать в противоречия функции планирования и стимулирования (мотивации). Предлагаемые бюджеты, которые невозможно исполнить, могут максимально соответствовать целям стимулирования и не отвечать целям планирования. Для планирования при разработке бюджета целесообразно преследовать достижение более легких целей. Возможны также противоречия между функциями планирования и оценки эффективности. В целях планирования бюджет составляют до начала планируемого периода, исходя из ожидаемых условий хозяйствования. Оценка эффективности базируется на сравнении фактических результатов с показателями скорректированного бюджета. На практике чаще сравнивают фактические показатели с параметрами первоначального бюджета. Однако если учтенные при составлении бюджета условия изменились, то возникает противоречие между планированием и оценкой эффективности.

Сформированный с учетом разработанной технологии бюджет не только содействует повышению эффективности работы предприятия, обеспечивая регулярное получение достоверной информации о результатах хозяйственной деятельности, но и позволяет: выявлять и контролировать финансовые потоки предприятия; эффективно управлять затратами на производство, оборотными средствами, запасами, дебиторской и кредиторской задолженностью; оптимизировать налогообложение; управлять документообо-

ротом внутри предприятия; осуществлять контроль эффективной работы подразделений и их руководителей на всех стадиях реализации бюджета.

По оценкам специалистов, из-за того, что предприятия не формируют годовые бюджеты, они теряют за год до 20% своих доходов.

При сборе и обработке материала для данной работы было выявлено, что краткосрочное финансовое планирование, основой которого является составление прогнозных финансовых бюджетов, существует на Ивановских предприятиях и фирмах около четырех лет.

В настоящее время бюджеты фирм представляют собой систему сбора, анализа и обработки информации, получаемой из внутренней и внешней среды, осуществления расчетов основных и вспомогательных показателей и контроля за их выполнением на всех этапах реализации бюджета. При формировании бюджета расчеты ведутся в сопоставимых условиях текущего года.

Формирование бюджета осуществляется в целом по схеме «снизу вверх». Данная схема является наиболее совершенной, поскольку планирование «снизу» и составление бюджета «сверху» представляет собой единый процесс, в котором предусматривается постоянная взаимосвязка и координация бюджетов различных уровней управления филиалом.

Подготовка к разработке бюджетов на следующий год начинается за несколько месяцев до начала этого года (с 1 октября). Бюджет основан на календарном годе. Такой бюджет более надежен и отражает содержание оперативных планов и тактические действия предприятия.

Годовой бюджет разделен на четыре квартала. В течение года квартальные бюджеты делятся на месячные.

Если, например, в течение первого квартала появилась новая информация, могут быть изменены бюджеты на последующие три квартала и будет подготовлен план на первый квартал следующего года. Данный процесс называют непрерывным, или скользящим, составлением бюджета, что гарантирует наличие двенадцатимесячного бюджета, к которому добавляют бюджет на предстоящий квартал, как только истекает срок бюджета предыдущего квартала. Скользящие бюджеты гарантируют непрерывность плани-

рования – это не единовременное событие, происходящее один раз в году, а последовательный процесс, когда руководители чувствуют необходимость заглядывать вперед и пересматривать планы на будущее. Более того, фактические результаты будут сравниваться с более реалистичными плановыми параметрами, поскольку оперативные бюджеты систематически пересматривают и корректируют.

Поскольку бюджеты пересматривают в конце каждого квартала или месяца, то существует опасность, что руководители не будут уделять достаточного внимания подготовке бюджетов на следующий период, поскольку знают, что они, возможно, изменятся в процессе ежеквартального пересмотра. Данный негативный фактор можно блокировать, соблюдая должностные обязанности и инструкции, что должно быть, предусмотрено в соответствующем положении о бюджетном управлении, которые отсутствуют на предприятиях.

Нами предложен вариант бюджетного регламента, разработанный специально для Ивановских фирм. В бюджетном регламенте определены и закреплены функции в части бюджетирования за структурными подразделениями; определены сроки предоставления плановой и отчетной бюджетной информации; закреплена ответственность за выполнение регламента бюджетирования за

организационными звеньями. Это позволит полностью исключить из документооборота нестандартные документы, телефонные звонки между службами и отделами, значительно ускорит сам документооборот.

Разработка бюджета на исследуемых предприятиях города Иваново включает в себя четыре основных этапа (рис. 2).

Рассматривая систему бюджетирования филиала одного анализируемого предприятия заметим, что она состоит из:

1. систем бюджетного планирования структурных подразделений;
2. систем сквозного бюджетного планирования деятельности филиала в целом.

Ответственным за подготовительный процесс, сбор и итоговый анализ данных, проверку информации и представление отчетов назначается старший экономист филиала. Он координирует деятельность отделов и служб, в дальнейшем, представляет проект бюджета на утверждение руководителю филиала.

Еще два года назад в филиале считалось, что подготовка бюджета компании - задача экономического отдела при некотором содействии отдела развития сети и коммерческого отдела. Бюджетирование сложно именно как организационная техника, которая требует синхронной и целенаправленной деятельности большого количества трудящих-

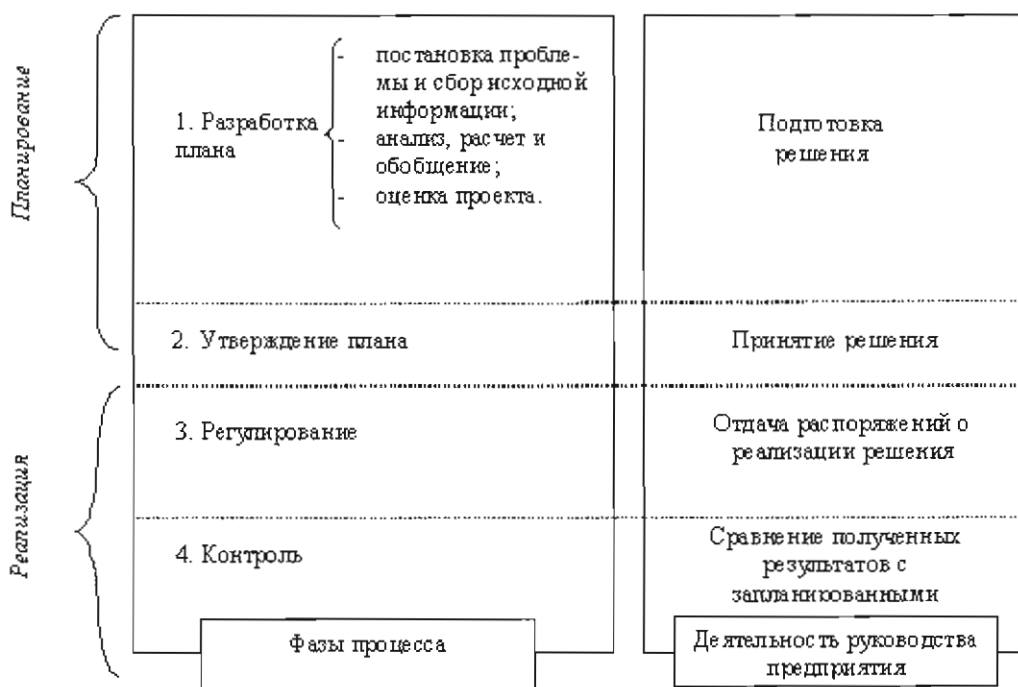


Рисунок 2 - Схема разработки и реализации бюджета

ся менеджеров. В положении изгоя на предприятии традиционно находилась бухгалтерия. Нелегкая судьба бухгалтера была обусловлена необходимостью, регулярно и вовремя сдавать различные отчеты, причем строго по той форме, которая предусмотрена действующими нормативными актами.

Сегодня это представление разрушилось, бюджетом занимаются все менеджеры фирмы: отделов продаж, маркетинга, отдела управления персоналом, административно-хозяйственного отдела, отдела технической эксплуатации сети, отдела информационных технологий и прочих.

Весь филиал превращается в большую бухгалтерию и начинает считать, писать и сдавать. То есть нелегкая судьба уготована теперь практически всем менеджерам предприятия. Положение усугубляется еще и тем, что сдавать надо не только отчеты, но и планы, и делать это ежемесячно. Кроме того, за выполнение бюджета надо еще и отвечать.

Основной бюджет филиала – это бюджет доходов и расходов (БДР). Базой для разработки БДР являются более локальные бюджеты. Для организации эффективной системы бюджетного планирования деятельности разных отделов была создана сквозная система бюджетов и разработочных таблиц:

#### **1. Бюджет продаж.**

Прогноз объема продаж – это важный предварительный этап по подготовке бюджета доходов и расходов. Прогноз объема продаж становится бюджетом в том случае, если дирекция предприятия полагает, что прогнозируемый объем продаж может быть достигнут. Для его подготовки коммерческому отделу необходимо проделать объемную работу. При прогнозировании продаж учитываются различные факторы: объем продаж предшествующих периодов; производственные мощности; ценовая политика; зависимость продаж от общеэкономических показателей; состояние рынка; рекламная компания; конкуренция; сезонные колебания; долгосрочные тенденции продаж и др.

Для прогноза объема продаж применяется стратегия ценового прорыва – установление цен несколько ниже, чем у конкурентов. После прогноза объема продаж переходят к составлению бюджета.

#### **2. Бюджет расходов на оплату труда.**

Этот бюджет является важнейшим для

предприятия, так как расходы на оплату труда занимают значительный удельный вес в издержках обращения, а их планирование позволяет управлять персоналом. Он подготавливается силами отдела управления персоналом.

Все затраты на оплату труда подразделяются на расходы по заработной плате: эксплуатационного персонала; коммерческого персонала; управленческого персонала; вспомогательного персонала.

#### **3. Бюджет налогов и сборов.**

Из всех бюджетов, связанных с денежными потоками, данный бюджет является приоритетным. Он характеризует взаимоотношения предприятия с государством. Во взаимоотношениях с государством (в лице налоговых органов) по действующему налоговому законодательству очень сложно получить отсрочку по уплате налогов. Учитывая этот довод, понятно, почему так важно правильно запланировать налоговые платежи. С одной стороны, при планировании средств меньше необходимого объема, существует реальная угроза финансовой стабильности предприятия. С другой стороны, излишнее резервирование средств для выплаты налогов будет означать неэффективное их использование. Налоговый бюджет разрабатывает бухгалтерия совместно с экономическим отделом, поскольку эти службы располагают всей необходимой информацией и специалистами.

#### **4. Бюджет эксплуатационных расходов.**

Для каждой из статьи затрат менеджерами отделов и служб самостоятельно разработаны таблицы, за которые они отвечают и заполнив которые, отправляют на рассмотрение сначала руководителю филиала, а затем ответственным лицам в головную организацию.

#### **5. Бюджет коммерческих расходов.**

Бюджет коммерческих расходов формируют после составления бюджета продаж, так как он тесно связан с последним. Нельзя ожидать роста объема продаж, одновременно планируя снижение финансирования мероприятий, направленных на стимулирование сбыта продукции. Статьи бюджета коммерческих расходов планируются с учетом темпов прироста по отношению к предыдущему году, а также в процентах к объему продаж.

#### **6. Бюджет управленческих расходов.**

В состав этого бюджета входят различные расходы, связанные с обслуживанием про-



изводственной деятельности предприятия (расходы по управлению филиалом). Поскольку статьи данного бюджета разнородны и связаны с деятельностью большого числа отделов предприятия, то и задача по составлению бюджета является сложной. Вспомогательные подразделения не составляют отдельные бюджеты, а планируют расходы путем разработки таблиц.

#### **Бюджет доходов и расходов.**

Завершающим этапом процесса сквозного бюджетирования является составление сводного бюджета. Данный бюджет представляет собой расчетную оценку доходов и расходов филиала, а также его структурных подразделений (центров ответственности) на предстоящий период.

Разработка финансовых бюджетов позволяет предприятию:

- вести учет движения денежных средств в разрезе центров финансовой ответственности;

- оперативно контролировать денежные потоки в расчетном периоде;

- использовать информацию о движении денежных средств для управления активами и пассивами;

- анализировать влияние прибыли на финансовую устойчивость и платежеспособность хозяйствующего субъекта;

- принимать оперативные меры по устранению недостатков в финансово-хозяйственной деятельности.

#### **Бюджет движения денежных средств (БДДС).**

Основным плановым документом по управлению текущим денежным оборотом является бюджет движения денежных средств. Его разрабатывают на предстоящий год с разбивкой показателей по месяцам, при этом используются таблицы расчетов по статьям доходов и расходов.

Цель составления БДДС – обеспечить достаточность денежных ресурсов на любой момент для совершения операций по текущей, инвестиционной и финансовой деятельности. Ввиду того, что планирование денежных средств подвержено неопределенности, предусматриваются денежные ресурсы, несколько превышающие их минимум, необходимый филиалу в прогнозном периоде. Соблюдение этого принципа позволяет руководству предприятия принимать оперативные меры по трансформации излишних средств в краткосрочные инвестиции.

Движение денежных средств – это отражение бесконечного процесса работы предприятия, где не существует начальной и конечной точки. Для успешного осуществления хозяйственной деятельности существует непрерывный поток услуг и других материальных ценностей на предприятие и из него. Чтобы процесс не прерывался, важно обеспечить своевременное поступление денежных средств на расчетные счета и скоординировать платежи филиала, максимально приблизив их к поступлениям. Любое значительное невыполнение обязанностей по платежам означает, что непрерывность деятельности предприятия находится под угрозой. Ожидаемые поступления за расчетный период и их скорость оцениваются и сравниваются с ожидаемыми платежами и их скоростью. Все излишки денежных средств ежедневно направляются на расчетный счет головной организации.

Основное назначение БДДС заключается в следующем:

- обеспечение стабильной платежеспособности предприятия;

- анализ взаимосвязи полученного финансового результата и изменения величины денежных средств;

- проведение эффективной политики в сфере привлечения заемных средств в целом по предприятию;

- осуществление учета, анализа и планирования денежных потоков филиала;

- выявление величины и контроль за динамикой положительного и отрицательного сальдо денежных средств как по предприятию в целом, так и по каждому филиалу.

Основой для построения БДДС является прогноз объема продаж. Отдельно вычисляют поступления и платежи по инвестиционной и финансовой деятельности.

Чистое изменение денежных средств (превышение притока над оттоком) на конец прогнозного года составляет 15%. Филиал в целом способен генерировать денежные средства в объеме, достаточном для осуществления необходимых расходов. Проанализировав планируемый бюджет и приняв соответствующие управленческие решения, осуществляют оперативный контроль за его выполнением. При наличии возможных отклонений от плана, приводящих к негативным последствиям для финансово-хозяйственной деятельности филиала, принима-

ют меры по уточнению бюджета или корректировке действий персонала фирмы.

#### **Бюджет капиталовложений и инвестиций (БКВИ).**

По мере расширения бизнеса возрастает важность долгосрочных капиталовложений. Стратегические решения по капиталовложениям существенно влияют на развитие предприятия. Они находят свое отражение в форме БКВИ.

К основному виду решений, принимаемых при капиталовложении, относится создание новых мощностей, а также расширение и модернизация имеющихся.

Капитальные вложения в филиале подразделяются на нормальные и специальные. Нормальные капиталовложения сопровождаются незначительными затратами и предназначены для поддержания повседневной эксплуатационной деятельности (закупка компьютеров и оргтехники, бытового оборудования и мебели, транспортных средств, реконструкция офисных помещений). Они не вызывают значительного оттока денежных средств.

Специальные капиталовложения предназначены для массовой закупки нового оборудования, зданий и сооружений, строительства сети. Они являются высокозатратными. Большую часть проектов по капиталовложениям предлагают и планируют менеджеры отдела развития сети по согласованию с вышестоящим руководством. Они разрабатывают вспомогательные таблицы, которые служат исходной базой БКВИ.

#### **Бюджет по балансовому листу (ББЛ).**

Завершающим этапом бюджетирования должна являться разработка бюджета ББЛ, или прогнозного баланса активов и пассивов. Данный вид бюджета в филиале не составляется.

В связи с этим авторы предлагают внедрить в Ивановском филиале этап разработки бюджета по балансовому листу.

Прогнозный баланс представляет собой аналитический бухгалтерский баланс в укрупненном виде. Он должен состоять из наиболее важных, с позиции финансового учета, статей.

Методика прогнозирования показателей для разработки баланса на конец планируемого периода заключается в следующем. Из специально составленного для целей бюджетирования бухгалтерского балан-

са выводят начальное сальдо по каждому счету отдельно. После этого по соответствующему счету приводят специальные расчеты, показывающие движение средств по нему и выводят общий оборот и конечное сальдо. На основе определенных таким образом конечных сальдо по счетам составляют прогнозный баланс на конец планируемого периода.

Отличительная особенность данного этапа бюджетирования состоит в том, что некоторые статьи баланса имеются в результате разработки бюджета доходов и расходов и бюджета движения денежных средств (например, денежные средства). Отдельные необходимые показатели присутствуют в скрытом виде.

Значение прогнозного баланса состоит в том, что он позволяет коммерческим службам оценить, как будет выглядеть финансовое положение предприятия по истечении соответствующего периода. Данный документ служит инструментом управления активами и пассивами предприятия, а также последующего анализа причин возможных отклонений от принятого плана.

Прогнозный баланс позволит получить следующую информацию:

1) установить возможные негативные для предприятия финансовые последствия решений, принимаемых на планируемый период;

2) проверить правильность составления бюджета движения денежных средств (в математическом аспекте);

3) провести прогнозный анализ финансового состояния предприятия на конец расчетного периода на основе расчета плановых коэффициентов платежеспособности и ликвидности с позиции требований финансового рынка;

4) структурно выделить будущие источники финансовых ресурсов и обязательства предприятия.

Для повышения управляемости организации авторы предлагают внедрить на Ивановские предприятия программный продукт – «Инталев: Бюджетное управление для «1С: Предприятия 7.7» с конфигурацией, включающей в себя бухгалтерский, кадровый и учетный контуры, а также функции финансового планирования и контроля (бюджетирования). Программный продукт создаст на предприятии интегрированное ре-

шение, не ломая, а дополняя уже имеющийся программный контур «1С: Предприятие 7.7. Корпоративные финансы».

Будет решена основная задача – освобождение времени менеджеров от рутинных операций. Также, выбранная информационно-аналитическая система управления способна значительно повысить конкурентоспособность предприятия.

Этот модуль должен стать не только центром консолидации плановой и отчетной информации, но и центром получения управленческой отчетности: БДДС, БДР, ББЛ в форме, удобной для принятия управленческих решений. При этом благодаря тому, что модуль полностью внедрен в среду «1С: Предприятие 7.7», фактическая информация передается непосредственно от первичных фактических данных «1С: Предприятия 7.7», введенных всеми пользователями ИС. Плановая же информация вводится непосредственно в модуль бюджетирования сотрудниками, ответственными за планирование. Таким образом, будет решена задача поддержки процесса коллективного планирования (несколькими менеджерами, отделами на разных уровнях управления) всей хозяйственно-финансовой деятельности.

Такой подход позволит предприятию:

- эффективно управлять затратами;
- избежать искажений, неизбежных в случае применения сложных систем распределения расходов;
- с высокой степенью точности определить финансовый результат по каждому филиалу и по компании в целом;
- оперативно контролировать расходы;
- управлять прибылью;
- сделать расчет затрат и результатов объективным и понятным подразделениям;
- снизить трудоемкость расчетов, упростить нормирование, планирование, учет и контроль затрат и результатов;
- оперативно принимать управленческие решения.

На основании рассмотренных теоретических аспектов системы бюджетирования, рекомендуется руководителям предприятий потребительской кооперации планировать деятельность общества так, чтобы обеспечить получение фирмой возможного дохода с минимальными затратами в условиях изменчивости состояния рынка. Воспользовавшись универсальным механизмом бюджетирования, руководители предприятий потре-

бительской кооперации смогут разрабатывать стратегические программы развития.

По сравнению с другими инструментами финансового планирования и управления предприятием, бюджетирование обладает рядом очевидных преимуществ:

- планирует деятельность предприятия в целом путем координации работы ведущих специалистов отделов и служб;
- анализ бюджетов позволяет своевременно вносить корректирующие изменения;
- позволяет учиться на опыте составления бюджетов прошлых периодов;
- оказывает положительное воздействие на мотивацию и настрой коллектива;
- позволяет усовершенствовать процесс распределения ресурсов;
- способствует процессам коммуникаций;
- помогает менеджерам низового звена понять свою роль на предприятии;
- ежемесячное планирование бюджетов структурных подразделений предоставляет пользователям более реальную информацию об объеме доходов и расходов, чем бухгалтерская и статистическая отчетность;
- в рамках утвержденных месячных бюджетов структурным подразделениям предприятия предоставлена большая самостоятельность в использовании средств;
- минимизация числа показателей бюджетов позволяет снизить затраты рабочего времени персонала финансово-экономических служб предприятия;
- позволяет более эффективно расходовать денежные ресурсы предприятия, что особенно важно в условиях дефицита денежной наличности;
- служит инструментом сравнения достигнутых и желаемых результатов [8].

Но также необходимо иметь в виду, что при внедрении системы бюджетирования у предприятия могут возникнуть определенные трудности:

- высокие затраты на разработку и реализацию данной системы;
- конфликты между менеджерами структурных подразделений и специалистами финансово-экономических служб;
- различное восприятие бюджетов у разных людей (например, бюджеты не всегда способны помочь в решении повседневных текущих проблем, не всегда отражают причины событий и отклонений, не всегда учитывают изменения условий, кроме того, не все менед-

жеры обладают достаточной подготовкой для анализа финансовой информации);

- стремление получить больше ресурсов для успешной реализации бюджета;

- если бюджеты не доведены до сведения каждого сотрудника, то они не оказывают практически никакого влияния на мотивацию и результаты работы, а вместо этого воспринимаются исключительно как средство для оценки деятельности работников и отслеживания ошибок;

- противоречие между достижимостью целей и их стимулирующим эффектом: если достичь поставленных целей слишком легко, то бюджет не имеет стимулирующего эффекта для повышения производительности; если достичь целей слишком сложно – стимулирующий эффект пропадает, поскольку никто не верит в возможность достижения целей;

- распространение недостоверной информации о бюджетах по неформальным каналам и др.

Однако эти трудности не носят объективного характера и вполне преодолимы в процессе внедрения новой системы финансового управления и контроля. Следовательно, система бюджетирования помогает руководителям и ведущим специалистам предприятий более эффективно управлять производственно-коммерческим процессом, особенно в условиях дефицита денежных средств. Сравнивая фактические результаты с параметрами бюджетов, можно установить, какие расходы требуют особого контроля, и за счет каких факторов, возможно, увеличить доходы предприятия.

**О.В. Разумовская,**  
*к.х.н., доцент кафедры экономики  
и бухгалтерского учета*

**Н.Б. Козлова,**  
*к.т.н., доцент кафедры экономики  
и бухгалтерского учета  
Ивановского филиала  
Российского университета кооперации*

#### ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Белолипецкий В. Г. Финансы фирмы: курс лекций /под ред. И.П. Мерзлякова. – М.: ИНФРА-М, 2004. - 298 с.
2. Бригхэм Ю., Гапенски Л. Финансовый менеджмент: Т. 1. /пер. с англ. - СПб.: Экономическая школа, 2002. - 608 с.
3. Шим Д., Сигел Д., Финансовый менеджмент /пер. с англ. - М.: Филинь, 2001. - 487 с.
4. Стоянова Е. С, Быкова Е. В., Бланк И. А. Управление оборотным капиталом. - М.: Перспектива, 2003. - 565 с.
5. Бланк И. А. Основы финансового менеджмента. Т.1.– Киев: Ника-Центр, 2004. - 458 с.
6. Горемыкин В.А. Планирование на предприятии: учебник. – 4-е изд. – М.: Филинь, 2004. – 520 с.
7. Ирвин Д. Финансовый контроль /пер. с англ.; под ред. И.И. Елисеевой. – М.: Финансы и статистика, 2003. - 556 с.

# НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УЧЕТА РАСЧЕТОВ СО СДАТЧИКАМИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ И СЫРЬЯ

*Для стимулирования производства сельскохозяйственной продукции и ее реализации большое значение имеют своевременные и правильные расчеты со сдатчиками. Автор статьи предлагает комбинированные формы расчетов, что позволит расширить спектр закупаемой продукции и повысит заинтересованность потенциальных сдатчиков.*

*Duly and correct calculations with deliverers have great value for stimulation of manufacturing of agricultural production and its realization. The author offers the combined forms of calculations that will allow to expand a spectrum of bought production and will raise interest of potential deliverers.*

Сельскохозяйственная продукция, произведенная населением в его подсобных хозяйствах, является личной собственностью граждан. Они имеют право расходовать, в том числе реализовать ее, по своему усмотрению. Продукция личных подсобных хозяйств населения направляется преимущественно на личное потребление самих производителей этой продукции и на удовлетворение различных внутрихозяйственных нужд. Вместе с тем значительные излишки сельскохозяйственной продукции реализуются населением.

Одним из основных покупателей продукции личных подсобных хозяйств в настоящее время выступает потребительская кооперация. Вместе с тем около половины всей товарной продукции, произведенной на приусадебных участках, особенно картофеля, овощей, бахчевых, фруктов, мяса птицы, яиц, молока и т.д., население реализует на колхозных рынках.

Колхозный рынок выступает дополнительным источником снабжения населения городов сельскохозяйственными продуктами. Однако сбыт преобладающей части излишков продукции личного подсобного хозяйства через рыночную торговлю имеет и существенные недостатки, вызывающие отрицательные социально – экономические последствия.

Прежде всего это связано с большими затратами труда, времени и средств сельского населения на реализацию производственной продукции.

Необходимо более полно использовать возможности личных подсобных хозяйств для удовлетворения потребностей населения в ряде продуктов питания. Для этого населению должны быть созданы все условия для сбыта излишков продукции с минимальными затратами времени, труда и средств.

Всемерное расширение кооперативных закупок продукции личных подсобных хозяйств способствует росту товарных ресурсов личных подсобных хозяйств, увеличению денежных доходов сельских жителей, а, следовательно, повышению их жизненного уровня. Продажа населением сельскохозяйственной продукции потребительской кооперации экономически выгодна, так как денежные и трудовые затраты сокращаются, что положительно сказывается на ведении личных подсобных хозяйств и, в конечном счете, полнее используются его возможности по увеличению производства сельскохозяйственных продуктов.

Расширение закупок и торговли сельскохозяйственной продукцией организациями потребительской кооперации выступает важным фактором сбалансированности предложения и спроса на отдельные продукты питания и тем самым оказывает воздействие на уровень цен колхозного рынка в сторону их снижения. Развивая, закупки сельскохозяйственной продукции у населения и торговлю ею, потребительская кооперация способствует более полному и равномерному удовлетворению потребностей и спроса населения различных районов страны.

Таким образом, кооперативные закупки продукции личных - подсобных хозяйств выгодно отличаются от других форм ее сбыта в экономическом и социальном аспектах. Закупкам потребительской кооперации отводится роль главной планомерно организованной формы сбыта продукции личных подсобных хозяйств населения.

Однако возможности расширения закупок продукции личных подсобных хозяйств используются потребительской кооперацией еще недостаточно. Необходим ряд мероприятий по улучшению организации и увеличению закупок сельскохозяйственной продукции у населения. Необходимо расширять практику заключения с населением долгосрочных договоров. Проведение закупок на основе таких договоров дает населению твердую гарантию сбыта сельскохозяйственной продукции, ориентирует личное подсобное хозяйство на увеличение выращивания тех видов продукции, в которых испытывается недостаток, и вместе с тем на сокращение производства продуктов, потребности в которых могут быть удовлетворены за счет общественного хозяйства. Важное стимулирующее значение для увеличения производства населением нужных сельскохозяйственных продуктов имеет введение заготовительными организациями денежного авансирования тех граждан, с которыми заключены договоры на закупку сельскохозяйственной продукции их различных подсобных хозяйств.

Заготовители должны изучать ресурсы и возможности личных подсобных хозяйств и использовать полученные данные при анализе и планировании закупок, а также для развития материальной базы заготовок и сбыта. Результаты такого изучения необходимо отражать в оперативном учете. Для этого требуется составление ведомостей оперативного учета, где формируются данные по каждому подворью о возможности продажи излишков сельскохозяйственной продукции.

Разработанная автором форма ведомости представлена в табл. 1.

Заготовительные организации должны оказывать непосредственную помощь населению в ведении личного подсобного хозяйства – организовать широкую продажу садово – ягодного инвентаря, малогабаритных машин с энергоносителями, минеральных удобрений и ядохимикатов, семенного и посадочного материала. Они должны осуществлять широкую пропаганду, проводить активную разъяснительную работу и консультации по вопросам правил выращивания продукции на приусадебных участках, борьбы с болезнями и вредителями растений и животных, по активному внедрению в производство высокопродуктивных пород скота, птицы и ценных сортов овощных и плодовых культур. Потребности в этих товарах должны также учитываться по подворьям в ведомости оперативного учета потребностей подворья в товарах, животных, техники (табл. 2).

Важнейшим фактором создания надлежащих условий сбыта излишков продукции личных подсобных хозяйств является наличие в каждой заготовительной организации потребительской кооперации достаточной материально – технической базы заготовок.

Материально – техническая база по закупке сельскохозяйственной продукции у населения включает заготовительную сеть, оснащенную соответствующим оборудованием, инвентарем, инструментами, приспособлениями и т.п., а также тарный материал и транспортные средства.

Население во многих случаях не может продать значительное количество выращенных картофеля, овощей и фруктов в основном из-за отсутствия заготовительных пунктов потребительской кооперации, особенно в глубинных селах. Необходимо создание широкой сети сельских приемных пунктов, складов, хранилищ и других объектов, необходимых для успешного введения

**Таблица 1 – Фрагмент ведомости оперативного учета продажи излишков сельскохозяйственной продукции с подворий в сентябре 200...г. в с.Пичуга**

Ф.И.О. хозяина подворья	Виды сельскохозяйственной продукции, количество						
	Мясо сви-на, кг	Мясо говядина, кг	Шерсть кг	Морковь кг	Картофель кг	Свек-ла кг	и т.д.
Евдокимов А.П.	25	-	15	50	25	5	
Бузин В.А.	-	100	-	20	50	10	
И т.д.							

**Таблица 2 - Фрагмент ведомости оперативного учета потребностей подворья в сентябре 200...г. в с.Пичуга**

Ф.И.О. хозяина подворья	Виды товаров, животные и т.д.				
	Поросята для откорма (шт,кг)	Комбикорм для птицы, кг	Мед, кг	Удобрения минеральные сложные, кг	И т.д.
Евдокимов А.П.	2\50	100	5	50	
Бузин В.А.	-	200	15	15	
И т.д.					

закупок продуктов животноводства и растениеводства. Считается наиболее рациональным открытие одного заготовительного пункта в среднем на 250-300 дворов.

Чтобы обеспечить максимальное освоение закупками свободных ресурсов с минимальными затратами труда и средств сдатчиков, заготовительная сеть должна включать целый комплекс различных видов объектов и их типов и находиться она должна вблизи товарных ресурсов.

Необходимо создание двух видов заготовительной сети – стационарной и передвижной.

Основным, ведущим типом организаций по закупкам продукции личных подсобных хозяйств в настоящее время должен быть сельский магазин потребительской кооперации, действующий по схеме «магазин – заготпункт» т.е. каждый сельский магазин должен стать приемо-заготовительным пунктом.

Заготовительная сеть по закупкам продукции личных подсобных хозяйств должна создаваться с учетом конкретных условий, особенности каждого района, размера и размещения ресурсов и т.п. В ее состав должны входить также другие типы заготовительных организаций, дополняющие работу «магазина – заготпункта», входящие с ним в единый комплекс, способный повсеместно обеспечивать максимальное освоение закупками выращенной населением продукции. К ним относятся: стационарные специализированные заготовительные пункты (по закупке у населения плодоовощной, дикорастущей продукции и лекарственно-технического, животноводческого и пушно-мехового и вторичного сырья); сезонные заготовительные пункты (по закупке картофеля, овощей, фруктов, ягод, дикорастущей продукции, лекарственно-технического сырья).

Специализированные пункты, а также палатки и ларьки по заготовкам животноводческого, пушно-мехового и вторичного сырья,

как правило, открываются на рынках, в местах наличия значительных сырьевых ресурсов.

Сезонные заготовительные пункты по закупке картофеля, овощей, фруктов, ягод и другой плодоовощной продукции играют важную роль в закупках продукции у населения. Их следует открывать в местах, где экономически целесообразно создавать постоянные пункты, в тех случаях, население которых выращивает много ранних овощей, фруктов, ягод, специально предназначенных для реализации, и на территориях садово-огородных товариществ.

К закупкам отдельных видов сельскохозяйственных продуктов у населения можно подключать также другие типы заготовительных организаций и организаций других отраслей потребительской кооперации. Так, закупки скота, живой птицы и кроликов, кожевенного, мехового сырья, пуха – пера можно производить главным образом через скотобойные пункты. Особую проблему составляет организация заготовительной сети и закупок сельскохозяйственной продукции в мелких населенных пунктах. В Волгоградской области большое количество населенных пунктов с небольшим числом жителей (от 50 до 200 человек). Поэтому в закупках продукции личных подсобных хозяйств таких населенных пунктов решающая роль должна принадлежать передвижной заготовительной сети. Заготовительные организации должны располагать для этих целей достаточным количеством малогабаритного грузового транспорта – автомобилей – фургонов, грузовых мотоциклов, мотороллеров; гужевым транспортом.

В мелких поселениях при значительных ресурсах продукции целесообразно открывать небольшие сезонные заготовительные пункты, которые, к примеру, можно арендовать у населения.

Более полное освоение закупками семечковых и косточковых плодов, дикорастущих плодов, ягод, грибов может обеспечить создание в районах передвижных заго-

товительных пунктов и перерабатывающих цехов. Весьма эффективной может стать также организация небольших передвижных скотобойных и кролеубойных пунктов заготовительных организаций.

Создание соответствующей материально-технической базы заготовок позволит улучшить организацию закупок, сохранить качество сельскохозяйственной продукции, внедрить механизацию погрузки – выгрузки и перемещения продукции. Следовательно, необходимо совершенствовать учет заготовительного оборота, который должен быть организован отдельно по каждой форме закупок и по каждому заготовителю, что позволит повысить материальную заинтересованность за качеством и сохранность закупаемой продукции.

