

ЦЕНТРОСОЮЗ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

РОССИЙСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ

**ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ
И ПРИКЛАДНЫЕ
ИССЛЕДОВАНИЯ**

НАУЧНО-ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

3

2009

ЦЕНТРОСОЮЗ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ

ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ И ПРИКЛАДНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ
кооперативного сектора экономики

Научно-теоретический журнал
Выходит один раз в два месяца
Издается с сентября 2003 года

№ 3
Май – июнь 2009 г.

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

Главный редактор – д.э.н., проф., ректор Российского университета кооперации
В.А. Кривошей

Ответственный за выпуск – д.э.н., проф., проректор Российского университета кооперации по научной работе *Т.В. Погодина*

Редакционная коллегия:

д.э.н., проф. *В.А. Кривошей*
(председатель);

д.э.н., проф. *Е.Ф. Авдокушин;*

д.э.н., проф. *Н.А. Адамов;*

д.ю.н., проф. *В.Г. Анненкова;*

д.э.н., проф. *Э.А. Арустамов;*

д.э.н., проф. *Д.И. Валигурский;*

д.т.н., проф. *А.Т. Васюкова;*

д.в.н., проф. *В.М. Вдовин;*

д.п.н., проф. *А.В. Гордеева;*

д.ф.н., проф. *Б.Ф. Кевбрин;*

д.т.н., проф. *В.И. Криштафович;*

к.э.н., проф. *Ю.В. Морозов;*

д.э.н., проф. *М.Ф. Овсячук;*

д.ю.н., проф. *Е.А. Певцова;*

д.т.н., проф. *Ф.А. Петрище;*

д.э.н., проф. *И.С. Санду;*

д.э.н., проф. *А.А. Степанов;*

д.э.н., проф. *А.В. Ткач;*

д.и.н., проф. *А.И. Ушаков;*

д.э.н., проф. *А.М. Фридман;*

д.э.н. *Н.В. Бондарчук*, МГУПИ;

д.ю.н., проф. *С.А. Глотов*, РГСУ;

д.и.н., проф. *А.А. Нестуля*, ПУПК
(Украина);

д.т.н., проф. *В.Е. Сыцко*, БТЭУ
(Беларусь);

д.э.н., проф. *Ф.И. Тухарь*, КТУМ
(Молдова).

Подписка во всех отделениях связи
каталог агентства «Роспечать» -
Индекс 20790

В НОМЕРЕ:

Организационно-экономические проблемы развития кооперации – теория, методология, практика

Современный опыт деятельности сельскохозяйственной кооперации в промышленно развитых странах

Организационно-экономический механизм реализации аграрной политики

Российский лизинг в период финансово-экономического кризиса: особенности, проблемы, пути решения

Интеграционные процессы в лесопромышленном комплексе России

Методы определения объема рынка

Бюджетирование и внутренний контроль в сфере общественного питания системы потребительской кооперации

Проблемы измерения потребности в продовольствии

Программа оценки и улучшения уровня обслуживания покупателей товаров и услуг потребительской кооперации

Эффективность внедрения системы менеджмента качества в холдинговой компании

Адрес редакции:

141014, Московская обл., г. Мытищи,

ул. В. Волошиной, д. 12/30.

Тел.: (495) 582-94-67; Факс: (495) 581-30-03.

<http://www.ruc.su>

E-mail: izdat@ruc.su

CENTROSOYOUZ OF THE RUSSIAN FEDERATION
RUSSIAN UNIVERSITY OF COOPERATION
FUNDAMENTAL AND APPLIED RESEARCH STUDIES
of the economics cooperative sector

Academic research journal
Appears in print every two months
Published since September 2003

№ 3
May – June 2009

Founder – Russian University of Cooperation, an autonomous noncommercial organization of higher education of the Centrosoyouz of the Russian Federation

Editor-in-Chief – prof. *V.A. Krivoshey*, Doctor of Science (Economics), Rector of Russian University of Cooperation

Editorial Board:

prof. *V.A. Krivoshey*, D. Sc. (Economics), Rector of Russian University of Cooperation (Chairman);
prof. *E.F. Avdockushin*, D. Sc. (Econ.); prof. *N.A. Adamov*, D. Sc. (Econ.);
prof. *V.G. Annenkova*, D. Sc. (Law.); prof. *E.A. Arustamov*, D. Sc. (Econ.);
prof. *D.I. Valigursky*, D. Sc. (Econ.); prof. *A.T. Vasyoukova*, D. Sc. (Techn.);
prof. *V.M. Vdovin*, D. Sc. (Mil.); prof. *A.V. Gordeyeva*, D. Sc. (Ped.);
prof. *B.F. Keovbrin*, D. Sc. (Philos.); prof. *V.I. Krishtafovich*, D. Sc. (Techn.);
prof. *Yu.V. Morozov*, Cand. Sc. (Econ.); prof. *M.F. Ovseytchouck*, D. Sc. (Econ.);
prof. *E.A. Pevtsova*, D. Sc. (Law.); prof. *F.A. Petrishche*, D. Sc. (Techn.);
prof. *I.S. Sandou*, D. Sc. (Econ.); prof. *A.A. Stepanov*, D. Sc. (Econ.);
prof. *A.V. Tkatch*, D. Sc. (Econ.); prof. *A.I. Ushakov*, D.Sc. (Hist.);
prof. *A.M. Freedman*, D. Sc. (Econ.); Mr *N.V. Bondartchouk*, D. Sc. (Econ.), MGUPI;
prof. *S.A. Glotov*, D. Sc. (Law.), RGSU; prof. *A.A. Nestoula*, D.Sc. (Hist.), PUPK (Ukraine);
prof. *V.E. Sytsko*, D. Sc. (Techn.), BTEU (Byelarus);
prof. *F.I. Toukhar*, D. Sc. (Econ.), KTUM (Moldova).

Publishers address:

Russian Federation, 141014, Moscow, Mytishchy, 12/30 Vera Voloshina St.,
Russian University of Cooperation.
Tel.: (495) 582 – 94 – 67; Fax: (495) 581 – 30 – 03;
<http://www.ruc.su> E-mail: izdat@ruc.su

К 95-ЛЕТИЮ
РОССИЙСКОГО УНИВЕРСИТЕТА КООПЕРАЦИИ:
ПРЕДСТАВЛЯЕМ НАУЧНО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ ШКОЛЫ

НАУЧНАЯ ШКОЛА:
«ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ
ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ КООПЕРАЦИИ – ТЕОРИЯ,
МЕТОДОЛОГИЯ, ПРАКТИКА»

Научный руководитель: доктор экономических наук, профессор, Заслуженный деятель науки Российской Федерации, академик Международной академии информатизации, заведующий кафедрой экономики кооперации и предпринимательства **Александр Васильевич Ткач**.
e-mail: Tkach@ruc.su



Научная школа «Организационно-экономические проблемы развития кооперации: теория, методология, практика» базируется на теоретических разработках, методологических и практических рекомендациях, выработанных отечественными и зарубежными учеными. К приоритетным направлениям научных исследований относятся темы, представляющие особый интерес для потребительской кооперации как единой и мощной торговой, заготовительной и производственной системы.

Нынешнее состояние потребительской кооперации, как и всего кооперативного сектора экономики страны, требует глубокого осмысления и принятия мер, способствующих стимулированию развития всех видов кооперации, механизмов саморегулирования, совершенствования финансовой и страховой инфраструктуры, подготовки и переподготовки кооперативных кадров, обеспечения защиты интересов найщиков, прозрачности деятельности кооперативов и их выживаемости в условиях жесткой конкуренции с коммерческими организациями.

В связи с требованиями, выдвинутыми рыночной экономикой, многие исследования в рамках представляемой научной школы направлены на разработку следующих проблем: «Развитие торговых продовольственных сетей в системе потребительской кооперации», «Место и роль потребительской кооперации в продовольственном обеспечении региона», «Потребительская коопе-

рация в реализации приоритетных национальных проектов Российской Федерации», «Пути повышения эффективности функционирования потребительских кооперативов в системе АПК», «Стратегические направления и формы развития потребительской кооперации в продовольственном подкомплексе», «Разработка рекомендаций по повышению эффективности работы предприятий и организаций потребительской кооперации в сфере заготовок, переработки и сбыта сельскохозяйственной продукции»; «Развитие сельской и городской кредитной кооперации», «Развитие сельскохозяйственной потребительской и производственной кооперации», «Развитие сельской кредитной кооперации»; «Проблемы специализации, концентрации и размещения сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий в системе потребительской кооперации»; «Состояние и пути развития межхозяйственных перерабатывающих и промышленных предприятий в системе потребительской кооперации».

Многие научные исследования завершены защитой диссертаций по следующим темам:

1. «Организационно-экономические основы развития сельской кредитной кооперации», автор – М.В. Коновалов, научный руководитель – д.э.н., проф. А.В. Ткач. В диссертационной работе раскрыта сущность сельской кредитной кооперации и уточнена ее роль в условиях рыночной экономики; дана комплексная оценка современному состоянию сельской кредитной кооперации в России на материалах субъектов Российской Федерации (Волгоградской, Ростовской, Ярославской, Пермской и других областей, краев и республик в составе Российской Федерации), в которых наиболее развит сектор аграрной экономики и накоплен значительный опыт развития сельской кредитной

кооперации; исследована современная нормативно-правовая база в области сельской кредитной кооперации, выявлены недостатки федеральных законов «О сельскохозяйственной кооперации» и «О кредитных потребительских кооперативах граждан», разработаны предложения по их совершенствованию; разработана методика кредитного анализа, позволяющая оценить финансовое положение будущего пайщика кредитного кооператива, его надежность с точки зрения возврата ссужаемых ему кредитных ресурсов; предложена к внедрению в сети сельских кредитных кооперативов управленческо-информационная система, включающая последовательность мероприятий и процедур по сбору первичных данных, их обработке и преобразованию в удобную для использования руководителем и работниками кооператива форму с целью принятия управленческих решений; разработана модель развития сельской кредитной кооперации в России с обоснованием необходимости построения многоуровневой системы сельской кредитной кооперации во главе с кооперативным банком или небанковской депозитно-кредитной организацией. Практическая значимость проведенных исследований определяется возможностью использования их в повышении эффективности развития сельской кредитной кооперации в сельской местности, особенно в сельскохозяйственном производстве. Научные разработки предложено использовать при обосновании необходимости создания кредитных кооперативов как на уровне отдельного региона, так и при построении общенациональной системы сельского кредитования.

2. «Развитие кооперации в мясном подкомплексе», автор – *В.А. Иванов*, научный руководитель – д.э.н., проф. *А.В. Ткач*. В данной работе обобщены теоретические и методологические положения по формированию и функционированию мясного подкомплекса в условиях рыночных отношений; выявлены структурные сдвиги в мясном подкомплексе под влиянием аграрной реформы, приведшей к спаду производства, снижению эффективности, нарушению производственных и экономических связей между сферами производства, переработки и реализации мясной продукции; разработаны методологические и методические основы развития кооперации и интеграции в мясном подкомплексе; предложена научно обоснованная модель кооперативного формирования, обеспечивающая равные экономические условия товаропроизводителям и перерабатывающим предприятиям; обоснован механизм распределения доходов между участниками кооперативного формирования по производству мясной продукции; сформулированы приоритетные направления по дальнейшему развитию мясного подкомплекса на прин-

ципах кооперации и интеграции. Внедрение разработанных предложений по развитию мясного подкомплекса на основе кооперации в Республике Бурятия обеспечит эффективное увеличение производства, реализацию широкого ассортимента мясной продукции и на этой основе восстановятся воспроизводственные процессы в подкомплексе.

3. «Рынок молока и молочной продукции», автор – *Н.А. Кулик*, научный руководитель – д.э.н., проф. *А.В. Ткач*. В работе раскрыта сущность государственного регулирования рынка продукции молочного подкомплекса как основы для эффективного его функционирования, выражающаяся в обеспечении физической и экономической доступности молока и молочных продуктов, стимулировании роста спроса и предложения, защите экономических интересов отечественных товаропроизводителей этой продукции; определены приоритетные направления регулирования производства и сбыта молока и молочной продукции, осуществление которых способствует развитию племенного животноводства и производства молока, совершенствованию функционирования рынка молока и молочной продукции, улучшению обеспечения населения этой продукцией; выявлены возможные пути увеличения емкости регионального рынка молока и молочных продуктов за счет приращения производства молока в хозяйствах всех категорий и наращивания объемов его переработки, вовлечения в производство молочной продукции вторичных сырьевых ресурсов, а также поддержания доходов населения на уровне, обеспечивающем потребление высококачественных молокопродуктов в соответствии с рекомендуемыми медицинскими нормами; разработаны предложения по совершенствованию механизма государственного регулирования рынка продукции молочного подкомплекса региона, направленные на: восстановление и углубление отраслевой специализации региона; привлечение в сырьевую базу молокоперерабатывающих предприятий молока, произведенного в хозяйствах населения путем организации закупочных пунктов; развитие каналов сбыта готовой продукции, в том числе за счет создания условий для взаимовыгодного экспорта молочной продукции; эффективное использование государственных ресурсов при создании регионального стабилизационного фонда; совершенствование инфраструктурного обеспечения регионального рынка, включая создание маркетинговой службы. Предложения и рекомендации, изложенные в работе, будут способствовать повышению эффективности функционирования рынка продукции молочного подкомплекса.

4. «Развитие кооперации в овощном подкомплексе», автор – *Н.В. Жукова*, науч-

ный руководитель – д.э.н., проф. *А.В.Ткач*. В работе уточнены основные теоретические аспекты сущности кооперации и ее функционального значения в условиях рынка; выявлены общие закономерности развития отрасли овощеводства Ульяновской области, определены основные факторы, влияющие на ее эффективность; предложена долгосрочная программа развития овощеводства на основе повышения уровня механизации производства, введения новых оросительных систем, выполнения агрохимических мероприятий, внедрения новых сортов и гибридов; обоснована организационная роль маркетинга в формировании рациональных каналов товародвижения на региональном уровне и предложена стратегия его развития; предложена экономико-математическая модель по оптимизации планов реализации овощей с учетом вида продукции и сроков ее сбыта после хранения; разработана перспективная модель сельскохозяйственного потребительского сбытового кооператива с учетом специфики производства, экономических и организационно-правовых условий; определены направления по совершенствованию организационных и экономических отношений сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий в условиях рынка, способствующих росту производства продукции овощеводства. Использование основных выводов и предложений автора будет способствовать повышению эффективности производства овощной продукции, установлению взаимовыгодных кооперационных связей между овощепроизводящими хозяйствами (в том числе и хозяйствами населения), системой хранения, переработки и сбыта.

5. «Организационно-экономические основы развития кредитной кооперации (теория, методология, практика)», автор докторской диссертации – *Г.И. Панаедова*, научный консультант – д.э.н., проф. *А.В. Ткач*. В данной работе автором углублено понимание сущности и содержания кооперации в целом и ее кредитной формы применительно к современному этапу развития общества и предложена классификация кредитных кооперативов в стране по различным признакам: организационно-правовой форме, социальному составу членов, характеру предоставляемых услуг, сфере деятельности и др.; выделена новая региональная модель формирования системы кредитной кооперации России и определены наиболее перспективные модели их функционирования на основе анализа деятельности региональных систем сельской кредитной кооперации; систематизированы финансово-экономические показатели, характеризующие деятельность кредитного кооператива, предложен системный комплексный подход к обеспечению устойчивости финансово-кредитной деятельности кредитных кооперативов, основан-

ный на предлагаемых методиках: разработки долгосрочного планирования и бизнес-планов, формирования фондов, проведения финансового анализа и управления рисками; обоснованы направления формирования единой системы кредитной кооперации в стране, как самостоятельной автономной 3-х уровневой организационной структуры микрофинансирования и предложена модель реализации Национального проекта «Развитие АПК» (блок кредитная кооперация): дана методика разработки региональных целевых программ развития кредитной кооперации, включающая в себя постановку проблемы, формулировку целей и задач, систему программных мероприятий, ресурсное обеспечение, организационно-экономический механизм реализации, организацию управления и контроля, систему оценочных показателей результатов ее реализации; разработаны рекомендации по четырем организационно-экономическим схемам возможного участия кредитных потребительских кооперативов граждан на рынке ипотечных жилищных кредитов; предложена методика маркетингового анализа членов кооперативных и потенциальных клиентов по таким сторонам их деятельности как состояние права, управления, финансов, маркетинга, социально-психологического состояния, позволяющая осуществить их сегментацию, разработку стратегии и параметров новых услуг, способов их реализации и продвижения для каждого их типа и стимулированию внедрения новых услуг. Материалы исследования могут быть использованы при создании новых и для совершенствования деятельности функционирующих кредитных кооперативов; при составлении методических материалов для кредитных кооперативов по вопросам их создания, проведения финансового анализа, управления рисками, разработки региональных концепций развития кредитной кооперации, маркетинговой деятельности; при изучении учебных курсов «Кредитная кооперация», «Кооперативное движение», «Финансы», «Финансы и кредит», «Международные финансы», «Деньги, кредит, банки», «Банковские системы зарубежных стран», «Экономика организаций» в высших образовательных учреждениях России. Кроме того, материалы исследования были использованы в ходе реализации российско-американского проекта ACIDI/VOCA «Развитие сельских кредитных кооперативов и предприятий агробизнеса на Северном Кавказе» (2005 – 2008 гг.) и в процессе создания кредитных кооперативов Северо-Кавказского региона; при разработке «Концепции (основные направления) развития кредитной кооперации Ставропольского края на 2006 – 2008 гг.»; при подготовке инструктивного материала для сельских кредитных кооперативов Ставропольского края, Ка-

бардино-Балкарской Республики; при разработке учебных программ по курсам «Кредитная кооперация», «Кооперативное движение», «Финансы», «Международные финансы», «Деньги, кредит, банки»; для учебно-методических пособий по курсам «Кредитная кооперация», «Кооперативное движение», используемых в учебном процессе вузов системы потребительской кооперации России; для лекционных курсов и проведения практических занятий по ряду экономических дисциплин в высших образовательных учреждениях.

6. «Развитие кооперации в молочном подкомплексе», автор – *О.А. Ашихмина*, научный руководитель – д.э.н., проф. *А.В. Ткач*. В работе уточнены теоретические и методологические положения по развитию кооперации в молочном подкомплексе применительно к конкретным природно-экономическим условиям региона на современном этапе; выявлены структурные сдвиги в молочном животноводстве, появившиеся под влиянием проводимых реформ, приведших к сокращению численности коров и производства молока, снижению эффективности отрасли, разрушению сложившихся связей между производителями молока и молокозаводами; уточнены методические основы развития кооперации в молочном подкомплексе, предполагающие обеспечение сбора молока у населения для молокоперерабатывающих предприятий; разработана и предложена концептуальная модель создания сбытового потребительского молочного кооператива, предполагающая равную экономическую заинтересованность производителей и переработчиков молока; предложен механизм учета интересов кооперирующихся производителей и переработчиков молока в повышении эффективности совместной деятельности на кооперативной основе путем распределения доходов между участниками кооперативного формирования; выработаны перспективные направления и формы развития кооперации в молочном подкомплексе. Внедрение разработанных рекомендаций и предложений по развитию молочного подкомплекса на основе кооперации в Орловской области позволит обеспечить увеличение производства и расширение ассортимента молочной продукции, восстановление на этой основе воспроизводственных процессов в молочном подкомплексе. Методические подходы по развитию кооперации могут быть использованы практическими работниками сферы производства и переработки молока и молочной продукции при создании кооперативных формирований. Материалы исследований могут быть использованы в учебном процессе при рассмотрении вопросов развития кооперации в сельском хозяйстве.

7. «Развитие оптовой торговли продовольствием на региональном уровне», автор –

А.А. Белашов, научный руководитель – д.э.н., проф. *А.В. Ткач*. В работе использован системный подход к анализу рынка продовольствия Тверской области в современных условиях и оценке деятельности системы потребительской кооперации на этом рынке с целью определения тенденций дальнейшего его развития с учетом социальной направленности деятельности потребительской кооперации. Научная новизна исследования заключается в следующем; уточнены теоретические основы оптовой торговли как предпринимательской деятельности, объективно необходимой для ускорения и удешевления прохождения продукции от производителя до потребителя; выявлены факторы, определяющие связь между тенденциями развития отраслей сельского хозяйства, перерабатывающей промышленности и инфраструктуры продовольственного рынка с тенденциями изменения структуры каналов сбыта и объемов товарных партий продукции; обоснована стратегия приоритетного развития возможностей сельского хозяйства и потребительской кооперации по расширению ассортимента агропродовольственной продукции, предлагаемой на продовольственный рынок, позволяющая Тверской области расширить свою долю на региональном и межрегиональном рынках; разработаны предложения по совершенствованию деятельности продовольственных рынков и областной потребительской кооперации, направленные на создание для региональных товаропроизводителей организованной системы продвижения продукции на рынок. Разработанные подходы, предложения и рекомендации позволят улучшить реализацию аграрной продукции, повысить эффективность деятельности всех участников продовольственного рынка. Они могут быть использованы региональными органами управления с ярко выраженной специализацией производства аграрной продукции при реализации приоритетного национального проекта «Развития АПК». Проведенные исследования и основные положения являются важными ориентирами в практической деятельности работников АПК и потребительской кооперации Тверской области в деле укрепления своих позиций на региональном продовольственном рынке, что позволит им успешнее конкурировать с иностранными торговыми компаниями за потребителя.