Для развития заготовительной сети наряду с новым строительством важным является реконструкция действующих объектов, широкое использование пригодных помещений, например ликвидируемых ферм, складов и других объектов; домов и подворий, освобождающихся в отдельных населенных пунктах из-за миграции сельского населения в города и др. Немаловажное значение имеет также эффективное использование действующей заготовительной сети: хорошо продуманный, удобный для населения режим работы заготовительного пункта, рациональная планировка его помещения, своевременность вывоза продукции. В связи с этим необходим четкий учет издержек содержания сооружений, в которых хранятся закупленные сельскохозяйственные продукты, а также количество и стоимость закупленной продукции. Располагая такой информацией, представляется возможным проанализировать эффективность использования зданий и сооружений. Надлежащую, пригодную для принятия эффективных решений информацию можно получить по данным бухгалтерского учета. Для получения информации необходим аналитический учет по каждому виду сооружений с указанием продукции в количественном и стоимостном выражении и об издержках обращения:

- амортизация;
- затраты на ремонт;
- электроэнергия и теплоэнергия;
- оплата труда с отчислениями ЕСН;
- прочие затраты.

Отдельные местности существенно различаются по размеру и структуре продукции личных подсобных хозяйств, их размещению.

Это требует дифференцированного подхода к составлению схем развития заготовительной сети в отдельных районах, учета минимальных объемов закупок, количество дворов в зоне деятельности соответствующего заготовительного пункта, при которых достигается рентабельная его работа.

Данные о ресурсах отдельных видов сельскохозяйственной продукции и сырья у населения, об их территориальном размещении необходимы для объективной оценки достигнутых объемов закупок и выявления резервов их расширения. С учетом величины ресурсов в той или иной местности должны разрабатываться и осуществляться эффективные организационно-технические меры по их максимальному освоению, развитию и размещению материально-технической базы заготовок, совершенствованию форм и методов работы заготовительных организаций.

В практике работы ряда заготовительных организаций, использование информации о ресурсах сельскохозяйственной продукции у населения еще ограничено, а некоторые заготовительные организации в настоящее время вообще ведут закупку у населения «вслепую». Такие организации нередко ориентируются только на потребности местной кооперативной торговли, которые часто намного меньше свободных ресурсов, имеющихся у населения.

Основными источниками данных, характеризующих возможности личных хозяйств по производству сельскохозяйственной продукции, могут являться следующие основные виды учета:

- сплошной учет поголовья скота, кроликов и пчелосемей, находящихся в личной собственности населения (который, например, можно проводить по состоянию на 1 января каждого года на кварталные даты).

- сплошной учет посевов сельскохозяйственных культур в личных подсобных хозяйствах населения (который можно проводить периодически, например один раз в пять лет).

Данные виды учета в целом по району деятельности и в разрезе всех населенных пунктов должны быть в каждой заготовительной организации. Их учет следует вести в книгах (тетрадах) специальной формы, в которые сведения о поголовье скота, кроликов и пчелосемей можно заносить например ежеквартально, а о посевных площадях и плодово-ягодных насаждениях – после последнего



учета с внесением соответствующих дополнениях о происшедших изменениях.

На основании данных вида учета целесообразно бухгалтерии составлять сводную отчетность, например «Отчет заготовительной организации о наличии скота в личных подсобных хозяйствах населения».

В заготовительных организациях данные этого учета должны накапливаться ежегодно для каждого населенного пункта по всем показателям отчетности в книгах соответствующей формы (например, в похозяйственной книге) или ведомостях оперативного учета.

Сплошной учет посевных площадей и плодово-ягодных насаждений на приусадебных участках населения также следует проводить эпизодически – например раз в пять – десять лет. Данные этого учета ежегодно должны уточняться и при необходимости корректироваться по результатам наблюдений, проводимых непосредственно заготовительными работниками при подворном обходе, заключении договоров и т. д.

Для определения ресурсов пушно-мехового сырья нужно использовать информацию охотоведческих хозяйств района, обществ охотников и рыболовов, обществ кролиководов, пчеловодов. Чтобы надлежащим образом организовать закупку дикорастущих плодов и ягод, грибов и орехов, лекарственно – технического сырья, необходимо учитывать имеющиеся данные научных учреждений, проводить экспертную оценку урожая специалистами, вести учет зарослей дикорастущих, площадей, лесов, кустарников и т. д.

Одним из направлений развития заготовительной отрасли является заключение договоров делового сотрудничества.

Заготовительным организациям Волгоградской области рекомендуется заключать договора делового сотрудничества с охотоведческими хозяйствами, которые могут и должны стать одним из важнейших источников сырьевых ресурсов для системы. Так благодаря такому содружеству открываются новые возможности закупок организациями потребительской кооперации, в первую очередь по закупкам мяса; это наиболее необходимо в настоящее время, когда резко сократился его импорт.

В договорах делового сотрудничества необходимо предусмотреть обязательства охотоведческих хозяйств по сдаче заготовительным, заготовительно - перерабатывающим организациям потребительской кооперации следующей

продукции, полученной в результате добычи диких копытных животных: мясо, шкуры, кабарожья «струя», рога, клыки и другие охотничьи трофеи промыслового отстрела.

В таких договорах необходимо предусмотреть порядок расчетов с охотниками, порядок транспортировки продукции до заготовительной организации, порядок ветеринарно-санитарного осмотра и клеймения мяса, так туши добытых кабанов подлежат обязательному исследованию на трихинеллез. Внутренние органы диких копытных, пораженные эхинококкозом и цистицеркозом, запрещается скармливать домашним животным. Пораженные органы должны уничтожаться на месте разделки туш путем сжигания или закапывания, на что необходимо составить соответствующий акт. Мясо диких копытных животных, определенное как непригодное в пищу, но пригодное на корм животным, с разрешения органов ветеринарного надзора может быть реализовано населению для использования в подсобном хозяйстве или сельскохозяйственным предприятиям.

Обязательства заготовительных организаций потребительской кооперации по отношению к охотоведческим хозяйствам, (которые должны быть отражены в договорах), могут включать в себя комплекс мероприятий, который положен в основу деятельности охотничьего хозяйства.

Главные из них следующие:

1. Мероприятия по охране территории.
2. Регулирование норм и сроков эксплуатации поголовья дичи на основе проведения ежегодных ее учетов.
3. Улучшение условий обитания животных за счет организаций зимней подкормки, регулирования численности хищников.

Заготовительные организации потребительской кооперации могут содействовать организации эффективной охраны угодий, которая предусматривает проведение следующих мероприятий:

- привлечение всех охотников общества (пайщиков) к работе по охране охотничьих угодий;
- проведение разъяснительной работы среди населения, публикации в местной печати, выступления по местному радио, лекции в клубах, беседы на предприятиях и в школах о государственном значении охраны природы, о целях и задачах деятельности охотничьего хозяйства, правилах охоты;
- своевременное оповещение охотников о времени и месте выдачи охотничьих путе-

вок, о сроках охоты на тот или иной вид охотничьих животных;

- остолбление границ егерских и воспроизводственных участков, а также всего хозяйства.

В современных условиях ускоренного развития и интенсивных форм ведения сельского хозяйства, а также лесного хозяйства, имеют, к сожалению и случаи нарушения государственного законодательства об охране природы. Наиболее распространенными из них на территории Волгоградских охотхозяйств являются: несоблюдение нормативов хранения химических удобрений, загрязнение водоемов сточными водами животноводческих ферм вследствие отсутствия очистных сооружений, нарушение предприятиями сельского хозяйства лесного законодательства в приписных лесах, в частности нередки случаи гибели лесных насаждений от гербицидов и арборицидов на территории воспроизводственных участков.

Все случаи нарушения государственного законодательства об охране и использовании животного мира, вод, почвы, воздуха, растительности в результате хозяйственной деятельности человека должны регистрироваться и доводиться до органов, осуществляющих государственный контроль за охраной и использованием животного и растительного мира. Обнародование выявленных нарушений законов об охране природы в печати, по радио, является составной частью деятельности охотничьего хозяйства и районного общества охотников и рыболовов.

Одним из самых значимых направлений сотрудничества заготовительных организаций потребительской кооперации с охотоведческими хозяйствами является совместное осуществление биотехнических мероприятий, так как одним из основных положений биотехники в охотничьем хозяйстве является заготовка кормов для зимней подкормки диких животных.

В условиях достаточно холодных зим Волгоградской области, травоядные дикие животные, зайцы, а также куриные птицы, остающиеся на зимовку, нуждаются в регулярной подкормке, подкормка является непременным условием расширенного воспроизводства охотничьей фауны.

Основным видом кормов являются концентраты, которые необходимы кабанам, оленям, косулям, фазанам, куропаткам, водоплавающим.

В структуре заготавливаемых кормов не менее 70% должны занимать концентраты: зерно, комбикорма, желуди, початки или зерно кукурузы.

Грубые корма – 30% в структуре: это лесное, луговое, но не долго заливное сено, а также сено многолетних трав: люцерны, эспарцета и т.д.

Сверх того в каждом хозяйстве или обиходе должно заготавливаться не менее 500-600 штук подсолненных растительных веников теневой (под навесом) сушки. Лучшими растительными вениками являются веники, изготовленные из люцерны, эспарцета, крапивы в период бутонизации при условии сохранения листьев. Древесные веники заготавливаются в мае – июне в низкополотных насаждениях и на опушках лесов. Для этих веников используются хорошо облиственные побеги ивы, осины, липы, тополя, лещины, клена.

Все виды вышеперечисленных кормов могут приобретаться охотоведческими хозяйствами у заготовительных организаций потребительской кооперации (в т.ч. и на бартерной основе).

В настоящее время, в условиях рыночной экономики, заготовительные организации потребительской кооперации могут и должны выступать как посредники. В данной ситуации между сельскохозяйственными производителями и охотоведческими хозяйствами; т.е. закупка сельскохозяйственной продукции не ради закупки, а под реализацию, потребности (спрос) этой сельскохозяйственной продукции и сырья.

Реализация всех вышеперечисленных проектных рекомендаций, четкая работа коллектива охотхозяйства при активном участии в работе заготовительных организаций должны обеспечить положительное решение совместных вопросов комплексной деятельности заготовительных организаций потребительской кооперации и охотоведческих хозяйств Волгоградской области.

Заготовительным организациям Волгоградской области можно порекомендовать также, заключать договора делового сотрудничества с садоводческими товариществами, получившим широкое распространение в последнее время.

**Н.Н. Симонова,**  
**ст. преподаватель**  
**кафедры бухгалтерского учета**  
**Волгоградского кооперативного**  
**института (филиала)**  
**Российского университета кооперации**

# КЛАСТЕРНЫЙ АНАЛИЗ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РАЙОНОВ САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

*Проведен многомерный статистический анализ социально-экономического положения 38 муниципальных районов Саратовской области. Построение кластеров проводилось на основе иерархических агломеративных алгоритмов методами «ближайшего соседа», «дальнего соседа», «средней связи», Уорда с помощью ППП Statistica.*

*Statistical multidimensional analysis of social and economical situation in 38 Saratov districts was performed. Creation of clusters was based on the hierarchical methods of «closest neighbor», «distant neighbor», «k-average method», Ward's method with the help of software package Statistica.*

Возрастание экономической самостоятельности регионов и усиление роли местного самоуправления, вызванные переходом к рыночным отношениям в России, повышают значение оперативной и достоверной статистической информации, характеризующей социально-экономические процессы в регионах, а также современных способов ее обработки.

В связи со сказанным становится понятным все более широкое развитие и применение в последнее десятилетие методов математического моделирования и, в частности, методов многомерного статистического анализа к экономическим исследованиям социальной и территориальной дифференциации населения регионов [1,2].

С целью повышения качества анализа внутрирегиональной структуры по уровню социального и экономического развития для принятия правильных управленческих решений целесообразно оперировать не отдельными административно-территориальными единицами, а однородными совокупностями по исследуемым критериям. Территориальная группировка районов позволяет снизить размерность задачи анализа социально-экономических процессов, протекающих в районах, и вместо исследования большого числа объектов анализировать небольшое число групп, обладающих сходными свойствами.

В настоящей работе выделен муниципальный аспект регионального анализа: построена многомерная классификация 38 районов Саратовской области по уровню социально-экономического развития в 2005 г. на

основе системы статистических показателей, состоящей из экономической и социальной подсистем [3].

Экономическая подсистема включает восемь показателей в расчете на одного жителя района: оборот розничной торговли, объем платных услуг населению, оборот общественного питания, объем производства промышленности, объем продукции растениеводства, объем продукции животноводства, ввод в действие жилых домов, грузооборот автомобильного транспорта.

Подсистема, характеризующая уровень социального развития, также включает восемь показателей: коэффициент естественного прироста, средняя обеспеченность населения жильем, обеспеченность населения медицинскими кадрами, количество зарегистрированных преступлений, коэффициент безработицы, соотношение среднемесячной начисленной заработной платы и прожиточного минимума трудоспособного населения, оборот розничной торговли, объем платных услуг населению.

Такой подход позволяет описывать основные социально-экономические процессы, происходящие в районах, исследовать структуру изучаемого объекта, проводить межтерриториальные сравнения.

Основную задачу классификации объектов можно сформулировать следующим образом: используя исходные данные, разбить  $n$  объектов на сравнительно небольшое число  $k$  однородных, в определенном смысле, групп (кластеров).

При разбиении единиц статистической совокупности на классы на основе агломеративных иерархических алгоритмов классификаций используются понятия расстояния между отдельными объектами и расстояния между группами объектов. Задача классификации состоит в разбиении анализируемой совокупности на сравнительно небольшое число (заранее известное или нет) кластеров таким образом, чтобы объекты, принадлежащие одному кластеру, находились на сравнительно небольшом расстоянии друг от друга.

Наиболее часто в задачах кластер-анализа для оценки расстояний между отдельными объектами используется частный случай метрики  $\rho_E$  - обычное евклидово расстояние

$$\rho_E(x_i, x_j) = \sqrt{\sum_{k=1}^p (x_i^{(k)} - x_j^{(k)})^2} \quad (1)$$

Принцип работы иерархических агломеративных процедур состоит в последовательном объединении групп элементов сначала самых близких (далеких), а затем более отдаленных друг от друга (приблизженных друг к другу). При этом агломеративные алгоритмы начинают обычно с объединения отдельных элементов.

Среди иерархических агломеративных алгоритмов различают алгоритмы «ближайшего соседа», «дальнего соседа», «средней связи», метод Уорда.

Метод Уорда предполагает, что на первом шаге каждый кластер состоит из одного объекта. Первоначально объединяются два ближайших кластера. Для них определяют средние значения каждого признака и рассчитывается сумма квадратов отклонений  $V_k$ :

$$V_k = \sum_{i=1}^{n_k} \sum_{j=1}^p (X_i^{(j)} - \bar{X}_i^{(j)})^2, \quad (2)$$

где  $k$ -номер кластера,  $i$ - номер объекта,  $j$  - номер признака,  $p$  - количество признаков, характеризующих каждый объект,  $n_k$  - количество объектов в  $k$ -ом кластере.

В дальнейшем на каждом шаге работы алгоритма объединяются те объекты или кластеры, которые дают наименьшее приращение величины  $V_k$ .

Метод Уорда приводит к образованию кластеров приблизительно равных размеров с минимальной внутрикластерной вариацией.

Поскольку в методах кластерного анализа на результаты классификации оказы-

вают влияние единицы измерения показателей, то производится нормирование данных путем деления центрированной величины на среднеквадратическое отклонение:

$$\tilde{x}_i^{(j)} = \frac{x_i^{(j)} - \bar{x}_i^{(j)}}{\sigma_i^{(j)}} \quad (3)$$

### Формирование исходного (априорного) набора частных критериев.

На этапе предварительного анализа для многомерной классификации районов было отобрано по восемь показателей, наиболее полно представляющих социальное и экономическое положение в районах области.

Классификация районов по экономическому потенциалу проводилась на основе следующих показателей:

$X^{(1)}$  - объем промышленного производства крупных и средних предприятий, тыс. руб. на одного жителя;

$X^{(2)}$  - объем продукции растениеводства в хозяйствах всех категорий, тыс. руб. на одного жителя;

$X^{(3)}$  - объем продукции животноводства в хозяйствах всех категорий, тыс. руб. на одного жителя;

$X^{(4)}$  - ввод в действие жилых домов, м<sup>2</sup> на одного жителя;

$X^{(5)}$  - грузооборот автомобильного транспорта, тыс. т-км на одного жителя;

$X^{(6)}$  - оборот общественного питания, тыс. руб. на одного жителя;

$X^{(7)}$  - оборот розничной торговли, тыс. руб. на одного жителя;

$X^{(8)}$  - объем платных услуг населению, тыс. руб. на одного жителя.

Классификация по уровню социально-го развития проводилась на основе следующих показателей:

$X^{(9)}$  - коэффициент естественного прироста населения на 1000 человек населения;

$X^{(10)}$  - уровень официально зарегистрированной безработицы, в % от трудоспособного населения;

$X^{(11)}$  - соотношение среднемесячной начисленной заработной платы одного работника и величины прожиточного минимума трудоспособного населения, в %;

$X^{(12)}$  - средняя обеспеченность населения жильем, м<sup>2</sup> на одного жителя;

$X^{(13)}$  - обеспеченность населения медицинскими кадрами в расчете на 10000 человек населения;

$X^{(14)}$  – количество зарегистрированных преступлений на 10000 населения;

$X^{(15)}$  – оборот розничной торговли, тыс. руб. на одного жителя;

$X^{(16)}$  – объем платных услуг населению, тыс. руб. на одного жителя.

Классификация районов по уровню экономического развития.

Логично предположить, что уровень экономического развития районов зависит от структуры воспроизводственной сферы экономики и результатов функционирования профилирующих отраслей экономики районов, тогда можно сделать предположение, что искомое разбиение районов будет состоять из пяти кластеров:

- районы-лидеры, ориентированные на промышленное производство;

- районы, имеющие средние показатели, ориентированные на промышленное производство;

- районы-лидеры, ориентированные на сельскохозяйственное производство;

- районы, имеющие средние показатели, ориентированные на сельскохозяйственное производство;

- отстающие районы.

По данным за 2005 г. классификация проводилась для нормализованных показателей по различным алгоритмам кластерного анализа, но наиболее содержательными ока-

зались результаты иерархического алгоритма, где расстояние между объектами определялось Евклидовым расстоянием, а построение кластеров проводилось методом Уорда, при разбиении совокупности на пять групп и расстоянии  $s=6,4$ . Результаты классификации отображены на дендрограмме (рис. 1).

Классификация совокупности определила следующее распределение районов: первый кластер содержит один объект (2,63% от всего количества объектов), второй – пять (13,16%), третий – десять (26,32%), четвертый – тринадцать (34,21%), пятый – девять объектов (23,68%).

Заключительный этап классификации – ранжирование кластеров по исследуемому качеству. Ранжирование должно дать представление об уровне экономического и социального развития территории в сравнении с другими классами, определить место, занимаемое кластером по исследуемому качеству, и проводится на основе средних, построенных на унифицированных значениях показателей.

Для унификации шкал измерения исходных переменных  $X^{(j)}$ , монотонно связанных с количественной оценкой анализируемого качества, следует перейти к преобразованным (унифицированным) показателям  $\tilde{X}^{(j)}$ , связанным с исходными переменными  $X^{(j)}$  преобразованием

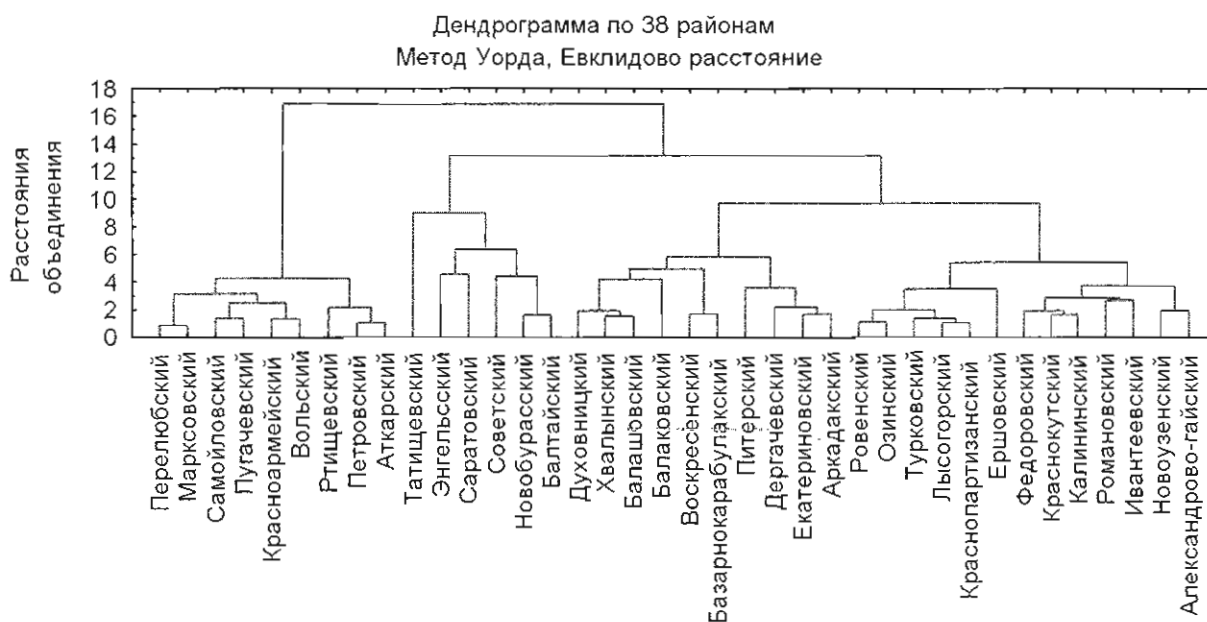


Рисунок 1 - Кластерная структура районов Саратовской области по уровню экономического развития, 2005 г.

$$\tilde{x}_i^{(j)} = \frac{x_i^{(j)} - x_{\min}^{(j)}}{x_{\max}^{(j)} - x_{\min}^{(j)}} \quad (4)$$

или

$$\tilde{x}_i^{(j)} = 1 - \frac{x_i^{(j)} - x_{\min}^{(j)}}{x_{\max}^{(j)} - x_{\min}^{(j)}}, \quad (4a)$$

в результате чего область возможных значений признака определится отрезком [0; 1]. Нулевое значение преобразованного показателя означает самое низкое качество по данному свойству, а единичное значение -- самое высокое. В соотношении (4) и (4a)  $x_{\min}^{(j)}$  и  $x_{\max}^{(j)}$ , соответственно -- наименьшее и наибольшее возможные значения  $j$ -й исходной качественной характеристики. При этом, если большие значения  $X^{(j)}$  соответствуют более высокому качеству (прямой показатель), то при переходе к нормированным показателям  $X^{(j)}$  следует воспользоваться преобразованием (4). Если же, напротив,

относительно большие значения  $X^{(j)}$  свидетельствуют о плохом качестве (обратный показатель), то при переходе к нормированным переменным следует воспользоваться преобразованием (4a).

Состав кластеров, значения многомерной средней, вычисленной из унифицированных значений показателей, а также ранг кластеров представлены в таблице 1.

Средние значения показателей по каждому кластеру приводятся в таблице 2.

**Содержательный анализ средних значений показателей для каждого кластера** позволил сделать следующие выводы.

**В отдельный кластер** был выделен Татищевский район, его основные характеристики: лидер по производству промышленной продукции; оборот розничной торговли и оборот общественного питания в несколько раз превышают значения аналогичных показателей других кластеров; первые позиции по животноводству; имеет лучшие значения показателя ввод в действие жилых домов и са-

Таблица 1 - Группировка районов по уровню экономического развития, 2005 г.

Номер кластера	Районы	Значение средней	ранг кластера	уровень развития
1 кластер	Татищевский	0,744	1	высокий
2 кластер	Балтайский, Новобураский, Саратовский, Советский, Энгельский	0,426	2	выше среднего
3 кластер	Аркадакский, Базарнокарабулакский, Балаковский, Балашовский, Воскресенский, Дергачевский, Духовницкий, Екатериновский, Питерский, Хвалынский	0,332	3	средний
4 кластер	Александрово-гайский, Ершовский, Ивантеевский, Калининский, Краснокутский, Краснопартизанский, Лысогорский, Новоузенский, Озинский, Ровенский, Романовский, Турковский, Федоровский	0,298	4	ниже среднего
5 кластер	Аткарский, Вольский, Красноармейский, Марковский, Перелюбский, Петровский, Пугачевский, Ртищевский, Самойловский	0,225	5	низкий

Таблица 2 - Средние значения показателей по кластерам, 2005 г.

Показатели	1 кластер	2 кластер	3 кластер	4 кластер	5 кластер
$X^{(1)}$	1,00	0,41	0,28	0,41	0,12
$X^{(2)}$	0,86	0,63	0,54	0,57	0,17
$X^{(3)}$	1,00	0,39	0,08	0,12	0,03
$X^{(4)}$	0,22	0,31	0,44	0,22	0,47
$X^{(5)}$	0,69	0,15	0,51	0,34	0,54
$X^{(6)}$	0,79	0,54	0,55	0,23	0,10
$X^{(7)}$	0,40	0,73	0,12	0,22	0,26
$X^{(8)}$	1,00	0,25	0,13	0,28	0,10

мое высокое значение среди кластеров платных услуг на одного жителя, что говорит о благополучном положении кластера в сфере торговли и услуг, занимает вторую позицию по грузообороту на душу населения и пятое место по выпуску сельхозпродукции.

**Во второй кластер** вошли пять объектов: Балтайский, Новобураский, Саратовский, Советский и Энгельсский муниципальные районы. Характеристики кластера: основная доля выпуска экономики районов этого кластера приходится на промышленную продукцию (второе место среди кластеров). Имеет средние результаты по выпуску сельхозпродукции, причем объем производства растениеводства превышает выпуск продукции животноводства (третье место по растениеводству и самые низкие значения среднедушевого выпуска продукции животноводства). Выше среднего уровень развития сферы торговли и платных услуг; третье место по обороту общественного питания и по вводу в действие жилых домов; первое место по грузообороту автомобильного транспорта.

**Третий кластер** образован десятью районами. Районы, вошедшие в кластер, специализируются на выпуске сельхозпродукции. По эффективности среднедушевого выпуска продукции животноводства они уступают

первому и пятому кластерам, но опережают первый кластер по производству продукции растениеводства на душу населения (второе место по растениеводству и третье место среднедушевого выпуска продукции животноводства). Кластер на второй позиции по вводу в действие жилых домов; на четвертом месте по обороту розничной торговли, объему платных услуг населению, обороту общественного питания и по производству промышленной продукции на душу населения, но имеет самые низкие показатели по грузообороту автомобильного транспорта.

**Четвертый кластер** состоит из тринадцати районов. Кластер занимает третье место по производству промышленной продукции, по обороту розничной торговли, объему платных услуг на душу населения, опережает остальные кластеры по обороту общественного питания на душу населения; занимает четвертое место по растениеводству, по животноводству, вводу в действие жилых домов и по грузообороту автомобильного транспорта.

Основные характеристики девяти районов, образующих **пятый кластер**: последнее место по всем показателям, кроме выпуска сельскохозяйственной продукции (первое место по растениеводству и второе место среднедушевого выпуска животноводства) и

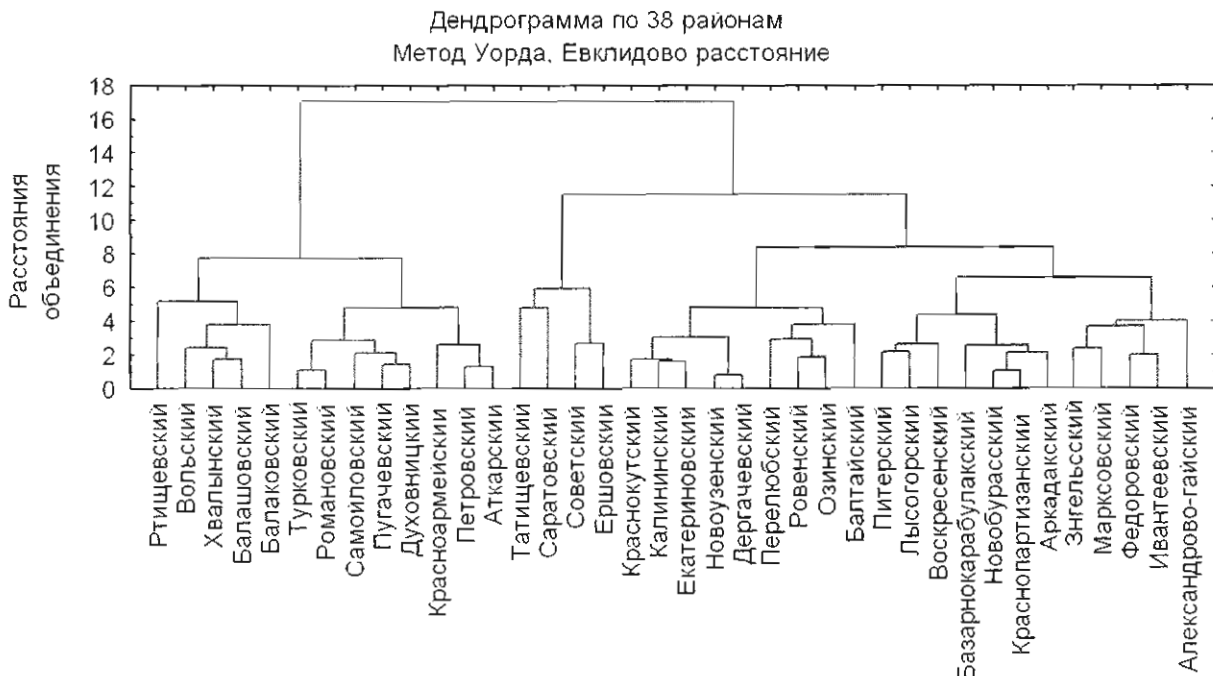


Рисунок 2 - Кластерная структура районов Саратовской области по уровню социального развития, 2005 г.

грузообороту автомобильного транспорта (третье место).

**Классификация районов по уровню социального развития.**

Классификация районов проводилась на основе нормированных значений по формуле (3) для восьми показателей, характеризующих уровень социального развития.

Результаты классификации по уровню социального развития по данным за 2005 г. получены в виде дендрограммы (рис. 2).

Классификация совокупности определила следующее распределение районов: первый кластер содержит четыре объекта (10,53% от всего количества объектов), второй – 12 (31,58%), третий – 9 (23,68%), четвертый – 5 (13,16%), пятый – 8 объектов (21,05%).

Состав кластеров, значения многомерной средней и ранги каждого кластера представлены в таблице 3, а средние значения

унифицированных по формулам (4-4а) показателей для кластеров – в таблице 4.

**Содержательный анализ модели** позволил сделать следующие выводы.

**Первая группа** – районы с относительно высоким уровнем социального развития: третье место по естественному приросту населения; начисленная заработная плата для районов кластера имеет самое высокое значение; об относительном материальном и социальном благополучии районов кластера свидетельствуют наивысшие значения оборота розничной торговли и объема платных услуг населению; по обеспеченности населения жильем кластер занимает третье место; по обеспеченности населения медицинским персоналом кластер занимает последнее место; самая благополучная среди кластеров ситуация на рынке труда и самые низкие значения коэффициента преступности.

**Таблица 3 - Группировка районов по уровню социального развития, 2005 г.**

Номер кластера	Районы	значения средней	ранг кластера	уровень развития
1 кластер	Ершовский, Саратовский, Советский, Татищевский,	0,558	1	высокий
2 кластер	Александрово-гайский, Аркадакский, Базарно-карабулакский, Воскресенский, Ивантеевский, Краснопартизанский, Лысогорский, Марковский, Новобурасский, Питерский, Федоровский, Энгельский	0,503	2	выше среднего
3 кластер	Балтайский, Дергачевский, Екатериновский, Калининский, Краснокутский, Новоузенский, Озинский, Перелюбский, Ровенский	0,478	3	средний
4 кластер	Балаковский, Балашовский, Вольский, Ртищевский, Хвалынский	0,467	4	ниже среднего
5 кластер	Аткарский, Духовницкий, Красноармейский, Петровский, Пугачевский, Романовский, Самойловский, Турковский	0,225	5	низкий

**Таблица 4 - Средние значения показателей по кластерам, 2005 г.**

Показатели	1 кластер	2 кластер	3 кластер	4 кластер	5 кластер
$X^{(9)}$	0,58	0,64	0,72	0,28	0,33
$X^{(10)}$	0,55	0,79	0,57	0,84	0,69
$X^{(11)}$	0,79	0,31	0,16	0,30	0,13
$X^{(12)}$	0,29	0,42	0,23	0,53	0,26
$X^{(13)}$	0,17	0,38	0,34	0,79	0,43
$X^{(14)}$	0,50	0,63	0,89	0,58	0,62
$X^{(15)}$	0,67	0,34	0,37	0,09	0,20
$X^{(16)}$	0,91	0,53	0,54	0,34	0,24



**Вторая группа** – районы с уровнем социального развития выше среднего: по большинству показателей – естественному приросту, величине начисленной заработной платы, обеспеченности населения жильем, а также уровню безработицы и преступности – кластер занимает второе место, а по остальным трем показателям – обороту розничной торговли, объему платных услуг и обеспечению медицинскими кадрами – третье место.

**Третья группа** – районы со средним уровнем социального развития: самые высокие значения коэффициента естественного прироста; второе место среди кластеров по величине объемов розничной торговли и объемам платных услуг населения; низкие значения уровня безработицы; однако соотношение среднемесячной начисленной заработной платы одного работника и величины прожиточного минимума трудоспособного населения, значения показателей обеспеченности населения районов жильем и медицинскими кадрами ниже среднего (четвертое и пятое места); также высок уровень преступности (первое место среди кластеров).

**Четвертая группа** – районы с уровнем социального развития ниже среднего: самые низкие значения коэффициента естественного прироста населения и оборота розничной торговли; ниже среднего соотношение начисленной заработной платы и величины

прожиточного минимума; самый высокий уровень безработицы; однако показатели обеспеченности населения жильем и медицинскими кадрами – лучшие среди кластеров, кроме того, ниже среднего значения коэффициента преступности.