8. «Организационно-экономические основы развития кооперации на региональном уровне (теория, методология, практика)», автор докторской диссертации – *Ю.А. Романова*, научный консультант – д.э.н., проф. *А.В. Ткач*. В диссертации уточнена сущность современной кооперации, выявлены ее роль и место как одного из институтов рыночной экономики в условиях реформирования. Автором предложены новые

методологические подходы к созданию кооперативных формирований, в основе которых заложены функциональный, территориальный и отраслевой принципы построения кооперативных систем, учитывающие тенденции мирового кооперативного движения. Выявлены основные тенденции развития сельскохозяйственной кооперации в России, ее региональные особенности, наиболее эффективные организационно-экономические модели и социально-экономические условия их деятельности на региональных продовольственных рынках. Предложена и обоснована концептуальная модель развития кооперации в части развития и взаимодействия различных видов кооперативных формирований на микро-, мезо- и макроуровнях, которые обосновывают необходимость объединения материальных, финансовых и производственных ресурсов для получения максимального мультипликативного результата. Разработана и апробирована комплексная методика создания кооперативной ассоциации в виде регионального территориально-производственного комплекса, построенная на объединении предприятий аграрного сектора и других отраслей промышленности. Обоснованы принципы и механизм разработки региональной программы развития кооперации по территориально-отраслевому признаку, предполагающие перевод агропромышленного производства на кооперативную основу при условии содействия государства и частнопредпринимательского сектора экономики.

Завершены и рекомендованы к защите решением кафедры:

Кандидатские диссертации:

1. **«Торгово-закупочная деятельность потребительской кооперации на продовольственном рынке (на материалах Пермского края)»**, автор – *В.К. Романченко*, научный руководитель – д.э.н., профессор *А.В. Ткач*.

2. **«Основные направления деятельности потребительской кооперации в продовольственном обеспечении региона»**, автор – *Н.М. Плиева*, научный руководитель – д.э.н., проф. *А.В. Ткач*.

3. **«Развитие сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативов»**, автор – *А.А. Ткач*, научный руководитель – д.э.н., проф. *В.М. Пахомов*.

В рамках научной школы при кафедре экономики кооперации и предпринимательства ведется подготовка докторов и кандидатов наук по направлениям: 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством и 08.00.10 – Финансы, денежное обращение и кредит (деньги, кредит и банковская деятельность).

Одним из перспективных направлений в работе научной школы является укрепление сотрудничества и деловых связей с кооперативными союзами и потребительскими обществами,

сельскохозяйственными, потребительскими, производственными, перерабатывающими, жилищными, снабженческими, строительными, промышленными, бытовыми, торговыми, сервисными, кредитными, страховыми, садоводческими, огородническими, дачными и другими кооперативами. Докторанты, аспиранты, соискатели научной школы кафедры осуществляет сбор, обработку, изучение и обобщение материалов по работе предприятий и организаций потребительской, сельскохозяйственной, производственной и кредитной кооперации; публикуют научные статьи, монографии и учебные пособия; участвуют в проведении научно-практических конференций и деловых встреч с руководителями и специалистами потребительской кооперации разного уровня. Научной школой за последние годы подготовлено и защищено 6 кандидатских и 2 докторские диссертации.

Научная школа поддерживает связи с Центросоюзом РФ, филиалами университета, кооперативными союзами и потребительскими обществами, с кооперативными организациями, предприятиями и учреждениями Министерства сельского хозяйства России и других федеральных ведомств и структур, кафедрами других кооперативных высших учебных заведений, с другими организациями, учреждениями, учебными заведениями и научно-исследовательскими учреждениями России и зарубежных стран. Налаживает и поддерживает связи с выпускниками и бывшими аспирантами, докторантами кафедры. Пропагандирует кооперативные знания и опыт развития кооперативного движения в России и других государствах. Участвует в проведении университетом мероприятий по подготовке и повышению квалификации специалистов по кооперации.

В настоящее время в научной школе выполняют диссертации по кооперативной тематике 11 аспирантов, 3 соискателя и 3 докторанта. Ежегодно в реферируемых журналах публикуется участниками научной школы не менее 10 статей по проблемам развития кооперации.

Научная школа обеспечивает интеграцию образовательной, научной и практической деятельности различных видов кооперации посредством внедрения в учебный процесс результатов научных исследований и достижений передового опыта работы потребительских обществ и союзов, потребительских, кредитных и производственных кооперативов.

Основными направлениями перспективного инновационного развития научной школы в сфере подготовки кооперативных кадров являются:

- внедрение новаций в содержание и технологию образовательной деятельности;
- развитие системы обеспечения качества образовательных услуг по кооперативным дисциплинам

линам за счет использования разработанных преподавателями кафедры инновационных программ по всем видам кооперативных дисциплин;

- участие профессорско-преподавательского состава в разработке новых сетевых учебно-методических комплексов и использование научных разработок в учебном процессе.

Сущность инновационной деятельности научной школы заключается в том, что в процессе обучения студентам даются новые знания, полученные докторантами и аспирантами кафедры при выполнении диссертационных работ по кооперативной тематике. Именно интеграция фундаментальной науки, учебного процесса и производства позволяет реализовать принцип открытости кооперативного образования, его соответствия современной научной базе и потребностям наукоемкого кооперативного сектора экономики.

Основное внимание уделяется проведению лекций, семинарских, практических и других учебных занятий; руководству дипломными и курсовыми работами. Представителями научной школы разработаны учебно-методические комплексы, рабочие программы, учебники и учебные пособия по дисциплинам: 1) Теория и практика кооперации; 2) Теория и история кооперативного движения; 3) Потребительская кооперация; 4) Сельскохозяйственная кооперация; 5) Кредитная кооперация; 6) Производственная кооперация; 7) Основы научных исследований; 8) Экономика кредитных кооперативов.

С учетом специфики Российского университета кооперации в работе научной школы предусмотрено осуществление междисциплинарного подхода в изучении вышеназванных дисциплин, включая получение знаний в области производственно-технологических, социальных, правовых и экономических процессов в развитии кооперативного сектора страны с учетом международного опыта.

В деятельность научной школы входит разработка методологии и реализации новых образовательных технологий, а также создание программных продуктов учебного назначения и обзорных (установочных) лекций. Возросшее в стране внимание к кооперации открывает перед

научной школой новые перспективы по более полному использованию научного потенциала кафедры при исследовании проблем развития теории и практики кооперации, в том числе и подготовке кооперативных кадров.

Основные научные результаты работы научной школы нашли отражение в более чем 80 научных и учебно-методических работах по кооперации, основными из которых являются: *Ткач А.В., Шкляр М.Ф.* Кредитная кооперация: Учебная программа для специальностей 060400 «Финансы и кредит», 060500 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», 351200 «Налоги и налогообложение». – М.: МУПК, 2002.; *Ткач А.В., Шкляр М.Ф.* Сельскохозяйственная кооперация: Учебная программа для всех специальностей. – М.: МУПК, 2002.; *Клочко Л.Н.* Сельскохозяйственная кооперация: Практикум. – М.: ИТК «Дашков и К°», 2003. – 76 с.; *Ткач А.В.* Потребительская кооперация: Учебное пособие. – М.: Московский университет потребительской кооперации, 2004.; *Ткач А.В.* Кредитная кооперация: Учебно-методический комплекс. – М.: Наука и кооперативное образование, 2006. – 108 с.; *Ткач А.В.* Потребительская кооперация: Учебно-методический комплекс. – М.: Наука и кооперативное образование, 2006. – 168 с.; *Ткач А.В.* Сельскохозяйственная кооперация: Учебное пособие. – М.: ИТК «Дашков и К°», 2006.; *Ткач А.В.* Сельскохозяйственная кооперация: Учебно-методический комплекс. – М.: Наука и кооперативное образование, 2006. – 180 с.; *Ткач А.В.* Теория и практика кооперации: Сб. учебно-методических материалов. – М.: Наука и кооперативное образование, 2006. – 104 с.; *Производственная кооперация: Учебное пособие / Под общ. ред. А.В.Ткача.* – М.: ИТК «Дашков и К°», 2007. – 176 с.; *Потребительская кооперация: Учебное пособие / Под общ. ред. М.В. Сероштан.* – М.: ИТК «Дашков и К°», 2007. – 292 с.; *Котельникова Л.Е., Филатова В. Д.* Кредитная кооперация: Практикум. – М.: ИТК «Дашков и К°», 2007. – 52 с.; *Клочко Л.Н.* Сельскохозяйственная кооперация: Деловые игры. – М.: ИТК «Дашков и К°», 2007. – 42 с.; *Теория и практика кооперации: Практикум.* – М.: Российский университет кооперации, 2008; и др.

СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ КООПЕРАЦИЯ В ЭКОНОМИКЕ РАЗВИТЫХ СТРАН

В статье рассматриваются правовые основы деятельности сельскохозяйственных кооперативов в промышленно развитых странах, их функциональная структура, хозяйственная деятельность, в том числе по производственному обслуживанию и предоставлению услуг; анализируются кооперативные формы кредитного обслуживания сельских товаропроизводителей; оценивается роль государства в регулировании работы кооперативов.

Ключевые слова: сельскохозяйственные кооперативы, промышленно развитые страны, производственное обслуживание, услуги, кредиты, государственное регулирование кооперативной деятельности.

1. ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ КООПЕРАТИВОВ

В промышленно развитых странах (ПРС) деятельность фермерских кооперативов, как одной из организационно-правовых форм предпринимательства, регламентируется сложной совокупностью норм общегражданского, хозяйственного и специального кооперативного законодательства. Последнее содержит принципиальные требования к содержанию основного документа, регулирующего деятельность каждой кооперативной структуры, – ее уставы. При этом в основу кооперативного законодательства всех без исключения стран положены принципы кооперативной демократии, разработанные Международным кооперативным альянсом, поддержанные Международной организацией труда и одобренные Генеральной Ассамблеей ООН.

В уставах в соответствии с законодательством определяются цели и сфера деятельности каждого конкретного кооператива, порядок членства в нем, права и обязанности членов, принципы образования пасового капитала, распределения доходов и прибыли, структура и правила формирования органов управления и контроля. В каждой стране на основе кооперативного законодательства соответствующими кооперативными или государственными органами обычно вырабатываются примерные уставы для каждой отрасли и разновидности кооперативного движения – от первичного кооператива до центральной ассоциации (союза, федерации).

При всех различиях кооперативного законодательства (что отражается и на содержании уставов) можно выделить ряд основных общих подходов к правовому регулированию деятельности кооперативных организаций.

Так, в большинстве случаев законодательство рассматривает кооперативы как общества, целью которых является улучшение экономического положения своих членов путем организации коллективной деятельности по сбыту их продукции, производственному снабжению и обслуживанию их хозяйств, предоставлению им производственных услуг.

Обычно для признания кооператива в качестве юридического лица необходима его регистрация в установленном законом порядке (как правило, в нотариальной конторе или коммерческом суде). Иногда регистрации предшествует предварительная проверка соответствия устава действующему законодательству. Во Франции эти функции осуществляет Министерство сельского хозяйства, в Италии и Испании – Министерство труда.

С различной долей определенности в зависимости от специфики той или иной страны уставы обуславливают вступление в кооператив обязанностью соответствия профессиональной деятельности фермера профилю данного кооператива (однако, в Бельгии и Португалии это требование отсутствует).

Минимальное число членов, необходимое для создания кооператива, в большинстве стран – пять (в ФРГ – семь, Италии – девять, во Франции – семь для сбытовых и снабженческих об-

ществ и четыре для объединений по совместному использованию сельскохозяйственной техники).

В Швеции уставы кооперативов четко определяют географические границы районов деятельности каждого из них. В других странах это требование в законодательстве и уставах отсутствует, или говорится о нежелательном создании в одном и том же районе двух кооперативов одинакового профиля. В Германии, Бельгии, Нидерландах, Финляндии уставы предусматривают недопустимость для фермера одновременно быть членом двух кооперативов одного и того же профиля, действующих в одном и том же районе и конкурирующих друг с другом.

Несмотря на значительные страновые различия в регулировании выхода из кооператива, уставы придерживаются, вопреки общепринятым принципам кооперативной демократии, ограничительной практики. В условиях быстрого сокращения числа фермерских хозяйств главный вопрос, связанный с прекращением членства в кооперативе, – это возвращение членам их паевых накоплений, что неизбежно ослабляет финансовую базу кооператива. Чтобы свести эти потери к минимуму, кооперативы обставляют выход членов из их состава соблюдением довольно сложных процедур, направленных на охрану экономических интересов кооперативных предприятий.

Минимальные сроки членства в кооперативе практически во всех странах так или иначе связаны со сроками выполнения обязательств, взятых на себя фермером при вступлении в него (а это может быть и два, и пять, и десять, а в некоторых кооперативах Франции даже 20 лет). Не допускается выход из кооператива до истечения срока взятых на себя членом обязательств (например, по поставке установленного количества продукции на переработку или закупке определенного количества средств производства в течение определенного времени).

Дальше всех в этом отношении идет кооперативное законодательство Франции, предусматривающее вообще отказ в прекращении членства с выплатой паевых взносов, если это может нанести ущерб нормальному функционированию кооператива или повлечет за собой сокращение паевого капитала ниже установленного уставом предела.

Практически во всех ПРС уставы требуют заблаговременного уведомления о выходе из кооператива (от четырех недель в Нидерландах до одного года в Испании и Швеции). Естественно, что в основе всех этих процедур лежит не административный, а экономический смысл. Нарушение процедур влечет за собой потерю паевых взносов, составляющих иногда значительные суммы, полученные в результате участия в кооперативной деятельности нескольких поко-

лений многих фермерских семей.

В ряде случаев, например, в швейцарской и датской практике, уставы предусматривают возмещение фермером ущерба, связанного с его выбытием из кооператива. В других случаях выход возможен только в определенное время – после окончания хозяйственного года и подведения годового баланса. Во Франции кооператив может задержать возврат паевого капитала на 10 лет, если несделенная его выплата нанесет ему экономический ущерб. В Испании, Швеции, Бельгии этот срок составляет пять лет (но с выплатой за это время процентов), Австрии – три года, в Италии – два. В Нидерландах уставы некоторых кооперативов даже содержат положения о возможности невозврата паев, если выбывающий член не соблюдает устава. Например, паевые взносы не выплачиваются в случае исключения из членов кооператива (главным образом за грубые нарушения его устава, связанные с фальсификацией производимых продуктов, их подделкой, невыполнением взятых на себя перед кооперативом обязательств).

Уставом обычно предусматривается регулирование формирования паевого капитала кооперативов как одного из основных источников финансирования деятельности.

В большинстве стран внесение паевых взносов является обязательным условием членства в кооперативе. Размер и порядок внесения паев (помимо вступительного взноса, который не входит в сумму паевого капитала) определяются уставом в зависимости от вида деятельности кооператива. В большинстве кредитных и обслуживающих кооперативов предусмотрен равный для всех единовременный взнос. В сбытовых и снабженческих кооперативах размер паев и порядок отчислений в паевой капитал носят более дифференцированный характер.

В то же время кооперативная практика ряда стран дает примеры отсутствия паевых взносов, в таких случаях финансовая база кооперативов формируется за счет собственной хозяйственной деятельности, когда уже накоплен солидный собственный капитал и заемных средств. Такой порядок финансирования обычно связан с неограниченной или повышенной ответственностью членов по обязательствам кооперативов. При наличии паевых взносов ответственность каждого члена ограничивается, как правило, суммой его паев.

Поскольку основных источников пополнения собственных средств кооператива являются отчисления от прибыли, в уставах отражены довольно четкие и гибкие принципы их распределения. В кооперативах Италии и Франции в соответствии с кооперативным законодательством зафиксирован принцип обязательности отчислений от прибыли в резервный фонд кооператива (обычно от 5% до 10%), в другие фонды, а также размер процентов на паевой капитал при рас-

пределении прибыли между членами по паям¹. В большинстве же других стран уставы не фиксируют нормы отчислений, передавая этот вопрос целиком на усмотрение общего собрания, которое по рекомендации правления (или без нее) может принять решение направить всю прибыль на инвестиционные цели для расширения и модернизации производства. Обострение конкурентной борьбы на рынке продовольствия в 90-х гг. XX в. предопределило в большинстве случаев для кооперативов именно такую практику.

Часть фондов, состоящая из средств, накопленных кооперативами в процессе хозяйственной деятельности, является их собственностью и в отличие от паевого капитала не подлежит распределению между членами в случае выхода из кооператива.

Кредитная форма финансирования представлена государственными (как правило, льготными) и муниципальными кредитами, займами в кооперативных (реже в частных коммерческих) банках, а также иногда краткосрочными кредитами членов кооперативов.

Кооперативная практика ряда стран (в первую очередь Франции) предусматривает также возможность участия в формировании паевого капитала так называемых «присоединившихся лиц – не членов» (главным образом членов кооператива, прекративших с ним свои деловые операции, но формально сохраняющих свое членство, а также наемных рабочих кооператива). Количество этих «присоединившихся лиц» не должно превышать 20% общей численности членов. Согласно законодательству Франции выплата дохода владельцам этих паев не должно быть выше 8%. Другой формой добровольного участия в пае накоплений являются именны сертификаты сроком от 3 до 10 лет. Приобретать их имеют право только члены кооператива. Сертификаты не сливаются с обычным паевым капиталом, а идут на формирование так называемых фондов кооперативного развития. По сертификатам сроком до трех лет выплачивается 2,75% годовых, до 10 лет – 5,75%².

Распределение прибылей кооператива между его членами осуществляется либо путем начисления процентов на паевой капитал, либо пропорционально объему экономической деятельности каждого члена в течение истекшего года, либо в комбинации того и другого – в соответствии с тем, как решает этот вопрос устав каждого конкретного взятого кооперативного общества.

При распределении прибыли по паевому капиталу в большинстве стран закон диктует максимальную процентную ставку начислений на этот капитал. Например, во Франции, Бельгии, США он составляет 8%, в Швеции соответствует учетной процентной ставке государственного банка. В таком случае получаемые членами кооператива доходы освобождаются от на-

логообложения. Если же процент начислений превышает установленный законом максимум, доходы кооперативов рассматриваются как дивиденды акционерной компании и подлежат налогообложению как таковые.

Многие сбытовые, снабженческие кооперативы практикуют распределение доходов независимо от размеров паевого капитала, а с учетом объема экономической деятельности каждого члена в истекшем хозяйственном году. При этом обычно причитающаяся каждому часть прибыли выплачивается не непосредственно как таковая, а в форме надбавки к цене за поставленную на переработку в кооператив продукцию, скидки с цены приобретенных в кооперативе орудий и средств производства, снижения расценок на предоставляемые услуги (и необязательно в текущем, но и в следующем после отчетного, году). Такой предусмотренный законом принцип распределения прибыли позволяет кооперативам снизить до минимума сумму подлежащей налогообложению прибыли, так как полученные фермерами кооперативные доплаты включаются в издержки производства.

Спектр реализации принципа обязательности участия в экономической деятельности кооператива имеет чрезвычайно многообразие форм в зависимости от конкретных условий. В ряде случаев уставы отдельных кооперативов (а иногда даже целых отраслей) исходят из требования к своим членам вести все их деловые операции через кооператив согласно его профилю. Такое правило, например, существовало в большинстве молочных кооперативов на ранней стадии их развития (а во многих из них существуют поныне). В некоторых странах (особенно в Скандинавии) непременным условием вступления в кооператив было подписание обязательства о поставке на кооперативный маслодельный или сыродельный завод всего товарного молока.

Такие обязательства, подписанные в свое время дедами и прадедами нынешних фермеров при их вступлении в кооператив, переходили потом по наследству к следующим поколениям, действуя в том же виде и поныне или воплотившись в соответствующие положения уставов. Правда, в тех странах, где уже на протяжении жизни нескольких поколений фермеров молочная промышленность представлена кооперативным сектором (как, например, в той же Скандинавии и Ирландии), это требование носит «академический» характер, будучи данью прошлому, когда кооперативные предприятия вели борьбу за выживание в обстановке острой конкуренции с частными молочными заводами.

Высокая конкурентоспособность кооперативного сектора в целом, завоевание кооперативами своего рода монопольного положения не привели к застою молочной промышленности, к

лихоимству и своеволию (как следствие всякого рода монополии) с их стороны в области цен. Этому препятствует конкуренция на национальном и международном рынках между самими кооперативными предприятиями, которые для успешного функционирования непрерывно совершенствуют свою производственную деятельность.

Аналогичная ситуация наблюдается в кооперативах, объединяющих специализированные фермерские хозяйства в масштабе всей страны или крупного региона. При этом некоторые кооперативы по своему функциональному характеру предполагают обязательность производственных экономических связей с ними фермерских хозяйств (например, общество по ирригации земель, по совместному использованию пастбищ, по снабжению электричеством, совместному использованию техники – телефонные кооперативы и т.д.).

Наряду с этим все большее распространение получает практика долгосрочных, регулярно возобновляемых контрактов между кооперативами и их членами. В этом отношении заслуживает внимания практика датских кооперативных свиноводов, которые организуют поставку свиней на забой из хозяйств их членов по системе специальных карточек. В основе системы лежит согласование в конце года с каждым членом кооператива квоты на поставку им свиней на забой в предстоящем году. Согласно квоте, каждому члену выдается соответствующее число специальных карточек с точным указанием времени поставки каждой партии. В случае невозможности выполнить свои обязательства фермер должен заблаговременно сдать соответствующее число этих карточек в кооператив, правление которого распределяет их между другими его членами.

В контрактах между кооперативом и его членами обычно указываются количество, качество и сроки поставок продукции на переработку; объем закупок средств производства; объем и характер производственных услуг, оказываемых кооперативом; способы и средства доставки и упаковки товаров и т.д.

Особое внимание уделяется качеству продукции. В голландских молочных кооперативах, например, молоко низшего качества принимается по цене составляющей 30% стоимости продукции 1-й категории.

В соглашениях датских мясных кооперативов со своими членами на поставку свиней на забой содержится пункт, запрещающий использовать в качестве компонентов комбикормов гормональные препараты и рыбную муку, которые, обеспечивая хорошие привесы, отрицательно сказываются на вкусовых качествах бекона. Примерно 3/4 производимого в Дании бекона в течение последних ста лет экспортируется в Великобританию, и он традиционно стоит дороже бекона, поставляемого на рынок английскими

фермерами или экспортируемого из других стран³. Естественно, что датские кооперативы весьма дорожат безупречной репутацией.

Фермер, уличенный в нарушении указанного пункта соглашения, немедленно исключается из кооператива, что означает для него потерю репутации честного сельского хозяина и практически невозможность заниматься коммерческим сельскохозяйственным производством, поскольку кооперативы доминируют в сбыте сельскохозяйственной продукции.

В отношении кооператива при нарушении им условий договора (например, невывоз вовремя из хозяйства продукции, нарушение срока поставки средств производства или предоставления услуги, что могло привести, а тем более привело, к нарушению технологического процесса производства) предусматривается штраф в пользу фермера с возмещением не только причиненных убытков, но и упущенной выгоды. Надо сказать, что в кооперативной практике нарушение контрактов, как с той, так и с другой стороны настолько редко, что на протяжении последних лет в специальной прессе большинства стран не было зафиксировано сколько-нибудь серьезных случаев подобного рода.

Повсеместное сокращение в последние годы количества сельскохозяйственных кооперативов, как следствие быстрого уменьшения числа фермерских хозяйств, таит в себе угрозу сужения объема экономической деятельности кооперативного сектора и социальной базы кооперативного движения. Реакцией на такое развитие событий в большинстве стран является снятие ограничений на развитие деловых отношений кооперативов с товаропроизводителями, не являющимися их членами, и выработка регламента таких отношений.

Так, кооперативные уставы Франции, допуская возможность пользоваться услугами кооператива и участвовать в его экономической деятельности фермерам – членам, ограничивают это участие 20% объема оборота. В Германии, Италии, США этот показатель не должен превышать 50%.⁴ В Великобритании, Дании, Швеции типовые уставы в принципе предусматривают желательность такого участия и предоставляют каждому кооперативу решать этот вопрос по своему усмотрению.

Деловые отношения с фермерами – не членами строятся почти исключительно на контрактной основе. Эти фермеры свободны от обязательств принимать участие в формировании кооперативных фондов, но они и не участвуют в распределении прибылей.

Высшим органом каждого кооператива является общее собрание его членов (в очень крупных объединениях – собрание уполномоченных). Принцип «один член – один голос» в целом рассматривается как основополагающий для сельс-

хозяйственных кооперативов. Однако в кооперативной практике допускается отступление от него, что чаще всего встречается при принятии решений на собраниях уполномоченных не первичных кооперативов, т.е. всякого рода кооперативных союзов. Основанием такого подхода может быть и величина капитала, и число членов отдельных первичных кооперативов, входящих в союз. Но, как правило, основной принцип кооперативной демократии неукоснительно соблюдается при рассмотрении изменения устава общества и во всех тех случаях, когда для принятия решения требуется квалифицированное большинство.

Обычно общее собрание (или собрание представителей) избирает правление и совет наблюдателей (или ревизионную комиссию), которые назначают совет директоров (или управляющего) в тех случаях, когда председатель и другие члены правления не занимают штатных должностей и работают на общественных началах, а экономической деятельностью кооператива руководят наемные квалифицированные менеджеры (как из его членов, так и со стороны), ответственные перед правлением и общим собранием.

Совет наблюдателей (ревизионная комиссия) осуществляет контроль за деятельностью правления (директоратом). В уставах оговариваются вопросы, по которым для принятия решения правление должно предварительно получить согласие совета наблюдателей. Функции совета наблюдателей, или ревизионной комиссии, не следует смешивать с задачами проведения финансовых ревизий, проверкой правильности ведения бухгалтерского учета и различного рода других проверок – этим занимаются специальные ревизионные государственные или кооперативные службы. Члены правления, или директората, ни при каких условиях не могут входить в состав совета наблюдателей.

Существенным элементом кооперативной демократии является зафиксированное в законодательстве и в кооперативных уставах ряда стран участие в управлении кооперативами наемных рабочих. В Германии в правлениях кооперативов с числом занятых свыше 500 наемных рабочих им предоставляется 1/3 мест, а с количеством занятых свыше 2 тыс. – до 50% (но с условием, что они не являются членами кооператива). В Австрии при занятости в кооперативе свыше 400 постоянных рабочих включение их представителей в правление обязательно (до 1/3 мест).⁵ В Испании в кооперативах, имеющих не менее 50 занятых, в состав правления входит как минимум один их представитель. Несколько по-иному этот вопрос решается во Франции, где из представителей наемных работников кооперативов при каждом из них создаются специальные консультационные органы, имеющие право делегировать в правление до 1/3 его состава. Од-

нако эти правила распространяются главным образом на рабочих, имеющих намерение вступить в дальнейшем в кооператив и принимающих участие в его финансировании.

II. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ И ФУНКЦИОНАЛЬНАЯ СТРУКТУРА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ КООПЕРАТИВОВ

II.1. КООПЕРАТИВЫ ПО СБЫТУ И ПЕРЕРАБОТКЕ ПРОДУКЦИИ

В большинстве ПРС сельскохозяйственные кооперативы охватывают различные стороны хозяйственной деятельности. В современной структуре сельскохозяйственной кооперации можно более или менее четко выделить кооперативные объединения по сбыту и переработке сельскохозяйственной продукции, по производственному снабжению, по кредитованию, по производственному обслуживанию и производственные кооперативы.

Значительные, а в ряде случаев и преобладающие, позиции (в первую очередь в европейских странах) принадлежат кооперативам в сфере экономических связей сельского хозяйства со смежными отраслями экономики. Особенно значительна роль фермерских кооперативов в сбыте продукции сельского хозяйства, как в целом, так и отдельных ее видов.

На рубеже XX и XXI вв. в 15 странах Европейского Союза (ЕС) на долю кооперативов приходилось 60% сбыта сельскохозяйственных продуктов. В странах Скандинавии кооперативы реализуют на внутреннем и внешнем рынках до 80%, а в Японии – более 90% товарной продукции аграрного сектора. В Нидерландах этот показатель колеблется в пределах 60 – 65%, в Германии, Испании – 50 - 52%, в США, Великобритании, Италии, Бельгии – на уровне 30%. В ряде случаев кооперативы организуют сбыт и переработку специализированной продукции, идущей как на внутренний, так и на внешний рынок, создавая соответствующие крупные производственно-сбытовые системы. Во Франции, Италии, Португалии, Германии, виноделие которых во многом определяет мировой рынок вина, 35 – 45% (во Франции до 70 %) его производства и сбыта осуществляют кооперативы. В Нидерландах, дающих треть мирового производства крахмала, основную часть его переработки и сбыта обеспечивают кооперативные организации, они же поставляют на мировой рынок 75% шампиньонов и цветов. Датские пушные кооперативы сбывают 98% пушнины⁶.

Производимая индивидуальными фермерами продукция и учитываемая статистикой как сбываемая (т.е. уходящая за пределы аграрной отрасли), в реальной жизни перерабатывается на принадлежащих кооперативам предприяти-

ях, которые учитываются статистикой в сфере промышленности. По имеющимся оценкам, в Дании, Финляндии, Нидерландах, Франции, Швеции кооперативный сектор дает 45 – 50% объема продукции пищевой промышленности⁷.

В большинстве стран с развитой рыночной экономикой в сферу кооперативной деятельности почти целиком или в значительной степени входит такая важная отрасль пищевой промышленности, как переработка молока. На принадлежащих кооперативам молочных заводах вырабатывается подавляющая часть сливочного масла, сыра, чрезвычайно широкий ассортимент других видов молочной продукции в соответствии со спросом, как на внутреннем, так и на внешних рынках. В ряде стран кооперативы имеют весьма высокий удельный вес в переработке мяса (например, в Скандинавии), зерновых (Швеция, Нидерланды, Франция), овощей и фруктов (Дания, Нидерланды, Бельгия, Франция, Германия), в производстве сахара (США, Нидерланды), оливкового масла (Франция, Испания), спирта (Франция, Швеция).

Кооперативная пищевая промышленность ПРС отличается, как правило, высоким техническим уровнем и высоким качеством продукции. Стабильная (а иногда растущая) доля кооперативного сектора в производстве продовольственной продукции – свидетельство того, что в условиях жесткой конкурентной борьбы кооперативы непрерывно совершенствуют производственную базу принадлежащих им предприятий пищевой промышленности путем перехода к глубокой переработке сельскохозяйственного сырья на базе безотходной технологии, чутко реагируя на потребительский спрос и конъюнктуру рынка. Примером в этом отношении может служить деятельность датских кооперативов по забою скота и переработке мяса.

В этой стране в начале 90-х годов XX в. на принадлежащих кооперативам бойнях забивалось примерно 14,5 млн. голов свиней, свыше 0,5 млн. голов крупного рогатого скота, несколько десятков миллионов голов птицы. Помимо крупных мясокомбинатов, производящих широкий ассортимент мясной продукции с ориентацией на внешний рынок, кооперативам принадлежит сеть предприятий по переработке и утилизации отходов забоя свиней и крупного рогатого скота. Имеются специальные предприятия по обработке кожевенно-мехового сырья для соответствующих отраслей промышленности, девять предприятий специализируются на переработке пищевых субпродуктов (печени, сердца, почек и т.д.), производят большой ассортимент свежих и консервированных предметов питания высокого качества⁸.

Получаемая на бойнях кровь используется для производства мебельной фанеры, чему страна в значительной степени обязана на мировом рынке репутацией производителя высококачествен-

ной мебели. Щетина идет на изготовление всевозможных щеток, кистей и другой аналогичной продукции. Кости и непригодные для пищи части туши перерабатываются на мясокостную муку, используемую комбикормовой промышленностью. Экстракт гормонов из поджелудочной железы и других желез используется в фармацевтической промышленности. В частности, на базе переработки свиных желез внутренней секреции Дания дает до половины мирового производства инсулина, отличающегося чрезвычайно высоким качеством и пользующегося на мировом рынке повышенным спросом. Об эффективности и высокой рентабельности этих вспомогательных предприятий говорит тот факт, что стоимость производимой ими продукции составляет примерно 20% суммарной стоимости продукции всех мясокомбинатов, а затраты на нее – не более 16 – 17%⁹.

II.2. СНАБЖЕНЧЕСКИЕ КООПЕРАТИВЫ

Вторым по объему направлением кооперативной деятельности является снабжение фермерских хозяйств на базе закупки по оптовым ценам средствами сельскохозяйственного производства. На долю закупочно-снабженческих кооперативов в странах ЕС в целом приходится примерно 50% общих поставок товаропроизводителям необходимых им средств производства. В Норвегии, Финляндии, Швеции эти показатели еще выше – до 60%, но в США – 26%. Основу кооперативной снабженческой деятельности составляют минеральные удобрения и корма. Кооперативная доля в поставке фермерам по их заявкам удобрений в США, Франции, Германии, Нидерландах, Швеции, Дании, Норвегии колеблется в диапазоне 45 – 65%, а в поставке кормов – 50 – 65% (за исключением США и Франции, где она составляет 16% и 35 – 40% соответственно). В ряде стран кооперативам принадлежит существенная роль в снабжении фермеров семенами: в Дании на их долю приходится 35% поставок всех семян, в Ирландии – 55%, в США – 15%, во Франции – 73% семян зерновых, 65% - рапса¹⁰.

Там, где кооперативы сумели создать соответствующую производственную базу, поставки отдельных видов средств производства (главным образом минеральных удобрений и кормов) идут в значительной мере с их собственных предприятий. В Нидерландах кооперативный сектор дает 1/3 минеральных удобрений и до 55% кормов. В Ирландии – соответственно, 16% и 28%. В Германии кооперативные предприятия производят до 40% комбикормов, во Франции – примерно 30 – 35% комбикормов и 95% сенной муки. В Швеции основная часть кормов и минеральных удобрений поступает с предприятий, принадлежащих фермерским кооперативам или находящимся под их контролем. В Скандинавских

странах в кооперативной собственности находятся также предприятия по изготовлению тары и упаковочных материалов, цемента и других строительных материалов, некоторых видов оборудования для молочного хозяйства и пищевой промышленности¹¹.

В области снабжения кормами и особенно кормопроизводства наибольшие успехи достигнуты в тех странах, где кооперативы занимают важные позиции в сбыте зерна. В таком случае проблема сырья для производства комбикормов решается внутри кооперативного сектора (часто кормопроизводством и снабженческой деятельностью занимаются кооперативы по сбыту зерна). Но в тех случаях, когда преобладающие позиции на рынке зерна принадлежат ТНК как, например, в США, потеснить такого сильного конкурента кооперативам не под силу.

Более скромные позиции принадлежат кооперативам в обеспечении фермеров такими важнейшими средствами производства, как сельскохозяйственная техника и горючее. В этом отношении известного прогресса достигли лишь кооперативные организации Скандинавии: в Норвегии и Швеции они поставляют фермерам примерно 25% машин и оборудования, в Дании – 20%, в Финляндии – до 40% техники и горючего. Из других стран крупными масштабами кооперативной деятельности в этой сфере отличаются Германия и США: в Германии на долю кооперативов приходится до 36% машин и оборудования, в США – 44% горючего.¹²

Практически всюду крупнейшие компании-производители с самого начала организовывали сбыт и обслуживание сельскохозяйственной техники через собственные дилерские сети. Собственные распределительные сети были созданы также господствующими на мировом рынке нефтяными ТНК. Будучи не в состоянии противостоять натиску монополистического капитала, сельскохозяйственные кооперативы испытывают большую зависимость от крупных компаний, господствующих в области сельскохозяйственного машиностроения, нефтехимии, кормопроизводства. Начав во многих странах свою деятельность со снабжения фермеров удобрениями, кооперативы за многие десятилетия создали в этой сфере разветвленную распределительную сеть с развитой инфраструктурой и устойчивыми производственными связями. В ряде случаев они имеют и собственное производство, заставив считаться с ним крупные химические компании, которые на определенном этапе, при большой раздробленности сельскохозяйственного производства, были даже заинтересованы в кооперативах как оптовых покупателях минеральных удобрений.

В современных условиях для кооперативного движения характерна тенденция к диверсификации и переплетению деятельности заку-

почно-снабженческих и других видов кооперации, к совмещению в рамках одной кооперативной организации нескольких функций по экономическому обслуживанию фермерских хозяйств. В Германии около 60% кредитных кооперативов одновременно занимаются сбытовыми и снабженческими операциями. Входящие в систему шведской снабженческой кооперации, расположенные по всей стране 240 крупных (с числом занятых свыше 50 человек) торговых складов, хранилищ, элеваторов, производственных предприятий осуществляют не только поставку фермерам средств производства, но и занимаются переработкой и сбытом зерна, картофеля, семян различных культур¹³. Центральное отраслевое снабженческое объединение финской сельскохозяйственной кооперации, наряду с поставкой фермерам большого ассортимента средств производства, занимается переработкой и сбытом зерна, производственным обслуживанием фермерских хозяйств, консультационной деятельностью, строительством и т.д.

Значительный объем снабженческой деятельности ведут и отраслевые сбытовые кооперативы. Молочные кооперативы поставляют в хозяйства своих членов различное оборудование (доильную технику, холодильники, цистерны, сепараторы, моющие средства для молокопроводов и т.д.). Кооперативы, занимающиеся сбытом и переработкой различных продуктов растениеводства, чтобы получать высококачественную и отвечающую высокому стандарту продукцию, снабжают фермеров элитными семенами, удобрениями, специальными химическими препаратами, другими средствами для возделывания соответствующих культур, ведут консультационное обслуживание, поставляют необходимую технику. Нередко сельские кооперативы наряду с производственным снабжением доставляют своим членам также большой объем потребительских товаров, часто в сотрудничестве с потребительскими кооперативами или выполняя их функции.

Развивая на путях экономической самостоятельности переработку и сбыт сельскохозяйственной продукции и производственное снабжение фермерских хозяйств, кооперативы способствовали созданию современной инфраструктуры продовольственной сферы, включая не только пищевую промышленность, но и по-современному организованное транспортное и складское хозяйство. Все поставки фермерской продукции на кооперативные предприятия, а также доставка фермерам необходимых им товаров осуществляется специализированным кооперативным автотранспортом по заранее составляемым графикам. Хорошо поставленное складское хозяйство обеспечивает сохранность полного объема как закупаемой у фермеров, так и поставляемой им продукции.

Избавление фермера от забот и трудностей, связанных со сбытом продукции и приобретением

средств производства, позволяет повысить эффективность фермерского производства, а от этого в конечном итоге зависит и продуктивность аграрного сектора экономики в целом. Поскольку сельскохозяйственные производители подвергаются дискриминации на различных этапах движения произведенной ими продукции к конечному потребителю, а также при снабжении средствами производства, осуществление этих операций фермерскими кооперативами существенно сокращает убытки и потери из-за неэквивалентного обмена между сельским хозяйством и смежными отраслями экономики.

II.3. ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КООПЕРАТИВОВ ПО ПРОИЗВОДСТВЕННОМУ ОБСЛУЖИВАНИЮ И ПРЕДОСТАВЛЕНИЮ УСЛУГ

Индустриальная перестройка сельского хозяйства в послевоенный период стимулировала прогресс кооперативного производственного обслуживания фермерских хозяйств при чрезвычайно большом разнообразии видов этой деятельности.

Во Франции она представлена главным образом кооперативами по совместному использованию средств производства в сельском хозяйстве (КЮМА), которые играют существенную роль в деле механизации производства. В конце 80-х гг. XX в. насчитывалось 10 тыс. таких объединений, обслуживающих 250 тыс. хозяйств, т.е. 25% от общего числа в стране¹⁴. КЮМА занимаются обработкой почвы, внесением удобрений и мелиоративными работами, сбором зерновых, сахарной свеклы, картофеля, масличных, сеяных трав, заготовкой кормов. Обычно в таких объединениях используется главным образом специализированная техника для орошения и осушения земель, силосования кормов, ремонта оборудования и т.д.

По некоторым оценкам, в КЮМА сосредоточено примерно 30% парка зерно- и 35% кормоуборочных комбайнов, 16 – разбрасывателей удобрений, 10 – 12% другой сельскохозяйственной техники, главным образом специализированной¹⁵. Машины, находящиеся в распоряжении указанных кооперативов, являются, как правило, коллективной собственностью и по заявкам их членов с использованием наемного персонала выполняют в хозяйствах необходимые работы с оплатой по расценкам, утверждаемым ежегодно на общем собрании членов кооператива. Наряду с этим существуют объединения, где отдельные виды техники остаются частной собственностью и предоставляют друг другу по согласованным расценкам. Государственное содействие таким кооперативам выражается обычно в форме льготного налогообложения и предоставления льготных кредитов для приобретения техники в рамках осуществления различных программ поддержки сельского хозяйства.

Не менее широко распространено совместное использование сельскохозяйственной техники в Германии, где оно осуществляется главным образом в рамках машинных обществ и машинных «рингов» или машинных кружков. Первые из них представляют собой простейшую форму кооперации небольшого числа расположенных по соседству хозяйств (обычно от 2 до 5), как правило, на основе устной взаимной договоренности. Сельскохозяйственная техника находится частично в индивидуальной, частично в коллективной собственности членов объединения, обмениваясь в каждом конкретном случае в весьма разнообразных комбинациях. Машины выдаются напрокат по очереди, как правило, с учетом заранее составленного графика сельскохозяйственных работ в хозяйствах. Оплата амортизации техники прямо пропорциональна времени использования. В середине 90-х годов XX в. в Германии насчитывалось 45 тыс. таких обществ.