**Пятая группа** – кластеры с низким уровнем жизни: самые низкие значения соотношения начисленной заработной платы и величины прожиточного минимума, а также объема платных услуг населению; четвертое место по коэффициенту естественного прироста, обеспеченности жильем и оборота розничной торговли; средние уровни безработицы и преступности, а также обеспеченности населения жильем.

Построенная классификация позволяет выявить дифференциацию районов по уровню социально-экономического развития и может быть использована для принятия обоснованных управленческих решений.

*Т.И. Солодкая,  
к.ф.-м.н., доцент кафедры математики  
и экономико-статистического  
моделирования  
Российского университета кооперации,  
А.С. Митрюхина,  
ст. преподаватель  
кафедры математики и статистики  
Поволжской академии государственной  
службы им. П.А. Столыпина*

#### ЛИТЕРАТУРА:

1. Айвазян С.А., Мхитарян В.С. Теория вероятностей и прикладная статистика. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 656 с.
2. Солодкая Т.И., Митрюхина А.С. Дифференциация доходов и структуры потребления в Саратовской области // Вестник СГАУ, 2006, вып.4, с.63-68
3. Города и районы Саратовской области в 2005 году: Статистический сборник: т.1. / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Саратовской области. – Саратов, 2006. 168 с.

# ФИНАНСИРОВАНИЕ И ПОРЯДОК РАСЧЕТОВ ПО ОБЯЗАТЕЛЬНОМУ МЕДИЦИНСКОМУ СТРАХОВАНИЮ

*В статье рассматриваются вопросы взаимоотношений страховых медицинских организаций (СМО) с федеральными и территориальными фондами страхования (ФФОМС и ТФОМС), а также с лечебными учреждениями в части документооборота и бухгалтерского учета. Приведены задачи ФФОМС и ТФОМС, порядок и состав расходования средств бюджета фондов. Рассмотрены особенности учета и отчетности между СМО как работодателем, и ФФОМС. Особое внимание уделено программам финансирования ОМС.*

*In this article questions of mutual relations between insurance medical organizations and federal and local obligatory insurance funds and also with medical institutions regarding book keeping and document circulation are considered. The tasks, order and structure of an expenditure of means of the budget of funds are resulted. Features of the account and the reporting between IMO as the employer, and federal funds are considered. The special attention is given to programs of financing Obligatory medical insurance.*

Медицинское страхование является формой социальной защиты интересов населения в охране здоровья. В России медицинское страхование представлено системой обязательного и добровольного страхования (Закон РФ от 28 июня 1991г. № 1499-1 «Об обязательном медицинском страховании»).

В настоящей статье мы рассмотрим проблемы документального оформления и учета операций по обязательному медицинскому страхованию (далее ОМС) между фондами обязательного медицинского страхования, лечебными учреждениями и страховыми организациями.

Развитие социальных гарантий в Российской Федерации гарантируется Конституцией РФ. Всем гражданам независимо от их социального и имущественного положения гарантируются равные условия для получения медицинской помощи и нормальные условия для достойной жизни.

Для улучшения социальной политики государство стимулирует работодателей и, инициативные общественно полезные усилия граждан, направленные на повышение их благополучия, создает фонды социальных гарантий, в том числе за счет прогрессивного налогообложения.

Обязательное медицинское страхование (ОМС), будучи составной частью государственного социального страхования, обеспечивает всем гражданам минимальный гарантированный объем бесплатной медицинской и лекарственной помощи. Это гарантировано Законом Российской Федерации «О медицинском страховании граждан в Российской Федерации». Предоставление медицинской помощи и ее финансирование осуществляется через систему обязательного медицинского страхования в объеме и на условиях действующей, на территории субъекта Федерации Территориальной программы обязательного медицинского страхования. Объем медицинского обслуживания определяется базовой Программой государственных гарантий оказания гражданам РФ бесплатной медицинской помощи, утвержденной Постановлением Правительства РФ от 26 ноября 2004 г. №690.

Для достижения целей, направленных на обеспечение конституционных прав граждан России на медицинское обслуживание, в стране организована многоуровневая система взаимодействия участников страховых отношений. Система взаимоотношений между участниками регулируется законодательством РФ.

Особенностью страховых отношений при ОМС является то, что в качестве сторон выступают:

- организации – работодатели;
- фонды социального страхования и обеспечения: Федеральный Фонд Обязательного Медицинского Страхования (ФФОМС) и Территориальный Фонд Обязательного Медицинского Страхования (ТФОМС);
- медицинские страховые организации;
- лечебные организации;
- застрахованные лица.

Существующие в настоящее время 4 основных вида организационно-финансовых схем реализации ОМС охватывают все разнообразие финансовых отношений между участниками системы ОМС на территории современной России.

Одним из основных источников финансирования обязательного медицинского страхования, являются отчисления организации и предприятий в фонды социального страхования и обеспечения в составе Единого социального налога с сумм начисленной оплаты труда работников.

Отношения между фондами и организациями, как правило, оформляются договором. Требования к регистрации страхователей в фондах обязательного медицинского страхования устанавливаются законодательством РФ по следующим особенностям:

- страхователей - организаций и индивидуальных предпринимателей в пятидневный срок с момента представления сведений;
- страхователей - частных нотариусов не позднее 30 дней со дня получения лицензии на право нотариальной деятельности заявления;
- страхователей-адвокатов не позднее 30 дней со дня выдачи удостоверения адвоката;
- страхователей - физических лиц, заключивших трудовые договоры с работника-

ми, а также выплачивающих по договорам гражданско-правового характера вознаграждения, не позднее 30 дней со дня заключения соответствующих договоров;

- страхователей-организаций по месту нахождения их обособленных подразделений не позднее 30 дней со дня создания обособленного подразделения;

- страхователей - органов государственной власти и органов местного самоуправления на основании заявления о регистрации в качестве страхователя, не позднее 30 дней со дня их учреждения.

Порядок регистрации страхователей в территориальном фонде обязательного медицинского страхования и форма свидетельства о регистрации страхователя устанавливаются Правительством Российской Федерации.

Для организации – работодателя отчисления на финансирование программ обязательного медицинского страхования признаются затратами, принимаемыми для целей налогообложения по налогу на прибыль и регулируется 25 главой НК РФ статья 255 п. 16.

Документом, подтверждающим право гражданина РФ на получение медицинской помощи, в отношении которого организацией заключен договор медицинского страхования, или который заключил такой договор самостоятельно, является страховой медицинский полис.

Каждому застрахованному или страхователю в порядке, установленном договором ОМС, страховой медицинской организацией выдается страховой медицинский полис обязательного медицинского страхования. На территории РФ действует страховой полис обязательного медицинского страхования

**Размер платежей регулируется главой 24 части 2 НК РФ, статья 241:**

Налогоплательщики	Фонды обязательного медицинского страхования	
	Территориальный фонд ОМС	Федеральный фонд ОМС
для налогоплательщиков - работодателей, кроме сельскохозяйственных товаропроизводителей и родовых, семейных общин малочисленных народов Севера, занимающихся традиционными отраслями хозяйствования	2 %	1,1%
для сельскохозяйственных товаропроизводителей и родовых, семейных общин малочисленных народов Севера, занимающихся традиционными отраслями хозяйствования	1,2%	1,1%
для индивидуальных предпринимателей	1,9%	0,8%
для адвокатов	1,9%	0,8%

единого образца, утвержденный постановлением Правительства РФ от 23 января 1992 г. № 41 (с изменениями и дополнениями).

Страховой медицинский полис - документ, удостоверяющий заключение договора по обязательному медицинскому страхованию граждан. Страховой медицинский полис выдается каждому застрахованному гражданину страховой медицинской организацией.

В связи с этим, в полисе указываются: фамилия, имя, отчество, пол, возраст, место работы, социальное положение, адрес застрахованного, а также срок действия договора.

Страховой медицинский полис передается застрахованному лицу. При получении полиса граждан обязаны ознакомить с программой ОМС, ее условиями, обязанностями страховых компаний, медицинских учреждений, их ответственностью, а также с правами и обязанностями граждан по сохранению и укреплению здоровья. Если человек по какой-либо причине не может получить полис лично, он может быть получен другим лицом по доверенности, заверенной по месту жительства.

Действие полиса прекращается в случаях, предусмотренных Типовым договором обязательного медицинского страхования работающих граждан и Типовым договором обязательного медицинского страхования неработающих граждан.

При обращении за медицинской помощью застрахованные лица обязаны предъявлять полис ОМС вместе с документом, удостоверяющим личность. В случае необходимости получения медицинской помощи, застрахованным, не имеющим возможности предъявить страховой медицинский полис, он указывает застраховавшую его страховую медицинскую организацию или обращается за подтверждением в ТФОМС, которые обязаны подтвердить медицинскому учреждению факт страхования и обеспечить застрахованного страховым полисом обязательного медицинского страхования.

При утрате полиса по личному заявлению гражданина, поданному представителю страхователя или в страховую медицинскую организацию, выдавшую полис, ему выдается дубликат полиса, за дополнительную плату. В случае смерти застрахованного полис теряет свою силу и подлежит возврату в страховую медицинскую организацию, выдавшую его.

Отражение операций по начислению платежей в фонды обязательного медицин-

ского страхования проводятся корреспонденцией, которая определена учетной политикой организации:

Вариант 1:

- начислен авансовый платеж по ЕСН в Федеральный фонд ОМС

*Дебет* 20 (26, 44, 08 ...)

*Кредит* 69-3-1 «Расчеты с Федеральным фондом ОМС»;

- начислен авансовый платеж по ЕСН в территориальный фонд ОМС

*Дебет* 20 (26, 44, 08 ...)

*Кредит* 69-3-2 «Расчеты с территориальным фондом ОМС».

Вариант 2.

- начислен авансовый платеж по ЕСН в Федеральный фонд ОМС

*Дебет* 20 (26, 44, 08 ...) *Кредит* 68

«Расчеты по налогам и сборам» субсчет «Расчеты по единому социальному налогу»

*Дебет* 68 «Расчеты по налогам и сборам» субсчет «Расчеты по единому социальному налогу»

*Кредит* 69-3-1 «Расчеты с Федеральным фондом ОМС»;

- начислен авансовый платеж по ЕСН в территориальный фонд ОМС

*Дебет* 20 (26, 44, 08 ...)

*Кредит* 68 «Расчеты по налогам и сборам» субсчет «Расчеты по единому социальному налогу»

*Дебет* 68 «Расчеты по налогам и сборам» субсчет «Расчеты по единому социальному налогу»

*Кредит* 69-3-2 «Расчеты с территориальным фондом ОМС»,

Перечислять авансовые платежи по ЕСН надо ежемесячно в срок не позднее 15-го числа следующего месяца. В бухгалтерском учете организации такие операции отражаются следующим образом:

*Дебет* 69-3-1 «Расчеты с Федеральным фондом ОМС»

*Кредит* 51 «Расчетный счет»;

*Дебет* 69-3-2 «Расчеты с территориальным фондом ОМС»

*Кредит* 51 «Расчетный счет»,

Если по результатам проверки деятельности организации проверяющий орган начислил пени и штрафы за нарушение порядка исчисления и уплаты единого социального налога (по уплате которых нет возражений), в бухгалтерском учете они учитываются отдельно:

- начислены штрафы и пени, подлежащие перечислению в федеральный фонд обязательного медицинского страхования

*Дебет* 91-2 «Прочие доходы и расходы» субсчет «Прочие расходы»

*Кредит* 69-3-1 «Расчеты с Федеральным фондом ОМС»;

- начислены штрафы и пени, подлежащие перечислению в территориальный фонд обязательного медицинского страхования

*Дебет* 91-2 «Прочие доходы и расходы» субсчет «Прочие расходы»

*Кредит* 69-3-2 «Расчеты с территориальным фондом ОМС»;

- перечисление штрафов, пеней

*Дебет* 69-3-1 «Расчеты с Федеральным фондом ОМС»

*Кредит* 51 «Расчетный счет»;

*Дебет* 69-3-2 «Расчеты с территориальным фондом ОМС»

*Кредит* 51 «Расчетный счет»

Налогооблагаемую прибыль суммы пеней и штрафов, начисленных за нарушения налогового законодательства, не уменьшают (п. 2 ст. 270 НК РФ).

О суммах начисленных в счет расчетов платежей в фонды социального страхования и обеспечения в налоговые органы предоставляется декларация:

- расчет авансовых платежей по единому социальному налогу (по форме, утвержденной приказом Минфина России от 17 марта 2005 г. № 40н);

- налоговую декларацию по единому социальному налогу (форма декларации утверждена приказом Минфина России от 31 января 2006 г. № 19н);

- расчет авансовых платежей по страховым взносам на обязательное пенсионное страхование (по форме, утвержденной приказом Минфина России от 24 марта 2005 г. № 48н);

- налоговую декларацию по страховым взносам на обязательное пенсионное страхование (форма налоговой декларации утверждена приказом Минфина России от 27 февраля 2006 г. № 30н).

Дополнительно к этим формам в Фонд социального страхования РФ должны быть представлены:

- расчетная ведомость по форме № 4-ФСС РФ (утверждена постановлением ФСС России от 22 декабря 2004 г. № 111);

- отчет об использовании сумм страховых взносов на обязательное страхование от несчаст-

ных случаев на производстве и профзаболеваний, на финансирование принудительных мер по сокращению травм на производстве и профзаболеваний (утвержден постановлением ФСС России от 27 марта 2003 г. № 33).

В расчете указывают суммы авансовых платежей по ЕСН, которые организация перечисляет в течение года. Расчет заполняют нарастающим итогом с начала каждого года.

Расчеты по авансовым платежам представляют ежеквартально 20-го числа месяца, следующего за отчетным кварталом. Налоговые декларации представляют ежегодно не позднее 30 марта года, следующего за отчетным. Расчетную ведомость по форме № 4-ФСС РФ представляют ежеквартально не позднее 15-го числа месяца, следующего за прошедшим кварталом.

Вместе с тем, в РФ действует несколько систем налогообложения.

Для организаций, работающих в сфере малого предпринимательства, установлен порядок отчислений в бюджет по специальным налоговым режимам, включающим упрощенную систему налогообложения и единый налог на вмененный доход. В сумму налогов включены отчисления в фонды социального страхования и обеспечения (ФФОМС и ТФОМС).

К таким, в частности, относятся организации, работающие в сфере оказания бытовых услуг, ветеринарных услуг, услуг по ремонту, техническому обслуживанию и мойке автотранспортных средств, розничная торговля, разносная торговля, услуг общественного питания, распространение и (или) размещение наружной рекламы и др.

Следовательно, отчисления в фонды осуществляется путем перераспределения средств внутри бюджета.

В Налоговые органы предоставляется декларация, в которой конкретные суммы отчислений в фонды не регламентируются.

На всю сумму начисленного единого налога по упрощенной системе налогообложения и в виде налога на вмененный доход проводится запись:

- начислен налог по упрощенной системе налогообложения или в виде налога на вмененный доход

*Дебет* 99 «Прибыли и убытки»

*Кредит* 68 «Расчеты по налогам и сборам»;

- перечисление налога

Дебет 68 «Расчеты по налогам и сборам»  
Кредит 51 «Расчетный счет»

Кроме того, из бюджета поступают средства на финансирование медицинских услуг перерабатывающего населения (детей) и реализацию социальной программы поддержки неработающих пенсионеров предоставляются территориальным фондам в виде субсидий и дотаций Фонда в порядке межбюджетных отношений. Субсидии на обязательное медицинское страхование предоставляются территориальным фондам в порядке и размерах, определяемых федеральным законом о бюджете Федерального фонда обязательного медицинского страхования на очередной финансовый год, и используются территориальными фондами строго по целевому назначению.

Деятельность фондов федерального и территориального обязательного медицинского страхования регламентируется:

- Постановлением Правительства РФ от 29.07.98 г. № 857 и 16 декабря 2004г. №795 «Об утверждении устава Федерального фонда обязательного медицинского страхования»;

- Положением о территориальном фонде обязательного медицинского страхования (утв. постановлением ВС РФ от 24 февраля 1993 г. № 4543-1) (с изменениями от 5 августа 2000г., 24 марта 2001г.)

Основными задачами Федерального фонда являются:

- финансовое обеспечение прав граждан на медицинскую помощь за счет средств обязательного медицинского страхования;

- обеспечение финансовой устойчивости системы обязательного медицинского страхования и создание условий для выравнивания объема и качества медицинской помощи, предоставляемой гражданам на всей территории Российской Федерации в рамках базовой программы обязательного медицинского страхования;

- аккумулярование финансовых средств Федерального фонда для обеспечения финансовой стабильности системы обязательного медицинского страхования.

Для выполнения поставленных задач Федеральный фонд осуществляет следующие функции:

1) осуществляет выравнивание финансовых условий деятельности территориальных фондов обязательного медицинского страхования в рамках базовой программы обязательного медицинского страхования;

2) разрабатывает и в установленном порядке вносит предложения о размере взносов на обязательное медицинское страхование;

3) выделяет в установленном порядке средства территориальным фондам обязательного медицинского страхования, в том числе на безвозвратной и возвратной основе, для выполнения территориальных программ обязательного медицинского страхования;

4) осуществляет совместно с территориальными фондами обязательного медицинского страхования и органами Государственной налоговой службы Российской Федерации контроль за своевременным и полным перечислением страховых взносов (отчислений) в фонды обязательного медицинского страхования;

5) осуществляет совместно с территориальными фондами обязательного медицинского страхования контроль за рациональным использованием финансовых средств в системе обязательного медицинского страхования, в том числе путем проведения соответствующих ревизий и целевых проверок;

6) осуществляет в пределах своей компетенции организационно-методическую деятельность по обеспечению функционирования системы обязательного медицинского страхования;

7) участвует в разработке базовой программы обязательного медицинского страхования граждан;

8) ежегодно представляет в Правительство Российской Федерации проекты федеральных законов об утверждении бюджета Федерального фонда на соответствующий год и о его исполнении;

9) осуществляет расходы на реализацию мер социальной поддержки отдельных категорий граждан по обеспечению лекарственными средствами.

Основными задачами Территориального фонда являются, в обеспечение:

- реализации Закона Российской Федерации «О медицинском страховании граждан в Российской Федерации»;

- предусмотренных законодательством Российской Федерации прав граждан в системе обязательного медицинского страхования;

- финансовой устойчивости системы обязательного медицинского страхования.

Для выполнения поставленных задач Территориальный фонд выполняет следующие функции:

1) аккумулирует финансовые средства Территориального фонда на обязательное медицинское страхование граждан;

2) осуществляет финансирование обязательного медицинского страхования, проводимого страховыми медицинскими организациями, имеющими соответствующие лицензии, заключившими договоры обязательного медицинского страхования по дифференцированным подушевым нормативам, устанавливаемым правлением Территориального фонда;

3) осуществляет финансово-кредитную деятельность по обеспечению системы обязательного медицинского страхования;

4) выравнивает финансовые ресурсы городов и районов, направляемые на проведение обязательного медицинского страхования;

5) разрабатывает правила обязательного медицинского страхования граждан на соответствующей территории;

6) вносит предложения о страховом тарифе взносов на обязательное медицинское страхование;

7) предоставляет Федеральному фонду обязательного медицинского страхования информацию о финансовых ресурсах системы обязательного медицинского страхования и другую информацию в пределах своей компетенции.

Расходование средств Федерального и территориальных фондов обязательного медицинского страхования осуществляется в соответствии с их бюджетами, утвержденными соответственно федеральным законом и законами субъектов Российской Федерации.

В состав расходной части бюджета Фонда включаются:

- расходы на выравнивание финансовых условий деятельности территориальных фондов ОМС в рамках базовой программы обязательного медицинского страхования;

- на выполнение целевых программ по оказанию медицинской помощи по обязательному медицинскому страхованию;

- на обеспечение целевых мероприятий по развитию и совершенствованию системы обязательного медицинского страхования осуществляемых Федеральным фондом в централизованном порядке.

В состав расходов бюджета территориального фонда включается финансирование территориальной программы ОМС, а также финансирование иных мероприятий, предусмотренных нормативными правовыми актами

РФ по обязательному медицинскому страхованию. При этом расходы на финансирование территориальной программы включают:

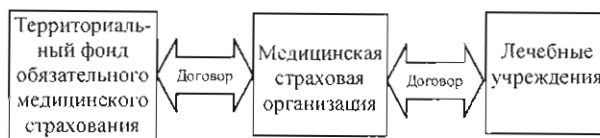
- расходы на ведение дела страховых медицинских организаций;

- выполнение управленческих функций территориальными фондами (филиалами);

- на формирование нормированного страхового запаса.

**Финансирование программ обязательного медицинского страхования осуществляется по нескольким схемам:**

1. Финансирование организуется посредством заключения договоров финансирования между Территориальным фондом и страховой организацией.



Данная схема регламентирована Законом РФ от 28 июня 1991 г. № 1499-1 «О медицинском страховании граждан в Российской Федерации».

Договор финансирования между страховой организацией и территориальным фондом обязательного медицинского страхования оформляется на основании Типовых правил обязательного медицинского страхования граждан (утв. Федеральным фондом ОМС 3 октября 2003г. № 3856/30-3/и).

Территориальные фонды обязательного медицинского страхования осуществляют финансирование медицинского обслуживания, предусмотренного территориальной программой ОМС (с учетом муниципального заказа), по дифференцированным подушевым нормативам, рассчитываемым в соответствии с Порядком определения дифференцированных подушевых нормативов на обязательное медицинское страхование, являющимся приложением №1 к Временному порядку финансового взаимодействия и расходования средств в системе обязательного медицинского страхования граждан, утвержденному Федеральным фондом обязательного медицинского страхования от 05.04.2001 № 1518/21-1.

Программа включает в себя перечень гарантированных видов медицинской помощи для населения. Базовая программа обязательного медицинского страхования финансируется «подушевым» нормативам.

Территориальная программа обязательного медицинского страхования предусматривает виды и условия оказания медицинской и лекарственной помощи гражданам, перечень оказываемых услуг и перечень медицинских учреждений, предоставляющих помощь в рамках программы, а также требования к медицинской помощи, предельные тарифы на медицинские услуги, принятые в установленном порядке.

В рамках программы гражданам РФ предоставляются следующие виды помощи:

1. Скорая медицинская помощь при состояниях, угрожающих жизни или здоровью гражданина или окружающих его лиц, вызванных внезапными заболеваниями, обострениями хронических заболеваний, несчастными случаями, травмами и отравлениями, осложнениями беременности и при родах;

2. Амбулаторно-поликлиническая помощь, включая проведение мероприятий по профилактике (в том числе диспансерному наблюдению, включая наблюдение здоровых детей), диагностике и лечению заболеваний как в поликлинике, так и на дому;

3. Стационарная помощь при острых заболеваниях и обострениях хронических болезней, отравлениях и травмах, требующих интенсивной терапии, круглосуточного медицинского наблюдения и изоляции по эпидемиологическим показаниям; при патологии беременности, родах и абортах; при плановой госпитализации с целью проведения лечения и реабилитации, требующих круглосуточного медицинского наблюдения, в том числе в детских и специализированных санаториях.

4. Медицинская помощь, предоставляемая в дневных стационарах, стационарах на дому амбулаторно-поликлинических учреждений (подразделений) и стационарах (отделениях, палатах) дневного пребывания больничных учреждений (см. приказ Минздрава Российской Федерации от 09.12.99 № 438).

Договор ТФОМС со страховой медицинской организацией заключается на основе Типового договора ТФОМС со страховой медицинской организацией.

При заключении договора на финансирование территориальном фондом обязательного медицинского страхования медицинской организацией обязаны рассмотреть основные положения, которые включают:

1. Обязанность ТФОМС финансировать страховую организацию в объеме зачис-

ленных финансовых средств по заключенным им договорам ОМС граждан.

2. Принятие страховой организации на себя обязательств использовать полученные финансовые средства в соответствии с их целевым назначением.

3. Перечисление денежных средств территориальным фондом, страховой организации определенного числа каждого месяца.

4. Если финансирование страховой организации не покрывает расходов на оплату медицинских услуг, территориальный фонд должен возместить разницу, при обосновании потребности в дополнительных средствах.

5. Территориальный фонд обязан ежемесячно пересматривать дифференцированные подушевые нормативы.

6. Территориальный фонд на основании программы ОМС предоставляет тарифы ОМС страховой организации.

7. Страховая организация оплачивает медицинские услуги на основании программы ОМС.

8. Страховая организация обязана формировать из полученных от территориального фонда финансовых средств, на основании утвержденных единых нормативов:

- средства на оплату медицинской помощи;

- запасной резерв в процентном соотношении полученных средств, но не более определенное количество дней запаса средств на оплату медицинской помощи;

- резерв финансирования предупредительных мероприятий в процентном соотношении полученных средств, но не более определенного дневного запаса;

- средства на ведение дела в % соотношении от полученных средств;

- фонд оплаты труда в процентном соотношении от средств на ведение дела.

9. Территориальный фонд может проводить проверку деятельности страховой организации.

Территориальный фонд не имеет права отказать страховой медицинской организации в заключение договора при наличии заключенных договоров обязательного медицинского страхования неработающих граждан и договоров на оказание лечебно-профилактической помощи, обеспечивающих реализацию территориальной программы ОМС в полном объеме.

Финансирование страховых медицинских организаций происходит в соответствии



с договором полностью и своевременно на основании приведенных расчетов.

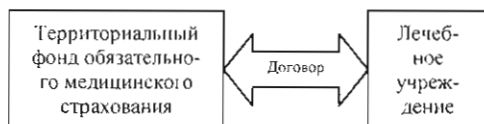
В случае неуплаты страхователями взносов на обязательное медицинское страхование ТФОМС перечисляет страховой медицинской организации средства обязательного медицинского страхования в соответствии с дифференцированными подулевыми нормативами за счет имеющихся резервов в течение первого месяца. По истечении этого срока страховая медицинская организация оплачивает медицинскую помощь, оказанную застрахованным в полном объеме, за счет своих средств.

В резерв финансирования предупредительных мероприятий по обязательному медицинскому страхованию направляются средства, формируемые страховой медицинской организацией для финансирования мероприятий по снижению заболеваемости среди граждан и других мероприятий, способствующих снижению затрат на осуществление территориальной программы ОМС при улучшении доступности и качества медицинских услуг и повышению эффективности использования финансовых средств медицинскими учреждениями.

Конкретные направления использования резерва финансирования предупредительных мероприятий устанавливаются ТФОМС по согласованию со страховыми медицинскими организациями.

При выявлении случаев не целевого и нерационального использования средств обязательного медицинского страхования страховой медицинской организацией ТФОМС вправе расторгнуть договор с одновременным обращением в орган, выдавший лицензию на обязательное медицинское страхование, с ходатайством о применении к ней соответствующих санкций.

**2.** ТФОМС или их филиалы заключают договор финансирования по оплате медицинских услуг непосредственно с лечебными учреждениями.



Данный порядок финансирования проводится в виде эксперимента. В эксперимент включены регионы РФ как Республика Марий Эл, Пермской, Ленинградской, Свердловской, Иркутской, Курской области.

При данной схеме финансирования страховые медицинские организации не участвуют в финансировании лечебных учреждений. Роль страховых организаций сводится к вневедомственной экспертизе качества медицинской помощи, защите прав застрахованных. Но фактически они исключены из системы ОМС.

Принимая во внимание то, что при стандартной схеме медицинские страховые организации включены в финансирование лечебных учреждений, рассмотрим порядок отражения операций на счетах бухгалтерского учета в страховых организациях.

Медицинские страховые организации ведут бухгалтерский учет в соответствии с Приказом Минфина РФ от 4 сентября 2001г. № 69н «Об особенностях применения страховыми организациями Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению».

Бухгалтерский учет по договорам финансирования между страховой организацией и территориальным фондом обязательного медицинского страхования ОМС разделяется на:

- учет финансирования ЛПУ;
- учет на расходы на ведения дела.

Средства, поступающие по договору финансирования от территориального фонда страхования, начисляются в полном объеме, при этом на счетах бухгалтерского учета отражение происходит отдельно на финансирование лечебные учреждения и отдельно на покрытие расходов на ведение дела.

Начисление средств поступивших на финансирование лечебных учреждений производится в объеме планового финансирования на отчетный период, и отражается на счетах бухгалтерского учета:

*Дебет 77* «Расчеты по страхованию, со-страхованию и перестрахованию», субсчет 1 «Расчеты по страховым премиям (взносам) со страхователями»,

*Кредит 92* «Страховые премии (взносы)», субсчет 1 «Страховые премии (взносы) по договорам страхования (основным)», в части финансирования ЛПУ.

Эти средства носят целевой характер и не могут быть отвлечены на другие мероприятия, кроме как на оплату медицинских услуг по программам ОМС оказанных застрахованному населению.

Начисление средств поступивших на финансирование расходов на ведение дела стра-

хой организации производится в объеме планового финансирования на отчетный период, и отражается на счетах бухгалтерского учета:

*Дебет 77* «Расчеты по страхованию, сострахованию и перестрахованию», субсчет 1 «Расчеты по страховым премиям (взносам) со страхователями»,

*Кредит 92* «Страховые премии (взносы)», субсчет 1 «Страховые премии (взносы) по договорам страхования (основным)» в части финансирования СМО.

Поступления страховой премии отражается на счетах бухгалтерского учета:

*Дебет* учета денежных средств 50 «Касса» или 51 «Расчетный счет»

*Кредит 77* «Расчеты по страхованию, сострахованию и перестрахованию», субсчет 1 «Расчеты по страховым премиям (взносам) со страхователями», аналитический счет страхователя.

Эти средства страховая организация тратит на покрытие своих расходов связанных с ведением дела по операциям ОМС.

При взаимодействии между ТФОМС, страховой медицинской организацией, лечебным учреждением и застрахованными лицами, нельзя не отметить несомненное участие страховых организаций в системе ОМС. При финансировании их территориальными ФОМС, на них возлагается ряд задач, необходимых для решения таких основных вопросов, как контроль за соответствием предоставляемых в рамках ОМС медицинских услуг, утвержденных медико-экономическим стандартам; усовершенствования функционирования механизма оплаты медицинской помощи в зависимости от объема и качества проделанной работы; установления юридических гарантий защиты прав застрахованных.

***И.В. Татарнова,***  
***доцент кафедры экономики***  
***и бухгалтерского учета***  
***Московского открытого***  
***социального университета***

## ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ КООПЕРАТИВНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

# ЗАЩИТА ЕВРОПЕЙСКИМ СУДОМ ЛИЧНЫХ ПРАВ И СВОБОД РОССИЙСКИХ ГРАЖДАН

*Анализ решений Европейского Суда по правам человека по защите личных прав российских граждан. Теория и практика Европейской конвенции по правам человека. Анализ динамики обращения граждан в Европейский Суд по правам человека свидетельствует о росте числа жалоб. В основном они касаются таких нарушений прав граждан, как длительные сроки содержания под стражей в ожидании суда; длительное судебное разбирательство; пытки и жестокое обращение с подсудимыми.*

*The analyze of the European Court decisions on Human Rights in defence of personal rights of Russian citizens. Theory and Practice of the European Convention on Human Rights. The analyze of the dynamics of citizens' going to European Court on personal rights gives evidents about increasing in number of complains. Basically they concern such breaking of citizens rights as long-time imprisonment waiting for the trial; long-time examination; torments and cruel treatment with defendants.*

Защита прав и свобод человека в настоящее время не является исключительно внутренним делом каждого отдельного государства. На первый план все больше выходят международные механизмы защиты прав, а международно-правовые документы начинают превращаться из простых деклараций в действенные способы защиты основополагающих прав и свобод человека.

В Конституции РФ возможности защиты прав человека впервые выходят за рамки государственно-правовой системы. Основной закон предусматривает возможность защиты на межгосударственном уровне, если все имеющиеся внутригосударственные средства правовой защиты уже исчерпаны.

Согласно ч.3 ст.46 Конституции РФ каждый вправе в соответствии с международными договорами Российской Федерации обращаться в межгосударственные органы по защите прав и свобод человека, если исчерпаны все имеющиеся внутригосударственные средства правовой защиты. Данная норма полностью соответствует п. «b» ч.3 ст.2 Международного пакта о гражданских и полити-

ческих правах 1966 г., согласно которому правовая защита предусмотренных им прав обеспечивается не только компетентными национальными судебными, административными или законодательными органами, но и любым другим компетентным органом, предусмотренным правовой системой государства.

Европейский Суд по правам человека стал уникальным наднациональным органом правосудия, ознаменовав собой качественно новый этап гармонизации и интеграции правовых систем европейских стран. Решения Европейского Суда в настоящее время пользуются непререкаемым авторитетом для национальных властей и служат руководством в повседневной практике для законодательных, судебных и иных органов государств-членов Совета Европы. Они приобрели характер особого источника права и с каждым годом все более глубоко и непосредственно влияют на развитие национальных правовых систем, а также на формирование и развитие европейского правового пространства.<sup>1</sup>

Согласно статье 46 Европейской Конвенции о правах человека юрисдикция Суда

носит факультативный характер. Европейский Суд по правам человека был образован лишь в 1958 г. До 1970-х гг. в Суд обращались редко, но в 1980-1990-х годах его нагрузка резко возросла. Сегодня Европейский Суд по правам человека в Страсбурге, наряду с Международным судом в Гааге и Европейским судом в Люксембурге, является одним из трех главных судов, работающих на международном уровне.

Н.В. Витрук выделяет два способа действия Конвенции и Протоколов к ней: а) прямое действие и б) опосредованное, через практику Европейского суда по правам человека.<sup>2</sup>

Ратификация Россией Европейской Конвенции позволяет всем лицам, находящимся под ее юрисдикцией, обращаться в Европейский Суд, если они считают свои права нарушенными, что предусмотрено частью 3 статьи 46 Конституции РФ, в которой говорится, что «каждый вправе в соответствии с международными договорами Российской Федерации обращаться в межгосударственные органы по защите прав и свобод человека, если исчерпаны все имеющиеся внутригосударственные средства правовой защиты». Схожая формулировка содержится в ч.1 ст.35 Конвенции. То есть государства свободны от ответственности перед международным сообществом, пока имеют возможность восстановить нарушенное право в рамках национальной правовой системы. «Поэтому важный аспект этого принципа состоит в том, что механизм защиты, установленный Конвенцией, является субсидиарным по отношению к национальным системам гарантий прав человека».