На несколько иных принципах строятся машинные «ринги», в которых все орудия и средства производства остаются в частной собственности их членов. Каждый член «ринга», располагающий той или иной техникой, выполняет с ее помощью необходимые работы в хозяйствах других членов по их заявкам. Машинные «ринги» сотрудничают с кредитными кооперативами для обеспечения своим членам льготных кредитов на приобретение техники в целях так называемой гармонизации машинного парка в соответствии с выработанной на перспективу программой. Для более четкой организации работы объединений регулярно ведется учет и оценка имеющейся у его членов сельскохозяйственной техники. Тарифная сетка оплаты использования машин и труда, работающих на них владельцев, ежегодно утверждается общим собранием «ринга». Объем и качество проведенных работ подтверждают заказчики, а учет и взаимные расчеты в соответствии с утвержденным тарифом проводятся обычно в конце года.

В отличие от замкнутых машинных обществ каждый «ринг» объединяет намного больше фермеров. В крупных «рингах» повседневной деятельностью руководит освобожденный председатель, в более мелких это осуществляется на базе совместительства. По данным официальной аграрной статистики, в 1996 г. в сельском хозяйстве Германии действовало 279 машинных «рингов», объединяющих свыше 160 тыс. хозяйств, т.е. около 40% ферм, ведущих коммерческое производство. За период с 1980 г. по 1996 г. число членов «рингов» возросло в 3 раза¹⁶.

Кроме Франции и Германии, самым различным образом организованные кооперативные общества по совместному использованию техники имеет большинство стран европейского континента. Проведенные в последние годы в ряде стран исследова-

ния свидетельствуют о том, что кооперативные формы использования современной высокопроизводительной специализированной техники дают возможность владельцам мелких хозяйств добиться экономии трудовых затрат, сокращения сроков уборки урожая, предотвращения потерь и повышения качества сельскохозяйственной продукции.

Помимо коллективного использования сельскохозяйственной техники, кооперативы организуют деятельность по оказанию фермерам таких производственных услуг, как материально-техническое обслуживание техники и оборудования, создание ирригационных систем и оросительных сетей, обеспечение электричеством и телефонной связью, консультационно-информационное обслуживание, выполнение различного рода специализированных работ и т.д. Достаточно сказать, что американское сельское хозяйство своей сплошной электрификацией почти исключительно обязано так называемым «электрическим кооперативам», созданным в начале 30-х годов XX в. для строительства линии электропередач в сельских районах, за что из-за большого риска убыточности работ не хотела браться ни одна частная компания.

Доминируя в ряде стран в сфере переработки и сбыта продукции животноводства, сельскохозяйственные кооперативы (иногда совместно или при помощи государственных организаций) создали эффективную сеть учреждений и предприятий по производственному обслуживанию животноводческого производства, включая племенное дело, контрольную и консультационную деятельность, компьютеризацию целых отраслей животноводства (например, молочного хозяйства), ветеринарное обслуживание. В Скандинавских странах, Франции, Ирландии кооперативам принадлежит практически вся сеть станций по искусственному осеменению скота, в Голландии – 70% и т.д. С работой племенных кооперативов связано достижение животноводством ряда стран передовых позиций в мире.

В Швеции специализированной кооперативной организации – Союзу скотоводов – принадлежат шесть станций искусственного осеменения крупного рогатого скота, шесть станций искусственного осеменения свиней, пять племенных хозяйств, девять контрольных станций по оценке потомства производителей. Других, кроме кооперативных, станций искусственного осеменения крупного рогатого скота и свиней в стране не существует. Применяются жесткие требования к племенным качествам используемых на станциях производителей, которые проходят строгий многоступенчатый отбор. В Дании шесть центров искусственного осеменения свиней и девять контрольно-испытательных станций, на которых ежегодно оцениваются племенные качества и ведется отбор хряков-производителей, в короткий срок совершенно преобразовали племенную базу беконного свиноводства –

основу датского сельского хозяйства, дающего до 70% мирового экспорта бекона. Совершенствование на протяжении почти 100 лет датской породы беконных свиней «ландрасс» к середине 70-х годов XX в. практически достигло своего предела. Прогресс беконного свиноводства (скороспелость животных, снижение оплаты кормов, улучшение мясности и качества туши) был достигнут путем использования в селекции ряда зарубежных пород. В ходе интенсивной и целенаправленной деятельности кооперативных селекционных центров в первой половине 80-х гг. в беспрецедентно короткий срок была осуществлена смена племенного состава свиноводства страны.

Представление о многообразии функций, выполняемых кооперативами по производственному обслуживанию, и степени охвата ими фермерских хозяйств дает практика Германии: в 1994 г. производственные услуги в западногерманском сельском хозяйстве оказывали около 1200 кооперативов. В их число входили объединения по использованию сушильного оборудования (53), по водоснабжению (187), по обслуживанию теплиц с поставкой необходимого посадочного материала (64), по электроснабжению (74), обустройству и совместному использованию пастбищ (78), производству посадочного материала и оказанию услуг в области овощеводства, цветоводства и виноградарства (204), искусственному осеменению скота (29) и т.д.¹⁷

Помимо специализированных кооперативов самую разнообразную деятельность по производственному обслуживанию фермеров ведут также бытовые и снабженческие кооперативы. Становится общим правилом, что кооперативы, поставляющие технику и различное оборудование, занимаются их наладкой, ремонтом и техническим обслуживанием. Так, в системе центрального объединения закупочно-снабженческих кооперативов Финляндии в конце 90-х годов XX в. действовало 52 центра по обслуживанию сельскохозяйственной техники, располагавших 220 автомашинами технической помощи и квалифицированным персоналом численностью в 1300 человек, 27 пунктов по продаже в сельской местности автомобилей «Фиат», которые одновременно занимались их техническим обслуживанием.¹⁸ Шведским закупочно-снабженческим кооперативам принадлежит сеть механических мастерских, пунктов по снабжению фермеров запчастями и специализированный автотранспорт по техническому обслуживанию с достаточным количеством квалифицированного персонала. Вызов механика и заказ необходимых запчастей производится по телефону. Ремонт, как правило, осуществляется в течение двух-трех часов в зависимости от расстояния до фермы.

Кооперативы ведут широкую консультационно-информационную деятельность на базе функционирования разветвленной сети учреж-

дений и служб, связанных с научно-исследовательской работой, образованием, внедрением достижений науки в производственную практику и т.п. В Голландии в системе кооперативных организаций действуют институт по изучению современных методов содержания и кормления домашних животных, институт птицеводства, несколько семеноводческих центров, широко разветвленная консультантская служба. Весьма солидный аппарат в области организации научных исследований, внедренческой деятельности, пропаганды сельскохозяйственных знаний, сельскохозяйственного и специального кооперативного образования всех его ступеней создали сельскохозяйственные кооперативы Скандинавии, Франции, Германии и многих других ПРС.

II.4. КООПЕРАТИВНЫЕ ФОРМЫ КРЕДИТНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ СЕЛЬСКИХ ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

В процессе более чем столетней эволюции современные кооперативные системы кредитования фермеров в таких странах, как США, Германия, Франция, Голландия приобрели вид слаженно работающего экономического механизма с четкой структурой и разграничением функций между отдельными элементами системы.

Так, германский Союз Кооперативов и Райффайзен-Банков (СКРБ) объединяет все кооперативные банки, сельскохозяйственные и промышленные и обслуживающие кооперативы, зарегистрированные на территории Германии. В (СКРБ) входят 7582 кооператива различного вида с более чем 13 млн. членов. Деятельность всех кооперативных организаций регулируется в единых экономических, политических, правовых и налоговых рамках. На местном первичном уровне существует 2909 народных и Райффайзен-банков (в том числе 1133 кооператива с товарищескими функциями): на региональном уровне – четыре центральных кооперативных банка; на национальном уровне – Союз народных и кооперативных банков (СНКБ).¹⁹

Французский «Кредит Агрколь» – самый крупный банк в Европе – состоит из 59 региональных касс, в которых занято около 74 тыс. служащих²⁰. Строгая иерархичная структура организации практикуется и в США – «Фарм Кредит Систем» состоит из семи кредитных банков (Farm Credit Banks), кредитующих фермеров, которые обеспечивают предоставление ссуд 232 локальным ассоциациям заемщиков. Именно локальные ассоциации размещают кредиты среди сельских клиентов.

Локальные ассоциации делятся на четыре типа:

- Federal Land Bank Associations (FLBA) – федеральные земельные банковские ассоциации (72 отделения по всей стране);

- Production Credit Associations (PCA) – ассоциации производственного кредитования (69 отделений);

- Federal Land Credit Associations (FLCA) – федеральные земельные кредитные ассоциации (31 отделение);

- Agricultural Credit Associations (ACA) – ассоциации по сельскохозяйственному кредитованию (60 отделений)²¹.

FLBA и FLCA в основном обеспечивают потребность в долгосрочном кредитовании; PCA – в краткосрочном. В некоторых районах эти виды ассоциаций объединены в ACA, которые занимаются как краткосрочным, так и долгосрочным кредитованием.

Кроме этого, существуют два банка для кооперативов – Banks for Cooperatives (Co Bank) – созданные специально для обслуживания кредитных нужд сельскохозяйственных кооперативов, систем электрической и телефонной связи, систем водоснабжения и канализации. Co Bank финансируют также экспорт сельскохозяйственной продукции.

Перечисленные выше финансовые институты предлагают кредитные ресурсы и родственные услуги сельскохозяйственным производителям, их кооперативам, сельским коммуникациям во всех 50 штатах США и в Пуэрто-Рико.

III. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ КООПЕРАТИВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В рамках своих уставов кооперативы имеют полную свободу действий. Государственные органы не имеют права непосредственно вмешиваться в экономическую деятельность кооператива, в формирование его руководящих органов и назначение должностных лиц, а также быть представлены как на общем собрании, так и в выборных органах.

Государственное регулирование деятельности кооперативных организаций сводится в основном к контролю, наблюдению за тем, насколько точно она соответствует законодательству и их уставам.

Вместе с тем, в ряде стран можно четко очертить контуры государственной кооперативной политики, суть которой, по мысли одного из творцов аграрной политики ЕС известного голландского экономиста Мансхольта, определяется тем, что к сельскохозяйственному кооперативу не нужно относиться как к оранжерейному растению: ему только нужно помочь утвердиться, а добиваться успехов он должен собственными силами.

И хотя в историческом плане в значительной мере политике поддержки со стороны государства кооперативная организация обязана своим превращением в существенную и неотъемлемую часть про-

довольственного хозяйства цивилизованного мира, в государственном регулировании кооперативной деятельности в современных условиях наблюдаются различия в зависимости от конкретных условий той или иной страны. Примером крайних различий отношения со стороны государства к кооперации на европейском континенте могут служить Франция и Финляндия.

Во Франции традиционно проводится политика гораздо большей поддержки сельскохозяйственной кооперации государством, чем в любой другой европейской стране. Но в то же время оно, как нигде более, вмешивается в их деятельность во избежание того, чтобы крупными налоговыми и другими льготами не могли воспользоваться псевдо- и лжекооперативы. Нигде, кроме Франции, не требуется административного разрешения для создания и регистрации кооператива. Кроме того, деятельность всех кооперативных организаций находится под постоянным контролем властей (министерства сельского хозяйства или префектур, в зависимости от их масштаба и уровня деятельности).

Напротив, в Финляндии ликвидированы все формы государственного участия и поддержки кооперативов, деятельность которых регламентируется теперь теми же нормами, что и деятельность частных предприятий. Минимальной государственной поддержкой в современных условиях пользуются сельскохозяйственные кооперативы в других скандинавских странах, в Нидерландах, Бельгии, США.

Основными и наиболее существенными компонентами государственного регулирования кооперативной деятельностью являются льготное налогообложение, предоставление субсидий и льготное кредитование.

В зависимости от специфики отдельных стран налоговые льготы отличаются большим разнообразием форм. На европейском континенте практически ни в одном государстве сельскохозяйственные кооперативы не подвергаются двойному налогообложению: после уплаты налога на доход кооператива распределяемая между кооператорами часть прибыли налогом не облагается. При этом практикуется, ставшее классическим для Европы, правило – из полученных в течение года кооперативным предприятием доходов изымаются выплаты членам кооператива в соответствии с операциями, проведенными ими в течение года, включая надбавки к ценам на закупаемую у фермеров продукцию и скидки с цены на поставляемые им средства производства и оказываемые услуги, которые не являются доходом на капитал, будучи лишь промежуточным результатом производственной деятельности фермерского хозяйства.

В некоторых странах при организации кооперативов практикуется освобождение от налога или снижение его уровня на определенный срок. Так,

в Италии кооперативы полностью освобождаются от уплаты налогов в течение первых 10 лет.

В Италии не облагаются налогом на добавленную стоимость товары и услуги, реализуемые внутри данного кооператива. Кооперативы платят муниципальный налог в размере 15 % подлежащей налогообложению части прибыли, а также общенациональный налог, составляющий 25% суммы, остающейся после уплаты муниципального налога²². Кроме того, в облагаемую налогом прибыль не входят отчисления в неделимый и резервный фонды, а во многих случаях и ассигнования на расширение производства.

В Германии в фермерских кооперативах, занимающихся производством, переработкой, сбытом сельскохозяйственной продукции и продовольствия, снабжением и производственным обслуживанием фермерских хозяйств, в облагаемые налогом суммы не входят экономические операции кооперативов с их членами.

Как уже отмечалось выше, наибольшие по сравнению с другими странами налоговые льготы имеют фермерские кооперативы во Франции. Законодательство этой страны освобождает сбытовые, снабженческие и обслуживающие кооперативы от налога на общества, за исключением операций с лицами – не членами, доходы от которых облагаются налогом на общества в полном объеме, т.е. в размере 50% полученной прибыли. Практически все сельскохозяйственные кооперативные объединения освобождены также от налога на застроенные и незастроенные земельные участки и выплачивают лишь половину профессионального (бывшего торгово-промышленного) налога. Зерновые кооперативы, объединения по совместному использованию техники и общества по искусственному осеменению скота не подлежат обложению налогом как на их собственную деятельность (например, создание или увеличение капитала), так и на операции с третьими физическими и юридическими лицами (сделка купли-продажи, аренда и т.д.). Кооперативы по совместному использованию техники и искусственному осеменению скота, кроме того, освобождаются от налога на добавленную стоимость.

В Дании кооперативные предприятия облагаются пониженным, по сравнению с частным бизнесом, налогом: при полной ставке в 50% для кооперативов они составляют лишь 20%. Не менее существенными налоговыми льготами пользуются сельскохозяйственные кооперативы в Испании, где при налоговой ставке на общества в 35% они платят лишь 10%. Для кредитных кооперативов этот показатель составляет 26%²³.

Помимо льготного налогообложения государство оказывает сельскохозяйственным кооперативам и финансовую поддержку. В значительной степени с помощью государственных кредитов и субсидий происходило в конце XIX – нача-

ле XX в. становление системы сельскохозяйственных (в первую очередь кредитных) кооперативов в странах Скандинавии. В 30-х годах XX в. государственная поддержка сыграла решающую роль в создании кооперативной кредитной системы в США. В послевоенные годы государственная поддержка лежала в основе развития сельскохозяйственного кооперативного кредита во Франции и Японии. В Италии в 70-е годы XX в. была принята государственная программа субсидирования 85 % расходов, связанных с созданием новых сельскохозяйственных кооперативов²⁴.

Предоставление государственных субсидий и кредитов способствовало созданию во Франции разветвленной сети кооперативов по коллективному использованию сельскохозяйственной техники. При покупке сельскохозяйственных машин эти кооперативы получают значительную скидку с цены (до 20%) на новую технику. Кроме того, таким кооперативам предоставляются долгосрочные (до 15 лет) кредиты на льготных условиях для пополнения парка используемых ими технических средств. Под контролем Министерства сельского хозяйства Франции фермерским кооперативам предоставляются субсидии на инвестиционные цели в размере до 20% расходов на капиталовложения. Во второй половине 90-х гг. на долю кооперативного сектора приходилось до 35% всей помощи агропродовольственному комплексу по линии Министерства сельского хозяйства²⁵.

Довольно значительная прямая и косвенная государственная поддержка различным видам коллективной деятельности, связанной с сельским хозяйством, оказывается в Германии. Так, кооперативы, занимающиеся производством кормов, получают льготные кредиты и субсидии на инвестиционные цели.

В ряде стран сельскохозяйственные кооперативы представляют интересы фермеров в целом перед государственными и общественными организациями, а также выполняют возложенные на них государством определенные функции в осуществлении мер аграрной политики.

В Швеции, Норвегии, Финляндии такие вопросы, как уровень цен на сельскохозяйственные продукты, размеры бюджетных ассигнований на сельское хозяйство, уровень поддержки мелкого производства, субсидирование экспорта и другие решаются в результате переговоров между представителями правительства и сельскохозяйственных кооперативов. Все субсидии и суммы на поддержку сельского хозяйства и мелкого производства осуществляются через кооперативы, которые принимают активное участие также в осуществлении проектов регионального развития и национальных программ модернизации отдельных отраслей продовольственного сектора.

Воздействие, оказываемое на развитие фермерской кооперации единой аграрной политикой

ЕС, можно отнести к одному из направлений государственной кооперативной политики в присущей ей специфической форме наднационального регулирования. Организуемые кооперативами на свободной, добровольной, договорной основе сбор, переработка и реализация значительной части продукции приводят к ощутимому сокращению финансового вмешательства государственных органов, которые в случае слабо организованных рынков вынуждены поглощать одновременно возникающие излишки продукции для поддержания цен, или в случае дефицита, идти на импорт для сдерживания их роста. Поэтому в реализации единой аграрной политики ЕС функционированию кооперативов придаётся значение как одному из приоритетных направлений организации и совершенствования структуры сельскохозяйственного рынка, что и предопределяет политику поддержки и стимулирования развития фермерского кооперативного движения.

Регламентом ЕС еще до перехода к единой аграрной политике предусматривалось перенесение на систему фермерских кооперативов антitrustовского законодательства, что открыло перед ними широкие возможности концентрации экономической деятельности и создания крупных регионально-отраслевых и национальных производственных сбытовых структур с крупномасштабным выходом на внешние рынки. В конце 70-х годов Экономической комиссией тогда еще Европейского Сообщества было принято решение о дотационном финансировании совершенствования производственной инфраструктуры кооперативного сектора, согласно которому целевым назначением вводилась система субсидий Европейским фондом ориентации и гарантии сельского хозяйства (ФЕОГА) через национальные бюджеты стран-членов Сообщества.

В конце 90-х годов размер дотаций составлял до 25% от объема капиталовложений в развитие кооперативной инфраструктуры. Для некоторых районов, например средиземноморских, их размер может быть повышен до 35 – 50%. Обязательным условием предоставления субсидий ЕС является не менее чем 5% субсидирование строительства из национальных бюджетов и 50 %-ное финансирование проекта из собственных средств получателей субсидии. Полные субсидии выдаются только на проекты, которые являются частью или элементом какой-либо национальной специализированной отраслевой или региональной программы. Для проектов, не входящих в программу, размер субсидии снижается до 15%. Стимулирующий характер субсидии ЕС заключается в том, что размер ее тем больше, чем больше национальная субсидия²⁶.

Заявки на финансирование проектов через ФЕОГА подвергаются изучению в Комиссии ЕС с точки зрения соответствия их целям

программ общего рынка, а также реальности, обоснованности и рентабельности.

Субсидирование проектов из национального бюджета может быть в форме специальных субсидий кооперативам, субсидий на региональное развитие (в рамках программ по созданию дополнительных рабочих мест), на переориентацию производства, субсидий по охране окружающей среды и т.д.

За период с 1978 по 1983 г. по линии ФЕОГА на финансирование капиталовложений в кооперативную сферу было выделено более 1 млрд. евро при общей стоимости капиталовложений в субсидируемые объекты в 3,5 млрд. евро. В 1986 – 1988 гг. в целом на долю фермерских кооперативов приходилось примерно 44% всего объема выплат, получаемых странами-членами ЕС из Фонда ориентации и гарантии сельского хозяйства. В пределах этой средней цифры национальные показатели отличаются чрезвычайно большими различиями в зависимости от удельного веса той или иной страны в экспорте продовольственных и сельскохозяйственных товаров. Так, в Греции в кооперативный сектор направлялось 79% выплат, получаемых от ФЕОГА, во Франции, Дании, Италии – 49 – 51%, в Германии – 42%, Испании и Нидерландах – в пределах 32 – 35%,

Португалии – 28%, Великобритании – 24%, Бельгии и Ирландии – 17% и 14% соответственно.²⁷

Получаемые кооперативами средства используются ими на финансирование строительства и модернизацию перерабатывающих предприятий, складов, хранилищ, распределительных сетей, а также для реализации программ национального развития и международного сотрудничества.

Таким образом, национальная кооперативная политика в отдельных странах отличается большим диапазоном различий в зависимости от исторических особенностей развития кооперативного движения, места, занимаемого кооперативным сектором в структуре национальной экономики, конкретно сложившихся условий и тенденций экономического, исторического и социального развития общества. В основе наднационального регулирования деятельности кооперативных организаций по линии ЕС лежит, прежде всего, финансовая поддержка развития кооперативного маркетинга как одного из наиболее рациональных и отвечающих интересам широких кругов фермерства направления совершенствования переработки и сбыта сельскохозяйственной продукции, как составной части реализации единой аграрной политики ЕС.