Многие причины, порождающие проблемы в области обеспечения прав человека в России, лежат в экономической плоскости, а также связаны с недостатками организации работы государственного аппарата.

Необходимо отметить, что, несмотря на определенные правовые ограничения по направлению жалоб в Европейский Суд, активность использования европейского судебного механизма российскими гражданами довольно высокая. Анализ динамики обращения граждан в Европейский Суд по правам человека свидетельствует о росте числа жалоб. В основном они касаются таких нарушений прав граждан, как длительные сроки содержания под стражей в ожидании суда; длительное судебное разбирательство;

пытки и жестокое обращение с подследственными; неисполнение решений суда и других нарушений.

Об этом свидетельствует также и тот факт, что Россия входит в первую четверку стран, с жалобами на которые обращаются в Европейский Суд по правам человека. Проанализируем решения Европейского Суда по делам, рассмотренным в отношении России, в которых установлены нарушения личных прав человека.

Впервые вопрос о нарушении права на жизнь рассматривался в трех первых «чеченских» делах от 24 февраля 2005 года по жалобам шести заявителей» дело «Исаева, Юсупова и Базаева против России», дело «Хашиев и Акаева против России», дело «Исаева против России».

Первое дело о нарушении со стороны Российской Федерации ст.2 Конвенции в отношении жителей Чеченской Республики касалось вопроса неисполнения государством позитивного обязательства по проведению эффективного расследования фактов смерти, причиненной представителями власти. В деле «Хашиев и Акаева против России» (жалобы №№ 57942/00 и 57945/00) заявители указывали, что их родственники были убиты агентами властей в нарушение ст.2 Конвенции. Они также указывали, что власти не провели эффективного расследования фактов смерти. Заявители ссылались на недостатки следствия. В частности, жаловались, что хотя следственные действия начались, они не были эффективными и не могли привести к необходимому результату. Было отмечено, что второй заявитель не была признана потерпевшей до марта 2003г., что не позволяло ей влиять на ход следствия и участвовать в нем. Заявители указывали, что судебно-медицинская экспертиза не проведена надлежащим образом, не собраны необходимые показания родственников, другие свидетели и оставшиеся в живых не допрошены, не предпринято достаточно мер, чтобы установить виновных в совершении преступлений среди военнослужащих.

В параграфе 153 решения Европейский Суд указал, что обязательство охранять жизнь, предусмотренное ст.2 Конвенции, рассматривается в совокупности с общей обязанностью государства по ст.1 Конвенции «гарантировать каждому находящемуся в юрисдикции государства, права и свободы, установленные на-

стоящей Конвенцией», и также подразумевается, что должно существовать официальное расследование случаев, когда физические лица были убиты в результате применения силы. Основная цель такого расследования – гарантировать эффективную реализацию национальных законов, которые защищают жизнь, и в тех случаях, когда задействованы должностные лица или официальные органы, гарантировать их ответственность за случаи смерти, которые имели место в связи с исполнением ими обязанностей. Какие формы следствия проводить, может зависеть от конкретной ситуации. Однако какие бы меры ни предпринимались, власти должны действовать по своей собственной инициативе, как только о случае стало известно. Суд напоминает, что обязательства государства по ст.2 не ограничиваются только выплатой компенсации. Следствие, проводимое в соответствии со ст.2 Конвенции, должно привести к установлению и наказанию виновных в причинении смерти.

В деле «Исасва, Юсупова и Базаева против России» Европейский суд установил, что со стороны Российской Федерации имело место нарушение позитивного обязательства – по защите жизни детей заявительницы и процессуального обязательства – по проведению независимого эффективного и тщательного расследования фактов смерти.

В деле «Трубников против России»<sup>3</sup> (жалоба № 49790/99), заявитель жаловался, что власти не защитили жизнь его сына, Виктора Трубникова и несут ответственность за его смерть, произошедшую в колонии. Он также жаловался, что расследование смерти сына было проведено неэффективно и не соответствовало требованиям, предусмотренным процедурными обязательствами по ст. 2 Конвенции.

Европейский Суд установил нарушение в данном деле процессуального аспекта ст. 2 Конвенции. Суд признал, что «процедурные обязательства включают обязательство проводить расследование обстоятельств смерти Виктора Трубникова, так как он находился в колонии и под ответственностью властей. Необходимо было провести расследование, чтобы, во-первых, установить причину смерти, проверить версию о несчастном случае или убийстве, а, во-вторых, если установлено, что было совершено самоубийство, проверить, несут ли власти ответственность за неспособность предотвратить его». Суд

тестировал качество проведенного расследования в данном деле на соответствие критериям, установленным практикой Суда – своевременность, независимость, наличие общественного контроля, - и пришел к выводу, что следствие «не отвечало минимальному требованию независимости, поскольку орган расследования – начальник колонии – представлял власть, причастную к событию. Как и ожидалось, расследование было сведено к подтверждению версии смерти в результате повешения; вопросу о возможной ответственности администрации тюрьмы не уделялось внимание. Более того, это расследование в очень малой степени удовлетворяло требования общественного контроля.

Одним из важнейших обязательств государства при защите права на жизнь является проведение эффективного расследования обстоятельств смерти во всех случаях применения силы, повлекших смерть. Данное обязательство прямо не закреплено в Конвенции, оно рассматривается как неотъемлемая часть общего обязательства по охране жизни в силу толкования его Европейским Судом. В российском законодательстве обязательство проводить эффективное расследование смерти во всех случаях применения силы также не имеет самостоятельного закрепления. И о его нарушении на сегодняшний день приходится говорить в российских судах. Ссылаясь лишь на прецедентную практику Европейского Суда. Отсутствие законодательного закрепления обязательств государства по этому вопросу, а также анализ негативной национальной практики приводит к выводу, что именно это позитивное обязательство нарушается государством чаще всего.

Расхождение нормативной регламентации и реальной действительности зафиксировано Европейским Судом в одном из его первых решений по жалобам российских заявителей, в котором Суд признал 18 сентября 2001 г. приемлемой жалобу по ст.3 Конвенции, поданную В.Е. Калашниковым против России.

Подозреваемый, обвиняемый, а затем и подсудимый Калашников в результате многократного продления сроков расследования и переносов судебных заседаний провел под стражей более 6,5 лет. Все эти годы он, в основном содержался в условиях перенаселенных камер, антисанитарии. В результате чего получил ряд тяжелых заболе-

ваний. Как следует из материалов дела, в отношении него были нарушены практически все нормы и правила содержания под стражей. При этом заявитель постоянно и, как правило, безрезультатно обжаловал нарушения своих прав во все доступные инстанции. У Суда сложилось несбозосновательное мнение о том, что «проблема переполненности следственных изоляторов, по-видимому, носит системный характер и относится не только к положению данного заявителя».

15 июля 2002 г. Европейский Суд вынес постановление по делу «Валерий Калашников против Российской Федерации» (жалоба №47095/991). В соответствии с данным решением было признано, что в отношении этого гражданина нарушены положения ст.3, 5 и 6 Конвенции.

Европейский Суд, рассматривая заявление Калашникова, ссылаясь на свои выводы, ранее сделанные в деле *Kudla v. Poland*. Там указано, что, в соответствии со ст. 3 Конвенции, государство должно обеспечить такие условия содержания под стражей, которые совместимы с человеческим достоинством, и гарантировать, что мера и способ исполнения наказания не будут приводить к страданиям и испытаниям, чрезмерным по сравнению с установленными требованиями к местам лишения свободы, и что здоровье и благополучие лица, содержащегося под стражей, будут надлежащим образом защищены.

Учитывая данное дело, Пленум Верховного Суда РФ в Постановлении от 10 октября 2003 г. дал разъяснения применительно действия в Российской Федерации ст.3, 5 и 6 Европейской Конвенции о защите прав человека и основных свобод. Он, в частности, указал, что при осуществлении судопроизводства суды должны принимать во внимание п.1 ст.6 Конвенции о защите прав человека. Согласно которому каждый имеет право на судебное разбирательство в разумные сроки. При исчислении указанных сроков по уголовным делам судебное разбирательство охватывает как процедуру предварительного следствия, так и непосредственно процедуру судебного разбирательства.

Пленум напомнил, что согласно правовым позициям, выработанным Европейским Судом, сроки начинают исчисляться со времени, когда лицу предъявлено обвинение или это лицо задержано, заключено под

стражу. Применены иные меры процессуального принуждения, а заканчиваются в момент, когда приговор вступил в законную силу или уголовное дело либо уголовное преследование прекращено.

Особое внимание Пленум Верховного Суда в Постановлении от 10 октября 2003 г. уделял толкованию положений ст.3 Европейской Конвенции о защите прав человека и основных свобод. Он, в частности, акцентировал внимание на следующее: «Принимая решение о заключении обвиняемых под стражу в качестве меры пресечения, о продлении сроков содержания их под стражей, разрешая жалобы обвиняемых на незаконные действия должностных лиц органов предварительного расследования, суды должны учитывать необходимость соблюдения прав лиц, содержащихся под стражей, предусмотренных ст. 3, 5, 6 и 13 Конвенции. При разрешении ходатайства об освобождении из-под стражи или жалобы на продление срока содержания под стражей суду необходимо принимать во внимание положения ст.3 Конвенции, согласно которой никто не должен подвергаться пыткам и бесчеловечному или унижающему человеческое достоинство обращению или наказанию».

В практике применения Конвенции Европейским Судом к «бесчеловечному обращению» относятся случаи, когда такое обращение, как правило, носит преднамеренный характер, имеет место на протяжении нескольких часов или когда в результате такого обращения человеку были причинены реальный физический вред либо глубокие физические или психические страдания.

«Следует учитывать, - подчеркнул Верховный Суд, - что в соответствии со ст.3 Конвенции и требованиями, содержащимися в постановлениях Европейского Суда по правам человека, условия содержания обвиняемых под стражей должны быть совместимы с уважением к человеческому достоинству, унижающим достоинство обращением признается, в частности, такое обращение, которое вызывает у лица чувство страха, тревоги и собственной неполноценности. При этом лицу не должны причиняться лишения и страдания в более высокой степени, чем тот уровень страданий, который неизбежен при лишении свободы, а здоровье и благополучие лица должны быть гарантированы с учетом практических требований

режима содержания. Оценка указанного уровня осуществляется в зависимости от конкретных обстоятельств, в частности от продолжительности неправомерного обращения с человеком, характера физических и психических последствий такого обращения. В некоторых случаях принимаются во внимание пол, возраст и состояние здоровья лица, которое подверглось бесчеловечному или унижающему достоинство обращению».

Между тем, несмотря на заверения российских властей в активных действиях по приведению условий в СИЗО и пенитенциарных учреждениях в соответствие с международными стандартами и соблюдению сроков рассмотрения вопросов содержания под стражей, за делом «Калашникова против России» последовали и его своеобразные «клоны», связанные с уже признанными в деле Калашникова нарушениями.

Так в деле «Лабзов против России» (жалоба №62208/00), заявитель жаловался на нарушение ст.3 Конвенции в связи с условиями заключения в следственном изоляторе ИЗ-21/2 в Цивильске. Как утверждает заявитель, размер камеры составлял 15 кв. м. В среднем в ней находилось 35-40 заключенных, хотя кроватей было только 20. Нарушение ст. 3 Конвенции было установлено и в деле «Майзит против России»<sup>4</sup> в связи с условиями содержания в следственном изоляторе (перенаполненность, нарушение санитарных правил) в течение 9 месяцев и 14 дней, несмотря на отсутствие намерения специально создать для заявителя такие условия со стороны российских властей. В деле «Новоселов против России» Суд признал нарушение ст. 3, нахождение заявителя в условиях, аналогичных описанным в деле «Калашников против России».

К нарушениям условий содержания и сроков содержания под стражей Европейский Суд обращался в деле «Илашку и другие против Молдовы и России». Впоследствии по аналогичным проблемам выносились решения по делам «Романов против России» (жалоба № 63993/00), «Худоеров против России».

Таким образом, в настоящее время нельзя говорить о принятии российскими властями достаточных мер для приведения условий в системе содержания под стражей в соответствие с Конвенцией.

Кроме того, количество обращений в правозащитные организации из СИЗО и

мест лишения свободы с жалобами на условия содержания, перенаселенность камер, неоказание медицинской помощи, избиения и бесчеловечное обращение не позволяет делать выводы, что ситуация с условиями содержания и обращения с лицами, содержащимися под стражей, и заключенными улучшилась в системе.

Можно предположить, что многочисленность случаев признания нарушений ст. 3 в связи с условиями содержания в СИЗО и пенитенциарных учреждениях связана с тем, что Российская Федерация, вступая в Совет Европы и принимая на себя обязательства по Конвенции, юридически, финансово и организационно не была готова имплементировать европейские стандарты обращения с заключенными. Такая «неготовность» иллюстрируется аргументами российского правительства по делам данной категории: в обоснование своей позиции относительно условий содержания в СИЗО российские власти ссылались на акты, регулировавшие условия содержания заключенных еще в советский период, а также ссылались на то, что бесчеловечные условия специально заявителю не создавались, а в таких условиях содержатся все заключенные в стране.

Европейским Судом в отношении Российской Федерации было рассмотрено ряд дел о нарушении пункта «с» ч.1 ст.5 Конвенции. Так в деле «Смирновых против России» (жалобы №№ 46133/99 и 48183/99) заявительницы утверждали, что не было достаточно причин, оправдывающих их неоднократное заключение под стражу.

Европейский Суд в тексте решения по данному делу обозначил общие принципы рассмотрения дел о нарушении п. «с» ч.1 ст.5, а также акцентировал внимание на том, что данные положения Конвенции должны рассматриваться в совокупности с положениями п.3 ст.5.

Суд указал, что риск того, что обвиняемое лицо скроется, не может быть оценен исключительно на основе тяжести возможного приговора; он должен быть оценен с учетом ряда других факторов, касающихся дела, которые могут либо подтвердить существование риска, либо указать на столь малую вероятность существования риска, что не сможет оправдать предварительное заключение. В этом контексте необходимо учитывать, в частности, личность обвиняемого,

его моральный облик, его достоинства, его связи с государством, в котором против него возбуждено уголовное дело, и его международные контакты.

По мнению Суда, в первую очередь именно национальные судебные власти должны гарантировать, чтобы в каждом случае предварительное заключение обвиняемого не превышало разумный срок. В связи с этим они обязаны исследовать все существующие доводы в пользу или против существования реальной потребности общественного интереса, с должным вниманием учесть принцип презумпции невиновности, уклонение от принципа свободы личности и только на основании вышеизложенного выносить решения по заявлениям об освобождении.

Европейский Суд, исследовав постановления национальных судов о заключении Смирновых под стражу, пришел к выводу, что национальные судебные акты не содержали достаточной аргументации оснований заключения под стражу, отличались краткостью и не описывали подробно ситуацию по делу заявителей.

В решении по делу «Кляхин против России» Европейский Суд установил, что отсутствие указаний на конкретные основания, оправдывающие длительное содержание под стражей заявителя и указание в качестве мотива для содержания под стражей тяжести обвинения не относящегося к законному основанию, привело к установлению нарушения ч.3 ст.5 Конвенции.

В деле «Гусинский против России» (жалоба № 70276/01) заявитель жаловался на нарушение в отношении него п. «с» ч.1 ст.5 Конвенции, поскольку его заключение под стражу было произведено в отсутствие обоснованного подозрения в совершении преступления, не соответствовало процедуре, установленной национальным законодательством и было применено без учета постановления об амнистии. Он также указывал, что оба уголовных дела были возбуждены против него без каких-либо юридических оснований.

Суд в своем решении указал, что для того, чтобы задержание лица по обоснованному подозрению было оправданным в смысле п. «с» ч.1 ст.5, не обязательно, чтобы полиция располагала достаточными доказательствами вины на момент задержания или содержания под стражей. Также не требует-

ся, чтобы задержанному было обязательно предъявлено обвинение или он предстал перед судом. Цель задержания – продолжить расследование и подтвердить или опровергнуть подозрения, которые стали основанием для задержания. Однако требование того, что подозрение должно строиться на разумных основаниях, является существенным аспектом защиты от произвольного задержания и заключения под стражу. Одного только факта, что подозрение добросовестное, недостаточно. Слова «обоснованное подозрение» подразумевают существование фактов или информации, которые могли бы убедить объективного наблюдателя, что данное лицо могло совершить правонарушение.

Данное дело является особенным в практике Европейского Суда в связи с тем, что в данном деле Суд установил нарушение ст.5, взятое вместе со ст.18 Конвенции, которая устанавливает, что «ограничения, допускаемые в настоящей Конвенции в отношении указанных прав и свобод, не должны применяться для иных целей, нежели те, для которых они предусмотрены».

Решение, вынесенное Европейским Судом по правам человека по делу «Ракевич против России» (жалоба № 58973/00) – это первый случай, когда в отношении Российской Федерации Европейским Судом было явно и недвусмысленно признано, что российское законодательство не соответствует Конвенции, что, несомненно, ставит вопрос о необходимости внесения изменений в законодательство, а именно в Федеральный закон «О психиатрической помощи и гарантиях прав граждан при ее оказании» и Гражданский процессуальный кодекс РФ с тем, чтобы гражданин имел право самостоятельно обжаловать в суде незаконность недобровольной госпитализации и тем самым привести законодательство российской Федерации в сфере оказания психиатрической помощи в соответствии с требованиями Конвенции.

Европейским Судом также было признано нарушение п.1 и п.4 ст.5 Конвенции в связи с нарушением установленного российским законодательством пятидневного срока рассмотрения вопроса о недобровольной госпитализации заявительницы в психиатрический стационар. Фактически же она находилась в стационаре без судебного контроля 39 дней.

С момента, когда решение по делу «Ракевич против России» стало окончательным,



прошло четыре года, однако до сих пор никаких попыток внесения изменений в законодательство о психиатрической помощи сделано не было.

Причиной нарушений сроков содержания под стражей в уголовной системе можно назвать прежний внесудебный порядок продления меры пресечения в виде содержания под стражей, а в случае рассмотрения данного вопроса судом – причины аналогичны общим причинам нарушения сроков судебного разбирательства. Кроме того, данная проблема тесно связана с проблемой аргументации применения мер по лишению свободы.

Относительно многочисленных нарушений ст. 5 Конвенции необходимо отметить, что, несмотря на позитивные изменения в УПК РФ и окончание действия оговорки относительно судебного контроля за заключением под стражу, основной проблемой является несоответствие практики применения меры пресечения в виде заключения под стражу требованиям п.1 ст.5 Конвенции: в своих решениях против России Европейский Суд неоднократно отмечал, что, если изначально основания для применения меры пресечения и существовали, ее продление не имело под собой никаких законных оснований (так, в деле Смирнова Суд установил, что единственной аргументацией в постановлениях национального суда о применении меры пресечения являлась тяжесть предъявленного обвинения; в деле Гусинского было установлено, что изначально отсутствовали основания для заключения под стражу и данное ограничение прав было использовано российскими властями не для целей, установленных в Конвенции, а уголовное преследование и заключение под стражу использовалось для давления на заявителя с целью понудить его к совершению сделки, в связи с чем Суд установил нарушение ст. 18 вместе со ст. 5 Конвенции).

Европейский Суд не подвергал критике качество российского закона, содержащего основания заключения под стражу, однако неоднократно подвергал критике действия судов, избирающих меру пресечения в виде заключения под стражу без какой-либо внятной аргументации, и необоснованное нарушение сроков рассмотрения законности содержания под стражей.

Таким образом, в качестве источника проблемы следует рассматривать сложившуюся в российских правоприменительных

органах практику избрания меры пресечения путем формальной ссылки на основания в законе без анализа конкретных обстоятельств дела и конкретных особенностей личности подозреваемого, которые являются фактическим основанием применения данной меры.

Отдельным видом нарушений Конвенции в рамках уголовного судопроизводства является нарушение права на тайну корреспонденции и, как следствие, - права на индивидуальную жалобу. В деле «Кляхин против России» Суд установил, что вскрытие писем заявителя в Европейский Суд и корреспонденции из Суда составляло нарушение ст.8 (неприкосновенность корреспонденции) и ст. 34 – право на индивидуальную жалобу.

Предметом рассмотрения Европейского Суда являлось также нарушение права на индивидуальную жалобу в Европейский Суд по правам человека в рамках российской уголовно-исполнительной системы. В деле «Полещук против России», осужденному к лишению свободы, было отказано в пересылке его жалоб в Европейский Суд со ссылкой на то, что он должен сначала обратиться с надзорной жалобой в Верховный Суд РФ и Генеральному прокурору. Его жалобы, направленные на защиту его права на обращение в суд, остались без надлежащего реагирования со стороны национальных органов. Правительство РФ признало тот факт, что в определенный период администрация колонии отказывала в пересылке писем, со ссылкой на то, что персонал еще не имел достаточного опыта и не знал, что делать с такими обращениями. В настоящий момент заявитель не является жертвой, поскольку в 2002 г. и 2003 г. администрацией колонии были направлены 4 его письма в Европейский Суд.

Оба этих инцидента имели место в то время, когда согласно действующему законодательству жалобы в Европейский Суд не являлись корреспонденцией, не подлежащей просмотру со стороны администрации мест лишения свободы. Этот законодательный недостаток был исправлен лишь в 2003 году: ст. 91 УИК РФ была дополнена нормой, устанавливающей правило, что переписка осужденных с Европейским Судом по правам человека не подлежит цензуре, аналогичные изменения были внесены и в ст. 21 Федерального закона от 15 июля «О содержании под стражей подозреваемых и обвиняемых в совершении преступлений». Эти поправки,

несомненно, защищают права заключенных. Вместе с тем их недостаточно для того, чтобы на практике избежать неправомерных ограничений этого права. Причину данного нарушения следует искать в практике российских пенитенциарных учреждений.

Следует отметить, что после рассмотренных решений Министерство юстиции РФ 3 ноября 2005 г. приняло «Правила внутреннего распорядка исправительных учреждений», п. 53 которого указывает на Европейский Суд как на учреждение, переписка с которым цензуре не подлежит.

Рассмотрим ряд дел, в которых было признано нарушение ст. 8 Конвенции.

Так в деле «Прокопович против России» Европейским Судом было признано нарушение права на уважение жилища, в связи с выселением заявительницы из квартиры, в которой она проживала со своим гражданским мужем более 10 лет, без судебного решения.

Причиной появления данной жалобы стала коллизия между правовыми основаниями приобретения права на жилое помещение по российскому законодательству и теми гарантиями защиты, которые предоставляет лицу, проживающему в жилом помещении, ст. 8 Конвенции. Российские власти утверждали, что, поскольку заявительница не была зарегистрирована по месту жительства в данной квартире, нет доказательств того, что она была вселена как член семьи, поскольку она не была замужем за нанимателем квартиры, следовательно, она не имела права в ней проживать.

Европейский Суд рассмотрел доказательства совместного проживания заявителя с нанимателем, счел их достаточными и указал, ссылаясь на прецедентное право конвенционных органов, что «концепция «жилища» по смыслу ст. 8 Конвенции не ограничена жилищем, занимаемым на законных основаниях или установленным в законопоре порядке. «Жилище» - это автономная концепция, которая не зависит от классификации в национальном праве. То, является ли место конкретного проживания «жилищем», которое бы влекло защиту на основании п. 1 ст. 8 Конвенции, зависит от фактических обстоятельств дела, а именно от наличия достаточных продолжающихся связей с конкретным местом проживания».

Установив таким образом, что квартира, из которой была выселена заявительница,

являлась ее жилищем, Суд признал, что имело место вмешательство в осуществление права на уважение жилища, оно было произведено в нарушение порядка, предусмотренного законом (основания и порядок выселения не соответствовали ст. 90 Жилищного кодекса РСФСР), в связи, с чем и имело место нарушение ст. 8 Конвенции.

На наш взгляд, причиной данного нарушения стали действия национальных органов, противоречащие российскому законодательству, поскольку властные органы осуществляли подмену понятий «законное приобретение права на жилое помещение» и «законное основание выселения из жилого помещения», а также толкование жилищного законодательства и понятия «жилища» без учета конвенционных стандартов.

В решении по делу «Знаменская против России»<sup>5</sup> Европейский суд установил, что нарушена ст. 8 Конвенции в связи с ограничением права заявительницы на использование отчества ее ребенка от имени биологического отца. В российских судах иск Знаменской был отклонен на том основании, что мертворожденный ребенок не приобрел никаких гражданских прав, в том числе право на имя, а права самой заявительницы не затронуты.

Рассматривая данное дело, Европейский Суд указал, что в ряде случаев он признавал, что право на имя входит в сферу применения ст. 8 Конвенции. Исходя из прецедентного права конвенционных органов Суд сделал вывод, что ситуация, когда существующая в национальном праве презумпция превалирует над биологической и социальной действительностью и противоречит интересам и желаниям заинтересованных сторон, несовместима с уважением частной и семейной жизни, даже если допускать в этой сфере определенные пределы вмешательства государства.

На наш взгляд, причиной появления данного дела в Суде, как отмечено в самом решении, явилось неверное толкование и применение внутреннего законодательства российскими судами, которое также не учитывало и прецедентной практики Суда: если бы это было сделано, нарушение могло быть устранено на национальном уровне и очередного проигранного Россией дела удалось бы избежать.

Европейский Суд по правам человека не имеет полномочий обязать государство –

участника Конвенции принять на себя какое-либо обязательство в отношении сложившейся судебной или административной практики, которая, по мнению Суда, является неправомерной.

Добросовестное исполнение решений Европейского Суда есть неотъемлемая гарантия реализации конституционного права граждан на обращение в межгосударственные органы защиты прав и свобод человека.

С учетом сложившейся практики Совета Европы исполнение решений Европейского Суда по правам человека включает принятие, во-первых, индивидуальных мер, таких как выплата назначенной судом компенсации и восстановление прав и свобод, признанных судом нарушенными, а во-вторых, мер общего характера, направленных на предотвращение аналогичных нарушений.

Наибольшие сложности возникают при исполнении решений Суда в части мер общего характера. Устранение системных нарушений норм Европейской Конвенции о защите прав человека и основных свобод, как правило, требует анализа факторов, влияющих на реализацию тех или иных прав и свобод на практике, а также последующей разработки комплексных мер по улучшению ситуации.

Сохраняется неопределенность в вопросе о применении решений Европейского Суда российскими судебными органами при рассмотрении конкретных дел.

Обобщая вышеизложенное, необходимо отметить следующее.

Достаточно большое количество нарушений, установленных Европейским Судом по правам человека в отношении Российской Федерации, носят повторяющийся характер. Это явный результат того, что в государстве отсутствует эффективная система общих мер, которые должна принять страна-нарушитель для предупреждения в последующем аналогичных нарушений. Кроме того, в России отсутствует практика привлечения к ответственности конкретных должностных лиц за нарушения, допущенные ими и приведшие к нарушению прав граждан и организаций.

Во всех рассмотренных делах о нарушении права на жизнь, гарантированного ст. 2 Конвенции, Европейский Суд установил нарушение процессуального (или процедурного) аспекта ст. 2 – обязательства государства по проведению своевременного, незави-

симого, тщательного расследования. Такая тенденция в расследовании фактов смерти, к которым предположительно, имеют отношения власти, вполне закономерна. Прежде всего, официальные органы государства тем самым пытаются скрыть факты своей причастности к нарушению права на жизнь, что достаточно четко прослеживается в позиции правительства по чеченским делам.

Проблема в том, что, несмотря на то, что право на жизнь гарантировано Конституцией и формально защищено законом, так как в УК РФ есть уголовная ответственность за лишение жизни, в российском законодательстве, в отличие от прецедентного права Суда, отсутствует обязательство проводить расследование фактов насильственной смерти как специально закреплённая гарантия, и отсутствуют какие-либо требования к расследованию (своевременность, независимость, доступ общественного контроля, тщательность).

Следствие и уголовное судопроизводство в России создают целый комплекс системных нарушений личных прав человека. Наиболее часто встречающиеся нарушения связаны с условиями содержания в местах предварительного заключения и в местах лишения свободы, необоснованным заключением под стражу, нарушением сроков содержания под стражей, нарушением сроков рассмотрения уголовного дела. Перлюстрацией корреспонденции заключенных, приводящей к нарушению права на индивидуальную жалобу в Европейский Суд по правам человека.

Особенность некоторых российских дел, рассмотренных Европейским Судом в том, что в одном деле может быть установлено несколько системных нарушений. Проблема нарушения в России прав личности в сфере уголовной юстиции рассматривалась Судом уже во втором деле против России – в деле Каланникова, по которому было признано, что в отношении заявителя были нарушены ст. 3, 5 и 6 Конвенции.

Установление многочисленных нарушений прав заявителей в рамках уголовно-правовой системы отличается достаточно сходным «составом нарушения». Как правило, такие жалобы содержат аналогичные факты, свидетельствующие, что условия содержания в СИЗО и пенитенциарных учреждениях противоречат требованиям ст. 3 Конвенции; жалобы на нарушение различных аспектов ст. 5 Конвенции – чаще всего, на

отсутствие оснований для заключения под стражу. Кроме того, по ряду жалоб данной категории установлены и нарушения ст. 6 Конвенции в связи с нарушением разумного срока рассмотрения уголовного дела.

Необходимо заметить, что сами по себе решения Европейского Суда не могут устранить глубинные причины российских про-

блем нарушения прав и свобод, но они могут послужить серьезным импульсом для исправления ситуации.

**Е.Д. Костылева,  
ст. преподаватель  
кафедры частного права  
Российского университета кооперации**

#### ЛИТЕРАТУРА:

1. Витрук Н.В. Практика Конституционного Суда Российской Федерации в контексте действия Конвенции «О защите прав человека и основных свобод» // Российское правосудие. 2006. №3.
2. Горшкова С.А. Стандарты Совета Европы по правам человека и российское законодательство. М., 2001.
3. Колюхова И.А. Международное и конституционное право: теория и практика взаимодействия. – М.: «Формула права». 2006.
4. Рожкова М.А., Афанасьев Д.В. Новые правила обращения в Европейский Суд по правам человека: текст Регламента, новеллы, комментарии. – М.: «Статут», 2004.
5. Туманов В.А. Европейский Суд по правам человека. Очерк организации и деятельности. М., 2001.
6. Решения Европейского суда по правам человека по делу «Лабзов против России» от 16 июня 2005 г.; по делу «Майзит против России» от 20 января 2005 г.; по делу «Новоселов против России» от 2 июня 2005 г.; по делу «Илашку и другие против Молдовы и России» от 8 июля 2004 г.; по делу «Романов против России» от 20 октября 2005г.; по делу «Худоееров против России» от 8 ноября 2005 г.

---

<sup>1</sup> См.: Туманов В.А. Европейский Суд по правам человека. Очерк организации и деятельности. М., 2001. С.4-7.

<sup>2</sup> Витрук Н.В. Практика Конституционного Суда Российской Федерации в контексте действия Конвенции «О защите прав человека и основных свобод» // Российское правосудие. 2006. №3. С.5.

<sup>3</sup> См.: решение Европейского суда по правам человека по делу «Трубников против России» от 5 июля 2005 г.

<sup>4</sup> См.: решение Европейского суда по правам человека по делу «Майзит против России» от 20 января 2005 г.

<sup>5</sup> См.: решение Европейского суда по правам человека по делу «Знаменская против России» от 2 июня 2005 г.

## МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ

# ДИСКРЕТНОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

*Цель работы состояла в том, чтобы представить подход к анализу экономических систем, базирующийся на теории разностных уравнений. Рассмотрены разностные уравнения, основанные на модели Самуэльсона-Хикса. На их основе получены решения для свободной и вынужденной составляющих. Проанализированы три возможных варианта поведения систем. Приведены рекомендации для выбора коэффициента акселерации.*

*The purpose of this research was to present an approach to the problem of analyses of economic systems based on the theory of finite differences equations. The finite differences equations based on Samuelson-Hicks's model are considered. On its basis decisions for the free and compelled components are received. Three possible variants of behaviors of systems are analyzed. Recommendations for a choice of factor of acceleration are resulted.*

Изменение финансового состояния экономической системы происходит непрерывно, но фиксируется дискретно – один раз в месяц, квартал или год. Эффективным инструментом анализа таких состояний являются разностные уравнения. Этот тезис подтверждается материалами данной статьи.

Анализируемая система представлена на рис.1. Она включает в себя  $n$  подсистем, которым присваивается индекс

$$k = \overline{1, n}.$$

Состояние системы в  $i$ -том году фиксируется вектором годовых доходов

$$\bar{X} = \begin{pmatrix} x_1(i) \\ \dots \\ x_n(i) \end{pmatrix},$$

координатами которого являются годовые доходы соответствующих подсистем в том же году

$$\{x_k(i), k = \overline{1, n}\}.$$

Применим к анализу рассматриваемой системы принцип модели делового цикла Самуэльсона-Хикса (принцип акселерации) при определенных предположениях. Будем считать, что прирост доходов для каждой

подсистемы за  $i-1$  и  $i-2$  годы может быть инвестирован с коэффициентом акселерации  $\theta$ ,  $0 \leq \theta \leq 1$  только в своей подсистеме в  $i$  году, в силу принципа акселерации [1]. Тогда для инвестиций  $\bar{I}(i)$  в  $i$  году имеем разностное выражение

$$\bar{I}(i) = \theta \cdot (\bar{X}(i-1) - \bar{X}(i-2)). \quad (1)$$

Вектор инвестиций  $\bar{I}(i)$  в сумме с вектором потребления  $\bar{C}(i)$  дают вектор доходов  $\bar{X}(i)$  в  $i$  году, что выражается соотношением

$$\bar{X}(i) = \bar{I}(i) + \bar{C}(i) \quad (2)$$

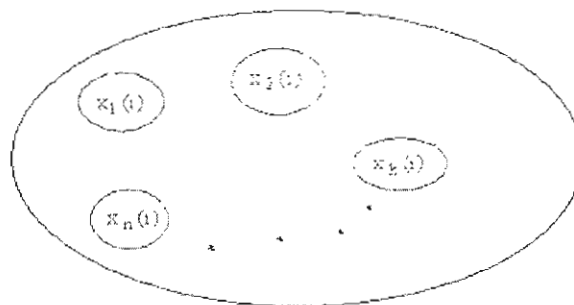


Рисунок 1 - Структурная схема экономической системы

Считая, что уровень потребления в каждой подсистеме в  $i$  году пропорционален доходу подсистемы в предыдущем  $i-1$  году с учетом ранее имевшегося уровня потребления  $\bar{B}$ , получим следующее матричное равенство

$$\bar{C}(i) = E_a \cdot \bar{X}(i-1) + \bar{B} \quad (3)$$

Здесь  $E_a$  диагональная матрица [3] коэффициентов пропорциональности размера  $n \times n$  вида

$$E_a = \begin{pmatrix} a_1 & 0 & 0 & \dots & 0 \\ 0 & a_2 & 0 & \dots & 0 \\ 0 & 0 & a_3 & \dots & 0 \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ 0 & 0 & 0 & \dots & a_n \end{pmatrix} \quad (4)$$

Подставляя соотношения (1) и (3) в выражение (2), имеем разностное уравнение [2] относительно вектора  $\bar{X}(i)$  вида

$$\bar{X}(i) = \theta \cdot E \cdot (\bar{X}(i-1) - \bar{X}(i-2)) + E_a \cdot \bar{X}(i-1) + \bar{B} \quad (5)$$

После соответствующих преобразований уравнение (5) становится аналогом известного уравнения Хикса [1] и представимо как

$$\bar{X}(i) - (\theta \cdot E + E_a) \cdot \bar{X}(i-1) + \theta \cdot E \cdot \bar{X}(i-2) = \bar{B} \quad (6)$$

Решение уравнения (6), в силу линейности задачи, будем искать в виде суммы общего решения однородного уравнения и частного решения неоднородного уравнения. Общее решение неоднородного уравнения можно искать в виде

$$\bar{X}_{0,0}(i) = E_c \cdot \bar{\Lambda}^n = E_c \cdot E_\lambda \cdot \bar{\Lambda}^{n-1}, \quad (7)$$

где

$$E_c = \begin{pmatrix} c_1 & 0 & 0 & \dots & 0 \\ 0 & c_2 & 0 & \dots & 0 \\ 0 & 0 & c_3 & \dots & 0 \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ 0 & 0 & 0 & \dots & c_n \end{pmatrix} \quad \text{диагональная матрица}$$

с произвольными коэффициентами,

$$E_\lambda = \begin{pmatrix} \lambda_1 & 0 & 0 & \dots & 0 \\ 0 & \lambda_2 & 0 & \dots & 0 \\ 0 & 0 & \lambda_3 & \dots & 0 \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ 0 & 0 & 0 & \dots & \lambda_n \end{pmatrix} \quad \text{диагональная матрица}$$

с искомыми неизвестными

параметрами, а вектор-столбец с неизвестными параметрами имеет вид

$$\bar{\Lambda}^n = \begin{pmatrix} \lambda_1^n \\ \lambda_2^n \\ \lambda_3^n \\ \dots \\ \lambda_n^n \end{pmatrix}$$

Подстановка выражения (7) в однородное уравнение, отвечающее соответствующему неоднородному уравнению (6), с учетом перестановочности произведений квадратных диагональных матриц, имеющих не нулевые коэффициенты только на главной диагонали, приводит к однородному уравнению

$$E_c \cdot (E_\lambda^2 - (\theta \cdot E + E_a) \cdot E_\lambda + \theta \cdot E) \cdot \bar{\Lambda}^{i-2} = \bar{0} \quad (8)$$

В силу свойств диагональных матриц, матричное уравнение (8) распадается на  $n$  квадратных уравнений относительно параметров

$$\lambda_i^2 - (\theta + a_i) \cdot \lambda_i + \theta = 0.$$

Решение таких уравнений имеет три варианта:

- корни  $\lambda_{1k}, \lambda_{2k}$  действительны и различны, если

$$(\theta + a_i)^2 - 4 \cdot \theta > 0;$$

- корни  $\lambda_{1k} = \lambda_{2k}$  действительны и равны, если

$$(\theta + a_i)^2 - 4 \cdot \theta = 0;$$

- корни  $\lambda_{12k} = \alpha_k \pm j\beta_k$  комплексно сопряжены, если

$$(\theta + a_i)^2 - 4 \cdot \theta < 0.$$

В первом случае решение (6) дастся вектором вектора  $\bar{X}(i)$ , координатами которого являются

$$x_k(i) = c_{1k} \cdot \lambda_{1k}^i + c_{2k} \cdot \lambda_{2k}^i, \quad k = \overline{1, n}$$

Таким образом, доходы подсистем и системы в целом будут расти при  $\lambda_{1k} > 1$  и  $\lambda_{2k} > 1$ . В противном случае они будут снижаться. К аналогичному выводу приводит и ситуация с кратными корнями, однако запись решений уравнения (6) будет несколько иной

$$x_k(i) = c_{1k} \cdot \lambda_{1k}^i + c_{2k} \cdot i \cdot \lambda_{2k}^i, \quad k = \overline{1, n}$$

В случае комплексно – сопряженных корней вектор доходов имеет колебательный характер

$$x_k(i) = |\lambda_k|^i (c_{1k} \cdot \sin(i\varphi_k) + c_{2k} \cdot \cos(i \cdot \varphi_k)),$$

$$k = \overline{1, n},$$

где  $|\lambda_k| = \sqrt{\alpha_k + \beta_k}$ ,  $\varphi_k = \arctg(\frac{\alpha_k}{\beta_k})$

Частное решение уравнения (6) будем искать в виде произведения  $E_c \cdot \bar{B}$ . Его подстановка в (6) дает

$$E_c \cdot \bar{B} - (\theta \cdot E + E_a) \cdot E_c \cdot \bar{B} + \theta \cdot E_c \cdot \bar{B} = \bar{B}$$

и приводит к однородному уравнению

$$((E - E_a) \cdot E_c - E) \cdot \bar{B} = \bar{0}$$

Это уравнение имеет нетривиальное решение [3,4], если

$$\det((E - E_a) \cdot E_c - E) = 0,$$

что в силу свойств диагональных матриц, приводит решение к набору мультипликаторов Кейнса

$$c_k = \frac{1}{1 - a_k}$$

для каждой константы главной диагонали матрицы  $E_c$  с индексом  $k$ . Вышеприведенные соотношения приводят к выводу о том, что частное решение (6) дается вектором  $\bar{X}(i)$  с координатами

$$\{x_k(i) = c_k b_k, k = \overline{1, n}\}.$$

Таким образом, разностные уравнения позволяют моделировать достаточно сложные дискретные экономические системы.

**ВЫВОДЫ:**

1. Использование для инвестирования только собственного прироста дохода подсистемы и вводимого централизованно общего коэффициента акселерации, позволяет рассматривать каждую подсистему обособленно;

2. При общем для всех подсистем коэффициенте акселерации  $\theta$ , в подсистемах, в зависимости от соотношений между коэффициентом акселерации  $\theta$  и коэффициентом потребления  $a$ , подсистемы, могут возникать три совершенно разных типа поведения подсистем;

3. При достаточно больших значениях  $i$  и  $|\lambda_k| < 1$  доход подсистемы стремится к произведению соответствующих элемента вектора потребления и мультипликатора Кейнса.

**В.Н. Денисов,**  
*к.т.н., заведующий кафедрой высшей математики,*  
**А.М. Голубева,**  
*студентка кафедры электромеханических систем,*  
**Смоленского филиала Московского энергетического института (ТУ),**  
**С.П. Курилин,**  
*д.т.н., заведующий кафедрой общих гуманитарных и естественнонаучных дисциплин,*  
**Смоленского филиала Российского университета кооперации**

**ЛИТЕРАТУРА:**

1. Солодовников А.С., Бабайцев В.А., Браилов А.В., Шандра И.Г. Математика в экономике: Учебник: в 2-х частях. Ч.2 – М.: Финансы и статистика, 1999.-376 с .
2. Миролюбов А.А., Солдатов М.А. Линейные однородные разностные уравнения. – М.: Наука, 1981. – 208 с.
3. Гантмахер Ф.Р. Теория матриц. – М.: Наука, 1967. – 576 с.
4. Стренг Г. Линейная алгебра и ее применения. – М.: Мир, 1980. – 454 с.

# МЕТОДЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МОДЕЛИ СИСТЕМНОЙ ДИНАМИКИ ДЛЯ МОДЕЛИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА

*В статье рассмотрены вопросы применения математического аппарата для выбора индикаторов воздействия управляющей системы на управляемую систему. Анализ проведен на примере коммунального хозяйства при оптимизации тарифа на оказываемые коммунальные услуги.*

*In clause the questions of application of the mathematical device for a choice of indicators of influence of managing system on controlled system are considered. The analysis is carried out (spent) on an example of a municipal services by optimization of the tariff on rendered municipal services.*

Характерной чертой коммунального хозяйства является нормативный способ учета потребления услуг, наличие дотаций на содержание, низкое качество оказываемых услуг (например, перебои в снабжении), поэтому переход должен сопровождаться системными преобразованиями в самой отрасли. Исходной посылкой должно стать рассмотрение любого коммунального предприятия как сложной системы, включающей в себя целый комплекс взаимосвязанных элементов, в числе которых можно выделить механизмы производства, управления, финансов, ценообразования, маркетинга, стратегического планирования, материального стимулирования. Основным системообразующим методом моделирования в задачах социально-экономического развития является метод имитационного моделирования, который:

- позволяет формировать обобщенную модель системы на основе единого потока данных;

- реализует итерационный характер разработки модели, поэтапный характер детализации моделируемых подсистем, что позволяет постепенно увеличивать полноту оценки принимаемых решений по мере выявления новых проблем и получения новой информации;

- предлагает новую методологическую основу научного исследования – эксперимент на имитационной модели (что позволяет оце-

нивать последствия принимаемых решений не на живых людях, а на компьютерных моделях). Главным преимуществом имитационного моделирования является то, что эксперт может ответить на вопрос «Что будет, если...», т.е. с помощью эксперимента на модели вырабатывать стратегию развития;

- широко применяется в системах принятия решений, так как позволяет анализировать большое число альтернатив, стратегий, проводить исследование стохастических систем, в условиях неопределенности и т.д.;

- позволяет изучать динамику развития социальных систем.

В качестве метода моделирования коммунальных предприятий целесообразно использовать модель системной динамики. Концепция системной динамики позволяет моделировать динамические процессы на высоком уровне агрегирования. В основе нее лежит представление о функционировании динамичной системы, как совокупности потоков. Модели системной динамики применяются вместе с дифференциальными уравнениями балансового типа, а также в сочетании с принципами и методами логистики, основанными на оптимизации, управлении, интеграции потоков в сложных системах.

Необходимо отметить, что коммунальное хозяйство является одним из центральных звеньев региональной инфраструктуры. Основной задачей исследования является



прогнозирование социально-экономического развития коммунальных предприятий при различных вариантах управленческих решений региональных органов управления в виде индикаторного воздействия на систему. Модель позволяет оценивать:

- потребность в бюджетных средствах для дотирования коммунальных предприятий;
- затраты предприятий для производства услуг;
- влияние изменения численности населения и темпы его прироста на затраты при производстве коммунальных услуг.

Изменяя значения системных регуляторов, находящихся в компетенции местных органов власти, можно воспроизводить поведение реальной системы на компьютерной модели и сравнивать варианты управленческих решений, учитывая их краткосрочные и долгосрочные последствия. Комплексный характер исследования позволяет учесть цели отдельных подсистем и найти согласованное, компромиссное решение.

Частной задачей, решаемой в данной работе, является поиск рационального варианта распределения бюджетных средств в виде различных вариантов субсидий с целью достижения устойчивого роста коммунальной сферы при комплексном развитии города по основным социально-экономическим показателям. Чаще всего комплекс моделей ориентирован на проведение вариантных прогнозных расчетов развития коммунальных предприятий в зависимости от той или иной стратегии управления, где требуется в явном виде выделить совокупность критериев и управляющих воздействий, определить социально-экономические показатели функционирования отрасли, изменение которых находится в компетенции управляющих органов.

С точки зрения системного подхода коммунальный сектор нельзя рассматривать в отрыве от других подсистем региональной системы. Его развитие невозможно без финансирования со стороны государства, бюджетов различных уровней, населения, предприятий и организаций. Поэтому финансовые отношения необходимо обязательно учитывать при разработке модельного комплекса.

Необходимо отметить, что прогнозирование развития коммунального сектора должно опираться на анализ демографической ситуации на территории, процессов рождае-

мости и смертности, миграции населения, анализ структуры населения, поскольку основная цель – это удовлетворение потребностей населения. Коммунальный сектор является неотъемлемой частью региональной системы и проблемы его развития необходимо рассматривать комплексно, в неразрывной связи с другими подсистемами. Тем не менее, вывод можно сделать следующий: комплексная модель отражает динамику функционирования хозяйства на базе целостной интегрированной системы взаимосвязанных макроэкономических показателей. С позиции системного подхода определяются логические взаимосвязи коммунального сектора с другими подсистемами, такими как финансовый блок, производственная инфраструктура, население. Для анализа коммунального хозяйства следует произвести разделение на управляющую и управляемую системы в рамках города. Сегодня коммунальное хозяйство обозначает сложный и неоднородный по составу конгломерат явлений и объектов, затрагивающих в той или иной степени едва ли не все множество пространственных объектов жизненной среды человека, и состоит из достаточно большого количества предприятий.

В современных условиях индикативное планирование способно выступить мощным средством решения неотложных задач восстановления ряда отраслей экономики и проведения эффективной долгосрочной политики. Реализуя системную закономерность «наименьших относительных сопротивлений или наиболее слабых мест в системе» и позволяет определить «тонкие» места и подготовить систему к возникающим возмущениям на основе индикаторов. Их результативность доказана мировым опытом государственного управления в ряде стран традиционно рыночной ориентации, в том числе во Франции, Японии и др.

В условиях переходного периода для развития отрасли народного хозяйства наиболее эффективно использовать среднесрочное прогнозирование. Прогнозирование может использоваться для оценки движения тарифов на жилищно-коммунальные услуги, потребность в субсидиях района (области в целом), формирование расходов муниципального образования при формировании бюджета при заданном уровне прожиточного минимума, среднедушевого располагаемого

дохода. Модель строится на основе функции потребления и производственной функции. Целевой функцией системы является принятие решения в сложной ситуации при применении различных политик управления на примере коммунального хозяйства в рамках построенной модели управления. Для анализа комплекса предприятий коммунальной сферы на микро уровне определялись причинно-следственные связи между выручкой получаемой предприятиями коммунального хозяйства и используемыми в производстве капиталом и трудом, использовалась производственная функция Кобба-Дугласа. Эмпирическое исследование производственных функций Кобба-Дугласа обычно связано со среднесрочными соотношениями, в которых все ресурсы переменные. Для анализа внешней среды использовался макро показатель, денежный доход на душу населения по группам и на одного члена домохозяйства ( $D^{гр}$ ). Население каждого района было сегментировано на группы по среднедушевому денежному доходу и каждую группу в свою очередь по социальному фактору, также определяющий уровень дохода.

1. Сегментирование по среднедушевому денежному доходу:

а) население с уровнем дохода не требующее субсидий;

б) население со средним и низким уровнем дохода требующее субсидий.

2. Сегментирование по социальному фактору, определяющему уровень дохода:

а) одинокие работающие люди, домохозяйства с детьми, пенсионеры, безработные, не требующие субсидий;

б) одинокие работающие люди, домохозяйства с детьми, пенсионеры, безработные требующие субсидий.

Связывая воедино систему показателей на микро и макро уровнях: выручку от реализации коммунальных услуг, среднедушевой доход по группам населения и домохозяйствам и прожиточный минимум путем построения математической модели следующего вида:

$$\sum_{pi} Y = A * \sum_i^{\alpha 1} K * \sum_i^{\alpha 2} L(2)$$

где  $e$  ЖКУ<sub>pi</sub> – оплата населения за потребленные жилищно-коммунальные услуги;

$$\sum_{pi} ЖКУ = \sum_{pi} Y(1)$$

$$\sum_{pi} Y = A * \sum_i^{\alpha 1} K * \sum_i^{\alpha 2} L(2)$$

где 1) в виде параметра L – материальных затрат предприятий коммунального хозяйства, непосредственно в производстве;

2) в виде параметра K – активной части основных средств (машины и механизма) участвующих непосредственно в производстве по остаточной стоимости в денежном выражении);

3) в виде параметра Y – выручки за произведенные коммунальные услуги.

$$\sum_p ЖКУ = \sum_{s1} ЖКУ * \sum_{s2i} ЖКУ * \sum_{s3} ЖКУ(3),$$

где  $\sum ЖКУ_p^I$  – оплата населения, оплачивающее коммунальные услуги в полном объеме и не требующее субсидирования;

$\sum ЖКУ_p^{II}$  – оплата населения со средним уровнем располагаемого дохода требующее субсидирования;

$\sum ЖКУ_p^{III}$  – оплата населения с низким уровнем дохода, требующее субсидирования;

Средний тариф по коммунальным услугам на одного человека, формируемый управляемой системой определяется отношением выручки, получаемой предприятиями на численность населения в районе, пользующихся жилищно-коммунальными услугами:

$$T_{ср}ЖКУ = \sum Y / Ч_p(4)$$

где  $T_{ср}ЖКУ$  – средний тариф на жилищно-коммунальные услуги определенной управляемой системой;

$Ч_p$  – численность населения;

$$T_{у.с.} = D\%(5)$$

где  $T_{у.с.}$  – тариф на жилищно-коммунальные услуги определяемый управляющей системой (государственной надстройкой), как доля дохода населения при сегментировании на группы по среднедушевому денежному доходу и по социальному фактору, также определяющий уровень дохода;

$$T_{ср}ЖКУ = T_{у.с.} + C_{фак} + D_{бюд}(6)$$

где  $C_{фак}$  – адресные субсидии населению за оказанные жилищно-коммунальные услуги;

$D_{бюд.г}$  – недофинансированные обязательства по оказанным жилищно-коммунальным услугам;

Доля субсидированности района по коммунальным услугам определяется:

$$C\% = (\sum C_p / \sum Y_p) * 100\% (7)$$

где  $C_o$  – доля субсидированности района по коммунальным услугам;

$\sum C_p$  – сумма субсидий рассчитанная по модели.

Для снижения уровня себестоимости по оказанным услугам необходимо восстанавливать суммы недофинансированных обязательств по оказанным жилищно-коммунальным услугам в виде прямых субсидий предприятиям коммунальной сферы при воздействии индикаторов на систему: политика обновления основных фондов; политика ресурсосбережения; синтез 2-х политик. Индикаторы управляющей системы заставляют управляемую систему минимизировать свои издержки путем стимулирования предприятий к получению прямых субсидий предприятиям. В результате применения индикаторов выбирается минимальный показатель доли субсидированности района по коммунальным услугам ( $\lim C_{o,1}, C_{o,2}, C_{o,3} \rightarrow \min$ ) и определяется необходимая сумма прямых субсидий предприятий (суммы недофинансированных обязательств по оказанным жилищно-коммунальным услугам). Данный вид субсидий может предоставляться 2-х формах:

1. в виде целевого финансирования на безвозвратной основе;
2. в виде беспроцентного кредита с отсрочкой платежей.

Выбор финансирования должно выбирать муниципальное образования исходя из сформированного бюджета.

Полученные производственные функции Кобба-Дугласа для каждого района области можно дифференцировать по коэффициенту детерминации на три группы по следующим факторам:

- 1) близость коэффициента детерминации к 1;
- 2) величина района.

Данный вид дифференциации позволяет разработать общую концепцию для вы-

**Таблица 1 – Признак дифференциации производственной функции**

№	Районы Смоленской области	Разброс $R^2$
1.	Большие	0,753–0,791
2.	Средние	0,872–0,921
3.	Малые	0,818–0,858

деленных групп районов и определить значения сумм прямых субсидий предприятиям коммунальной сферы на основе оптимизации недофинансированных обязательств по предоставленным услугам за ограниченный период времени исходя из возможностей органов управления.

В большинстве регионов нашей страны существует ряд муниципальных образований, которые реально не могут обеспечить количество ресурсов и услуг, объективно необходимых человеку для существования. Построенная модель позволяет произвести реальный отбор тех предприятий коммунальной сферы, которые могут функционировать в рыночных условиях при отсутствии реального дохода граждан. На первое место выходит управление эффективностью функционирования комплексом коммунальных предприятий не как простой суммы отдельных предприятий, а как единой, действующей в тесной взаимосвязи системы в рамках муниципального образования.

На сегодняшний день предприятия коммунального хозяйства не получают полную оплату за поставляемые коммунальные услуги от населения по ряду объективных причин (нехватка денежных средств, бюрократические препоны при оформлении субсидий). Построенная модель позволяет рассчитать, в каком объеме необходимо осуществлять дополнительное датирование отрасли при адресном субсидировании, которое на сегодняшний момент не столь эффективно как хотелось бы и позволяет оценить эффективность индикативного воздействия на систему, а так же привязать к процессу формирования бюджета и возврату сумм недофинансированных обязательств по оказанным жилищно-коммунальным услугам в виде прямых субсидий предприятиям. Предложенная автором модель имеет статический характер. Возможность ее использования для прогнозирования исходит из того, что параметры функционирования управляемой системы известны.

На первое место выходит управление эффективностью функционирования комплексом коммунальных предприятий не как простой суммы отдельных предприятий, а как единой, действующей в тесной взаимосвязи системы в рамках муниципального образования. Являясь сложной системой, коммунальное хозяйство имеет «системное расхождение или рассогласование», что означает постепен-

ное увеличение разности между составными элементами системы путем их дифференциации. Всякое системное расхождение требует организации специально подобранных дополнительных связей. Поэтому для повышения эффективности функционирования подсистем коммунального хозяйства необходимо разработать ряд ресурсосберегающих функций и методов. Так как экономической основой снижения издержек на производство жилищно-коммунальных услуг выступает энергоресурсосбережение, и это позволит перераспределять высвободившихся финансовых ресурсов между подсистемами. При наблюдающейся тенденции к росту расходов на коммунальное хозяйство качество предоставляемых услуг не улучшается, напротив, между этими двумя показателями имеется обратная зависимость. Наилучшая реализация ресурсосберегающих свойств технологических коммунальных предприятий с учетом специфических свойств формирования системы управления связана с использованием определенной совокупности способов, правил и положений.

Сегодня муниципалитет является и собственником коммунальной инфраструктуры, и управляющей компанией. Принцип эффективного управления в данной системе может быть реализован через системную закономерность называемую «островным эффектом» – необходимость демополизации, отделения социальной деятельности от экономической, отраслевой специализации субъектов. То есть механизмом повышения качества коммунальных услуг и привлечения в эту отрасль внебюджетных инвестиций через механизмы делегирования управления объектами инженерной инфраструктуры городов. Использование концессионных механизмов позволяет стимулировать

развитие конкурентных отношений в сфере деятельности локальных естественных монополий. Конкуренция среди управляющих компаний (конкуренция за рынок) приводит к повышению качества оказываемых услуг, внедрению новых ресурсосберегающих технологий, а также решает проблему привлечения частных инвестиций в коммунальную отрасль.

Планомерный и систематический учет системных закономерностей позволяет обеспечить наибольшую устойчивость коммунальной системы и представляет собой научный подход к анализу и решению конкретных управленческих задач в данной сложной системе. В частности он позволяет:

- а) наиболее эффективные моменты для подкачки ресурсов для сохранения стабильности и устойчивости системы;
- б) зависимость величины потенциала системы от характера взаимодействия отдельных подсистем;
- с) условия объединения в более мощную устойчивую систему нескольких систем;
- д) зависимость между внешними возмущениями и равновесием системы;
- е) наиболее слабые места в системе и возможность воздействия на них в целях поддержания устойчивости системы;
- ф) расхождения темпов жизни элементов и возможность сохранения стабильности в системе за счет перераспределения ресурсов;
- г) зависимость степени суверенитета и изоляции системы от ее показателей.

**Ю.В. Гнездова,**  
*к.э.н., доцент кафедры экономики  
и бухгалтерского учета  
Смоленского филиала  
Российского университета кооперации*

#### ЛИТЕРАТУРА:

1. Прангишвили И.В. Особенности управления предсказуемым и устойчивым развитием страны. Приборы и системы управления. 1996, № 12.
2. Мартинов А.С., Артюхов В.В., Виноградов В.Г. и др. Россия: стратегия инвестирования в кризисный период ПАИМС, 1994.
3. Горский Ю., Лавшук В. Жизнь и смерть цивилизации (модель, прогноз, роль интеллекта и информации). Экспресс-Информатизация, Международная академия информатизации, Центр стратегических исследований, Иркутск, «ЛИСНЯ», 1995.
4. Богданов А.А. Тектология. Всеобщая организационная наука, Экономика, Книга 1,2, - М., 1989.
5. Чернявский С.А. Организация витка эволюционной спирали, философские исследования № 1, 1996, с.132-191.

# ОПИСАНИЕ ЧИСЛЕННОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ КООПЕРАТИВОВ С ПОМОЩЬЮ СТОХАСТИЧЕСКИХ УРАВНЕНИЙ ИТО

*Статья посвящена построению математической модели торгового кооператива. В качестве главного средства описания использованы линеаризованные стохастические уравнения Ито. В рамках модели описывается динамика общей численности пайщиков, а также эволюция их распределения по размеру дохода.*

*The article is devoted to the creation of commercial cooperative society. The lineared Ito's equations are utilized as main means of mathematical description. The evolution of common shareholders number is described, and distribution of their income too.*

Поскольку каждый потребитель самостоятельно принимает решение о вступлении в кооператив либо о выходе из него, процесс изменения всего числа пайщиков, равно как и прочих характеристик кооперативного общества носит вероятностный (стохастический) характер.

Если численность потребителей велика, процесс ее изменения довольно удобно описывать с помощью стохастических уравнений Ито (Kioshi Ito).

Рассматриваемая математическая модель основана на стандартном предположении, что в течение каждого малого интервала времени  $\Delta t$  средняя вероятность того, что конкретный потребитель примет решение о вступлении в данный кооператив, равна:

$$\Delta p_{1q} = \lambda_q \cdot \Delta t + o(\Delta t),$$

где:  $o(\Delta t)$  - величины более высокого порядка малости, чем  $\Delta t$ ,

$q$  - величина дохода потребителя, от которого, по всей видимости, должна зависеть вероятность вступления.

Аналогично, вероятность выхода пайщика из состава кооператива на протяжении времени равна:

$$\Delta p_{0q} = \mu_q \cdot \Delta t + o(\Delta t)$$

Будем предполагать неизменность коэффициентов  $\lambda$ ,  $\mu$ .

Пусть  $N$  - заданное постоянное число потребителей во всем регионе, а число пайщиков  $n = n(t)$  есть случайная величина, зависящая от времени, прошедшего с момента возникновения кооператива. Стохастическое уравнение Ито для  $n$  имеет следующий вид:

$$dn = [\lambda N - (\lambda + \mu)n] \cdot dt + dB, \quad (1)$$

где:

$$dB = \sqrt{\lambda n} \cdot dB_1 + \sqrt{\mu(N - n)} \cdot dB_2,$$

$B_1$ ,  $B_2$  - взаимно независимые броуновские движения, чьи корреляционные свойства описываются равенствами:

$$\langle dB_1^2 \rangle = \langle dB_2^2 \rangle = dt, \quad \langle dB_1 dB_2 \rangle = 0$$

Сделаем замену  $n = e^{-(\lambda + \mu)t} u$ ; для новой переменной  $u$  уравнение имеет более простой вид:

$$du = e^{(\lambda + \mu)t} \cdot (\lambda N \cdot dt + dB_1),$$

Для упрощения заменим стохастическое слагаемое, положив, что его дисперсия постоянна и имеет значение, соответствующее установившемуся значению  $n$ . Соответствующее этому допущению приближительное решение имеет вид:

$$n = \frac{\lambda}{\lambda + \mu} N \cdot \left(1 - e^{-(\lambda + \mu)t}\right) + e^{-(\lambda + \mu)t} \cdot \int_0^t e^{(\lambda + \mu)s} dB_s,$$

а следовательно, распределение  $n$  аппроксимируется нормальным законом:

$$n \square \text{Norm} \left[ \frac{\rho}{1+\rho} N \cdot \left( 1 - e^{-t/t_0} \right), \sqrt{N \lambda \mu \left( 1 - e^{-2t/t_0} \right)} \right] \quad (2)$$

$$\left( \rho \equiv \frac{\lambda}{\mu}, \quad t_0 \equiv \frac{1}{\lambda + \mu} \right)$$

Здесь  $t_0$  - характерное для данного кооператива время установления.

Распределение той доли потребителей  $v \equiv \frac{n}{N}$ , которые в настоящее время являются членами кооператива, имеет аналогичный вид:

$$v \square \text{Norm} \left[ \frac{\rho}{1+\rho} \left( 1 - e^{-t/t_0} \right), \sqrt{\frac{\lambda \mu}{N} \left( 1 - e^{-2t/t_0} \right)} \right]$$

Следовательно, математическое ожидание степени кооперированности региона равно:

$$\langle v \rangle = \frac{\rho}{1+\rho} \left( 1 - e^{-t/t_0} \right) \quad (3)$$

То есть при постоянных прочих параметрах средний процент кооперирования монотонно возрастает и имеет установивше-

ся значение, равное  $100 \frac{\rho}{1+\rho} \%$ .

До сих пор множество потребителей рассматривалось как гомогенное, то есть состоящее из экономически неразличимых потребителей. Разумеется, это идеализация, поскольку существует по меньшей мере один очевидный параметр, вносящий между потребителями различие – это размер их индивидуального дохода  $q$ . Если можно считать, что отсутствует статистическая связь между вступлением в кооператив разных групп населения, то можно воспользоваться формулами (2), (3). Если  $f_0(q)$  - плотность распределения населения по размеру дохода по всему

региону, то аналогичное распределение среди пайщиков имеет следующий вид:

$$f_{\text{кооп}}(q, t) = \frac{C \cdot \rho_q}{1 + \rho_q} f_0(q) \cdot \left( 1 - e^{-t/t_0(q)} \right) \quad (4)$$

Здесь  $C$  - нормирующая постоянная с установившимся значением, равным

$$C_{\text{уст}} = \left( \int_0^{\infty} \frac{\rho_q}{1 + \rho_q} f_0(q) dq \right)^{-1}$$

Пусть  $\bar{x}_q$  - ассортимент приобретаемых продуктов, типичный для потребителя с доходом  $q$ . Тогда ассортимент потребления пайщиков всего кооператива таков:

$$\bar{x}(t) = C \cdot N \cdot \int_0^{\infty} \frac{\rho_q}{1 + \rho_q} f_0(q) \left( 1 - e^{-t/t_0(q)} \right) dq,$$

$$\bar{x}_{\text{уст}} = C_{\text{уст}} \cdot N \cdot \int_0^{\infty} \frac{\rho_q}{1 + \rho_q} f_0(q) dq$$

Остается открытым вопрос о методах получения предварительных оценок для функциональной зависимости параметров  $\lambda_q$ ,  $\mu_q$  от дохода  $q$ . Очевидно, что это оценивание является отдельной статистической задачей, для которой в настоящее время существуют различные методы решения.

Таким образом, убеждаемся, что аппарат стохастических уравнений является эффективным средством исследования и моделирования социально-экономических процессов.

**М.М. Ермилов,**  
*ст. преподаватель*  
**кафедры математики и экономико-**  
**статистического моделирования**  
**Российский университет кооперации**

#### ЛИТЕРАТУРА:

1. Люу Ю-Д. Методы и алгоритмы финансовой математики / Ю-Д Люу; пер. с англ. – М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2007. – 751 с.
2. Оксендаль Б. Стохастические дифференциальные уравнения. Введение в теорию и приложения: Пер. с англ. – М.: Мир, ООО “Издательство АСТ”, 2003. – 408 с.

## ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНОЛОГИИ ПРЕДПРИЯТИЙ КООПЕРАТИВНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

# ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ЗАМОРОЖЕННЫХ ПОЛУФАБРИКАТОВ В ТЕСТЕ

*Исследована возможность применения белковых продуктов «Сканпро» при производстве замороженных полуфабрикатов в тесте. Хорошие функционально-технологические свойства в сочетании с высокой пищевой ценностью и органолептическими показателями позволяют использовать исследуемые белковые добавки Сканпро при производствепельменей в качестве альтернативы куриным яйцам; для улучшения исходного качества муки; повышения реологических характеристик пельменного теста; улучшения технологических свойств пельменного фарша и, как следствие, для снижения потерь при термообработке продукта, снижения затрат на производство и повышения выхода готовой продукции.*

*The research is made to study an opportunity to apply protein products "Scanpro" in the production of frozen half-finished products in pastry. Remarkable technological features as well as high nutritional value and organoleptic indicators allow to use the studied protein additives Scanpro for different purposes: in the ravioli production as a substitute to chicken eggs; to improve the flour quality; to improve rheological characteristics of ravioli minced meat. Consequently it decreases product losses during thermal treatment, provides with reduction of production costs and increased outcome of finished product.*

На сегодняшний день производство быстрозамороженных полуфабрикатов является наиболее динамично развивающимся сегментом рынка пищевых продуктов – каждый год объем его увеличивается в среднем на 25 %. В настоящее время производители предлагают различные виды замороженных полуфабрикатов и быстрозамороженных готовых изделий: пельмени, пиццу, блинчики, сырники, вареники, бифштексы, биточки, пирожки, тесто и т.д. При этом традиционно наиболее высоким спросом у потребителя пользуются пельмени, занимающие около 50% всего объема продукции, предлагаемой на этом рынке [1].