ЛИТЕРАТУРА

1. Алборов Р.А., Концевая С.М. Бухгалтерский учет в крестьянских (фермерских) хозяйствах и сельхозкооперативах. – М.: АО «ДИС», 1996.
2. Основы кредитного менеджмента /Под ред. к. э. н. Похомова В.М. – Чебоксары: Крона, 2000.
3. Ткач А.В. Сельскохозяйственная кооперация: Учебное пособие. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2002.
4. 4-й Аграрный форум Восток – Запад. Восточная Европа и Европейский Союз – политическое сближение и экономическая кооперация. Документация / Бонн: Федеральное министерство продовольствия, сельского и лесного хозяйства Германии (BML), 1997.
5. SICOPA IVth World Conference: Texts and Documents. – Paris, 1998.
6. Farmer cooperative statistics. – Washington: U.S. Department of Agriculture, 1999.
7. Munkner H. Past Present and Future Direction of the Co-operative Business. – University of Marburg, Germany, 1997.
8. The European Model of Agriculture: The Way Ahead.-Committee of Agricultural Organization in the European Union. 1998.
9. Review of European Model of Agriculture: The Way Ahead. – Committee of Agricultural in European Union. 1998-99. Volume 29. № 1. 1996.
10. 100 Years of farmers association in pictures. – Belgium, 1990.

¹ SICOPA IVth World Conference: texts and documents. - Paris, 1995. P.13.

² Там же. P.15.

³ Munkner H. Past, Present and Future Direction of the Co-operative Business. –University of Marburg, Germany. 1997. P.4.

⁴ SICOPA IVth World Conference: texts and documents. – Paris. 1995. P.18.

⁵ Munkner H. Past, Present and Future Direction of the Co-operative Business. – University of Marburg, Germany. 1997. P.4.

⁶ The European model of agriculture: the way ahead. – Committee of Agricultural Organizations in the European Union. 1998 P.9.

⁷ Review of international co-operation: Annual Report 1998-99. Volume 92. № 3. P.59.

⁸ Munkner H. Past, Present and Future Direction of the Co-operative Business. – University of Marburg, Germany. 1997. P.4.

- ⁹ Review of international co-operation: Annual Report 1998-99. Volume 92. № 3. P.67.
- ¹⁰ Там же. P.20.
- ¹¹ The European model of agriculture: the way ahead. – Committee of Agricultural Organizations in the European Union. 1998 P.9.
- ¹² Review of international co-operation: Annual Report 1998-99. Volume 92. № 3. P.67.
- ¹³ Там же. P.68.
- ¹⁴ SICOPA IVth World Conference: texts and documents. – Paris. 1995. P.27.
- ¹⁵ Там же. P.31.
- ¹⁶ Review of international co-operation: Volume 89, № 1. P.31.
- ¹⁷ Munkner H. Past, Present and Future Direction of the Co-operative Business. - University of Marburg. Germany. 1997. P.43.
- ¹⁸ 4-ый Аграрный форум Восток- Запад. Восточная Европа и Европейский Союз - политическое сближение и экономическая кооперация. Документация / Бонн: Федеральное министерство продовольствия сельского и лесного хозяйства Германии (BML) 1997. С.72.
- ¹⁹ Основы кредитного менеджмента, под ред. к.э.п. Похомова В.М. - Чебоксары: Крона, 2000. С.15.
- ²⁰ Там же. С.17.
- ²¹ Farmer cooperative statistics.-Washington: U.S. Department of Agriculture. 1999.P.37.
- ²² Алборов Р.А., Концевая С.М. Бухгалтерский учет в крестьянских (фермерских) хозяйствах и сельхозкооперативах. – М. : АО «ДИС». 1996. С.28.
- ²³ Там же. С.32.
- ²⁴ 100 Years of farmers association in pictures. - Belgium. 1990. С.153.
- ²⁵ SICOPA IVth World Conference: Texts and Documents. - Paris, 1998. P.97.
- ²⁶ SICOPA IVth World Conference: Texts and Documents. - Paris, 1998. P.97.
- 0 Years of farmers association in pictures.-Belgium. 1990. P.162.

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ РЕАЛИЗАЦИИ АГРАРНОЙ ПОЛИТИКИ

Авторы оценивают роль хозяйственного механизма в выработке и реализации аграрной политики в субъектах Российской Федерации.

Ключевые слова: аграрная политика, организационно-экономический механизм, АПК, аграрная реформа.

В условиях рыночной экономики исключительно важная роль в выработке и реализации аграрной политики принадлежит хозяйственному механизму, сформированному и действующему в субъектах Российской Федерации. Основными его функциями являются:

- реализация законов, государственных программ, приоритетных национальных проектов и других нормативно-правовых актов федерального значения в АПК региона;
- расширенное воспроизводство продуктов питания;
- проведение эффективных институциональных преобразований;
- регулирование процессов и отношений специализации, кооперирования, комбинирования и концентрации агропромышленного производства;
- разрешение социально-экономических противоречий, возникающих во взаимоотношениях между предприятиями АПК региона;
- развитие рыночной инфраструктуры;
- привлечение в АПК региона внешних инвестиций и т.д.

Сложная организационно-экономическая структура АПК региона, включающая в себя различные формы хозяйствования - от личных подсобных хозяйств граждан до крупных и сверхкрупных корпораций, требует создания комплексного, системного хозяйственного механизма, обеспечивающего плюрализм отношений собственности и экономических интересов государства, трудовых коллективов и отдельных работников.

С созданием в последние годы агропромышленных формирований холдингового типа, имеющих нередко огромные земельные площади и не вписывающиеся в рамки отдельных регионов, возникла потребность рассматривать хозяйственный механизм их функционирования как самостоятельный уровень. Дело в том, что управляющие компании - агрохолдинги (инвесторы), пользуясь отсутствием необходимого законодательства, стремятся нередко к абсолютной самостоятельности, закрытости информации о деятельности агрохолдингов, несоблюдению принципов государственного регулирования и т.д.

На этой основе возникают различные противоречия с требованиями экономических законов, приводящие к негативным экономическим последствиям и обострению социальных отношений (табл.).

Таким образом, важнейшей задачей хозяйственного механизма федерального и регионального уровней является обеспечение законодательного регулирования деятельности агропромышленных формирований холдингового типа на основе использования правовых, экономических и административных рычагов и методов управления.

Хозяйственный механизм районного (муниципального) уровня представляет собой систему предприятий и организаций, органов государственного и муниципального управления, их функций и методов работы, направленных, прежде всего, на реализацию законов, нормативно-правовых актов и финансово-экономических рычагов, определенных вышестоящими уровнями. Наряду с этим в районах формируется свой бюджет, функционируют организации про-

Степанов Александр Сергеевич – аспирант Всероссийского научно-исследовательского института экономики сельского хозяйства. e-mail: info@vniiesh.ru

Кузьменкова Вера Джабраиловна – кандидат экономических наук, Смоленский филиал Института управления и экономики. e-mail: imesmol@sci.smolensk.ru

Васильева Альфия Сафилловна – старший преподаватель Ульяновского государственного технического университета. e-mail: ccc@ulstu.ru

Основные противоречия действующего в АПК хозяйственного механизма с требованиями экономических законов

Требования экономических законов (экономические принципы)	Сущность и характерные признаки противоречий
1. Оптимизация отношений собственности	Отсутствие эффективных нормативно-правовых актов о защите прав собственности и размерах концентрации капитала. Несправедливость сложившихся имущественных отношений. Принудительные методы лишения собственности работников предприятий АПК. Провизор крупным собственникам в распределении дивидендов и т.п.
2. Государственное регулирование экономических отношений	Отсутствие научно-обоснованной государственной стратегии аграрной реформы и механизмов ее реализации. Диспаритет цен. Низкий уровень государственной поддержки отечественных сельхозоваропродуцителей. <i>Отсутствие законодательной базы о принципах деятельности агрохолдингов и т.д.</i>
Добровольность участия сельскохозяйственных предприятий в корпоративных формированиях холдингового типа	Вместо равноправного вхождения сельскохозяйственных предприятий в агрохолдинги широкое распространение получила метод «враждебного поглощения» на основе: несправедливой покупки акций, земельных долей и имущественных паев; инициирования процедур банкротства; приобретения предприятий за счет их долгов и т.п.
4. Равные социально-экономические условия всем участникам интеграционного процесса	Диктатура управляющих компаний (инвесторов). Монополизм перерабатывающих предприятий. Несправедливое распределение доходов. Отстранение от участия в управлении работников акционерных обществ и хозяйственных товариществ.
5. Прозрачность информации о рыночной инфраструктуре и деятельности агрохолдингов	Недоступность для сельхозоваропродуцителей информации по ценам, поставщикам, рынкам сбыта продукции и научным разработкам. Закрытость консолидированных статистических показателей об эффективности функционирования агропромышленных формирований холдингового типа.
6. Развитие аграрного сектора России в направлении традиционной общинной цивилизации	Несоответствие институциональных преобразований интересам сельхозоваропродуцителей, сельскому укладу жизни, слабое развитие сельскохозяйственной кооперации. Несоблюдение принципов приоритетности труда в развитии аграрной экономики.

изводственной и социальной инфраструктуры. Основные задачи по реализации хозяйственного механизма на этом уровне выполняют органы местного самоуправления, а также некоторые государственные структуры - финансовые управления, налоговые инспекции, комитеты по земельной реформе и землеустройству, ветеринарно-санитарные службы и др.

В условиях рыночной экономики происходит радикальная смена систем и моделей развития сельских районов: преобразуются отношения собственности, создаются новые организационно-правовые формы хозяйств, происходят перемены в социальной и экономической структуре, меняются функции органов местного самоуправления. Во многих районах большинство сельскохозяйственных предприятий вошли в состав межрайонных интегрированных

формирований, т.е. влияние на их хозяйственную деятельность районных управлений сельского хозяйства оказалось минимальным.

Безусловно, все это требует принципиальных изменений в хозяйственном механизме АПК районного уровня. Прежде всего, его функции должны быть переориентированы на углубление работы с крестьянскими (фермерскими) хозяйствами и личными подсобными хозяйствами граждан, на оказание им организационных, методических и информационных услуг при создании потребительских кооперативов, реализации Программ развития сельского хозяйства и т.д. Важными функциями хозяйственного механизма этой уровня также должны быть: развитие социальной инфраструктуры села; создание новых рабочих мест, решение проблем безработицы и поддержание достойного уровня

жизни селян, особенно сельских пенсионеров; контроль за состоянием экологии и использованием сельскохозяйственных земель, привлечение внешних инвестиций в АПК района и др.

На уровне конкретных предприятий (организаций) АПК хозяйственный механизм должен быть адекватным: поставленным целям; сформировавшимся отношениям собственности; имеющимся трудовым, материальным и финансовым ресурсам; внешней по отношению к предприятию средой; рыночным механизмам.

Хозяйственный механизм любой организации имеет некоторые общие черты. Как отмечают О.С. Виханский и А.П. Наумов, каждая организация в той или иной мере отражает интересы следующих шести субъектов:

- собственники организации, создающие, приводящие в действие и развивающие организацию для того, чтобы за счет присвоения результатов деятельности организации решать свои жизненные проблемы;

- сотрудники организации, своим трудом непосредственно обеспечивающие деятельность организации, создание и реализацию продуктов и продвижение их вне, получающие от организации за свой труд компенсацию и решающие с помощью этой компенсации свои жизненные проблемы;

- покупатели продукта организации, отдающие свои ресурсы (чаще всего деньги) в обмен на продукт, предлагаемый им организацией, и удовлетворяющие с помощью этого продукта свои потребности;

- местное сообщество, находящееся с организацией во взаимодействии, имеющее многогранное содержание, связанным в первую очередь с формированием социальной и экономической среды обитания организации;

- общество в целом, в первую очередь в лице государственных институтов, взаимодействующее с организацией в политической, правовой, экономической и других сферах макроокружения, получающее от организации часть создаваемого ею богатства для обеспечения общественного благополучия и развития, плодами которого наряду с другими членами общества также пользуется и организация.

Любая самостоятельная организация осуществляет свою деятельность как минимум по трем направлениям:

- взаимодействие с внешней средой: потребителями ее продукции, поставщиками ресурсов и услуг, государственными органами, местным самоуправлением;

- установление и регулирование организационно-экономических связей между производственными и обслуживающими подразделениями (вопросы специализации производства, планирования, внутрихозяйственных взаимоотношений и т.д.);

- создание механизмов заинтересованности членов организации в ее эффективной работе, материального и морального стимулирования, ответственности, участия в управлении и т.п.

В ходе современной аграрной реформы наиболее значительные изменения в хозяйственном механизме связаны с взаимодействием с внешней средой, прежде всего с различными рыночными структурами. До 1991 г. внешняя деятельность предприятий в вопросах ассортимента и объемов продаж продукции, материально-технического обеспечения, ценообразования, кредитования и т.п. регулировалась преимущественно партийными и исполнительными органами. Теперь, в условиях рыночной экономики, рентабельная работа организации может быть обеспечена, как правило, ее способностью решать проблемы собственными силами путем достижения определенных преимуществ по отношению к другим производителям аналогичной продукции: лучшее качество, более низкие цены, привлекательное оформление, хорошая организация обслуживания и т.д. Чтобы добиться таких конкурентных преимуществ необходимо, чтобы хозяйственный механизм предприятия представлял собой комплексную систему, в структуре которой можно выделить три основных блока: организационный механизм, экономический механизм (экономические методы управления) и нормативно-правовой механизм. Каждый из этих блоков характеризуется определенным составом структурных элементов (рис.).

Центральным звеном организационного механизма, безусловно, является организационно-правовая форма хозяйствующего субъекта, которая определяет по существу содержание и характер проявления многих других составляющих хозяйственного механизма.

В структуре экономического механизма ведущая роль принадлежала планированию, отправной точкой которого является определение целей организации. Они устанавливаются предполагаемые конечные результаты, на достижение которых работает данная организация. Целевые ориентиры в деятельности организации отражают интересы определенных групп людей, прежде всего, собственников организации.

В коммерческих организациях основными ориентирами установления целей, как правило, являются:

- увеличение объема продаж и завоевание лидирующего положения на рынке;
- повышение производительности труда;
- получение максимальной прибыли и др.

Для потребительских кооперативов, являющихся некоммерческими организациями, установление целей осуществляется в направлениях удовлетворения конкретных потребностей их учредителей. Это могут быть: транспортировка,

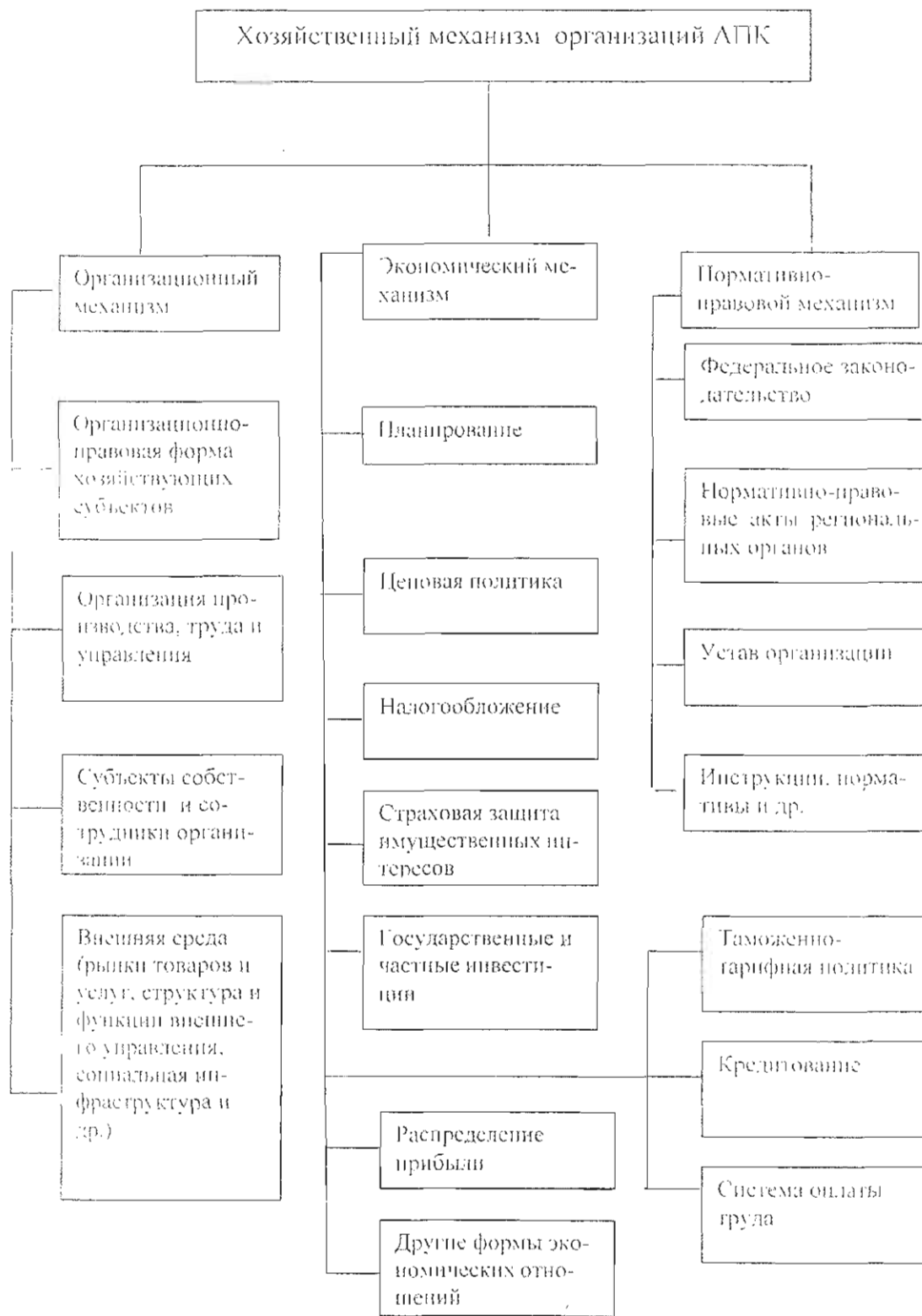


Рис. Структура хозяйственного механизма организаций АПК

хранение, переработка, реализация произведенной продукции, организация материально-тех-

нического снабжения, кредитование, страхование и оказание иных услуг.

РОССИЙСКИЙ ЛИЗИНГ В ПЕРИОД ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА: ОСОБЕННОСТИ, ПРОБЛЕМЫ, ПУТИ РЕШЕНИЯ

Финансовый кризис затронул интересы практически всех лизинговых компаний мира и России. Некоторые отечественные лизингодатели подчеркнуто сообщают о росте своего бизнеса, несмотря на все проблемы, принесенные кризисом. Однако у большинства лизинговых компаний ситуация далеко неблагоприятная. В ряде случаев приостановилось финансирование новых проектов, повысился объем неплатежей лизингополучателей, наблюдается сокращение персонала, сужение филиальной сети. Ситуация нестандартная, она требует осмысления и разработки мер по преодолению ее негативных последствий.

Ключевые слова: лизинг, лизинговая компания, структура лизинговых операций, проведение лизинговых сделок, лизинг капитальных вложений, международный лизинговый рынок, инвестиционная лизинговая деятельность.

Каждый год лизинг в России усиливает свое положение, и прошлый год не был исключением. Согласно исследованию Российской ассоциации лизинговых компаний, в 2008 г. рынок лизинга показывал беспрецедентный рост, более чем в 2 раза по сравнению с 2007 г. Величина охвата нового вида бизнеса возросла до 15,1%, что составило 35,4 млрд долл. США.

Руководствуясь результатами 2007 г., Россия делит с Испанией пятое место в мире по охвату данного вида бизнеса среди европейских стран, приближаясь к таким титанам, как Великобритания, Германия, Италия и Франция. Таким образом, темпы роста российского рынка лизинга значительно перегнали не только ранее заявленные страны, но также позволяют России претендовать на место влиятельной фигуры на рынке лизинга в Европе.

В 2008 г. выявлен заметный рыночный рост лизинговых операций, который составил 102,4% по отношению к 2007 г. Для сравнения, средний показатель роста подобных операций для Европы в 2008 г. был 12,9%. Текущее положение могло остаться неозвученным Европейским лизинговым сообществом. Но западные лизинговые компании наряду с финансово-промышленными группами начали все больше об-

ращать внимание на российский рынок лизинга [1, с.135].

В действительности представители европейских лизинговых компаний стали с большим интересом изучать текущее положение на российском рынке и определять стратегию продвижения услуг в его пределах. Некоторые компании уже имели положительный опыт на восточных европейских финансовых рынках и рассматривают Россию как страну, способную дать возможность им в будущем идти дальше на восток.

Сравнивая российскую и европейскую структуру рынков лизинга, необходимо выделить, что Россия имеет очень высокую долю лизинга в сфере железнодорожных перевозок, авиации и судоходства – 26,6%. Средняя величина данного показателя в Европе достигает лишь 8,8%. Причиной для такой значительной разницы в численных показателях можно назвать осуществление ОАО «РЖД» Федеральной программы замещения бывшего в использовании железнодорожного оснащения новой техникой, приобретенной в лизинг и также различных программ развития инфраструктуры страны, идущих по данной системе.