Производством пельменей в России занимаются более 200 средних и крупных заводов и комбинатов, а также небольшие предприятия общественного питания всех

форм собственности, в том числе потребительской кооперации. В настоящее время пельмени изготавливают по общероссийским ТУ 9214-554-00419779-00 (пельмени «Русские», «Сибирские», «Иркутские», «Закусочные», «Столовые», «Столичные», «Останкинские», «Крестьянские», «Мясокартофельные», «Тажные», «Даниловские»), разработанным ВНИИ мясной промышленности, или по ТУ, разработанным самими предприятиями и утвержденными в установленном порядке. Ассортимент пельменей, предлагаемых сегодня на рынке достаточно широк, при этом востребованными являются продукты, представленные в разных ценовых сегментах: от премиум до эконом-класса. Хотя основу любой ассортиментной номенклатуры составляют пельмени с фаршем говядины, свинины или смеси этих двух видов мяса, в пос-

леднее время приобретают популярность пельмени, изготовленные с использованием нетрадиционного мясного сырья: баранины, оленины, конины, мяса уток, мяса индеек, медвежатины и др. Использование различных видов мясного фарша позволяет не только расширить ассортимент цельменной продукции, но и предложить продукт по более низкой цене (например, пельмени с мясом птицы механической обвалки в рецептуре фарша).

Несмотря на постоянно повышающийся спрос и повышенный интерес к пельменям со стороны потребителей и производителей мясной продукции, качество и потребительские свойства этого продукта не всегда удовлетворяют предъявляемым требованиям. Низкое качество пельменей обусловлено различными причинами, а именно:

- нехваткой качественного отечественного сырья и высокой долей импортного низкого качества замороженного мяса, поставляемого в блоках;

- высокой стоимостью мясного сырья и, как следствие, необходимостью использования в рецептурах фарша более дешевых видов мяса с невысокими функционально-технологическими свойствами (например, мясо птицы механической обвалки);

- неконтролируемым введением в фарш большого количества добавок взамен мяса (соевых и других растительных белковых добавок), что не может не сказываться на органолептических характеристиках и пищевой ценности готового продукта;

- невысоким качеством пшеничной муки и, как следствие, получением при производстве пельменей теста с низкими реологическими характеристиками и технологическими свойствами.

Устранение большей части указанных причин может быть достигнуто активным внедрением мясоперерабатывающими предприятиями современных ресурсосберегающих технологий, обеспечивающих производство мясной продукции приемлемого качества и предусматривающих использование, в том числе, широкого спектра пищевых добавок общепромышленного назначения.

Поскольку в пельменном производстве наряду с качеством фарша важное значение имеет и качество теста, на рынке предлага-

ется широкий выбор функциональных добавок, направленных на улучшение исходного качества муки и свойств пельменного теста. В зависимости от технологических свойств исходного сырья (содержания в муке клейковины, качества клейковины) пельменное тесто может быть непрочным по структуре, неоднородным по толщине, не сохранять форму при варке, быть излишне жестким, липким, что, в конечном итоге, резко снижает органолептические характеристики готового продукта.

С целью повышения качества клейковины муки, придания пельменному тесту пластичности, прочности при раскатке, обеспечения красивого цвета и гладкой поверхности, улучшения варочных и вкусовых свойств применяют различные виды добавок в зависимости от исходного качества пшеничной муки:

- улучшители окислительного и восстановительного действия, позволяющие регулировать реологические свойства теста и интенсивность протекания биохимических и коллоидных процессов в тесте;

- модифицированные крахмалы, улучшающие структурно-механические свойства теста;

- сухая пшеничная клейковина, регулирующая реологические свойства теста, его водопоглотительную способность и качество готовых изделий;

- комплексные многокомпонентные улучшители качества пельменного теста, различные по своей природе и химическому составу (содержащие аминокислоты, полисахариды, органические кислоты, минеральные соли, эфиры полиглицеридов и жирных кислот, цветокорректирующие добавки и др.).

Для повышения качества пельменного фарша производители сегодня также применяют разнообразные пищевые добавки, среди которых наибольший объем занимают белковые добавки растительного и животного происхождения.

Из растительных добавок в настоящее время широко используются соевые белковые продукты различной степени очистки, обладающие широким спектром функционально-технологических свойств и позволяющие существенно снизить себестоимость готовых изделий. Однако их применение ограничивается не только в связи с ухудшением органолептических свойств



(цвета, вкуса, запаха) комбинированных мясных продуктов при необоснованно высокой степени замены части мясного сырья, но и некоторым снижением их пищевой ценности.

Перспективным направлением в последние годы стало вовлечение в производство белковых продуктов животного происхождения, полученных из крови убойных животных, молочной сыворотки, соединительной ткани. Белки животного происхождения имеют более высокую пищевую ценность по сравнению с растительным белком, позволяют более рационально использовать сырье, повысить выход и снизить себестоимость готовых изделий.

Применение животных белков из коллагенсодержащего сырья позволяет обогатить мясные продукты пищевыми волокнами, улучшить их структуру и консистенцию.

Сывороточные молочные белковые добавки обогащают мясные продукты полноценными белками (альбуминами и глобулинами), способствуют повышению вязкости и эмульгирующей способности, улучшают вкус и нежность готовых продуктов.

Высокая пищевая ценность крови убойных животных обусловлена значительным содержанием белков, минеральных солей, ферментов, витаминов, сахара, лецитина и других веществ. По содержанию белка кровь практически не отличается от мяса и содержит лишь на 5-10% больше воды. Цельная кровь и ее фракции по сумме незаменимых аминокислот значительно превосходят мясо. Помимо высокой пищевой ценности белки крови обладают хорошими функциональными свойствами, что особенно важно при производстве мясных изделий. И хотя использование пищевой цельной крови при производстве мясных продуктов имеет некоторые ограничения вследствие ее темного цвета, комплексная переработка крови и выделение белков из разных ее фракций (плазмы и форменных элементов крови) позволяет использовать белковые добавки при производстве мясных продуктов без изменения их внешнего вида.

В настоящее время усилиями преимущественно европейских фирм разработана и успешно внедряется широкая гамма животных белковых добавок в виде сухих порошков. Одним из крупнейших поставщиков

белковых добавок животного происхождения на российский рынок является компания «Данэкспорт», предлагающая белковые добавки группы «Сканпро» [2].

С целью обоснования возможности использования белковых продуктов «Сканпро» при производстве замороженных полуфабрикатов в тесте нами исследованы их органолептические показатели, пищевая ценность и функционально-технологические свойства.

Добавки «Сканпро» на основе коллагенсодержащего сырья (Сканпро БР95 и Сканпро Супер) представляют собой сухие порошки белого цвета с нейтральным ароматом; добавка Сканпро 325/1 является смесью белковых продуктов на основе свиной соединительной ткани и свиной плазмы крови кремового цвета, отличительной особенностью которой является присутствие аромата жареной свинины.

При исследовании химического состава этих добавок установлено высокое содержание в них белка и относительно невысокое – жира и воды (табл. 1).

Анализ аминокислотного состава добавок «Сканпро» показал возможность использования их для замены части мясного сырья и яичных продуктов и получения мясных изделий, отвечающих по пищевой ценности рекомендациям ФАО/ВОЗ [3].

При изучении функционально-технологических свойств добавок установлено, что они обладают высокой влагосвязывающей способностью (ВСС), хорошей жиросвязывающей (ЖСС) и жироземлюющей (ЖЭС) способностями (особенно при использовании в качестве поверхностно-активных веществ добавок Сканпро БР 95 и Сканпро Супер (табл. 2).

Установлено, что замена яиц в рецептуре пельменного теста эквивалентным количеством коллагенсодержащих добавок Сканпро позволяет повысить реологические характеристики теста, улучшить его органолептические показатели. Установлено также положительное влияние добавок на исходное качество муки (укрепление клейковины), что может предположить использование их в качестве улучшающих добавок при переработке муки с клейковиной «неудовлетворительно слабой» по качеству (табл. 3) [4].

В связи с новыми требованиями, предъявляемыми к мясным и мясосодержащим продуктам по ГОСТ Р 52427-2005 «Промышленность мясная. Продукты пищевые. Термины и определения» и ГОСТ Р 52675-2006 «Полуфабрикаты мясные и мясосодержащие. Общие технические условия», немаловажным является то, что белковые добавки Сканпро являются естественными компонентами мяса и применение их

в рецептурах пельменей не может рассматриваться как использование немясных ингредиентов.

Таким образом, хорошие функционально-технологические свойства (высокая влагосвязывающая, жироземмульгирующая способность, стабильность эмульсий) в сочетании с высокой пищевой ценностью и органолептическими характеристиками позволяют использовать исследуемые белковые

**Таблица 1 - Химический состав белковых добавок Сканпро**

Название добавки	Массовая доля, %			
	белка	жира	влаги	зола
Сканпро БР95	87,60	8,10	2,90	0,37
Сканпро Супер	87,40	7,80	3,70	0,76
Сканпро 325/1	79,90	7,80	6,40	2,80

**Таблица 2 - Функционально-технологические свойства добавок Сканпро**

Название белковой добавки	ВСС, мл воды на 1 г продукта	ЖСС, г жира на 1 г продукта	Жироземмульгирующая способность		
			Соотношение белок: вода : жир	ЖЭС, %	Стабильность эмульсии, %
Сканпро БР95	11,0	2,7	1:10:10	100	100
			1:20:20	100	100
			1:25:25	95	71
			1:30:30	86	64
Сканпро Супер	11,1	2,6	1:10:10	100	100
			1:20:20	100	100
			1:25:25	96	74
			1:30:30	88	67
Сканпро 325/1	4,0	2,4	1:5:5	100	100
			1:6:6	75	100
			1:7:7	68	100
			1:8:8	63	100

**Таблица 3 - Влияние добавок Сканпро на исходное качество муки**

Образец	Массовая доля клейковины, %		Качество сырой клейковины		Характеристика клейковины
	сырой	сухой	ед ИДК 3М	Группа качества	
Мука в/с	30,36	11,03	85	II	удовл. слабая
Мука+Сканпро БР95 (0,7%)	29,80	10,48	67	I	хорошая
Мука в/с+ Сканпро БР95 (1,4%)	29,68	10,22	57	I	хорошая
Мука в/с+ Сканпро Супер (0,7%)	30,00	11,00	65	I	хорошая
Мука в/с+ Сканпро Супер (1,4%)	29,57	10,30	54	I	хорошая

добавки Сканпро при производстве пельменей в качестве альтернативы куриным яйцам; для улучшения исходного качества муки; повышения реологических характеристик пельменного теста; улучшения технологических свойств пельменного фарша и, как следствие, для снижения потерь при термообработке продукта, снижения затрат

на производство и повышения выхода готовой продукции.

***Д.В. Криштафович,  
ст. преподаватель  
кафедры товароведения, товарного  
консалтинга и аудита,  
Российского университета кооперации***

#### ЛИТЕРАТУРА:

1. Кузьмичева, М.Б. Российский рынок мясных полуфабрикатов / М.Б. Кузьмичева // Мясная индустрия. - 2006. - №12, С. 10-15.
2. Борисенкова, В.Б. Животные белки Сканпро / В.Б. Борисенкова // Мясная индустрия. - 2004. - №11, С. 59.
3. Жебелева, И.А. Аминокислотный состав белковых добавок животного происхождения / И.А. Жебелева, Д.В. Криштафович, Е.А. Прокушева // Научный потенциал молодых – кооперации XXI века: материалы межд. науч. конф. – М.: «Наука и кооперативное образование», Российский университет кооперации, 2006, С. 51-52.
4. Жебелева, И.А. Влияние белковых добавок на основе соединительной ткани на потребительские свойства пельменного теста / И.А. Жебелева, Д.В. Криштафович // Безопасность питания: проблемы, пути и способы решения: материалы межд. научно-практ. конф. – Коломна: Коломенский государственный педагогический институт, 2007, С. 45-47.

## УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ И ПОДГОТОВКА КАДРОВ

# ФОРМИРОВАНИЕ ВНУТРЕННЕЙ ГОТОВНОСТИ СПЕЦИАЛИСТА КООПЕРАТИВНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ К ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

*В статье обосновывается сущность и содержание формирования внутренней готовности специалиста кооперативной организации к профессиональной деятельности. Дается психологическая структура и раскрываются основные группы показателей внутренней готовности, характеризующие исходную и сиюминутную готовность специалиста к профессиональной деятельности. Обосновываются социально-психологические особенности подготовки профессиональных кадров в системе кооперативного образования.*

*The article provides basis for the essence and the substance of formation of internal readiness of an expert in cooperative organization to professional work. The psychological structure is given and the basic groups of parameters of the internal readiness, describing initial and momentary readiness of the expert for professional work are described. The article also provides basis for social and psychological features of preparation of the professional staff in system of cooperative formation.*

Профессиональная деятельность специалиста кооперативной организации зависит не только от внешних, но главным образом от внутренних характеристик, от его внутренней готовности, которая выражается в возможности психики выполнять все возложенные на нее жизненные функции. Под возможностями психики понимается уровень развития профессиональных знаний, умений и навыков, а также определенных морально-нравственных и социально-психологических качеств людей.

Показатели внутренней готовности специалистов отличают по форме существования, так одна группа объединяет все устойчивые психологические компоненты (свойства, качества, убеждения, привычки и др.), социальные компоненты (коллективные мнения, традиции, обычаи, взаимоотношения, слаженность и др.) и выражает саму возможность выполнять необходимые функции и поэтому характеризуется как исходная готов-

ность; вторая группа носит динамический характер, связана с активно функционирующими психическими процессами и состояниями и показывает, какие внутренние возможности и в какой степени мобилизовал специалист в данный момент. Эта группа выражает состояние сиюминутной готовности к конкретным действиям и сохраняется непродолжительное время (А.М. Столяренко, 2002).

В наиболее совершенном виде состояние психологической готовности специалиста к профессиональной деятельности включает в себя: мотивационные слагаемые (стремление выполнить свою профессиональную деятельность наилучшим образом); волевые слагаемые (дисциплинированность, внутренняя собранность, полное самообладание, готовность к неожиданному, умелое управление своими мыслями, чувствами и поведением в интересах выполнения профессиональных задач, решительные и инициативные действия); познавательные слагаемые

(правильная оценка событий и своевременное принятие решений, детальное проигрывание вариантов действий с уточнением лучших способов их выполнения, оперативность мышления, всесторонняя подготовка и использование в работе всех имеющихся сил и средств); психомоторные слагаемые (высокая работоспособность, четкое и точное выполнение двигательных операций, приемов, действий по успешному выполнению профессиональных функций); эмоциональные слагаемые (господство чувства долга и ответственности, оптимальный внутренний настрой, уверенность в себе и товарищах).

Содержательно психологические компоненты внутренней готовности состоят из двух взаимосвязанных групп: общие компоненты, необходимые для успешного выполнения любого вида деятельности, так как связаны с базовыми образованиями личности, такими как мировоззрение, убеждения, мотивы, привычки; специальные компоненты, требующие от человека особых качеств, знаний, умений, навыков и способностей для выполнения определенного вида профессиональной деятельности.

Таким образом, внутренняя готовность специалиста потребительской кооперации к деятельности это не какие-то отдельные психологические особенности профессионалов, а сложная совокупность многих профессионально важных качеств, а ее формирование уже в учебно-воспитательном процессе является условием реализации образовательных функций.

Описанные выше характеристики по существу составляют социально-психологический портрет специалиста-профессионала, отражающий социальный заказ общества. Обеспечить выполнение этого заказа и призвана система профессионального образования.

Всякий человек, готовящий себя к жизни и приобретающий высшее профессиональное образование, должен быть максимально подготовлен к предстоящей профессиональной деятельности. Нужен не диплом об образовании, а подлинный профессионализм. Это вопрос успехов, благополучия в жизни, личной удовлетворенности и даже (во многом) счастья. Каждый – творец своей судьбы: каков профессионализм, какова внутренняя готовность человека к своей профессиональной деятельности, такой в зна-

чительной мере будет его профессиональная и даже личная жизнь.

Кооперативная образовательная система построена на основе федеральных законов «Об образовании» и «О высшем и послевузовском профессиональном образовании» как многоуровневая, непрерывная, имеющая соответствующие уровни и ступени.

На последнем, четвертом, уровне осуществляется подготовка профессионала в высших образовательных заведениях. Сердцевиной, сущностью их деятельности является образовательный процесс, строящийся в «интересах человека, общества и государства», как говорится в преамбуле Закона «Об образовании».

Внутренняя готовность специалистов к профессиональной деятельности необходима была всегда и во всех сферах общественной жизни.

Настоящее время, характерное радикальными переменами, диктует новые социально-психологические особенности к подготовке профессиональных кадров. Так, заказ потребительской кооперации к кооперативному образованию в условиях перемен требует учета:

- расширения спектра видов деятельности организациями потребительской кооперации;

- выбора необходимых потребительской кооперации специальностей и подготовка для этого специалистов.

- осознания специалистами потребительской кооперации проблемы принятия социальной миссии;

Принять эти перемены поможет психологическая готовность человека, который работает и готовится работать в сфере потребительской кооперации.

Реализация образовательной, воспитательной, обучающей и развивающей функций происходит через внутреннюю готовность субъектов образовательной деятельности. Огромное стратегическое влияние на этот процесс оказывают руководители всех уровней, начиная с должностных лиц вуза и заканчивая политическим руководством государства.

В системе социально-психологических отношений образовательного процесса и профессиональном становлении студентов немалое значение имеет личность преподавателя и его психологическая готовность к де-

тельности по подготовке профессиональных кадров.

Считается, что только личность может сформировать личность, что преподаватель повторяет себя в своих учениках. В их восприятии он предстает как реальный носитель профессионализма, тех достоинств и качеств, которые должны приобрести и они.

Студенты изучают и оценивают его с такой установкой, и если результат положительный, преподаватель становится для них авторитетом. При этом все социально-психологические механизмы влияния начинают энергично срабатывать, а все, что он говорит, советует, делает, воспринимается ими как должное. Студенты перенимают у такого преподавателя не только знания, но уроки жизни и профессии, моральные и жизненные ценности, взгляды и убеждения, манеру поведения, способности мышления, отдельные качества и привычки.

Исследования явления авторитета преподавателя показывают, что оценка его личностных качеств, особенно отношения к студентам, имеет решающее значение. Поэтому он должен предстать перед ними как цельная, граждански и морально зрелая личность с твердыми позициями, как открытый и

справедливый человек, как ученый и профессионал, интересный и привлекательный для студентов.

Проблема, стоящая перед преподавателем, состоит реально не в том, чтобы влиять – не влиять на студентов, а в необходимости понять неизбежность и многогранность социально-психологических влияний, задуматься, как он фактически, даже не желая того, влияет, и принять меры, чтобы влияющие были только положительными.

Непрерывно и неустанно передавать опыт старших поколений младшим, сохранять и поднимать планку накопленного человечеством знаний, развиваться по ходу жизни и выступать двигателем прогресса – таковы извечные стратегические задачи образования, в том числе и в системе потребительской кооперации, способствующие формированию внутренней готовности к успешному выполнению всех видов профессиональной деятельности.

*Л.М. Королев,  
д.пс.н., профессор кафедры  
педагогике, психологии и культурологии  
Российского университета кооперации*

# ФУНКЦИОНАЛИЗМ КАК НАПРАВЛЕНИЕ ИССЛЕДОВАНИЙ В СОВРЕМЕННОЙ ТЕОРЕТИЧЕСКОЙ ЛИНГВИСТИКЕ

*В статье рассматриваются различные точки зрения на функциональный подход в лингвистике. Сформированный в Тезисах Пражского лингвистического кружка, работах Р.Якобсона и Халлидея, функционализм характеризует типологически ориентированную лингвистику и позволяет проводить исследования на междисциплинарном уровне. В настоящее время функционализм является одним из наиболее важных направлений в лингвистике.*

*This article offers a variety of viewpoints on the functional approach to the study of language. After an exposition of the Prague School functionalism, R. Jacobson's and Halliday's functional approaches, it presents a wider area of text linguistic, psycholinguistic, sociolinguistic, theoretical, descriptive and applied issues from a functional point of view, testifying of the very wide-spread and in-depth impact of functionalist thought on the present-day linguistic scene.*

Хорошо известно, что облик современной теоретической лингвистики трактуется неоднозначно. Тем не менее, в течение ряда последних десятилетий в лингвистике явно прослеживается общая тенденция к проведению исследований в рамках функционализма. Как подчеркивает О.В. Александрова, «даже наиболее консервативные направления в лингвистике, как например, грамматика, все больше опираются на функциональные особенности использования различных грамматических форм в языке».

У функционализма довольно глубокие корни, их можно связать и с деятельностью Пражского лингвистического кружка, и с целым рядом грамматических концепций отечественных и зарубежных языковедов. Так, классический функциональный принцип анализа языка, сформулированный в Тезисах Пражского лингвистического кружка, означал необходимость изучения каждого языкового явления по выполняемой им функции в системе языка и его точки зрения всей целеположенной системы.

Р. Якобсон, один из основоположников функционализма, трактует это понятие так: «Структурные свойства языка объясняются в свете тех задач, которые эти свойства выполняют в различных процессах коммуникации». Соответственно, широкое понимание функционализма позволяет трактовать его как такой подход в науке, когда центральной ее пробле-

мой становится исследование функций изучаемого объекта, вопрос о его назначении, особенностях его природы в свете выполняемых им задач, его приспособленность к их выполнению и т.д. Общим постулатом функциональной лингвистики является положение о том, что язык представляет собой инструмент, орудие, средство, механизм для осуществления определенных целей и реализации человеком определенных намерений – как с сфере познания действительности и ее описания, так и в актах общения, социальной интеракции, взаимодействия с помощью языка.

Очевидно, что определенным импульсом к стремительному развитию функционализма как одного из самых важных направлений в теоретической лингвистике с середины 70-х гг. XX в. стало издание Чикагским лингвистическим обществом целого ряда исследований, посвященных функционализму, усматривая в нем защиту идей первичности семантики по отношению к прочим компонентам языковых систем и необходимость выхода в область прагматики. Данные публикации показали также, что мы не можем отождествлять всю американскую лингвистику с генеративизмом, который с 1964 г. по 1975 г. занимал господствующее положение в мире. Примером грамматики нового типа можно считать, например, ре-

ференциально-ролевую грамматику Р. Ван-Валина и У. Фоли, которые считают, что для понимания языка следует сначала обратиться к общению, а не к компетенции говорящего, как это предлагает Н. Хомский.

В настоящее время функционализм представляет собой мозаичный конгломерат школ и направлений. Такая ситуация объясняется тем, что среди разнообразных функций языка одна или несколько объясняются главными; обычно эта коммуникативная или когнитивная функция языка, но иногда и та, и другая, к которой добавляют также экспрессивно-эмоциональную, поэтическую.

В то же время все эти направления объединены общим принципиальным подходом и имеют ряд общих параметров. Прежде всего, функционализм характеризует типологически ориентированную лингвистику. Функционализм не формулирует никаких априорных аксиом о структуре языка и интересуется всем объемом фактов естественных языков. Особенностью функционализма также является и тенденция к оперированию большими корпусами данных. Кроме того, функционализм позволяет учитывать достижения разных наук, важные при изучении языка, психологии (Чейф, Томлин), социологии (Томсон), статистики (Драер), истории и естественных наук (Николс), т.е. дает возможность проводить исследования на междисциплинарном уровне. Для функционализма типично и использование количественных методов, от простых подсчетов (Гивон) до статистики в полном объеме (Николс, Драер, Томлин).

По мнению Е.С. Кубряковой функционализм является центральным принципом в исследовании языка, поскольку функциональный подход в конечном счете ведет к признанию главенствующей роли для всей лингвистики категории значения. Функционирование языка есть, по сути, выражение значений и их передача. Отсюда понятен интерес ученых к семантически и прагматически ориентированным исследованиям, сосредоточение усилий специалистов в области разных наук на категории значения и самом языке как системе обеспечения его выражения.

Как отмечает О.В. Александрова, в теоретической лингвистике сегодня различают консервативный функционализм, рассматривающий функциональный анализ как дополнение к анализу формальному; умеренный функционализм, предметом которого является в основном грам-

матика как структура, с одной стороны, автономная, объективно данная, а с другой – мотивированная функциями; и радикальный функционализм, который считает, что грамматика вообще может быть сведена к дискурсивным факторам, учитывая соответствие между формой и функцией, а также необходимости диалогического подхода к изучению языка.

Если рассматривать язык в рамках порождающей грамматики, которая предполагает формальное описание языка, разграничение знания языка (competence) и его реальное использование (performance), то следует, очевидно, отметить определенную склонность функциональных исследований к изучению языка в динамическом аспекте, в реальных речевых ситуациях. В то же время ряд ученых подчеркивает, что формальные знания о языке так же необходимы, так как «только на их основе и с их учетом для каждого языка можно переходить на функциональный уровень исследований».

Как известно, функционализм непосредственно связан с когнитивизмом через понятие репрезентации, или представления, знаний о мире. Используя естественный язык с этой целью, необходимо понять, как в самом языке оперируют со знаниями – как их передают, как вербализуют, т.е. надо узнать как функционирует язык. Центральной проблемой когнитивной науки является соответственно «рассмотрение соотношения когнитивных или концептуальных структур, т.е. структур знания с их «упаковкой», т.е. объективацией с помощью языковых форм (при всем разнообразии этих форм и возможностям их противопоставления как по уровневому статусу форм, так и по способу их создания и т.п.)».

Как пишет О.В. Александрова, «когнитивная лингвистика есть часть функционального подхода к языку, хотя в американской лингвистике они существуют как два параллельных направления». По мнению А.А. Кибрик и его соавторов когнитивная лингвистика в узком смысле – это набор четко очерченных семантических концепций, обычно связанных с именами конкретных авторов (в первую очередь Лакоффа и Лангакера). Когнитивная лингвистика в широком смысле – более открытая область, где наблюдаются попытки интеграции между функционализмом и когнитивизмом. Очевидно, что адекватное освещение языковых явлений требует обязательного учета в их описании всех рассмотренных аспектов. Функциональное направление в лингвистике



ориентируется, как известно, на изучение дискурса. Существует целое множество определений дискурса, его основных отличий от текста. Такая ситуация вполне объяснима, поскольку в настоящее время самих функциональных школ с разными их лидерами существует несколько. Отсюда различая по своему содержанию трактовка текста и дискурса в этих школах. В своей работе мы опираемся на определение дискурса в этих школах. В своей работе мы опираемся на определения на определение дискурса, которое дают Е.С. Кубрякова и О.В. Александрова в статье «О контурах новой парадигмы знания в лингвистике».

Как считают авторы данной статьи, трактовка дискурса как отрезка речи в «действии», приобретающего определенное значение для своего пользователя в контексте и использующегося говорящим в определенных целях, при определенных обстоятельствах и в определенном смысле, не отражает языковой сущности дискурса, особенностей и специфики его анализа. Говоря о том, что дискурс – связанный текст, мы хорошо знаем, что и текст обладает определенной связностью. Более того, и тот и другой имеют интертекстуальный характер: что хорошо для молитвы – не годится для академической лекции. «Текст – это прием, абстрактная формальная конструкция. Дискурс же – это разные виды ее актуализации, рассматриваемые с точки зрения ментальных процессов и в связи с экстралингвистическими факторами. Анализ же дискурса – это междисциплинарная область знания, где участвуют не только лингвисты, но и социологи, психологи и т.д.

Более того, опираясь на последние результаты в области когнитологии, авторы статьи приходят к выводу о том, что если бы язык не помогал человеку строить гипотезы об абстрактном, непосредственно не наблюдаемом, не создавал бы новых ментальных пространств, человек не смог бы выйти за рамки непосредственного наблюдаемого. По-

этому Е.С. Кубрякова и О.В. Александрова подчеркивают, что тексты и дискурсы должны рассматриваться не только как создающие новые миры (фантазийные, воображаемые, которые можно или нет обнаружить в реальной действительности). «Текст и дискурс всегда отражают движение человеческой мысли, и в проведении дискурсивного анализа мы и считаем главным пониманием его как ВОССТАНАВЛИВАЮЩЕГО эту динамику мысли и способы ее экстерииоризации с помощью языковых форм. Под дискурсом мы и имеем в виду те речевые произведения, которые рассматриваем КАК БЫЛО ПО ХОДУ СОЗДАНИЯ – ON-LINE».

Авторы статьи подчеркивают, что текст следует рассматривать как готовую данность, которая может изучаться в своей завершенности, конечности. В противовес этому дискурс должен изучаться как процесс создания текстов со своими отличительными особенностями. Анализируя дискурс, следует реконструировать замысел говорящего, его интенции, установки и т.п., определить, что находится за текстом или сверх текста. Иначе говоря, адекватный анализ текста/дискурса требует выйти за рамки лингвистических исследований, на междисциплинарный уровень, что позволит объединить лингвистику с психологией, нейронаукой, социологией, антропологией и естественными науками.

Таким образом, в данной работе мы попытались показать, что функционализм в настоящее время является одним из наиболее важных направлений в лингвистике. Он непосредственно связан с когнитивным аспектом изучения языка и способствует наиболее адекватному анализу текста/дискурса на междисциплинарном уровне.

**И.И. Климова,  
к.ф.н., профессор,  
зав. кафедрой иностранных языков  
Российского университета кооперации**

#### ЛИТЕРАТУРА:

1. Александрова О.В. Когнитивная функция языка в свете функционального подхода к его изучению // Когнитивные аспекты языковой категоризации. Рязань, 2000.
2. Фундаментальные направления современной американской лингвистики М.: МГУ, 1997.
3. Кибрик А.Е. Проблема синтаксических отношений в универсальной грамматике // Новое в зарубежной лингвистике. М.: 1982. Вып. IX.
4. Кубрякова Е.С. Эволюция лингвистических идей во второй половине XX века (опыт парадигмального анализа). – Язык и наука. М.: 1995.
5. Кубрякова Е.С., Александрова О.В. О контурах новой парадигмы знания в лингвистике // Структура и семантика художественного текста. М.: 2003.

# КОНЦЕПЦИЯ МАРКЕТИНГА В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ОРИЕНТАЦИИ ШКОЛЬНИКОВ

*В статье рассмотрены направления организации профориентационной работы в школах, которая должна проводиться с учетом предварительной выработки общего стратегического решения с позиций маркетинга.*

*Directions of the organization of career-guidance works at schools which should be carried out taking into consideration the preliminary development of the general strategic decision from positions of marketing are considered in the article.*

Среди субъектов маркетинга особую роль играет личность учащегося. Это не просто материальный посетитель образовательных услуг, не только их пользователь в процессе труда, но и их единственный конечный потребитель.

Особенность состоит в том, что учащийся использует полученные знания не только для создания каких-то благ, не только для зарабатывания средств на жизнь, но и еще для себя – для удовлетворения собственных потребностей в познании. Именно он выбирает свою будущую профессию, место обучения, форму оплаты и т.д. Однако этот центральный субъект рыночных отношений в образовании является и самым беззащитным, слабоинформированным.

Выбор профессии часто определяет в дальнейшем весь жизненный путь школьника. Поэтому очень важно предостеречь его в этот момент от возможных ошибок; оказать помощь в выборе дела по душе. Сделать выбор помогает профессиональная ориентация. Есть два способа выбора профессии. Первый – это метод «проб и ошибок»: человек ищет вслепую, пробуя себя в разных сферах, пока не найдет то, что будет приносить ему и средства и удовлетворение от процесса работы. Но это может быть очень трудный и длительный процесс, ведь существуют десятки тысяч профессий. А возможен и другой маркетинговый путь, когда, прежде всего, надо изучить интересы и склонности школьника, особенности мышления, памяти, внимания. Далее надо познакомиться с миром профессий, узнать, какие требования предъявляет профессия к человеку, и только после этого соотнести их со своими личностными особенностями. И только

тогда выбор профессии будет верным и удачным. Методически это можно сделать на основе опросов школьников и их родителей.

При проведении профориентационной работы очень важно учитывать возрастные особенности личности. Стадия профессиональной подготовки наиболее активна в возрасте от 15 до 23 лет; позже этого возраста стадия развития профессионализма.

Ученые – социологи подсчитали, что примерно 40% молодежи из-за незнания правил выбора профессии, отсутствия опыта в профессиональной деятельности выбирают профессию, не соответствующую их интересам, склонностям, способностям, внутренним убеждениям. Вот здесь как раз и выступит на первый план профориентация, которая помогает разобраться в себе, дать правильный прогноз.

Существует три главных требования, которым должна удовлетворять выбранная профессия. Во-первых, чтобы профессия была интересной. Во-вторых, чтобы можно было найти работу по специальности. В-третьих, чтобы профессия соответствовала возможностям индивида.

Итак, три главных составляющих условия выбора профессии: хочу – могу – надо. «Хочу» – это личные цели и ценности (профессиональные интересы и склонности).

«Могу» – познание себя, своих возможностей, способностей, состояния здоровья.

«Надо» – знание профессиональной сферы, путей и средств достижения цели, потребностей рынка труда.

Для правильного выбора профессии необходимо учитывать такие психические составляющие личности, как направленность,

особенности эмоционально волевой сферы, характер, темперамент, так как, давая характеристики разным людям, нужно обращать внимание на степень устойчивости чувств, поведения, психической деятельности, различных темпераментов.

При выборе профессии значительную роль играет интерес. ИНТЕРЕС – это значительность, привлекательность чего-либо для человека. В слове –интерес- скрывается огромная сила, благодаря которой можно достичь успеха в любой профессиональной деятельности. Интерес побуждает человека овладевать знаниями, расширять его кругозор, помогает преодолевать препятствия на пути освоения профессии.

Немаловажное значение при выборе профессии приобретает уровень интеллекта.

ИНТЕЛЕКТ проявляется в особенности человека к отвлеченному мышлению, логическому рассуждению, пространственному воображению, усвоению и использованию знаний. От уровня развития интеллекта зависит: успешность работы с тестами, таблицами, графиками, схемами; легкость понимания смысла высказываний; формулирование собственных мыслей, вычислений и количественных расчетов.

Наиболее актуальным и стратегически важным в настоящее время является формирование у школьников различных ключевых компетенций: взаимосвязанные знания, умения, ценности, готовность мобилизовать их в необходимой ситуации. В процессе деятельности у человека формируются такие умения и навыки, как:

- рефлексивные (осмысление задачи, для решения которой недостаточно знаний),
- поисковые (нахождение различных вариантов решения проблемы, генерирование идей, привлечение знаний из различных областей, поиск информации);
- навыки оценочной деятельности;
- работа в сотрудничестве;
- маркетинговые навыки (проектирование, планирование, прогнозирование, принятие решений, анализ собственной деятельности);
- коммуникативные умения (умение вести дискуссию, отстаивать свою точку зрения, находить компромисс, проводить интервьюирование);
- презентационные умения и навыки.