В то же самое время, доля лизинга автомобилей в России значительно ниже средней в Европе. Доля лизинга пассажирского транспорта в

Европе около 30%, а коммерческого (грузовики, автобусы) порядка 21%. В России 11% и 15% соответственно. Однако, учитывая высокие темпы роста рынка автомобильного транспорта в России, можно утверждать, что потенциал данных сегментов огромен. Значительные объемы лизинга автомобильного пассажирского транспорта в Европе вызваны лизингом при участии физических лиц и программами развития лизинга автомобильного транспорта, разработанными для компаний и правительственных учреждений. В противовес сказанному, несколько лет назад в Германии все сделки по поставке обслуживающих автомобилей для вооруженных сил страны были отнесены к государственному заказу и осуществлены на условиях лизинга [4, с. 26].

Ситуация на рынке лизинга недвижимости в России и Европе также различна. Этот сегмент практически не развит в России из-за проблем во внутреннем законодательстве, связанными с вопросами покупки и регистрации земельных угодий. Пока в Европе объем лизинговых сделок по покупке недвижимости достигает 20%. Необходимо обратить внимание на то, что структура этого рынка включает не только офисы, склады и промышленные конструкции, но также туристические объекты: курорты и дома отдыха [6, с.15].

Важно сделать акцент на особенностях лизинга компьютерных технологий. Только 0,5% сделок в России связаны с этим сектором. В Европе этот показатель достигает 8%, правда, он далеко не одинаков в разных частях континента. Большая часть подобного рода сделок заключается на севере Европы. Хотя некоторые европейские страны, например, Польша также, как и Россия столкнулась с проблемой того, что цена покупки в лизинг программного обеспечения может превысить цену «оборудования» в несколько раз. В то же время в некоторых странах, в том числе «новой Европы», например, в Румынии этот вопрос решен успешно.

Сегмент рынка оборудования, включающий ряд различных составляющих, имеет сходные удельные показатели на рынке Европы и России, охватывая приблизительно 25% рынка лизинга.

Следует отметить, что лизинговый потенциал России огромен. Если сравнивать европейский и российский рынок лизинга по таким общим параметрам, как доля лизинга капитальных вложений, можно проследить следующее: в Европе и России сумма капитальных вложений (инвестиций), профинансированных за счет лизинга составляет 21%. По всей видимости, в ближайшее время Россия войдет в тройку лидеров по доле участия в лизинговом бизнесе и будет успешно конкурировать с такими странами «атлантами» лизинга, как США, Германия, Великобритания [2, с.87].

Финансовый кризис затронул интересы практически всех лизинговых компаний мира и России. Некоторые отечественные лизингодатели подчеркнуто сообщают о росте своего бизнеса, несмотря на проблемы, привнесенные кризисом. Однако у большинства лизинговых компаний ситуация далеко неблагоприятная. В ряде случаев приостановилось финансирование новых проектов; повысилась объем неплатежей лизингополучателей; началось сокращение персонала, сужение филиальной сети. Ситуация нестандартная, и она требует осмысления и разработки мер по преодолению ее негативных последствий.

Возможно, кризис — самое подходящее время, чтобы остановиться, оглянуться, определить более точно и объективно, каковы перспективы рынка, как позиционирует та или иная лизинговая компания на рынке в целом, в сегментах рынка, в регионах; разработать сценарии деятельности в посткризисный период [5, с.23].

Обратимся к опыту.

Кризис 1998 г. завершил первый этап развития российского лизинга — период ученичества. Кризис 2007 - 2008 гг. относится к периоду взросления, формирования серьезных навыков разработки технологий, адаптации в мировой системе координат развития лизингового бизнеса.

Почему-то в период кризиса государство решило усложнить жизнь участникам инвестиционной лизинговой деятельности. Об этом свидетельствуют изменения, внесенные в Налоговый кодекс Федеральным законом от 22 июля 2008 г. № 158 «ФЗ, отменяющие ускоренную амортизацию для первых трех амортизационных групп. Эти действия оказались неуклюжими. Так, компьютеры, ранее относившиеся к четвертой группе, с 2008 г. переведены в третью. Если бы они оставались в четвертой группе, то с 2009 г. срок амортизации на этот вид имущества с учетом коэффициента ускорения составлял бы 21 месяц, теперь — 37 месяцев. Правда, снято ограничение для дорогостоящего автотранспорта. В публичных выступлениях представители налоговых органов заявляют, что придется пересчитывать с нового года действующие договоры, начисление амортизации по которым подверглось изменениям.

Если обратиться к опыту других стран, то часто государства сокращают льготы по лизингу, а объемы нового бизнеса растут (без учета 2008 г.). Это обусловлено тем, что увеличивается количество новых, нужных пользователям услуг. Цена лизинга всегда важна и значима, но она нередко отступает на второй план по сравнению с услугами лизингодателя. В таком направлении развивается лизинг в России [8, с.67].

Российский лизинг в системе международных лизинговых рынков.

Первое, на чем необходимо остановиться — это определение того, как позиционируется

российский лизинг в системе международных лизинговых рынков.

Доля российского лизинга в мире — около 4%, в Европе — свыше 9%. Причем, во многих странах в объемы нового бизнеса включают не только финансовый, но и оперативный лизинг.

Ведущее аналитическое агентство, классифицирующее лизинговые рынки мира — «London Financial Group», ежегодно публикующее свои результаты в «World Leasing Yearbook», основываясь на данных 10 аналитических исследований, существенно повысило позицию России в мировой таблице о рангах. В пределах европейского континента произошло восхождение с 20-го на 5-е место. К 2008 г. России удалось опередить Канаду, Австралию, Испанию, Австрию, Нидерланды, Швейцарию, Швецию, Данию, Бельгию — грандов Старого и Нового света, в которых десятилетиями складывались интересные традиции и высокая культура проведения лизинговых операций.

Полагаем, что в результате кризиса темпы роста нового лизингового бизнеса сократятся и в России, и в других странах. Вопрос — скорость замедления, возможно, до отрицательных значений. Такое уже бывало и в американском, и в европейском лизинге. В небольшой Латвии прогнозируют сокращение нового лизингового бизнеса в текущем году на одну треть [4, с.38].

Здесь следует отметить несколько важных, по нашему мнению, обстоятельств:

1. Пострадавшие в ходе кризиса финансовые институты стали решать свои проблемы путем выставления на продажу наиболее ликвидных активов, к которым относят и лизинговые компании. Например, страховой американский холдинг AIG решил рассчитаться с кредиторами компанией International Lease Finance Corp.

2. Одной из примечательных особенностей посткризисного периода может стать увеличение количества сделок по слияниям и поглощениям лизинговых компаний. Активизация проведения такого рода сделок в банковском секторе распространится и на лизинг. Не исключая, что парами участников будут крупные и крупнейшие лизингодатели. Об этом свидетельствуют примеры из относительно недавнего опыта стран с наиболее развитыми в мире лизинговыми отношениями:

- Германии — формирование LBBW-Leasing в составе Sudleasing и MKB/MMV;

- Франции, когда возникло BNP Paribas Lease Group из UFB Locabail и BNP Lease;

- Великобритании, когда RoyScot Trust и Royal Bank Leasing купили крупнейшего лизингодателя — Lombard;

- Японии, где в октябре 2008 г. появилась очень крупная лизинговая компания — Century Tokyo Leasing на базе слияния Century Leasing System и Tokyo Leasing.

Можно отметить как минимум два варианта прогноза в части перспектив финансирования лизинга в России [6, с.68].

Первый — пессимистический. Все очень плохо. Кредитование почти закрывается для большинства лизинговых компаний на продолжительный срок, и многие лизингодатели сворачивают свою деятельность. При таком сценарии будет нанесен более чем существенный ущерб всей экономике России и, в особенности, ее инвестиционной сфере.

Второй — оптимистический. Предоставляемые на долгосрочный период средства в банковский сектор США, Европы, Японии, России предусматривают платность, срочность, возвратность. Эти деньги надо отработать, их надо вернуть и заплатить проценты за право пользования. Наиболее привлекательный инструмент для решения этих задач — лизинг. Высокая доходность на российском рынке приведет к переливу капитала. Это касается практически всех позиций финансирования и, прежде всего, банковского кредитования, секьюритизации лизинговых активов.

Однако на практике, скорее всего, будут задействованы и другие сценарии. Они могут иметь различные оттенки проявления и рассматриваться как промежуточные варианты между отмеченными нами выше.

При разработке стратегии и тактики на ближайшую перспективу следует принять во внимание значимость лизинга в Валовом внутреннем продукте и в инвестиционной деятельности страны.

Удельный вес лизинга профильного имущества в общем объеме инвестиций в 2007 г.: в строительстве — 33%, в деревообработке — 17%, электроэнергетике — 14%, в пищевой промышленности — 7%.

Таким образом, значимость лизинга для экономического потенциала России более чем существенна. Поэтому необходимы предложения по минимизации негативных последствий финансового кризиса для лизинговой индустрии России. Предлагаем следующее:

1. Лизинговым компаниям (как и банкам) предоставить право на получение кредитов на поддержание ликвидности и (или) кредиты на реализацию новых лизинговых проектов. Эта мера позволит не только придать импульс инвестиционной активности в стране, но и повысить контроль за обоснованным использованием государственных средств в период финансового кризиса. Необходимо иметь в виду, что в деятельности лизинговых компаний аккумулируются интересы большого количества предприятий и организаций. В 2006 г. по исследованным лизинговым компаниям было заключено 57433 новых договора, в 2007 г. — 89628. Это значит, что лизингом в инвестиционную дея-

тельность было вовлечено не менее 20 тыс. ответственных предприятий и организаций.

2. Предусмотреть при выдаче кредитов банкам частичную адресность их использования, указав, что в определенном объеме они должны быть направлены для реализации инвестиционных проектов, включая лизинговые.

3. Предусмотреть введение в действие положения Федерального закона от 22 июля 2008 г. №158"ФЗ «О внесении изменений и дополнений в главу 25 Налогового кодекса» об отмене использования механизма ускоренной амортизации с коэффициентом не выше 3 при линейном методе начисления амортизации для первых трех амортизационных групп, осуществить с 1 января 2010 г. Это позволит в полной мере завершить действующие договоры по соответствующим видам лизингового имущества и не нарушать принципов ГК и НК как минимум по двум основаниям: закон обратной силы не имеет; вносимые изменения не должны привести к ухудшению положения налогоплательщика.

4. Внести уточнение в Налоговый кодекс и законодательно закрепить право лизинговых компаний на использование инвестиционной льготы, предоставленной производственным предприятиям и организациям.

5. Исходя из особенностей и практики ведения лизингового бизнеса, разрешить лизинговым компаниям направить соответствующие суммы на финансирование новых лизинговых проектов в объеме средств, подлежащих уплате в федеральный бюджет и бюджеты субъектов Федерации по результатам IV квартала 2008 г. и I полугодия 2009 г. по НДС и по налогу на имущество [3, с.54].

Полагаем, что предложенные меры позволят направить средства на реализацию программ технического вооружения и перевооружения предприятий и организаций реального сектора экономики, создать новые рабочие места, увеличить выпуск продукции и услуг и тем самым расширить налоговую базу и пополнить федеральный и региональные бюджеты. Отечественную лизинговую индустрию ждет масштабная реструктуризация. О «сытых» годах, когда скорость роста отдельных сегментов рынка лизинговых услуг достигала 100 %, придется забыть. Некоторым компаниям – на время, некоторым – навсегда.

Лизингодатели до и после кризиса.

В последние годы доступ к длинным и дешевым деньгам в совокупности с высоким спросом на услуги лизинга со стороны бизнеса создал все условия для процветания отрасли в России. Кризис заставил ситуацию кардинально измениться. «С осени прошлого года, при общем сохранении спроса на услуги финансовой аренды, у лизинговых компаний стало значительно меньше возможностей для их предоставления. Причиной этого стало

нарушение механизма финансирования портфелей: из-за деноминации номинированный в рублях капитал обесценился, банки почти перестали выдавать кредиты, большое количество ссуд было отозвано досрочно, а рынок облигационных займов уже не позволяет привлекать дополнительные ресурсы большинству компаний. Все эти факторы обусловили остановку рынка – практически прекратился рост нового бизнеса», – рассказывает **генеральный директор лизинговой компании «Уралсиб» Елена Гуцина.**

«Молодой, развивающийся рынок, находящийся в фазе активного роста, оказался сильно подвержен колебаниям внешней среды, – соглашается **директор департамента маркетинга компании «CARCADE Лизинг» Юлия Тарасова.** – Лизинговые компании как финансовые организации одни из первых ощутили на себе влияние банковского кризиса ликвидности. Кредитование сократилось, деньги подорожали, условия выдачи кредитов ужесточились».

Свою ложку дегтя в дестабилизацию рынка вносят и лизингополучатели. Из-за кризиса серьезно пострадали базовые отрасли промышленности, металлургия, строительный сектор, транспортные перевозки. Многие операторы просто не в состоянии выполнять свои обязательства по лизинговым платежам. Так, большинство транспортных компаний либо полностью прекратили заказ новой техники, либо сильно уменьшили свои аппетиты. Разумеется, это отразилось на отрасли, ведь, например, за счет потребностей железнодорожников в подвижном составе в значительной степени формировались портфели многих лизинговых компаний. «Дебиторка» растет как по новым, так и по старым клиентам. Лизингодатели, дабы сохранить партнерские отношения, вынуждены реструктурировать лизинговые платежи, чтобы вернуть в график клиента, оказавшегося в трудной ситуации. Или искать альтернативные пути решения ситуации.

«По мере развития негативных тенденций в экономике неплатежи со стороны лизингополучателей усиливаются. Операторы вынуждены формировать более высокие резервы по своим активам, а также изымать имущество и организовывать его реализацию или передачу в аренду, – отмечает Елена Гуцина. – Это в нынешних условиях весьма непросто – при активном предложении рынок нового и поддержанного оборудования падает практически во всех секторах. Кроме того, изъятая техника – это дополнительные издержки на хранение и обслуживание».

Между тем первая волна финансового кризиса отразилась, прежде всего, на слабых игроках, лизинговый портфель которых не был достаточно сбалансирован. Вслед за первой волной, по словам Юлии Тарасовой, пришла вторая, связанная с нестабильной ситуацией в об-

ласти экономики. В связи с падением спроса на услуги лизинговых компаний некоторые сегменты рынка сократились до 70% [7, с.54].

Замедление темпов роста рынка в связи с ухудшением конъюнктуры на рынках капитала вызвало повышение процентных ставок, увеличение сроков рассмотрения заявок, ужесточение требований к заемщикам.

«Стремясь обеспечить бизнес диверсифицированными пассивами, лизинговые компании стали повышать ставки, рост которых составил, в среднем, от двух до четырех процентов, – отмечает аналитик ИК «Финнам» Юлия Гольщикова. – При этом на рынке произошло ужесточение условий для высокорисковых лизинговых сделок, которое наибольшим образом коснулось предприятий малого бизнеса. В целях увеличения надежности появились также и требования, поднимающие минимальный порог по лизинговым операциям».

Изменились и продуктовые линейки компаний. «Сейчас лизинговые компании охотнее заключают сделку, где объектом лизинга выступает ликвидное имущество, такое как легковые автомобили, грузовая техника. Оформление в лизинг оборудования стало чрезвычайно затруднено», – поясняет начальник отдела продаж компании «Финпромлизинг» Артем Мануйлов.

Аналитики отмечают, что в меньшей степени от кризиса пострадала лизинговые компании, аффилированные с крупнейшими российскими кредитными организациями. «Такие компании, как правило, практически не испытывают сложностей с привлечением кредитных средств, особенно если аффилированный банк пользуется господдержкой, что повышает устойчивость их бизнеса, – рассказывает Юлия Гольщикова. – Хуже позиции у тех компаний, которые вынуждены привлекать кредиты в «сторонних» кредитных организациях – у них выше уровень тарифов и не всегда имеется возможность привлечь необходимый объем средств».

Лизингополучатели перед выбором: лизинг или кредит?

По оценкам экспертов, текущий год будет не менее сложным и для лизингополучателей.

«Ограниченное предложение, ужесточение условий финансирования, более высокие требования при оценке рисков, сжатые сроки действия лизингового договора, дорогие рублевые предложения – все это существенно сократит число компаний, которые могли бы воспользоваться услугами лизинга», – считает Юлия Тарасова, отмечая, что из 340 региональных представительств крупнейших лизинговых компаний реально работает лишь каждый третий филиал.

На рынке остались единицы, занимающиеся в основном розничным финансовым лизингом. Это естественным образом негативно отражается на предпринимателях, деятельность которых была

«завязана» на лизинге. «Физически компании присутствуют, но при этом не проявляют заметной активности. Многие региональные компании просто ушли с рынка. Сегодняшние предложения лизинговых компаний носят локальный, точечный характер. Это индивидуальные продажи, зависящие от внутренних возможностей клиента», – поясняет госпожа Тарасова.

Между тем кризис уже внес свои изменения в предпочтения лизингополучателей. Так, существенно сократился сегмент лизинга железнодорожного автотранспорта – с 26% до 13%, который по итогам 2007 г. занимал лидирующую позицию. При этом наиболее заметно выросли сегменты легкового, грузового транспорта и строительной техники. А вот сегмент лизинга нефтеперерабатывающего оборудования заметно сдал свои позиции.

Несмотря на то, что определенный спрос сохранился, лизинговые компании аккуратно подходят к наращиванию нового бизнеса. «Это связано с отсутствием возможности финансирования новых сделок и невозможностью адекватно оценить риски и прогнозировать дальнейшее развитие ситуации в большинстве секторов российской экономики, – поясняет Елена Гущина. – Сейчас клиенты, которые в состоянии платить, – это крупные компании, в частности с госучастием либо с господдержкой, а также малый и средний бизнес. Но те, кто может платить, особенно крупнейшие предприятия, даже в кризис не соглашаются на максимальные ставки. А в отношении тех клиентов, кто все-таки готов брать дороже, есть большие сомнения, что они в состоянии будут эти деньги вернуть. Поэтому говорить о том, что сейчас выгоднее – лизинг или кредит – нельзя, так как условия финансирования могут сильно варьироваться».

Вообще, в вопросе выгоды и особенно доступности лизинга мнения экспертов разошлись. Артем Мануйлов считает, что в условиях, когда банковский кредит трудно получить, выгоднее и доступнее остается лизинг. И связано это не только с тем, что многие лизинговые компании все же располагают собственными средствами, на которые возможно осуществление ряда сделок, но и с тем, что к анализу финансового состояния клиентов лизинговые компании подходят более либерально, чем банки. «Кроме того, при осуществлении лизинга не требуется залогового обеспечения: объект лизинга выступает, по сути дела, обеспечением сделки. При оформлении кредита коммерческие банки в обеспечение просят предоставить залог. Его, как правило, банки принимают в обеспечение не в размере рыночной стоимости, а с дисконтом – более 30%».

Директор регионального центра «Южный» КМБ БАНКа, банка группы «Интеза Санкт-Петербурга», Наталья Поташова также считает, что в нынешней ситуации получение лизинга позволя-

ет клиенту сохранять преимущества: он может купить новое оборудование, заплатив за него лишь небольшую часть, либо отработать по так называемому «возвратному» лизингу, когда лизингополучателем и поставщиком выступает одно лицо.

«Компании, которые активно приобретали оборудование за счет собственных средств либо за счет кредитов, на сегодняшний день часто используют схему работы по «возвратному» лизингу, когда банк выкупает оборудование у клиента и сдает ему же в финансовую аренду. Преимущества финансового и «возвратного» лизинга – это, прежде всего, списание на расходы всех лизинговых платежей, применение ускоренной амортизации с коэффициентом до 3. К тому же предмет лизинга является обеспечением по сделке, а средства, которые компании получают от этого оборудования, можно использовать в обороте», подчеркивает госпожа Поганова.

Между тем, Юлия Голыщева склоняется в сторону большей доступности банковских кредитов. «Актуальность лизинга в текущих экономических условиях невелика. При этом доступность краткосрочных кредитов в данный момент более высока, хотя и менее выгодна по сравнению с лизингом».

Кто снимет сливки?

Дальнейшая ситуация на рынке лизинга будет зависеть от стабилизации внешней среды, а также от состояния смежных рынков. Например, рынок автолизинга зависит от авторынка в целом, которому в текущем году предсказывают по разным сценариям сокращение от 25% до 55%. Однако степень неопределенности сейчас настолько высока, что прогнозы можно давать максимум на один квартал вперед.

По лизингодатели не теряют надежды. Аналитики полагают, что в текущем году лизинговой отрасли можно рассчитывать на поддержку со сто-

роны государства. Правда, даже если государство протянет отрасли руку помощи, по словам Юлии Тарасовой, средства, выделенные из бюджета, будут направлены на восстановление секторов, обслуживающих околосударственные структуры, такие как коммунальное и сельское хозяйство или отечественное производство. Независимые лизинговые компании в меньшей степени ощутят на себе поддержку государства, что побудит рынок к сокращению. Поэтому с высокой степенью вероятности можно ожидать, что лизинговая индустрия будет реструктурирована – произойдет процесс укрупнения, возрастет роль госкомпаний, а экспансия западных компаний сократится.