На формирование интереса, интеллекта, умений и навыков у школьников и дол-

жна быть направлена профориентационная работа в школе.

Профориентационную работу в школе целесообразно проводить в следующих направлениях. Прежде всего, надо стремиться выступить перед директорами школ на их районных совещаниях. Здесь с интересом слушают информацию о вузе, его рейтинге, факультетах, специальностях, материальной базе, оплате.

Другим направлением являются периодические встречи с учениками. В начале учебного года целесообразно встретиться с учениками 10-11 классов и провести с ними беседу о профессии, ее актуальности, возможности найти работу по специальности, зарплате, перспективности. Здесь же можно рассказать о вузе, который Вы представляете: его истории, рейтинге, аккредитации, материальной базе, развитии спорта и отдыха студентов и т.д. Желательно показать проспекты, памятки, другую справочную литературу вуза. Дополнительно им можно сказать о подготовительных курсах в вузе, днях открытых дверей. В выпускных классах можно рассчитывать на школьников еще не выбравших вуз и профессию. Реально это 10-15% процентов от их числа. В десятых классах этот процент может быть значительно выше, так как у них впереди два года учебы. Ученикам девятого классов можно рекомендовать учебу в колледже и льготное поступление на соответствующие выбранные специальности.

Наиболее эффективным направлением в профориентационной работе является создание в школе из учеников 10-х классов профильных классов. Во многих школах они есть. Формированию профильных классов предшествует тестирование школьников. Из результатов тестирования можно узнать каковы их интересы, склонности, особенности мышления, способности к анализу, проведению вычислений, формированию собственных мыслей и т.д.

В классах с экономической специализацией по двух летней программе изучаются дисциплины: экономика, маркетинг и менеджмент.

Дисциплина ЭКОНОМИКА читается с целью ознакомления учащихся с основными понятиями экономики, рыночной системы хозяйствования, особенностями рыночной экономики и сущности рынка. Основными задачами преподавания дисциплины являются:

- рассмотрение с учащимися теоретических понятий рыночной экономики;

- рассмотрение сути хозяйствования в условиях рыночной экономики, в рамках опделенного хозяйственного механизма;

- ознакомление с основными показателями рыночной экономики;

- использование основных методов и приемов анализа основных экономических показателей.

Дисциплина МАРКЕТИНГ читается с целью ознакомления учащихся с теоретическими положениями маркетинга (цели, концепции, принципы, функции, виды).

Основными задачами преподавания дисциплины являются:

- выработка у учащихся четкого представления о приоритетности и общественно-социальной значимости маркетинга для проведения эффективной деятельности предприятия;

- предварительная системная ориентация учащихся по наиболее актуальным аспектам маркетинговых исследований и маркетинговой информации;

- развитие потребности в расширении и углублении знаний по проблемам управления, планирования и контроля маркетинга.

Дисциплина МЕНЕДЖМЕНТ читается с целью ознакомления учащихся с принципами и методами управления предприятием, действующего в условиях рыночной экономики. Основными задачами преподавания дисциплины являются:

- ознакомление учащихся с основами менеджмента;

- рассмотрение организационных функций менеджмента,

- принятие управленческих решений на разных уровнях управления предприятием;

- рассмотрение способов и форм управления производством и сбытом продукции.

В результате изучения дисциплин учащиеся должны **знать**:

- основные понятия экономики; рыночной системы хозяйствования;

- сущность маркетинга, систему маркетинговой информации и маркетинговых исследований;

- как использовать маркетинговый подход к разработке новых товаров и проблемам «жизненного цикла товара»;

- методику продвижения товаров на рынке, стратегию коммуникаций и стимулирование сбыта;

- методы планирования маркетинговой деятельности;

- сущность управления предприятием.

Учащиеся класса с экономической специализацией после изучения дисциплин должны **уметь**:

- анализировать и оценивать основные экономические показатели;

- анализировать маркетинговую среду и покупательское поведение индивидуальных потребителей и потребителей – предприятий;

- прогнозировать развитие спроса, товарного предложения и цен;

- уметь собрать информацию и провести небольшое маркетинговое исследование;

- ориентироваться в организации управления предприятием.

Практически за два года они проходят по этим дисциплинам программу колледжа. Поэтому целесообразно при поступлении в вуз принимать абитуриентов из школ на равных условиях с абитуриентами из колледжа.

Реализация задач, стоящих перед учебными заведениями, невозможна без предварительной выработки общего стратегического решения с позиций маркетинга. При этом необходимо ответить на два вопроса:

1. Что мы хотели бы получить?

2. Что мы получим, если ничего менять не будем?

Маркетинговые цели могут быть следующими:

- выполнение задания по объему (количеству) обучающихся в школе;

- повышение качества подготовки. Она разделяется с учетом профильной подготовки и профессиональной ориентации.

- цели коммуникаций фиксируют известность и имидж учреждения.

На основе четко сформулированных целей можно попытаться определить стратегию, исходя из проблем и возможных вариантов их решений. Виды маркетинговых стратегий могут быть самыми разными: лидерская, новаторская, интенсивного концентрирования или дифференцированного развития. Могут быть и стратегии смешанного типа. Однако в современных условиях наиболее приоритетной стратегией становится формирование у школьников проектного типа мышления, предполагающего умение накапливать и применять свои знания в разных ситуациях.

*Л.А. Дробышева,  
к.э.н., профессор кафедры  
маркетинга и рекламы  
Российского университета кооперации*

# САМОУПРАВЛЕНИЕ И ЕГО РОЛЬ В ПОДГОТОВКЕ СПЕЦИАЛИСТОВ В КООПЕРАТИВНЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ

*В статье рассматривается роль самоуправления в подготовке квалифицированных специалистов для системы потребительской кооперации, обладающих такими чертами как высокая демократическая культура, гуманистическая направленность, способность к социальному творчеству и др. и приводится опыт работы по созданию и развитию студенческого самоуправления в Краснодарском кооперативном институте (филиале) Российского университета кооперации.*

*The role of self-government in training of high-quality specialists for consumers' cooperative system is shown in this article. These specialists possess the interpersonal qualities such as high democratic culture, humanism, social creative skills and good communication skills and so on. The experience of creating and developing students' self-government in Krasnodar Cooperative Institute of Russian University of Cooperation is discussed here.*

Самоуправление – это самостоятельное решение студентами основных вопросов, касающихся организации, функционирования и развития коллектива. Особое значение имеет самоуправление в кооперативных учебных заведениях. Ведь наши выпускники направляются в организации и предприятия потребительской кооперации, деятельность которых основана на принципах общественного самоуправления. Поэтому самоуправление, выполняя социальное и педагогическое назначение, одновременно служит и профессиональной подготовкой студентов, воспитанию активных и сознательных кооператоров.

Цель студенческого самоуправления – воспитать гражданина с высокой демократической культурой, гуманистической направленностью, способного к социальному творчеству, умеющего действовать в интересах общества и совершенствования своей личности.

Для достижения этих целей необходимо реализовать следующие задачи:

- предоставить студентам реальную возможность вместе с преподавателями участвовать в прогнозировании, организации, исполнении и анализе учебно-воспитательного процесса;

- создать условия для развития способностей и интересов студенческого коллектива, развивать творческое мышление и самосознание;

- сформировать навыки самостоятельно принимать решения и отвечать за свои поступки.

Непосредственный контроль за работой органов студенческого самоуправления в Краснодарском кооперативном институте осуществляют отдел воспитательной работы и студенческого самоуправления, совет кураторов, деканаты, преподаватели, кураторы курса. Они помогают студентам подобрать кандидатуры и выбрать лидеров в группах, учат ставить задачи перед собой и коллективом, планировать работу, организовывать деятельность студсоветов на факультетах, а так же контролировать, оценивать и регулировать взаимоотношения между студенческими группами. Для этого используют различные формы и методы обучения: инструктажи, консультации, обсуждения, разборы проведенной работы, рекомендации соответствующей литературы.

С 2003 года в Краснодарском кооперативном институте действует студенческое самоуправление, которое помогает студентам в вопросах учебы и организации свободного времени.

Как показал наш эксперимент в организации самоуправления можно выделить четыре этапа развития самостоятельности. На первом этапе студенты выполняют функциональные обязанности в студенческих группах. На втором этапе проявляют самостоятельность в принятии решения, выполняя функции дублеров преподавателей. На третьем – работают дублерами руководителей структурных подразделений. И, наконец, на четвертом этапе они осуществляют полное самоуправление на факультете, проявляя инициативу и творчество.

Студенческое самоуправление дает возможность студентам возможность попробовать себя в роли руководителя, научиться принимать самостоятельные решения, то есть получить тот опыт, который так необходим будущему специалисту на рынке труда в современных условиях.

Современный руководитель – это человек, обладающий системным мышлением, конструктивными, коммуникативными и организаторскими умениями. Эффективное развитие этих умений невозможно без включения студентов в организаторскую деятельность в условиях демократизации образовательного процесса. В настоящее время в Краснодарском кооперативном институте сложилась эффективная система студенческого самоуправления (рис. 1), значение которой в

том, что в процессе правильно организованной управленческой деятельности стимулируется личностный рост студентов, приобретается опыт демократических отношений; формируется социально значимая направляющая сотрудничества студентов и педагогов; создаются условия для успешной самореализации студентов в образовательном пространстве института. Студенческое самоуправление института базируется на принципах:

- сначала деятельность – потом орган управления;
- демократические выборы в органы самоуправления;
- взаимодействие органов самоуправления разных форм в сочетании с четким разграничением их функций.

Студенческий совет выбран по решению общего референдума, в котором более 85% студентов высказали свое мнение о востребованности и своевременности. В состав студсовета вошли 15 студентов – представители студенческих советов факультетов. В процессе становления были сформированы студсовет института (оргкомитет), рабочие группы: студенческий парламент, студенческое правительство (дублеры). Каждое подразделение в соответствии со своими функциями находится в тесном взаимодействии с администрацией института. Деятельность студсовета направлена на

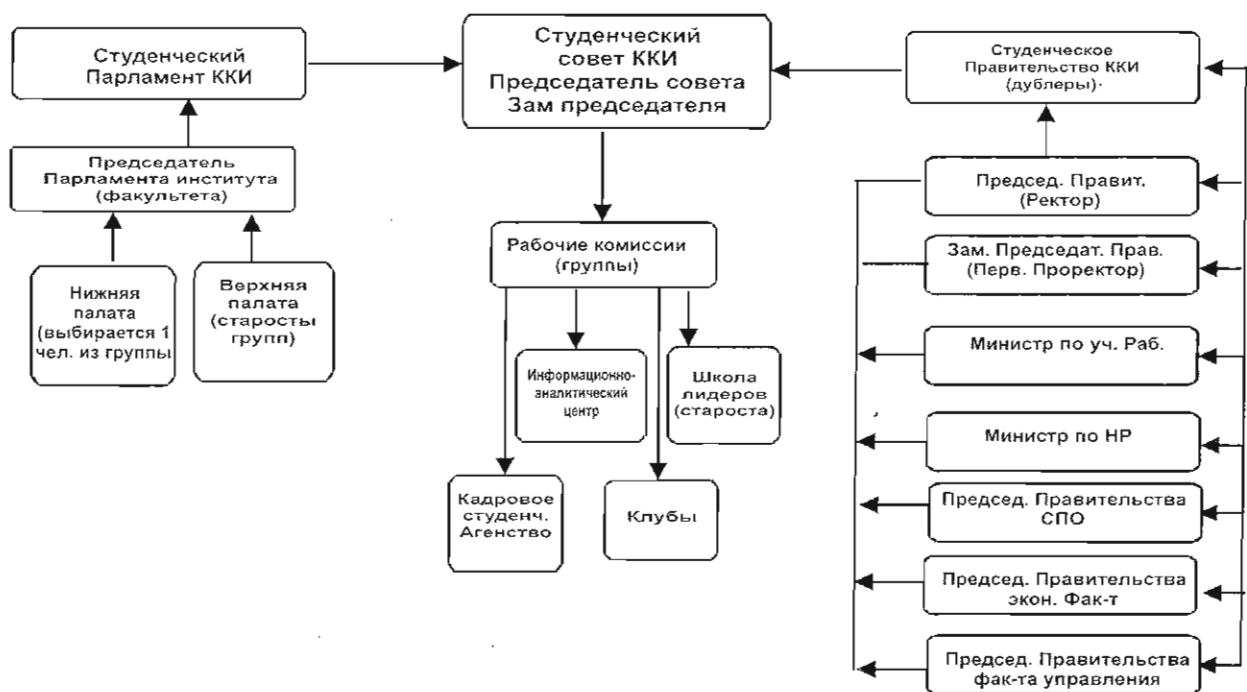


Рисунок 1 - Модель студенческого самоуправления Краснодарского кооперативного института (филиала) Российского университета кооперации

организацию жизни и решение проблем студенческого сообщества в целом и каждого студента института в отдельности. Порядок в общежитии, дежурство по корпусу, организация и проведение вечеров, конкурсов, диспутов, концертов – вот неполный перечень того, чем занимается студенческий совет Краснодарского кооперативного института.

Студенты обращаются в совет со своими проблемами и предложениями по организации учебно-воспитательного процесса в институте.

В настоящее время актуальной остается проблема развития спортивно-массовой и оздоровительной работы, что и определило необходимость в специально организованной и целенаправленной деятельности по привитию культуры здорового образа жизни, формированию моды на физическую красоту, отказ от вредных привычек, занятию спортом. Созданы спортивные секции и команды по волейболу, баскетболу, футболу, настольному теннису. Студенты Краснодарского кооперативного института принимают участие в городских мероприятиях, организованных комитетом по делам молодежи администрации края. Стало доброй традицией проводить дни здоровья, институтские спартакиады, товарищеские матчи по футболу между факультетскими командами, «А ну-ка, парни», соревнования по стрельбе из пневматического оружия.

Ежегодно в декадах кафедр и неделях факультетов принимают участие все студенты института. Ко Дню науки традиционно проводятся научно-практические конференции на факультетах среди преподавателей и студентов, организаторами которых являются студенческое самоуправление и научные студенческие общества.

Студенты с удовольствием принимают участие в разработке сценариев конкурсов,

викторин, например викторина «Веселая экономика», помогла определить самого эрудированного специалиста на экономическом факультете.

С большим интересом студенты работают в компьютерном клубе, который создан на базе отдела информационных технологий института. Здесь они не только могут повысить свой уровень знаний, но и принять участие в выпуске очередного номера студенческой газеты и принять участие в очередной олимпиаде по любимому предмету.

Студенческое самоуправление требует обязательного взаимодействия студентов и педагогов. Для организации эффективной воспитательной работы в институте создана система кураторства, организована систематическая учеба молодых преподавателей. Для изучения новых методик по внеучебной деятельности необходимы не только отдельные занятия с кураторами, преподавателями, но и постоянное повышение квалификации и переподготовка кадров по программам психолого-педагогической деятельности.

Проведенные институтом мероприятия показали, что студенческое самоуправление возможно лишь при правильном взаимоотношении студентов и преподавателей. На наш взгляд это основные направления деятельности студенческого самоуправления, реализация которых позволит сформировать всесторонне развитую личность с широким мировоззренческим уровнем, перспективную в творческой и профессиональной деятельности.

**Е.Э. Удовик,  
к.э.н., доцент,  
Н.А. Овчаренко,  
к.э.н., доцент**

**Краснодарского кооперативного  
института  
Российского университета кооперации**

# СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРЕПОДАВАНИЯ СТАТИСТИКИ СТУДЕНТАМ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СПЕЦИАЛЬНОСТЕЙ ВУЗОВ

*Статистика, как наука, и экономико-статистический анализ, как прикладная ее часть, выполняют одну из важнейших функций в формировании специалистов экономического профиля и объединяют многие другие изучаемые в вузах дисциплины. В этой связи и на основе личных наблюдений и выводов автора в статье раскрыты проблемы и основные направления повышения качества и уровня преподавания статистики в высших учебных заведениях студентам экономических специальностей.*

*Statistic, as science, and statistical analysis, as applied her part, carry out one of the impotent problems in the form workers of economical profile and unite many other disciplines, which teaching in the universities. In this connection and on personal observation of author in this article reveal problems and principal directions of rise quality and level of teaching Statistic in the universities for students of the economical specialties.*

Роль образования в повышении уровня жизни и развитии человека признается во всем мире. Образование служит не просто способом передачи знаний, оно способствует расширению возможностей человека. Образование является одним из условий экономического роста и повышения материального благосостояния населения страны.

Для людей с высоким уровнем образования существует больше возможностей применения своих знаний, эффективного использования материальных, финансовых и информационных ресурсов. В настоящее время образованию принадлежит решающая роль в формировании интеллектуального потенциала общества.

В России в последние годы имел место значительный рост числа учебных заведений высшего образования: на начало 2005/2006 учебного года насчитывалось свыше 650 только государственных и муниципальных высших учебных заведений (по сравнению с 1991/1992 учебным годом их число возросло на 30%). Наиболее быстрыми темпами растет количество учебных заведений по отраслевой группе «Экономика и право»: число таких учебных заведений за тот же период увеличилось с 35 до 103, или в 2,9 раза.

Высокий спрос на услуги высших учебных заведений характеризуется высокими темпами прироста численности студентов в вузах.

Численность студентов государственных и муниципальных высших учебных заведений по группе экономических специальностей на начало 2005/2006 учебного года составляла 1533 тыс. человек, что больше, чем на начало 1995/1996 учебного года в 3,4 раза. Более быстрыми темпами растет численность студентов негосударственных высших учебных заведений: их число по сравнению с началом 1997/1998 учебного года увеличилось на 319 тыс. человек, или в 7,3 раза. Выпуск специалистов по данной группе специальностей в государственных высших учебных заведениях составил только в 2002 году более 200 тыс. человек и был выше уровня 1994 года в 2,5 раза, в негосударственных – соответственно 30 тыс. человек и в 25,3 раза.

Тенденция роста массовости высшего образования в России соответствует общемировым тенденциям, что обусловлено в первую очередь переходом от индустриальной экономики к экономике, основанной на знаниях.

Высокие количественные показатели роста услуг учреждений высшего образования не могут рассматриваться в отрыве от оценки качества предоставляемых образова-



тельных услуг, причем независимо от организационно-правовой формы вузов.

То, что вопросы качества образования в России стоят остро, подтверждается рядом экспертных оценок. Так, можно привести проведенные Всемирным экономическим форумом оценки конкурентоспособности по 59 странам, которые, в частности, включают характеристики образования и квалификации специалистов. По уровню квалификации специалистов Россия занимает 34-е место, по уровню математического и естественного образования – 26-е место, опережая США и Великобританию. Высокий рейтинг – 22-е место – у России по показателям подготовки в системе начального и среднего образования.

В 2001 году принята Концепция модернизации российского образования на период до 2010 года, которая определила основные цели развития образования в России – повышение его качества, доступности и эффективности. В процессе реализации названной Концепции выявлен ряд проблем, требующих эффективных мер для их решения. К этим проблемам в высшей школе отнесены:

- неэффективность системы финансово-экономических механизмов ресурсного обеспечения образовательной деятельности;
- неадекватность существующих образовательных стандартов современным требованиям;
- недостаточная интеграция образования и науки в высшей школе;
- низкий уровень вовлеченности российского образования в мировое образовательное пространство.

В этой связи в процессе модернизации системы высшего образования необходимо ответить на два традиционно важных вопроса – чему учить и как учить. Решение первого вопроса связано с необходимостью совершенствования государственных образовательных стандартов по специальностям. Их переработка должна быть предметом широкого обсуждения в среде вузовской и научной общественности. Предлагаемые проекты стандартов, разработанные с учетом мирового опыта, удовлетворяющие потребностям практики, должны проходить экспертизу в вузах и дорабатываться с учетом наиболее существенных замечаний и дополнений.

На заседаниях учебно-методического объединения по специальности «Статистика» уже традиционной стала критика дей-

ствующих образовательных стандартов не только для специальности «Статистика», но и для других специальностей экономического профиля. При этом речь идет не только о числе часов, отводимых дисциплине «Статистика» в учебных планах, но и о содержании преподаваемых дисциплин.

Курс статистики является обязательным для всех экономических специальностей. Статистика, как наука, и экономико-статистический анализ, как прикладная ее часть, выполняют одну из важнейших функций в формировании специалистов экономического профиля и объединяют многие другие изучаемые в вузах дисциплины.

В последние годы роль статистического образования возрастает во всем мире. Это во многом обусловлено возрастающей потребностью в умении пользоваться статистической информацией для принятия решений в политике, экономике и других видах деятельности.

Органы государственного и регионального управления, а также организации различных форм собственности нуждаются в специалистах, владеющих статистической методологией, способных правильно оценивать результаты производственно-финансовой деятельности управляемого объекта, выявлять внутрипроизводственные резервы, анализировать состояние фондового рынка, конкурентоспособность организаций, продукции (работ, услуг) и т.д.

Тема определения будущего статистики и статистической профессии звучала и на 54-й сессии Международного статистического института (МСИ), проходившей в 2003 году в Берлине.

В основных направлениях дальнейшего развития современной статистической науки и практики, сформулированных для рассмотрения на 55-й сессии МСН, выделены в числе прочих, но первоочередных:

- основные итоги и перспективы развития экономической статистики;
- социальная статистика в мире и развивающихся регионах;
- статистика окружающей среды;
- методы снижения ошибок в измерениях: последние достижения;
- влияние системы «международных индикаторов развития» на приоритеты национальных статистических программ;
- роль официальной статистики в ин-

новациях, научно-техническом прогрессе и новом экономическом развитии;

- исторические временные ряды: опыт международного сопоставления и анализа, а также ряд других – всего около 50 направлений.

В числе названных приоритетов выделяется ряд проблем статистического образования: статистическая грамотность, обучение статистике в режиме «он-лайн», использование методов моделирования в статистическом образовании, качественное страхование в статистическом образовании.

Необходимость совершенствования образовательных стандартов для экономических специальностей, в том числе для специальности «Статистика», становится особенно актуальной в связи с переходом на двухуровневую систему: бакалавриат (первый уровень), магистратура или подготовка специалиста на базе бакалавриата (второй уровень).

Как в государственных, так и в негосударственных вузах наибольший удельный вес составляют дипломы специалистов с высшим профессиональным образованием. Доля таких дипломов в государственных вузах составляет более 90% от общего количества, в негосударственных – около 70%. В негосударственных учебных заведениях 30% составляют дипломы бакалавра, в то время как в государственных вузах этот показатель находится на уровне 7%. В современных условиях бакалавриат и магистратура должны стать самостоятельными уровнями образования со своими определенными целями и задачами.

В настоящее время разрабатываются, а по специальности «Статистика» уже предложен один из вариантов образовательного стандарта для подготовки бакалавров. Одним из важных принципов, заложенных в основу формирования стандартов нового поколения, является принцип фундаментальности образования. Современные представления о фундаментальности образования базируются на том, что, получив соответствующее образование, человек способен самостоятельно работать, качественно выполняя определенные функции, обретает способность к самообучению и переобучению в рамках системы непрерывного профессионального образования.

Как известно, в учебных планах экономических специальностей на изучение дисциплины «Статистика» отводится два семес-

тра с общим числом аудиторных часов от 126 до 144. Если в первом семестре дисциплина «Общая теория статистики» имеет устойчивую структуру, то содержание второй части курса существенно варьирует в разных вузах.

В ряде вузов вторая часть включает экономическую, социальную статистику, систему национальных счетов и финансовую статистику. Учитывая ограниченное число часов лекционных и практических занятий по дисциплине, не представляется возможным рассмотреть в полном объеме содержание названных курсов, что приводит к схематизму и простому обозначению подлежащих освещению и решению проблем.

Одним из вариантов преодоления «нехватки» часов при подготовке будущих специалистов является включение в учебные планы экономических специальностей во втором семестре курса «Социально-экономическая статистика». В результате изучения курса социально-экономической статистики формируется целостное представление об экономике как об объекте системного статистического изучения. В этом курсе рассматриваются факторы и результаты развития экономики, исследуется их взаимосвязь, дается статистическая оценка степени реализации целей развития экономики.

Преподавание других статистических дисциплин может быть осуществлено на основе включения курсов по выбору в вузовский или региональный компонент образовательных стандартов. Так, например, в качестве курсов вузовского компонента могут преподаваться дисциплины «Система национальных счетов» и «Финансовые расчеты».

Программа курса «Социально-экономическая статистика» с учетом ограниченного количества часов в учебных планах экономических и финансовых специальностей вузов может быть построена исходя из следующих соображений.

В раздел «Введение в социально-экономическую статистику» следует включать рассмотрение направлений реформирования социально-экономической статистики в Российской Федерации в последнее десятилетие XX века и в настоящее время, а также основные принципы построения системы показателей экономики.

Второй раздел может включать рассмотрение методологических особенностей построения системы национальных счетов.

макроэкономические показатели и их взаимосвязи. Эту часть курса следует дополнить изложением вопросов анализа ненаблюдаемой экономики. В зависимости от специальности могут рассматриваться особенности исчисления объема продукции в соответствующих видах экономической деятельности. В тот же раздел можно включить статистику национального богатства.

Третий раздел может быть посвящен вопросам социальной статистики, в числе которых выделяются статистика населения, рынка труда и занятости, доходов, расходов и потребления населения, статистика уровня и качества жизни населения.

В заключительный раздел необходимо включить статистику финансов и цен.

Особенности различных специальностей должны быть учтены, прежде всего, при разработке содержательной стороны программ.

В образовательном стандарте специальности «Статистика» предусмотрен целый ряд статистических дисциплин: теория статистики, демографическая статистика, выборочный метод, анализ временных рядов и прогнозирование, макро- и микроэкономическая статистика, система национальных счетов, региональная статистика, финансовая статистика и др. В этой связи одной из важнейших проблем является исключение дублирования в содержании курсов статистических дисциплин.

Особое значение для улучшения качества статистической подготовки в вузах имеет обеспечение учебного процесса учебниками и учебными пособиями. В последние годы издано достаточно много учебников и практикумов по общей теории статистики. Есть разные учебные пособия по социальной статистике и системе национальных счетов. Сложнее обстоит дело с учебниками по социально-экономической статистике, статистике финансов и статистике видов экономической деятельности.

Получили распространение учебные пособия (некоторые даже с грифом Министерства общего и профессионального образования Российской Федерации) под названием «Основы статистики», где в нескольких главах, наряду с изложением тем из общей теории статистики, представлены методы многомерного статистического анализа, проверка гипотез, статистика продукции, основы эконометрики и моделирование экономических систем, основы социально-экономической статистики – все это в пособии объемом около 20

п.л. Как представляется, появление таких учебных пособий не может быть признано обоснованным, никакой системы знаний такие «учебники» дать не могут. Целесообразно согласиться с профессором. И.И. Елисеевой, которая в 5-м издании учебника «Общая теория статистики» пишет: «Все статистические науки тесно взаимосвязаны, частично перекрываются, но все же сохраняют самостоятельность». Необходимо повысить роль учебно-методического объединения как важной инстанции, дающей «зеленый свет» изданию соответствующих учебников.

Издание фундаментальных учебников по различным отраслям статистики, соответствующих по своему содержанию интересам потребителей, должно обеспечить выпускников вузов необходимым объемом теоретических знаний и практических навыков с учетом современных требований рынка труда. В качестве примера можно привести опыт создания учебника «Курс социально-экономической статистики» под редакцией проф. М.Г. Назарова, к написанию которого были привлечены ученые-статистики, ведущие специалисты-практики Росстата, Статкомитета СНГ, Банка России, что позволило актуализировать содержание учебника в раскрытии основных направлений реформирования государственной статистики России.

Учитывая возможности использования современных информационных технологий, принципиально меняется подход к организации образовательного процесса и контролю знаний студентов. Так, например, кафедра статистики Государственного университета управления (г. Москва) участвует в формировании виртуального учебного пространства (ВУП), созданного в этом университете. Тематика модулей, входящих в состав ВУП, обусловлена управленческим профилем вуза: среди них «Международный бизнес», «Менеджмент», «Исследование операций», «Право», «Статистика» и др.

Доступ к ВУП осуществляется с любого компьютера, имеющего выход в Интернет. Каждый пользователь, прошедший регистрацию, получает идентификационный логин и пароль. Преподаватель может осуществлять мониторинг успеваемости каждого студента.

ВУП дает возможность студентам получить теоретические знания по изучаемым дисциплинам, осуществить самоконтроль знаний в процессе усвоения конкретных тем.

Преподаватель, в свою очередь, осуществляет текущий контроль знаний студентов посредством тестирования. Этот контроль – составной элемент итоговой экзаменационной оценки, которая в настоящее время должна являться средней взвешенной из трех составляющих: оценки текущей работы студента, оценки выполнения контрольных мероприятий (домашних заданий, курсовых и аудиторных контрольных работ), оценки письменной экзаменационной работы.

В состав учебного материала модуля входит теоретический материал в текстовой форме, содержащий графические и анимационные элементы в формате Macromedia Flash; терминологический глоссарий, включающий характеристики основных определений, на которые должен обратить внимание обучающийся; тексты и слайды, содержащие основные положения раздела курса и необходимые для закрепления изученного теоретического материала. Для преподавателя слайды могут служить раздаточным материалом.

При пользовании ВУП при переходе от модуля к модулю студенты проходят доучебный тест, который позволяет оценить степень теоретической подготовленности пользователя к освоению содержания следующего модуля. По окончании ответов на все вопросы доучебного теста система выдает резюме с рекомендациями по процессу обучения. Резюме может быть положительным, свидетельствующим о готовности пользователя изучать соответствующий модуль, и отрицательным, свидетельствующим о необходимости дополнительной подготовки перед началом обучения.

В среде ВУП пользователям предоставляется возможность обсудить интересующие их темы, используя при этом форум ВУП – область обмена мнениями.

В дальнейшем, на основе использования ВУП, предусматривается перераспределение часов педагогической нагрузки – уве-

личивается методическая и консультационная составляющая работы преподавателей.

Серьезным является вопрос о соотношении числа аудиторных часов и часов самостоятельной работы студентов, в том числе о роли дистанционного образования. Как представляется, дистанционное образование целесообразно использовать в системе заочного обучения или при получении второго высшего образования. Для студентов дневного обучения эта форма играет вспомогательную роль и может применяться в основном для текущего контроля знаний. Кроме того, с использованием современных информационных технологий появляется доступ к информационным ресурсам посредством сети Интернет, что способствует повышению интереса студентов к выполнению курсовых работ и практических заданий на актуальных данных.

Совершенствование преподавания статистики невозможно без опоры на использование пакетов прикладных программ – статистический анализ основывается нередко на трудоемких расчетах. Для студентов специальности «Статистика» предусмотрена дисциплина «Информационные технологии в статистике», где они изучают пакеты SPSS и Statistica. Студенты других экономических специальностей, в лучшем случае, знакомятся с использованием Excel для анализа статистической информации.

В целом реализация Концепции модернизации российского образования должна опираться на существенные изменения экономических условий деятельности вузов и формирование образовательных стратегий учреждений высшего профессионального образования.

**Г.В. Прибыткова,**  
**к.э.н., доцент кафедры экономики,**  
**финансов и кредита**  
**Мурманского филиала**  
**Российского университета кооперации**

#### ЛИТЕРАТУРА:

1. Елисеева И.И. Общая теория статистики. – М.: ФиС, 2004. С. 17.
2. Курс социально-экономической статистики: Учебник. Под ред. М.Г. Назарова. – М.: Финстатинформ, 2000.
3. Симчер В.М. 54-я сессия Международного статистического института. // Вопросы статистики. № 10, 2003. С. 85-87.
4. Теория статистики. Учебник. Под ред. Г.Л. Громыко. – М.: ИНФРА-М, 2001.

# СЕМАНТИКО-СИНТАКСИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ФРАНЦУЗСКИХ И ИСПАНСКИХ КОЛИЧЕСТВЕННЫХ НАРЕЧИЙ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ КОММУНИКАТИВНОГО ТИПА ПРЕДЛОЖЕНИЯ

*В данной статье рассматривается вопрос позиции и семантики количественных наречий во французском и испанском языках в зависимости от коммуникативного типа предложения, определяются общие и различительные признаки употребления данных наречий в составе предложений повествовательных (утвердительных и отрицательных), побудительных и вопросительных. Автор выявляет особенности функционирования количественных наречий разных степеней интенсивности (высокой, средней и слабой) в сочетании с другими частями речи в рамках данных типов предложений, а также частотность их употребления.*

*This article is a study of problems of French and Spanish adverbs of quantification: its position and semantics depending on communicative type of sentence. The author reveals general and distinctive signs of functioning of adverbs in declarative (affirmative and negative), imperative, interrogative and exclamatory sentences. Besides, the author divides this class according to degrees of quantity and intensity – high, middle and low – that allows to reveal the peculiarities of functioning of adverbs that may combine with a verb, an adjective, another adverb and a noun. The article also represents the results of frequency analysis in adverbs usage.*

Повествовательное предложение является основной и наиболее распространенной коммуникативной единицей, в ней содержится сообщение о чем-то, что утверждается или отрицается. Проведенное исследование показало, что частотность употребления рассматриваемых количественных наречий в составе таких конструкций выше, чем в вопросительных и побудительных предложениях. Позиция рассматриваемых наречий тесно связана с функциями, выполняемыми этими наречиями. Поскольку основной является функция обстоятельства количества или интенсивности, рассмотрим позиции наречий, выполняющих эту функцию, относительно глагола, прилагательного, существительного и наречия.

Во французском утвердительном предложении постпозитивное положение

по отношению к глаголу в личной форме является характерным грамматическим признаком некоторых видов обстоятельств (места, времени, образа действия). Место обстоятельства количества или интенсивности в сочетании с глаголом в сложной временной форме не фиксировано. Наиболее распространенной позицией наречия при сложных формах глагола является позиция в замыкании: между вспомогательным глаголом и причастием прошедшего времени: *Elle a beaucoup changé*; *Elle l'a beaucoup dérangé*.