В выгодном положении окажутся участники рынка, сформировавшие оптимальные предложения прежде всего для постоянных клиентов. Участниками рынка предпринимаются все усилия, чтобы сохранить для стабильных и постоянных лизингополучателей условия, приближенные к докризисным. Компании пересматривают политику финансирования предметов лизинга и отказываются от наиболее рискованных категорий. Конечно, как и многие другие российские компании, лизингодатели тщательно проанализировали многие процедуры деятельности, которые в эпоху кризиса претерпели существенные изменения. Речь идет о повышении эффективности деятельности и об оптимизации бизнес-процессов, что, по словам Юлии Тарасовой, позволило бы ввести компанию в состояние постоянной «боевой» готовности и оперативно реагировать на любые изменения рынка [5, с.26].

Какие бы изменения ни ждали лизинговую индустрию, Елена Гущина подчеркивает, что после кризиса на рынке останутся лишь сильнейшие игроки. «Сейчас самое главное – пережить кризис, справиться с текущими проблемами. Потому что победителю достанется все!»

ЛИТЕРАТУРА

1. Вилкова Н. Международный финансовый лизинг // Экономика и жизнь. 2007. № 20.
2. Голощапов В. Лизинг обречен на успех, но мешают налоговые проблемы // Экономика и жизнь. 2004. № 8.
3. Жуков Г. М. Лизинг в АПК // Деньги и кредит. 2008. № 1.
4. Илингин И. Лизинг при экспорте машин и оборудования // ЭКО. 2008. № 9.
5. Киселев И. Б. Лизинг – практика становления // Деньги и кредит. 2007. № 1.
6. Коган Э. Э. Правовые основы лизинга // ЭКО. 2008. № 3.
7. Козлов Д. Лизинг: новые горизонты предпринимательства // Экономика и жизнь. 2008. № 29.
8. Кулешов А. Рынок лизинговых услуг в ракурсе налогообложения // Экономика и жизнь. 2007. № 20.
9. Соколов В.В. Новый импульс развитию предпринимательства // Экономика и жизнь. 2007. № 19.
10. Филатов А. А. Лизинг – правовые аспекты // Деньги и кредит. 2007. № 8.
11. Яновский А. М. Лизинг // ЭКО. 2008. № 7.
12. Рассадин В. Н. Лизинг и конверсия // ЭКО. 2007. № 8.
13. Русакова Е. А. Учет лизинговых операций // Финансовая газета, 2008. № 22.

ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В ЛЕСОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ РОССИИ

В статье исследуются исторические аспекты и проблемы развития интеграционных процессов в лесопромышленном комплексе России, а также оценивается необходимость и возможность объединения предприятий лесопромышленного комплекса в вертикально интегрированные структуры.

Ключевые слова: лесопромышленный комплекс России, лесопромышленные холдинги.

Лесопромышленная отрасль в настоящее время находится в кризисной ситуации. За последние 15 лет не построено ни одного целлюлозно-бумажного комбината, ни одного предприятия по производству древесностружечных и древесноволокнистых плит, нет развития фанерного производства, а лесохимическая промышленность с каждым годом сворачивает свои производства. В Российской Федерации лесные ресурсы используются не рационально: в лесу берут только высококачественную древесину - пиловочник, стройлес, фансырье и балансы (не в полном объеме) для отечественных и зарубежных целлюлозно-бумажных комбинатов, что составляет около 40% полезностей лесных ресурсов, в развитых лесопромышленных странах этот показатель доходит до 90 – 95%. Все остальные 60% полезностей лесных ресурсов не пользуется спросом. Это говорит о низкой технической вооруженности и низкой эффективности функционирования лесопромышленного комплекса. В лесном секторе экономики основные технологии лесопромышленного производства, система управления лесами и правовая инфраструктура не отвечают международным стандартам сегодняшнего дня. Реструктуризация и модернизация производства отстает в сравнении с Канадой, США, Японией и странами Западной Европы на 20 – 30 лет. Под влиянием опережающих темпов роста цен на энергоресурсы и тарифов на перевозки, наибольший удельный вес убыточных предприятий в тех регионах, которые в силу своего географического положения значительно удалены от основных рынков сбыта.

Создание интегрированных структур корпоративного управления формирует условия, при которых экономика может стать более управляемой. Анализируя становление управления объединениями предприятий промышленности России в период плановой экономики, видно,

что организационная структура отечественной промышленности и, прежде всего крупных предприятий, была довольно близка к корпоративной. Многие смежные предприятия создавались и функционировали в составе конкурентных технологических цепочек, хотя относились к разным министерствам.

В период плановой экономики в СССР была создана административно-командная система управления народным хозяйством. В основу этой системы был положен иерархический принцип. Все имело какую-либо линию подчинения, вышестоящую инстанцию, а полномочия высшей исполнительной власти практически не были ограничены. Большое место в управлении экономикой занимал принцип партийности, что позволяло партийным органам оказывать решающее влияние на формирование общественных, производственных и экономических отношений.

В начале 90-х годов была сделана попытка восстановления разорванных технологических связей между предприятиями ЛПК. В соответствии с Постановлением РФ № 1311 от 23.12.93 г. предполагалось создать 71 лесопромышленную холдинговую компанию (ЛХК). Фактически было создано 47 ЛХК. Существовавшие в период создания ЛХК ограничения на размер государственных пакетов акций, передаваемых в уставной капитал ЛХК, несоблюдение реальных условий кооперации предприятий (по технологическому принципу, по транспортному тяготению и т.д.), отсутствие заинтересованности руководителей и коллективов ряда предприятий в участии холдинговой компании привели к нарушению основных принципов интеграции предприятий лесопромышленного комплекса: добровольности, технологической взаимосвязи и управляемости. В результате большинство из 47 созданных ЛПК существовали формально, не объединяя предприятия, а лишь владея пакетами акций отдельных предприятий. Лишь 9 холдингов

Техова Ирина Алексеевна – старший преподаватель кафедры психологии и педагогики Московского государственного университета леса. e-mail: caf-pedagog@mgul.ac.ru

созданы с передачей контрольных пакетов акций хотя бы одного предприятия.

Процесс разгосударствления собственности в период рыночных преобразований привел к разрыву кооперированных и технологических связей предприятий ЛПК, что повлекло за собой резкое снижение объемов и эффективности производства, формирование размытой структуры собственников, утрату оборотных средств и, в целом, потерю управляемости лесным комплексом России.

Сделанная в этот период государством попытка восстановления разорванных связей путем создания лесопромышленных холдинговых компаний не дала желаемых результатов по следующим причинам:

- несовершенство нормативно-правовой базы создания интегрированных структур;
- механизмы формирования интегрированных структур не были разработаны, что не способствовало активизации интеграционных процессов в частном бизнесе;
- государство, оставаясь наиболее крупным собственником, оказалось не способным эффективно управлять акционерным капиталом;
- низкая квалификация менеджмента в вопросах корпоративного управления.

Однако рыночные преобразования оказали решающее влияние на изменение системы управления ЛПК на региональном уровне. В первую очередь это отразилось на судьбе территориально-производственных объединений, через которые осуществлялась региональная государственная политика управления ЛПК. На многих территориях эти объединения изменили свой статус и функции, а в некоторых случаях даже были упразднены.

Несмотря на серьезные негативные последствия первоначального этапа перехода к рыночным отношениям, ситуация в ЛПК стабилизируется. В перспективе предполагается создать более совершенную структуру хозяйствующих субъектов в виде вертикально интегрированных структур, охватывающих полный технологический цикл лесозаготовок, вплоть до реализации конечной продукции (финансово-промышленные группы, холдинги, корпорации и др.). Такие структуры уже существуют и имеют положительные результаты: объем вывозки увеличился у предприятий, входящих в лесопромышленные холдинги – вертикально-интегрированные структуры. Но принципиальным является вопрос о том, как в будущем должны складываться экономические отношения между лесным хозяйством и его собственником – Российской Федерацией – и частными лесозаготовительными и деревоперерабатывающими предприятиями, образующими лесной сектор экономики страны.

Вертикально интегрированные структуры представляют собой действенный инструмент по-

вышения управляемости, сбалансированности, динамичности и эффективности экономики. Вертикальная интеграция наиболее характерна для отраслей со значительным числом технологических переделов и позволяет максимизировать совокупный доход группы за счет контроля над всей цепочкой, производящей добавленную стоимость. На начало 2008 г. наиболее масштабными на товарных рынках являлись процессы создания многопрофильных структур и вертикальной интеграции, в том числе формирование кредитных вертикально интегрированных компаний, которые стремятся установить контроль над предприятиями, обеспечивающими весь технологический цикл производства продукции и ее последующую реализацию. Использование формы вертикальной интеграции обусловлено необходимостью реализации разнообразных целей деятельности действующих предприятий. Источником стратегических выгод крупных интегрированных структур заключается в конкурентных преимуществах, особенно в сфере технологического развития, за счет объединения финансовых, материальных и информационных ресурсов.

В основе вертикально интегрированных структур лесопромышленного комплекса, создание которых началось в середине 90-х годов, лежит крупный целлюлозно-бумажный комбинат («Илим Палп», ГК «Титан»), реже – лесоперерабатывающие («Национальная лесопромышленная компания») или фанерные заводы (ГК «Свеза»). Главная причина, сдерживающая процесс слияния и поглощения в ЛПК в том, что практически все интересные активы в целлюлозно-бумажной промышленности сейчас уже нашли собственников. Лесозаготовительный бизнес в связи с меньшей капиталоемкостью более доступен для инвесторов.

В лесопромышленном комплексе могут создаваться и горизонтально интегрированные структуры: объединение под единым контролем двух или более предприятий, располагающих полным технологическим циклом. Горизонтальная интеграция направлена на уменьшение риска и на рост компании, а не на максимизацию прибыли, так как в этом случае капиталовые вложения направляются в расширение производства, совершенствование организационной структуры, налаживание более тесных связей.

Объединяться в крупные структуры в настоящее время российские предприятия побуждает целый ряд факторов, характерных для переходного периода экономики, таких как:

- рост трансакционных издержек, вызванный прекращением государственного регулирования и изменением характера взаимоотношений между предприятиями в ходе рыночных реформ;
- необходимость восстановления производственно-технологических связей;

- необходимость структурной перестройки производства.

Одной из важнейших задач развития лесопромышленного комплекса является его структурная перестройка на основе создания в регионах хозяйствующих субъектов, обеспечивающих, управление отраслью по вертикали с восстановлением технологических, кооперационных и производственных связей за счет слияния капиталов.

На данном этапе нет возможности привлекать инвестиции в объемах, достаточных для реализации этих программ. Необходимо:

- отмена таможенных пошлин на продукцию глубокой переработки древесины;
- увеличение ставок экспортных пошлин на круглые лесоматериалы хвойных пород;
- внедрение лизинговых операций по привлечению инвестиционных ресурсов к обновлению парка машин и оборудования в ЛПК.

Анализ положения ВИС на товарном рынке России в разрезе областей показал, что их доли в суммарном выражении незначительны и колеблются от 0,01% до 19% (см. диаграмму).

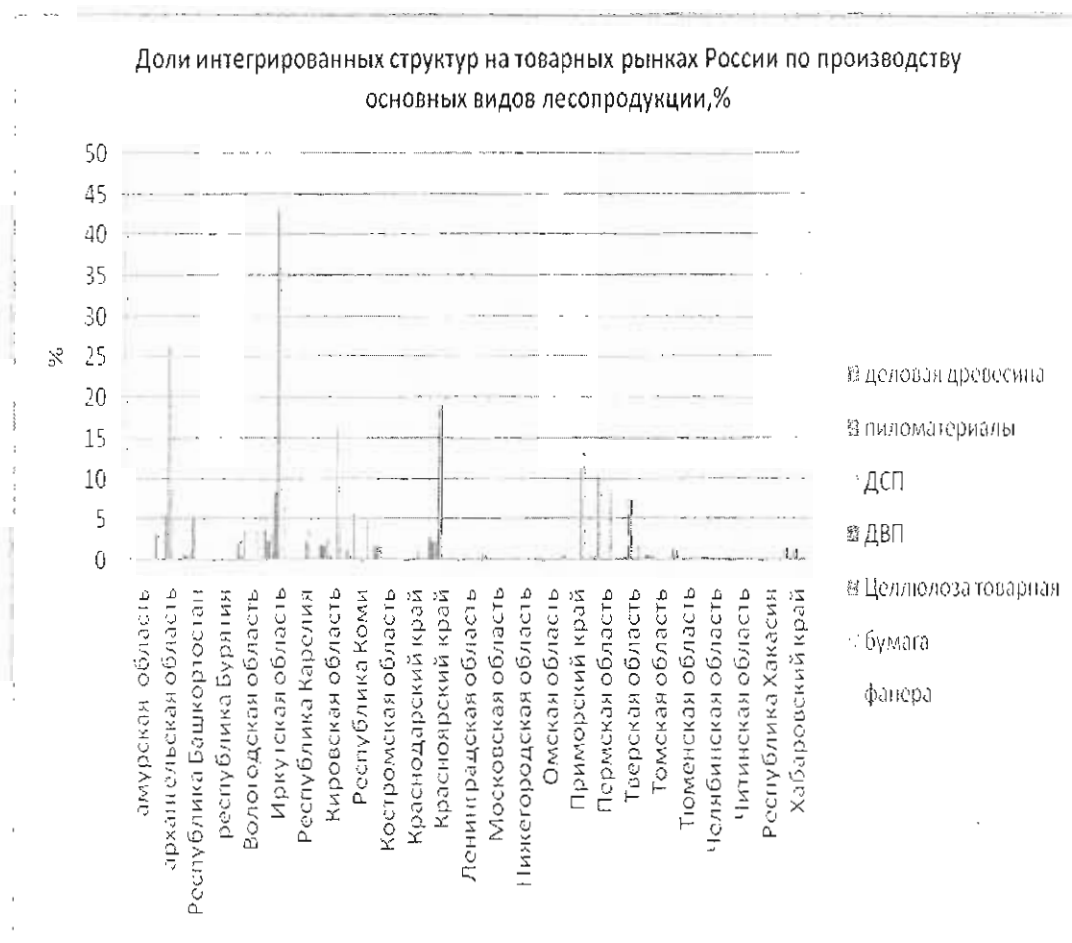
В существенной степени интегрированы в структуры корпоративного управления предприятия по производству древесных плит и фанеры, меньшей степени – лесопильные предприятия. В тоже время анализ экономики развитых стран по-

казывает, что характерной особенностью современной стадии их развития является концентрация, консолидация, централизация и национализация собственности совокупного промышленного капитала. Впереди идут страны, превосходящие остальные по уровню вертикальной интеграции. Именно более высокие институциональные отношения, уровень их централизации – обуславливают конкурентные достижения и преимущества, собираемые в фокус конкурентоспособности. Доля ТНК в мировом ВВП за последние 25 лет возросла с 17 до 30%, а количество транснациональных корпораций увеличилось более, чем в пять раз.

В этих условиях фактор времени в интеграции российских предприятий становится решающим по причине более очевидной угрозы вытеснения российских предприятий не только с внешних, но и с внутренних товарных рынков.

Для ЛПК России в современный период наиболее присуща вертикальная интеграция по типу концернов и холдинговых компаний, которая позволяет реализовать основные преимущества объединения ЛПК:

- оптимизацию технологических и кооперированных связей, позволяющих замкнуть в рамках одной структуры весь технологический цикл производства и реализации лесобумажной продукции;



- обеспечение ценовой конкурентоспособности лесопродукции, в том числе за счет установления внутренних ценовых соглашений между участниками;

- повышение инвестиционной привлекательности за счет возможности привлечения инвестиций на более выгодных условиях, а также концентрация собственных инвестиционных ресурсов и направление их в развитие, внедрение новых технологий и реструктуризацию производства с целью выпуска конкурентоспособной продукции;

- снижение издержек на единицу продукции за счет расширения масштабов производства и повышение ценовой конкурентоспособности продукции;

- повышение конкурентоспособности за счет диверсификации производства;

- увеличение выпуска конкурентоспособной продукции глубокой химической и химико-механической переработки древесины на основе комплексного использования сырья;

- повышение эффективности управления на предприятиях за счет создания рациональной структуры взаимодействия внутри компании, внедрения принципов стратегического планирования, системы бюджетирования, нормативных методов планирования, контроля за издержками и т.д.

В целях повышения эффективности лесного сектора государства необходимо принять ряд первоочередных мер по гарантированному обеспечению сырьем перерабатывающих производств, улучшению инвестиционного климата, ускоренному развитию НИОКР. Для разработки каких-либо программных мероприятий по выводу лесного сектора из кризиса, его устойчивому развитию необходимо выявить причины его неблагоприятного состояния, к коим мы относим: недостаточные поступления инвестиций в модерниза-

цию и строительство предприятий; низкую инвестиционную привлекательность лесного бизнеса в России; неблагоприятный, высоко рискованный инвестиционный климат; отсутствие гарантий защиты прав собственности не позволяет увеличить поток инвестиций, поэтому при потребности отрасли, равной 2,5 – 3 млрд долл., удается привлечь не более 1 млрд долл. инвестиций.

Главным фактором отсутствия нормальных условий для инвесторов стали развернутые в ЛПК корпоративные войны, которые тормозят развитие наиболее эффективных и прозрачных предприятий.

Среди других актуальных задач государства следует отметить: обеспечение государственной поддержки для становления малого и среднего бизнеса в виде инвестиций в инфраструктуру, льготного кредитования; повышение квалификации и конкурентоспособности предпринимателей.

В лесозаготовительной отрасли необходимо обеспечить стимулирование интеграции лесопромхозов с крупными лесоперерабатывающими предприятиями в регионах с развитой переработкой древесины, государственное финансирование строительства лесных дорог, преимущественное наделение лесфондом компаний, вкладывающих инвестиции в оснащение лесопромхозов современными лесозаготовительными комплексами. Требуют своего развития лизинговые операции через субсидирование части затрат лесозаготовителей по уплате лизинговых платежей по договорам лизинга. Восстановление машиностроительной базы для отрасли позволит создать совместные предприятия по выпуску современных лесозаготовительных комплексов на базе отечественных тракторов путем приобретения патентов и лицензий на производство комплектующих, которые не выпускаются в России, что наполовину снизит цены на лесозаготовительные комплексы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Лукьянова О.П. Концептуальные положения формирования интегрированных структур корпоративного управления в лесопромышленном комплексе России // Сб. науч. статей докторантов и аспирантов Московского университета леса. 2000. Вып. 309 (2). – С. 93.
2. Маклюков Л.М. Актуальные проблемы лесопользования и устойчивого развития промышленных отраслей лесного сектора в системе национальной лесной политики России. // Тр. Междунар. науч.-практ. конф. «Национальная политика России». – М., 2007.
3. Основные направления развития лесной промышленности (проект) (представлены Минпромнауки России).
4. Полянская Т.Н. Актуальные вопросы лесного законодательства. – М., 2008.
5. Что поможет лесопромышленному комплексу? // Экономика России: XXI век. – 2003. – № 12.
6. Шлыков А. В. Структурная перестройка ЛПК // Лесной экономический вестник. 1994. № 4.
7. Якутин Ю.В. Интегрированные корпоративные структуры: развитие и эффективность // Экономическая газета, 1999.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ОБЪЕМА РЫНКА ПРИ РЕБРЕНДИНГЕ И РЕПОЗИЦИОНИРОВАНИИ ДЕЛОВЫХ ПЕЧАТНЫХ СМИ

В статье рассматриваются вопросы определения объема рынка, предлагается методика расчёта объема рынка деловой печати, когда в качестве единицы измерения принимается не тираж, а валовая выручка изданий от размещения в них рекламы.

Ключевые слова: объем рынка, объем сегмента, сегментирование, реклама, ценовая политика, анализ, исследование, этап, выручка, средства массовой информации, контент-анализ

Задача по определению объема рынка, доли компании и марки на рынке встает перед маркетологами довольно часто. В условиях кризиса, когда спрос, а за ним предложение меняются кардинально, непоследовательно, скачкообразно, необходимость оценок объема рынка, его потенциала и границ еще более возрастает. Ребрендинг и репозиционирование в большинстве случаев диктуются ситуациями, природе которых свойственны кризисные признаки, как в случае с журналом «Услуги и цены», выступающим здесь в качестве одного из объектов исследования.

Начиная с 2006 г. журнал «Услуги и цены», информационно-рекламное издание, в котором представлен самый широкий спектр предложений по рынку услуг для ведения бизнеса, стал интенсивно терять позиции (рис. 1). Потеря аудитории привела к оттоку рекламодателей, и как следствие, к сокращению доходов, снижению общего тиража издания с 2 млн. экземпляров в 2005 г. до 1,45 млн. экземпляров за 2007 г.