В сочетании с прилагательными и наречиями количественные наречия, как правило, находятся в препозиции. Рассматриваемым наречиям свойственны лишь некоторые исключения, как-то: возможная пост-

позиция лексем *assez, peu* по отношению к наречию образа действия *bien* и др.

В сочетании с существительными с предлогом (*beaucoup, trop, assez, peu, un peu*) и без предлога (*trus*) наречия находятся в препозиции по отношению к определяемому слову; однако возможна постпозиция лексемы *trop* с предлогом *de* в значении "лишний": *quelques kilomutres de trop*.

Позиционно испанские наречия количества и интенсивности отличаются от французских. Основные отличия касаются позиций в составе сочетаний с глаголом. Для испанских наречий возможна препозиция или постпозиция по отношению к глаголу, как в простом, так и в сложном времени. Основным фактором, влияющим на их позицию, является стилистический фактор:

Sabe demasiado; Demasiado sabe usted lo que me sucede! (P. Antonio de Alarcyn).

В сочетании с прилагательными и наречиями наблюдается та же позиция, что и в сочетаниях французских наречий: препозиция по отношению к определяемому слову (исключение составляет постпозиция лексемы *poco* по отношению к наречию образа действия *bien*):

Conocen ustedes bien poco su caracter<...> (Stendhal)

В составе отрицательного повествовательного предложения рассматриваемые наречия обладают некоторыми особенностями. Во французской грамматической традиции существует деление на общеотрицательные (с предикативным отрицанием) и частноотрицательные (с непредикативным отрицанием) предложения. Это деление важно при исследовании позиции наречий в предложении. Французский язык относится к языкам полинегативным, использующим в общеотрицательных предложениях две (и более) отрицательные частицы. В таких конструкциях отрицательные частицы замыкают сказуемое, его изменяемую глагольную часть в рамку, если второй элемент является формантом *pas, guere, point*. Количественные наречия занимают постпозицию непосредственно по отношению ко второй части отрицания, однако, в сочетании наречий с существительными и другими наречиями, в случае если эти сочетания относятся к глаголу в сложном времени, наблюдается постпозиция по отношению не к отрицанию, а к причастию прошедшего времени:

*Je n'ai pas fait assez de sandwiches, soupira Sylvie. (H. Troyat)*

Зачастую во французском языке, особенно в диалогической речи, первый компонент отрицания опускается, что характеризует фамильярную разновидность разговорной речи. С этим связано распространение эллиптических конструкций, являющихся связанными репликами диалога. Членами таких конструкций могут быть и количественные наречия, однако в сочетании с *pas* они не могут составить независимую реплику. Такие конструкции всегда опираются на предыдущую реплику или предложение: *Pas de nouvelles? Pas beaucoup.*

Большинство лингвистов отмечают влияние отрицания на смысл предложения, а также на значение самого наречия. Так, лексемы *assez, trop* приобретают следующие оттенки значений в предложении с отрицанием:

*assez* - довольно, достаточно; *pas assez* - слишком мало, недостаточно;

*trop* - чересчур, слишком; *pas trop* - не очень, не очень много.

A. Borillo [Borillo, 1978] отмечает также зависимость употребления некоторых наречий, таких как *encore, toujours, trop, assez* и др. от семантики глагола. Автор указывает на невозможность употребления некоторых глаголов (*arriver, cesser*) в утвердительных предложениях, в состав которых входят данные наречия, но отмечает естественное употребление наречия *encore* в конструкциях с отрицанием:

\**Il est encore arrivé. – Il n'est pas encore arrivé.*

Для количественных наречий *trop, assez* такое употребление не характерно. Необходимо все же отметить связь лексического значения исследуемых количественных наречий со значениями глаголов определенных лексико-семантических групп, например, невозможность употребления данных единиц с глаголами движения и наиболее частое употребление с глаголами состояния.

В частноотрицательном предложении в разговорной речи *pas* часто употребляется при словах в обстоятельственной функции. При этом количественное наречие всегда находится в постпозиции по отношению к отрицанию. Книжная речь предпочитает глагольное построение:

*Je ne pourrai pas vous dire leur couleur; ils  taient sombres, pas tris bien coupés. (Colette)*

Вслед за частицей *pas* в атрибутивные синтаксические группы входят и другие отрицательные частицы и наречия - *plus, jamais, point*:

*Derrière le comptoir se tient un gïant bedonnant plus tris jeune.* (A. Sefrioui)

*Alors vient le cafï, jamais assez chaud ni assez fort <...>* (C. Simon)

В приведенных примерах отрицается признак, имеющий ту или иную степень интенсивности.

Во французском языке отрицание признака не получает регулярного формально-го выражения. Оно может быть выражено 1) с помощью отрицательных префиксов (*normal – anormal, content – mücontent*); 2) с помощью раздельнооформленных средств отрицания (*cher – pas cher, satisfait – mal satisfait*). Однако существует еще одно средство отрицания признака: количественное наречие *peu*: *Les clients ütaient peu nombreux a la terrasse* (P. Modiano). Признание данного наречия средством отрицания было аргументировано многими французскими лингвистами [B. Pottier, 1962; G. et R. Le Bidois, 1971; M. Grevisse, 2000; O. Ducrot, 1972; G. Galichet, 1970 и др.]. В отечественной лингвистике этот вопрос также вызывает большой интерес. Тексты французской художественной и публицистической литературы и переводы русской художественной литературы на французский язык доказывают широкое употребление *peu* в качестве средства отрицания. Однако при употреблении данного наречия в функции отрицания возникают определенные проблемы, связанные с семантическим сходством наречий *peu* и *un peu*, а также функциональная близость наречия *peu* с другим раздельнооформленным средством отрицания - наречием *ne...pas*.

Французские лингвисты отмечают, что *peu* не употребляется с прилагательными, обозначающими цвет, а также с прилагательными отрицательной оценочной семантики. Объектом оценки является человек: его характер, умственные и моральные качества, действия, чувства и т.д. Но присутствие положительных качеств (признаков) в минимальном количестве формирует отрицательную оценку, что и является основой употребления *peu* как средства отрицания. Некоторые лингвисты считают, что в данном случае *peu* теряет свою само-

стоятельность, превращаясь в показатель отрицания (*marque*).

Однако, как отмечает Ю.П. Спирин, способность данного наречия выступать в качестве средства отрицания не затрагивает отглагольные прилагательные. Признак, выраженный данными прилагательными, сохраняет процессность, присущую глаголу. Здесь особую важность приобретает количественная сторона признака: *un auteur peu connu, peu rüpandu* [Спирин, 1987: 6].

В сопоставлении *peu* и *pas* отмечается, что данные наречия по-разному воздействуют на прилагательные, с которыми сочетаются: *peu* затрагивает содержание признака, а *pas* - само существование признака [Ducrot, 1972: 137]. Кроме того, признак, отрицаемый с помощью *peu*, оказывается смягченным по сравнению с признаком, отрицаемым с помощью *pas* [Спирин, 1987: 7]. Сочетания *peu + adjectif* выражают отрицание признака более абстрактно, чем сочетания *pas + adjectif*, что соответствует абстрактной природе французского языка. Смягченное отрицание (литота) широко распространено в современном французском языке. Оно позволяет уйти от жесткой категоричности в оценке человека и его действий. Однако, как отмечает Ю.П. Спирин, *peu* и *pas* крайне редко сочетаются с одним и тем же прилагательным. В основном наблюдается закреплённость *peu* и *pas* за определенными прилагательными. И даже среди семантически близких прилагательных нет единства при выборе *peu* или *pas*.

Следует отметить, что наречие *peu* способно выполнять функцию отрицания не только в сочетаниях с прилагательным, но и с глаголом и существительным: *On parlait peu ensemble* (M. Duras); *Il avait peu d'admiration pour les responsables de haut niveau de la Resistance.* (O. Frübouurg)

В связи с тем, что наречие *peu*, согласно исследованиям лингвистов, является одним из средств отрицания, употребление данного наречия в составе отрицательных повествовательных предложений является довольно редким.

Еще одна особенность, выявленная при исследовании количественных наречий, - частое употребление наречия *trop* в составе отрицательных повествовательных предложений. Употребление данного наречия в сочетании с прилагательным в отрицании

приобретает характеристику “от противоположного” и позволяет выразить интенсивность проявления признака, который не может быть обозначен в прилагательном-антониме:

C'est tout de mme pas trop tard pour souper. (D. Boulanger)

Построение с отрицательной формой прилагательного и наречия позволяет избежать резкой и прямой характеристики и связанной с этим ответственности. Оно, так или иначе, вызвано желанием не задеть и не ущемить собеседника, смягчить ту или иную оценку.

В испанской лингвистике проблемой отрицания, в частности семантикой и структурой отрицательных предложений, в состав которых входят квантификаторы, занимались многие грамматисты: I. Bosque, M.L. Rivero, O. Contreras, К.В. Ламина и др.

Согласно исследованиям лингвистов, особенностью языка является склонность к отрицательной форме выражения мысли в ситуации, допускающей положительную (утвердительную) форму ее выражения. Это особенно заметно в предложениях с количественными наречиями, образующими антонимические пары *mucho/poco*. Исследования I. Bosque [Bosque, 1980: 99] показали, что отрицательное предложение с одним из них эквивалентно утвердительному предложению с его антонимом. Испанское количественное наречие слабой степени количества и интенсивности *poco* имеет те же особенности, что и французское *peu*. Оно также выступает в качестве средства отрицания и употребляется с большей частотностью в утвердительных предложениях. Мнения грамматистов, проводивших исследование наречий *poco* и *un poco* совпадают в том, что *poco* имеет негативное значение не потому, что отрицает признак или качество, а потому, что близко по значению местоимениям *nadie, nada*. Используя терминологию O. Ducrot, I. Bosque [I. Bosque, 1980: 157] рассматривает наречие *poco* как «утверждающее ограничение», а наречие *un poco* – как «ограничивающее утверждение». При этом действует «закон смягчения» или литота. Таким образом, первое наречие выражает смягченное отрицание, а второе используется для указания на смягченное утверждение. Сравните:

Este libro es un poco aburrido (Este libro es aburrido)

*Este libro es poco interesante (Este libro no es interesante)*

Что касается наречия высокой степени количества и интенсивности *demasiado* (эквивалента французского *trop*), то оно уступает французскому наречию по частоте употребления в предложениях с отрицанием.

В вопросе структуры отрицательного предложения имеет место понятие асимметричного отрицания [Ламина, 1988: 15]. Это смещение отрицания, формальный отрыв показателя отрицания от тех элементов предложения, которым он принадлежит по смыслу. Этот процесс является следствием аттракции отрицания к глаголу в испанском и других романских языках.

Согласно исследованию К.В. Ламиной, в предложении с асимметричным отрицанием и количественным наречием сочетание *no+глагол* обычно стоит на первом месте, а утративший свое отрицание квантор отесняется за глагол. Однако когда квантор сохраняет при себе отрицание, сочетание *no+квантор* стремится выдвинуться на первое место. Таким образом, позиция отрицания перед глаголом или количественным наречием является регулятором порядка слов в предложении [Ламина, 1988: 103].

В составе императивных конструкций во французском и испанском языках не наблюдается изменения порядка расположения количественных наречий. Во французском языке не исключается участие в конструкциях такого типа рассматриваемых наречий (*beaucoup, trus, trop, peu, assez*), несмотря на низкую частотность их употребления в побудительных предложениях. Среди перечисленных количественных наречий лишь *assez* имеет способность выступать в качестве главного члена в одноставных императивных конструкциях: *Assez pour aujourd'hui!* Е.Я. Гаршина отделяет такие конструкции от предложений с нулевой формой сказуемого (*Deux verres de plus*) поскольку первые, по ее мнению, не могут быть трансформами императивных предложений с эксплицитно выраженным сказуемым. Обратная трансформация также невозможна. Гаршина выделяет эти конструкции в отдельный тип предложений – слова-предложения побудительного характера – и определяет их релевантные признаки: 1) непосредственное обращение к адресату; 2) побудительная семантика эксплицитно



выраженного члена; 3) побудительная интонация [Гаршина, 1968: 16].

В испанском языке также выделяется отдельный тип предложений – эллиптические (безглагольные) императивные конструкции. Среди них отмечаются конструкции, главным членом которых является наречие средней степени количества и интенсивности *bastante*:

*Bastante! No quiero escucharte.* (A. Grosso)

Семантика и позиция количественных наречий по отношению к определяемым словам остается той же, что и в повествовательном предложении.

В вопросительных предложениях, в состав которых входят количественные наречия, семантика и позиции наречий не изменяются. Инверсия подлежащего в некоторых типах вопросительных предложений не вызывает смены позиции наречия относительно той части речи, к которой оно относится. Характерной особенностью рассматриваемых наречий, как во французском, так и в испанском языках, является высокая частотность их употребления в общевопросительных предложениях по сравнению с частновопросительными. Необходимо отметить некоторые ограничения, касающиеся употребления наречий *peu*, *assez*, *trop* в составе вопросительных предложений в сравнении с повествовательными предложениями. Во-первых, в составе вопросительных конструкций употребление наречия слабой степени количества и интенсивности *peu* является очень редким. Большее распространение имеет единица *un peu*. Во-вторых, низкая частотность и определенные ограничения в употреблении наречия средней степени количества и интенсивности *assez* в вопросительных предложениях. В-третьих, наречию высокой степени количества и интенсивности *trop* в большей степени свойственно употребление в составе вопросительных отрицательных конструкций.

Среди количественных наречий в составе частновопросительных предложений особое место занимает вопросительно-относительное наречие *combien* (*cuanto*).

Одной из распространенных сфер употребления количественных наречий являются диалогические единства, первая часть которых чаще представлена общевоп-

росительным предложением, а вторая – количественным наречием. Употребление в диалогической речи не ограничивается рамками вопросно-ответных комплексов; количественные наречия могут передавать реакцию говорящего на высказанное ранее утверждение или побуждение. Эмоциональная нагруженность может усиливаться за счет различных дополнительных средств, например, повторов, междометий, союзов. Количественное наречие может самостоятельно формировать предложение, а также может употребляться в качестве компонента односоставных предложений различных типов.

Восклицательность, как правило, считается факультативным признаком предложения, при этом не структурной природы. Многие лингвисты считают, что эмоциональное содержание “накладывается” на синтаксическую структуру одного из трех основных типов предложения – повествовательного, вопросительного, побудительного [Пешковский, 1957; Васильева, Пицкова, 2004]. При этом в качестве формализующего средства передачи эмоционального содержания называется особая восклицательная интонация. С другой стороны, в современной лингвистике существует мнение, согласно которому восклицательные предложения не являются трансформами трех основных типов, а представляют собой самостоятельный, четвертый коммуникативный тип предложения, выполняющий свои собственные коммуникативные задачи в процессе речевого общения. В своем исследовании мы придерживаемся традиционной точки зрения отечественных лингвистов и не выделяем восклицательные предложения в отдельный коммуникативный тип.

Употребление французских и испанских количественных наречий в предложениях с восклицанием имеет общие особенности. В конструкциях с восклицанием с большей частотностью употребляются наречия *trop*, *trus*, *assez* во французском языке и *muy*, *demasiado*, *bastante* в испанском. Возможно, это в некоторой степени обусловлено их семантикой.

Таким образом, употребление количественных наречий в составе повествовательного утвердительного предложения в обоих романских языках отличается высо-

кой частотностью. Сфера их употребления в остальных коммуникативных типах более узкая, чем в повествовательном предложении. Помимо этого количественные наречия в отрицательных и вопросительных предложениях характеризуются рядом специфичес-

ких признаков, в частности определенными ограничениями в употреблении.

*Е.И. Бойчук,  
доцент кафедры иностранных языков  
Российского университета кооперации*

#### ЛИТЕРАТУРА:

1. Гаршина Е.Я. Побудительные предложения в современном французском языке. Автореферат ... диссертации кандидата филологических наук. – Москва: Московский государственный педагогический ин-т иностранных языков им. М. Тореза, 1968. – 19с.
2. Ламина К.В. Семантика и структура отрицательных предложений в испанском языке 12-20 в.в. – Ленинград: ЛГУ им. А.А. Жданова, 1988. – 169с.
3. Спирин Ю.П. О некоторых средствах отрицания признака в современном французском языке: (Функционирование количественного наречия “peu” в качестве средства отрицания). Автореферат ... диссертации кандидата филологических наук. – Москва: МОПИ им. Н.К. Крупской, 1987. – 12с.
4. Borillo A. La négation et l'orientation de la demande de confirmation // Langue française. – Paris, 1980. - №44. - P. 27 – 41.
5. Bosque I. Sobre la negación. – Madrid: C6tedra S.A., 1980. – 256p.
6. Ducrot O. Dire et ne pas dire: Principes de s6mantique linguistique. – Paris: Hermann, 1972. – 283p.

## Список статей опубликованных в журнале «Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики» в 2007 году

### Журнал № 1

#### 175 лет кооперации России

Всероссийская конференция «Кооперация России – социально ориентированный сектор экономики страны», посвященная 175-летию кооперативного движения России

Доклад Председателя Совета Центрсоюза Российской Федерации, Президента Ассоциации кооперативных организаций России (АКОР) Валентина Ермакова

Доклад заместителя Председателя Совета Федерации Михаила Николаева

#### Инновации и эффективность использования потенциала кооперации

А.Ф. Наумов, А.А. Захарова – Инновационное проектирование

А.Е. Вострокнутов, Т.В. Першакова – Новые стратегии поиска решений в условиях проведения реинжиниринга системы управления региональной потребительской кооперацией

В.И. Криштафович, И.А. Жебелева, Е.А. Прокушева – Мониторинг мясоперерабатывающей отрасли потребительской кооперации Республики Башкортостан

К.Ш. Токтомаматов – Сельскохозяйственная кооперация как реальный путь к повышению эффективности функционирования аграрного сектора экономики

2007 год – год молодежи в потребительской кооперации России

Л.Н. Конягина – Воспитание нравственной культуры личности современного студента

В.В. Дудукалов – Подготовка преподавателя к работе по профессиональному вос-

питанию студентов как участников кооперативного движения – ведущая инновация в вузе кооперации

#### Проблемы совершенствования хозяйственного механизма

В.П. Бычков – Банковский консалтинг для клиентов

Э.А. Ибрагимов – Роль бюджета в повышении рентабельности производства в переходной экономике

З.Н. Курбанов – Финансовый учет льгот по налогам

#### Математические инструменты в экономике

М.М. Ермилов – Статистические инварианты экономических систем

И.С. Санду, Н.Б. Морозова – Использование принципов моделирования в учете товаров в сельскохозяйственных потребительских кооперативах

В.Ф. Тулинов, М.М. Ермилов – Динамическая модель кооператива

Г.Г. Волков, Е.А. Григорьев – Функциональное управление – как основа логического понимания функции в математике

#### Социальная политика и качество жизни

В.А. Кривошей – Факторы региональной дифференциации качества жизни населения

М.А. Набиев – Задачи усиления экономических функций государства в условиях рыночной экономики

Х.Н. Факеров – Роль потребительского рынка в решении социальных проблем

## **Филология и история**

Ю.В. Савина – Оценочная номинация в идиостиле М.Е. Салтыкова-Щедрина

А.В. Попова – П.Н. Милюков об идейных истоках либерализма в России

О.Ю. Щербакова – Риторический вопрос в текстах делового устного выступления

## **Журнал № 2**

### **Теория и практика кооперации**

А.В. Ткач – Потребительская кооперация России в реализации национальных проектов

О.В. Баскакова, А.В. Шаркова – Социальная база потребительской кооперации: современные проблемы

А.П. Синюшин – Потребительская кооперация Удмуртской республики: этапы и приоритеты развития

### **Экономика и управление**

Т.В. Кириченко – Формирование стратегии в некоммерческих организациях

Д.Д. Кушнир, О.А. Василевская – Маркетинговые исследования покупательского спроса жителей Кубани на продукцию хлебопекарных предприятий

О.С. Кириченко, Т.В. Кириченко, А.А. Комзолов – Инструментарий оперативного мониторинга цен реализации

С.Г. Мальшев – Инновационное развитие экономической системы

### **Финансы и учет**

В.В. Чувилова – Бюджетирование – основа эффективного управления

Е.В. Зубарева – Оперативный учет как элемент единой информационной системы хозяйствующих субъектов

З.Н. Курбонов, Р.Я. Темирбулатов – Особенности отражения налоговых льгот в

бухгалтерском учете на предприятиях Республики Узбекистан

И.А. Слабинская, Д.В. Слабинский – Проблемы определения маржинального дохода в условиях инфляции

Х.Х. Эргашев – Некоторые вопросы учета опционов, форвардных и фьючерсных контрактов в Узбекистане и пути их разрешения

### **Правовое обеспечение кооперативного сектора экономики**

Э.Н. Левакова – Уголовно-правовые средства защиты собственности организаций потребительской кооперации

И.О. Рыжова, С.С. Горохова – Уголовно-правовая квалификация краж в магазинах, и их профилактика путем использования технических средств

Ю.Г. Арзамасов – Борьба с экономической преступностью – актуальная проблема нашего общества

### **Математические и инструментальные методы экономики**

Е.А. Хицков, В.М. Вдовин – Некоторые вопросы математического обеспечения автоматизированных информационных систем потребительской кооперации

И.А. Нехорошева – Изменение функциональной наполненности современных систем автоматизации заработной платы

В.М. Вдовин, М.С. Кузьмин – Технологии оценки критического состояния систем АИС управления предприятиями

З.В. Гудзенчук – Применение программного продукта «Deductor» для решения задачи анализа финансово-экономических показателей деятельности предприятий

### **Организация и технологии предприятий кооперативного сектора экономики**

Г.Н. Дубцова, Г.Г. Дубцов, Т.А. Макарова – Влияние природных антиоксидантов на липидный комплекс кулинарной продукции

О.А. Полянская – Витаминизация муки и хлебобулочных изделий продуктами из плодов, ягод и овощей

### **Управление персоналом и подготовка кадров**

Ю.Г. Арзамасов – Задачи кооперативных учебных заведений по научно-методическому обеспечению развития потребительской кооперации, как элемент гражданского общества

А.П. Братковский – Методологическая подготовка студентов педагогических специальностей в условиях самостоятельной и научно-исследовательской работы

О.В. Борисова – Особенности профориентационной работы и набора студентов в кооперативных учебных заведениях

### **Журнал № 3**

### **Теория и практика кооперации**

Л.Я. Хургина, Е.Н. Прищеп – Кооперативная философия и ноосферное образование

В.И. Грубов, И.Н. Федотова – «Зигзаги» партийно-государственного руководства промысловой кооперации

Е. А. Рыбалко, В.П. Леошко – Общая характеристика деятельности Краснодарского крайпотребсоюза. Перспективы экономического развития в условиях реформирования системы потребительской кооперации.

### **Экономика и управление**

О.С. Кириченко, Т.В. Кириченко, А.А. Комзолов – Оперативный мониторинг заработной платы

И.А. Илюхина – Формирование системы управления затратами организаций потребительской кооперации

О.С. Кириченко, А.А. Комзолов – Методология мониторинга инвестиционных проектов

А.Ф. Наумов, А.А. Захарова – Инновационный и инвестиционный проекты: две части одного целого

З.М. Пономарева, И.Э. Сорокина – Повышение конкурентоспособности предприятий потребительской кооперации перед вступлением России в ВТО

Е.Л. Маслова – Психологические аспекты инновационной деятельности руководителя

### **Финансы и учет**

Т.В. Кириченко – Совершенствование финансового планирования в потребительских обществах

З.Н. Курбанов – Финансовый учет льгот по налогам

Н.Н. Тюнакова – Проблемы социальной защиты граждан в налоговой системе России

Немат Худайбердиев – О признании и учете доходов туристических организаций

### **Правовое обеспечение кооперативного сектора экономики**

С.М. Гончаров – Проблемы квалификации мошенничества как формы хищения кооперативной собственности

К.А. Кадолко – Судебная практика по делам о хищении имущества предприятий, организация и учреждений. Причины данных преступлений и меры их предупреждения

### **Математические и инструментальные методы экономики**

Е.А. Хицков, В.М., Вдовин – Потребительская кооперация и современные информационные технологии

А.А. Шурупов – Перспективы развития СУБД

В.М. Вдовин, Л.Е. Суркова, М.С. Кузьмин – Оценка возможностей систем и их эффективность

В.Н. Мазай – Производительность и пропускная способность систем документооборота

Л.А. Евменова – Компьютерная гигиена

### **Организация и технологии предприятий кооперативного сектора экономики**

С.С. Гурьянова, М.М. Мартиросян – Ассортимент и качество чая, вырабатываемого ЗАО «Дагомысчай»

В.И. Хлебников, Д.И. Яблоков – Потребительские свойства мясопродуктов, предназначенных для лечебно-профилактического питания

### **Управление персоналом и подготовка кадров**

Б.Ф. Кевбрин, П.В. Новиков – Осознанный выбор профессии как основа профессионализма

И.И. Климова – Основные параметры категории дискурса и дискурсивного анализа в современной лингвистике

В.И. Шааев – О некоторых методологических аспектах формирования межпредметных связей в преподавании основных управленческих дисциплин

### **Журнал № 4**

### **К 100-летию I Всероссийского кооперативного съезда**

К.И. Вахитов - Высший форум кооператоров России

### **Теория и практика кооперации**

О.В. Баскакова - Интересы найщиков и механизмы их реализации в потребительских обществах

Ю.А. Романова - Некоторые теоретические положения сельскохозяйственной кооперации и проблемы ее развития в России в современных условиях

Р.А. Захаркина, В.В. Клоков, Г.М. Щукин - Трудности развития потребительской кооперации в условиях конкуренции и пути их преодоления

### **Экономика и управление**

Т.В. Першакова, А.Е. Вострокнутов - Анализ обобщенной модели системы управления региональной потребительской кооперацией Краснодарского края

Т.В. Гомелько, А. А. Никитина - Емкость продовольственного рынка: факторы, методы оценки

### **Финансы и учет**

Е.П. Чирков, В.П. Родичева - Проблемы управления инвестиционно-финансовой деятельностью предприятий потребительской кооперации

Т.В. Гомелько - Определение финансово-экономического положения потребительских обществ

В.Т. Халдеев - Влияние инновационной деятельности потребительских обществ на повышение их финансовой устойчивости

О.В. Борисова - Бизнес-план и его влияние на эффективность деятельности кооперативных предприятий

О.В. Елиссеева - Оперативный анализ как средство повышения эффективности внутреннего контроля

А.В. Халезов - Проблемы организации внутреннего контроля над налогами с доходов и налогом на прибыль в системе потребительской кооперации

### **Правовое обеспечение кооперативного сектора экономики**

А.В. Попова - Русский неолиберализм как предмет политико-правового исследования

О.А. Малашкина - Судебное представительство в России в XIX – XX вв.

### **Математические и инструментальные методы экономики**

В.М. Вдовин, Л.Е. Суркова - Прогнозирование недоплат налогов в налоговых информационных системах (на примерах ис-

пользования программных продуктов «excel», и «mathcad»)

С.П. Курилин - Структурный подход к анализу балансов

Э.Е. Кудряшова - Применение когнитивного моделирования для анализа деятельности организации

В.В. Круглов, Е.М. Грубник - Проблема формирования начального множества альтернатив

В.Н. Мазай - Функция ценности информации

Е.А. Черноиванова - Управляемость систем с разрывной правой частью и ее применение в экономике

М.М. Ермилов - Оптимальное оценивание параметров моделей потребительского спроса

С.А. Дементьева - Прикладное значение предмета «информационные технологии» при изучении смежных предметов

### **Организация и технологии предприятий кооперативного сектора экономики**

А.В. Фролов - Химический состав мяса цыплят-бройлеров при использовании в рационе препарата «Гумифит»

Д.Д. Кушнир, О.А. Василевская - Маркетинговые исследования покупательского спроса жителей Кубани на продукцию хлебопекарных предприятий

А. А. Козьмина - Влияние защиты растений на сохраняемость сливы в период хранения

### **Управление персоналом и подготовка кадров**

Б.Ф. Кевбрин, П.В. Новиков - Мотивы личности и профессиональная успешность

В.Я. Портных - Воспитание самостоятельности студентов в учебном процессе кооперативных вузов

Л.Ф. Шатило, Л.И. Шинкаренко - Проблемы подготовки специалистов экономического профиля в связи с реформированием вузовского образования

### **Журнал № 5**

### **К 100-летию I всероссийского кооперативного съезда**

Л.Н. Клочко - Краткий обзор истории развития сельскохозяйственной кооперации в России

### **Теория и практика кооперации**

Ю.А. Ильин, Д.В. Агашин - Перспективы развития кооперации и интеграции в аграрной сфере региона

В.А. Мельников - Формирование будущей организационной структуры потребительской кооперации

### **Экономика и управление**

С.Г. Малышев - Интеллектуальная собственность в хозяйственном механизме в условиях инновационного развития

Ю.А. Клеткина - Модель системы управления интеллектуальной собственностью вуза

### **Финансы и учет**

А.Е. Вострокнутов, Т.В. Першакова - Системный подход и анализ сферы управления региональной потребительской кооперацией

О.С. Глинская - Финансовые прогнозы, как составная часть финансового бюджета

Е.Н. Макарова - Роль учетно-аналитической информации для управления издержками производства предприятий потребительской кооперации

М.В. Туровец - Альтернативные источники финансирования в системе ресурсов продовольственной безопасности потребительской кооперации

**Правовое обеспечение  
кооперативного сектора экономики**

А.В. Попова - Концепция правового государства на рубеже XIX -XX вв

**Математические и инструментальные  
методы экономики**

Е.М. Грубник - Вариант методики обработки экспертной информации

М.М. Ермилов - Экономико - математическая модель крупных потребителей и потребительских кооперативов

**Организация и технологии предприятий  
кооперативного сектора экономики**

Криштафович В.И., Жебелева И.А., Прокушева Е.А. - Исследования потребительских предпочтений потребителей мясных полуфабрикатов в республике Башкортостан

Ю.С. Пучкова, Н.И. Валентинова - Системный подход в обеспечении качества молочной продукции

Г.О.Ежкова, В.Я. Пономарев - Исследование функционально-технологических свойств мясного сырья с отклонениями в характере автолиза, прошедшего биотехнологическую обработку

**Управление персоналом  
и подготовка кадров**

В.В. Андреев, Ю.П. Леванов, Е.Р. Борисова - Опыт становления системы менеджмента качества в вузе

Л.И. Земскова - Качество образования, система его обеспечения – научный потенциал потребительской кооперации

В.В. Дудукалов - Анализ результатов экспериментальной работы по профессиональному воспитанию студентов вуза кооперации как участников кооперативного движения

Борисова О.В. - Влияние методики преподавания дисциплин на качество образования и конкурентоспособность вуза

О.В.Ильина - Психодиагностические методы в исследовании ценностной ориентации студентов

**Журнал № 6**

**К 100-летию I всероссийского  
кооперативного съезда**

И.Н. Виноградова - I Всероссийский кооперативный съезд – этап в развитии российской кооперации

В.Д.Филатова - Рост объединительного движения в потребительской кооперации России после I Всероссийского кооперативного съезда

**Теория и практика кооперации**

Ю.А.Ильин, Д.В. Агашин - Формирование конкурентоспособных взаимоотношений участников кооперации в аграрном секторе экономики удмуртской республики

Л.Е. Котельникова - Опыт функционирования лесопромышленной кооперации

Г.И.Бабушкина - Направления совершенствования режима экономики в общественном питании потребительской кооперации

Т.В. Бутырнова - Вклад потребительской кооперации в развитие системы социальной защиты населения

Т.Н. Сидоренко - Кооперативный сельскохозяйственный кредит на Кубани: прошлое и настоящее

**Экономика и управление**

С.П. Курилин, В.Н. Денисов, Е.Г. Ахмедова - Особенности построения систем управления экономическими структурами

Н.Ю. Веселова - Значение высокопроизводительных команд в управлении

В.Т. Халдеев - Совершенствование товарной политики в кооперативной торговле

Е.Н. Староверова - Социальная политика и ее влияние на инвестиционную привлекательность предприятия



Ю.А. Клеткина - Модель системы управления интеллектуальной собственностью вуза

Э.В. Кондратьева - Управление рисками конкуренции организаций потребительской кооперации

М.В. Логинов - Роль и место лизинговых операций в российском инвестиционном процессе

### **Финансы и учет**

Е.В. Зубарева - Процессный подход к организации оперативного учета и контроля бизнес-процессов

М.В. Ковшова - Пасивные инвестиционные фонды и критерии выбора

О.В. Разумовская, Н.Б. Козлова - О необходимости внедрения системы бюджетирования на предприятия потребительской кооперации

Н.Н. Симонова - Направления совершенствования учета расчетов со сдатчиками сельскохозяйственной продукции и сырья

Т.И. Солодкая, А.С. Митрюхина - Кластерный анализ социально-экономического развития районов Саратовской области

И.В. Татарнова - Финансирование и порядок расчетов по обязательному медицинскому страхованию

### **Правовое обеспечение кооперативного сектора экономики**

Костылева Е.Д. - Защита европейским судом личных прав и свобод российских граждан

### **Математические и инструментальные методы экономики**

В.Н. Денисов, Голубева А.М., С.П. Курилин - Дискретное моделирование экономических систем

Ю.В. Гнездова - Методы использования модели системной динамики для моделирования деятельности предприятий коммунального хозяйства

М.М. Ермилов - Описание численности потребительских кооперативов с помощью стохастических уравнений ИТО

### **Организация и технологии предприятий кооперативного сектора экономики**

Д.В. Кришгафович - Пути повышения качества замороженных полуфабрикатов в тесте

### **Управление персоналом и подготовка кадров**

Л.М. Королев - Формирование внутренней готовности специалиста кооперативной организации к профессиональной деятельности

И.И. Климова - Функционализм как направление исследований в современной теоретической лингвистике

Л.А. Дробышева - Концепция маркетинга в профессиональной ориентации школьников

Е.Э. Удовик, Н.А. Овчаренко - Самоуправление и его роль в подготовке специалистов в кооперативных образовательных учреждениях

Г.В. Прибыткова - Совершенствование преподавания статистики студентам экономических специальностей вузов

Бойчук Е.И. - Семантико-синтаксические особенности французских и испанских количественных наречий в зависимости от коммуникативного типа предложения