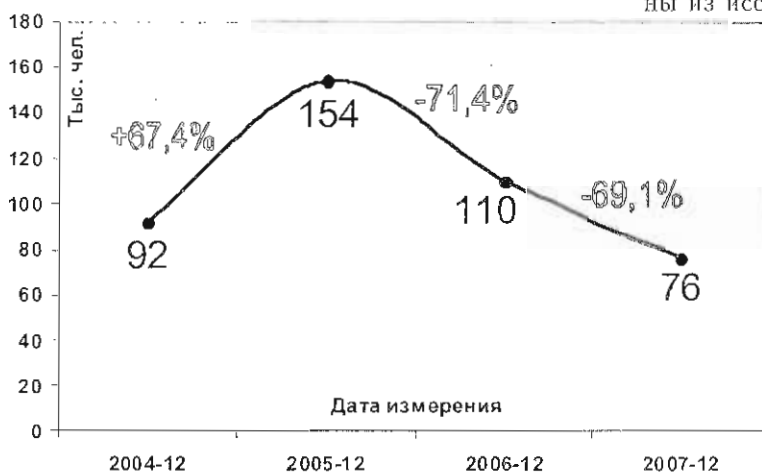


Рис. 1. Динамика аудитории журнала «Услуги и цены»

Потери рыночных позиций потребовали поиска маркетинговых мер, способных улучшить эти позиции. В данных целях и был предпринят анализ предпосылок ребрендинга и репозиционирования журнала. Отправным этапом данного исследования стало определение сегментов и объема данного рынка.

Можно с уверенностью утверждать, что за последние 15 лет рынок печатных СМИ в России достиг существенного прогресса. На текущий момент функционируют тысячи, если не десятки тысяч различных изданий, различия между которыми теперь не столь существенны, как в 90-е годы. Границы рынков размываются, определение сегментов и подсегментов рынка становится все более трудной задачей.

Первым этапом в нашем исследовании стало определение географических и временных рамок рынка. Нами исследовались издания Московского региона. Все региональные приложения федеральных изданий были исключены из исследования.

Одной из основных движущих сил рынка печати на текущий момент являются издания деловой направленности. К деловым СМИ можно отнести великое множество изданий, как рекламных, так и нерекламных, однако, на практике ни один специалист не рискнет рассчитывать долю рынка, допустим журнала «Эксперт», на основе анализа абсолютно всех изданий, которые так или иначе можно отнести к деловым. Нами рассматривались те сегменты рынка деловой печати, которые были связаны с основной задачей исследования — оценкой предпосылок ребрендинга и репозиционирования издания «Услуги и цены».

Итак, как очевидно из вышесказанного, вторым этапом в процессе определения объема рынка стало сегментирование.

Для оценки положения издания рынок деловых изданий был разбит нами на три сегмента. Базой для сегментирования всех изданий стал общий контент-анализ, проще говоря, анализ статейного блока издания и рекламного материала по тематической направленности, результат которого можно увидеть на рис. 2.

Нами не рассматривались издания газетного формата, а также издания, периодичность которых менее одного номера в месяц.

Для лучшего понимания структуры рынка и его сегментов было предпринято исследование нюансов каждого из сегментов и определение основных признаков, свойственных тому или иному сегменту. Исследование показало, что каждому сегменту, помимо нюансов статейного материала (контента), свойственны различия в стоимости (см. рис. 3) и составе рекламы.

Необходимо отметить, что на рис.3 указан лишь основной рекламный формат – полоса.

Основным отличием рынков печатных изданий от типичных товарных рынков является то, что их объем нецелесообразно определять через количество реализованного товара, в нашем случае – через объем тиража. Ни для кого на данном рынке не секрет, что, во-первых, официально заявленный тираж изданий в половине случаев превышает фактический в 2, а то и в 3 раза. Косвенным под-

тверждением тому служит то, что выручка от реализации тиража редко окупает его производство. Объем тиража, чаще всего, не гарантирует экономическую эффективность издания, а больший тираж увеличивает убытки, а не прибыль. По этой причине объем рынка печатных изданий разумнее выражать через стоимостной объем размещенной рекламы во всех изданиях рынка (сегмента). В связи с этим третьим этапом нашей работы стало исследование цен на все рекламные форматы по каждому из изданий.

Далее нами был проведен анализ всех рекламных форматов рекламных блоков исследуемых изданий. Данный этап требует от исследователя особенной концентрации внимания, так как на первый взгляд малозначащая ошибка в одну рекламную полосу при распространении результатов исследования на год может привести к существенной ошибке в несколько миллионов рублей.

Итогом данного этапа является перечень всех рекламных форматов, размещенных на страницах издания. Совмещение каждого из них со стоимостью по прайс-листу позволяет рассчитать размер выручки издания. Для этого полученные результаты суммируются по всем форматам (табл.1).

Следует отметить, что данные о выручке изданий, полученные по результатам этого этапа, как правило, несколько отличаются от реальных, так как не учитывают скидки, предоставляемые рекламодателям деловых журналов. Скидки обычно достигают 20% от прайсовой стоимости рекламного

формата, поэтому, видимо, целесообразно уменьшить выручку на 10 – 20%. Процент данного вычета должен быть одинаков для каждого издания, либо различен в случае наличия объективной информации о конкретных объемах скидок конкретному рекламодателю.

Для того, чтобы рассчитать объем сегментов, необходимо использовать данные о выручке со всех номеров каждого из изданий за год. Однако число номеров в год в зависимости от периодичности может колебаться от 12 до 52, а для газет и нескольких сотен. Вполне понятно, что исследовать такой объем довольно трудоемко, особенно в деловых рекламных изданиях, в том числе в журнале «Услуги и цены». Число рекламных

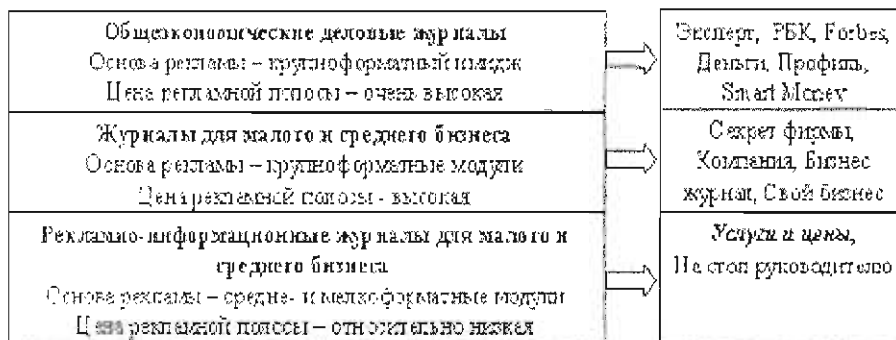


Рис. 2: Структура рынка деловых изданий

Рекламно-информационные деловые издания	Деловые журналы для малого и среднего бизнеса	Общэкономические деловые журналы
1154 \$ 4308 \$	9531 \$ 12254 \$	12708 \$ 15192 \$ 16520 \$
	12027 \$ 12390 \$	13162 \$ 15658 \$ 17228 \$

Рис. 3: Ценовая политика деловых изданий посегментно

форматов и рекламодателей в одном номере там может достигать нескольких тысяч в силу их маленького размера. В связи с этим издания анализируются выборочно, допустим, 6 номеров из 12. Однако в этом случае следует избегать номеров с повышенной сезонностью.

Заключительный этап определения объема рынка является наиболее простым. По результатам мониторинга рекламной выручки издания за год или за другой временной промежуток (месяц, квартал, полугодие) данные по всем изданиям, представленным в конкретном сегменте, суммируются и, таким образом, рассчитывается общий объем сегментов.

Таким образом, последовательность действий при оценке стоимостного объема рынка деловых печатных СМИ выглядит следующим образом:

1. Определение географических и временных рамок рынка.
2. Сегментирование рынка.
3. Исследование ценовой политики.
4. Сбор информации о размещенных рекламных форматах (мониторинг).
5. Вычисление рекламного дохода издания.
6. Определение объема сегментов и рынка.

При определении объема рынка – и рассматриваемый случай не составляет исключения – расчет целесообразно осуществлять двумя-тремя способами. В нашем случае

Расчет выручки от реализованной рекламы

Формат рекламы	Стоимость формата, рублей без НДС	Количество совпадений	Выручка (произведение)
Вторая обложка	600 000	1	600 000
Третья обложка	430 000	1	430 000
Четвертая обложка	500 000	1	500 000
Внутренняя полоса	350 000	27	9 450 000
Полполосы	180 000	15	2 700 000
Треть полосы	120 000	12	1 440 000
Четверть полосы	90 000	19	1 710 000
Суммарная выручка от рекламы в номере			16 830 000

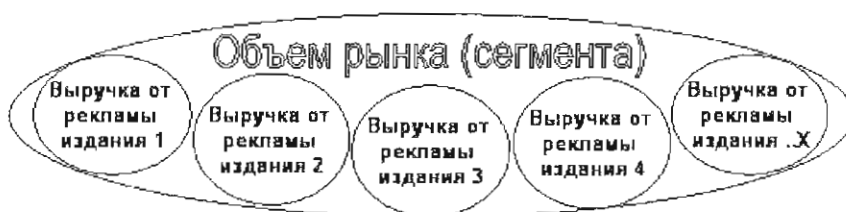


Рис. 4. Объем рынка (сегмента) печати

Прогноз объема рынка на 2009 г. по 3-х летнему тренду, выполненный в Excel

Номер (X)	2006	2007	2008	2009 прогноз (Y)
1	9 090 000	10 908 000	14 398 560	20 027 731
2	17 170 000	16 654 900	17 770 778	13 873 836
3	14 530 000	14 820 600	16 628 713	16 415 270
4	16 700 000	14 751 667	14 333 703	17 691 475
5	11 657 000	12 822 700	15 515 467	21 197 604
6	15 637 000	11 727 750	9 675 394	25 876 056
7	17 450 000	22 859 500	32 940 540	13 475 489
8	16 300 000	16 773 476	18 986 776	19 425 181
9	13 800 000	18 492 000	27 257 208	18 831 298
10	17 170 000	21 571 516	29 811 493	17 091 427
11	16 700 000	15 197 000	15 212 197	26 401 729
12	14 530 000	14 384 700	15 664 938	29 469 942
Итого	180 734 000	190 963 809	228 195 767	239 777 036
3-х летний тренд, согласно офисному продукту Excel				
$y = 342,31x^3 - 12708x^2 + 246623x + 1E+07$				

возможна экспертная оценка. Если различия в оценках не превысят 10%, то такой оценке можно доверять.

ЛИТЕРАТУРА И ИСТОЧНИКИ

1. Березин И.С. Маркетинговый анализ. Рынок. Фирма. Товар. Продвижение. – М.: Вершина, 2007.
2. Зарубин А. Как определить размер рынка // Генеральный директор. – 2006. – № 5.
3. Матанцев А.Н. Маркетинговый анализ: настольная книга маркетолога. – М.: Альфа-Пресс, 2007.
4. www.bp-arkadia.ru

МЕТОДИКА АНАЛИЗА ВЗАИМОСВЯЗЕЙ МЕЖДУ УСЛОВИЯМИ РЫНКА, ЗАДАЧАМИ И РЕСУРСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ И ЕГО ТОВАРНОЙ ПОЛИТИКОЙ

В статье рассматриваются вопросы анализа причинных связей, выявления и выбора альтернатив и вариантов решения проблем планирования продукции на материалах конкретного предприятия потребительской кооперации.

Ключевые слова: управление предприятием, товарная политика предприятия, планирование товарной продукции, методы анализа и планирования.

Современный этап развития теории и практики управления организацией характеризуется значительным усложнением проблем, которые приходится решать руководителям и специалистам. Существенно повышаются требования к качеству принимаемых ими управленческих решений, возникает необходимость быстрого и эффективного реагирования на более сложные рыночные условия производственно-хозяйственной деятельности.

Цель данной работы – разработать и предложить конкретное практическое руководство по решению проблем и принятию решений в реальной хозяйственной жизни конкретного предприятия потребительской кооперации на основе товарной политики и стратегии. Для достижения данной цели в статье рассматриваются факторы решений и решения, принимаемые в области товарной политики. При этом преследуются следующие задачи:

- ознакомить с масштабами предпринимательства посредством исследования рыночных и управленческих проблем, имеющих интеграционный характер, развивая имеющиеся навыки анализа, сбора и обработки данных, системного подхода при проведении товарной политики коммерческим предприятием;

- разработать и предложить организациям потребительской кооперации апробированную методику анализа взаимосвязей между возможностями рынка, задачами предприятия и его ресурсами.

Эта методика предназначена в помощь организациям потребительской кооперации для повышения их конкурентоспособности и ориентирует их на две цели, ведущие к результату:

- предоставление потребителям постоянно возрастающей ценности, что приводит к успеху на рынке;

- совершенствование всей работы и возможностей организации.

Методика разработана таким образом, чтобы научить анализировать происходящие в области товарной политики процессы, определяя их значение и место в организации. Приведенные примеры, иллюстрирующие методику, взяты из практики конкретного предприятия и соответственно отражают задачи, ресурсы, условия деятельности, характерные для его практики.

Логика примененного в работе подхода четко прослеживается при детальном рассмотрении взаимосвязи товарной политики, планирования и ценообразования. Спрос на рынке устанавливает количество и качество производимой товарной продукции, но руководство предприятия должно определить – оправданы ли в долгосрочном плане затраты на инвестиции в средства производства данной продукции, используя анализ предполагаемых денежных поступлений и, следовательно, доходов за весь жизненный цикл этой продукции. Товарная политика и стратегия организации и ценообразование неотделимы друг от друга, поскольку решения, принимаемые относительно количества и качества продукции, определяют затраты на нее, а цена – необходимое ее количество. Разница между затратами и ценой составляет размер дотации и в конечном итоге – прибыль предприятия.

Предложенную методику анализа взаимосвязей можно назвать комплексной, поскольку она охватывает основную часть функциональных процессов в рамках товарной политики: маркетинг, планирование, проектно-конструкторские разработки, учет и анализ деятельности, финансы. При этом в ней достигнут системный охват проблем, возникающих в менеджменте организации при разработке товарной политики.

Е г о р о в Игорь Васильевич – кандидат технических наук, доцент, профессор кафедры товароведения, товарного консалтинга и аудита Российского университета кооперации. e-mail: Egorov@ruc.su

На конкретном примере, подобранном автором из опыта консультирования, предлагаемая методика апробирована в условиях конкретного предприятия – промкомбината № 1 Московского союза потребительской кооперации (далее промкомбинат).

Вхождение промкомбината в рыночные условия сопровождалось снижением объемов и изменением структуры производства товарной продукции, сокращением и закрытием производства некоторых товаров, сокращением рабочей силы, затовариванием, дефицитом палочности, снижением рентабельности и ухудшением качества жизни его работников.

Рынки меховых товаров, на которых действовал промкомбинат, характеризовались значительной степенью изменения спроса в зависимости от числа и состава покупателей, места, сезона, среднего коэффициента совершения покупки и колебаний цены. Промкомбинат не мог влиять на число и состав покупателей, но мог изменить средний коэффициент совершения покупки посредством изменения цены, рекламы, качества изделий, усилий по стимулированию сбыта и т.п. Следовательно, управление производством на комбинате должно основываться на изменении демографических и психографических факторов, а производственная программа должна быть основана на расчете совокупного годового спроса по каждому виду изделий.

Так как ассортимент меховых товаров, выпускаемых комбинатом, довольно разнообра-

зен, то и показатели гибкости (эластичности) спроса отличаются между собой.

Эластичность спроса, например, на женский меховой головной убор, который можно продать по цене от 2000 до 500 руб. в количестве от 60 до 250 шт. за неделю можно показать графически (рис. 1) и рассчитать значения показателя эластичности спроса (табл. 1).

Потенциальный спрос остается без изменений, но действительный будет, как правило, расти со снижением цены или наоборот, уменьшается с увеличением цены. Проблема заключается в том, чтобы определить количество шапок, которое будет куплено при том или ином изменении цены. Для нашего примера это отношение представлено в табл. 1.

Расчет дохода, который должен быть равен результату от уменьшения цены за единицу продукции на ее востребованное количество в зависимости от эластичности спроса, показан в табл. 2.

Расчеты в табл. 2. показывают три возможных варианта получения дохода. Во-первых, в случае эластичности спроса, увеличение цены уменьшает размеры дохода, уменьшение цены увеличивает их. Во-вторых, если спрос неэластичен, то увеличение цены снижает их. В-третьих, в случае «единичной» эластичности изменение цены не влияет на доходы.

Такие расчеты дохода обычно производят в рамках планирования продукции и во многом определяют качество плана.

Цена (руб.)

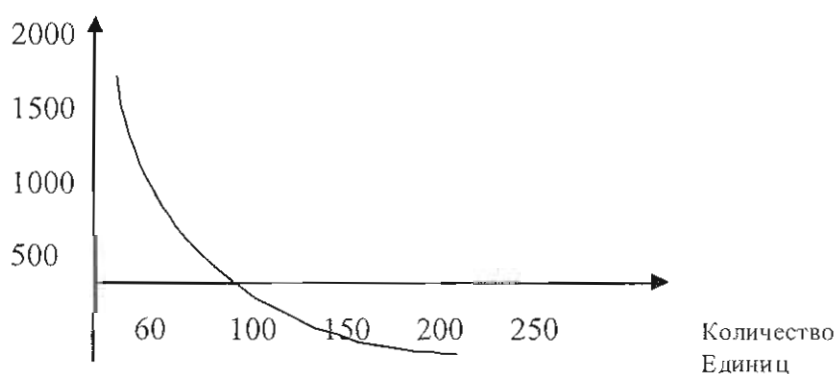


Рис. 1. Эластичность спроса на женский меховой головной убор

Таблица 1

Расчет значений показателя эластичности спроса

Цена, руб.	Востребованное количество товара	$\frac{K_1 - K_2}{C_2 - C_1}$	$\frac{C_2 + C_1}{K_2 + K_1}$	Показатель эластичности спроса
2000	60	40/50	3500/160	1,75, т.е. эластичный
1500	100	50/50	2500/250	1,0, т.е. единичная эластичность
1000	150	90/50	1500/210	0,4, т.е. неэластичный
500	60			

Анализ изменяющихся у предприятия ресурсов и возможностей рынка с учетом стоящих перед ним задач должен быть первым этапом планирования.

В процессе такого анализа, по-видимому, нужно, прежде всего, установить соответствие используемых ресурсов предприятия при существующей товарной номенклатуре в данных условиях рыночной конъюнктуры его задачам – росту, рассредоточению риска, сегментации рынка, получению прибыли на инвестированный капитал и т.д. Постановка конкретных задач определит и соответствующую товарную политику: либо разработка новых видов товаров, либо защита хорошо зарекомендовавших себя изделий.

Если такое соответствие не наблюдается, то следует определить те товары, производство которых надо прекратить или видоизменить. По всей видимости, это будут те товары, продажа которых не приносит доходов. Но чтобы обоснованно ответить на этот вопрос, необходимо выяснить следующее: являются ли эти товары дополнительными по отношению к тем, которые приносят прибыль, поскольку без этих «неходовых» товаров могут прекратиться продажи товаров, пользующихся активным спросом; привлекают ли «неходовые» товары отдельного покупателя или организации, с которыми предприятие заинтересовано в сотрудничестве; есть ли гарантия того, что прекращение производства или продаж «неходовых» товаров увеличит общий показатель прибыли?

При определении качества плана производства продукции специалист по планированию может попытаться оценить доходы от альтернативных планов и выбрать тот план, который даст максимальный доход. Однако, чем больше ресурсов (в том числе денег) будет по-

трачено, тем больше могут быть доходы, но ресурсы комбината обычно ограничены. Поэтому единственный критерий «величина доходов» – не совсем подходящая основа для сравнения альтернатив. Специалист по планированию может подойти к решению проблемы с другой стороны, оценивая план, который требует минимальных инвестиций. Это также недостаточно обоснованный способ сравнения проектов плана, так как минимизируя издержки, можно прийти к подходу «производить незначительные действия», которые не будут способствовать существенному продвижению к намеченной цели.

Более эффективный и распространенный подход основан на рассмотрении доходов и издержек одновременно. Анализ «стоимость – эффективность» основан на стремлении сравнить объемы доходов в расчете на единицу ресурса (т.е. денег), которая будет потрачена по каждому из альтернативных планов.

В табл.3 представлены оценки издержек и доходов, связанные с проектами производства дорогих меховых изделий на комбинате.

В проекте А предлагаются большие доходы, чем в остальных, но он довольно дорог. Проект В – наименее дорогостоящий, но с наименьшими доходами. Отношение доходов к издержкам в проекте Г – самые большие, и, по-видимому, его выберут в этом случае, хотя следует провести еще одно более глубокое сравнение с проектом Б, так как отношения доходов к издержкам этих двух проектов приблизительно одинаковы

Но и при анализе «стоимость – эффективность» возникают проблемы, связанные с измерением. Отношение доходов к издержкам, по существу, не является четкой объективной мерой качества, как может показаться. Например, неясно, как оценивать в деньгах выгоды и издерж-

Таблица 2

Расчет дохода

Цена, руб.	Количество	Доход, тыс.руб.	Эластичность спроса
2000	60	1,20	эластичность
1500	150	1,50	«единичная»
1000	150	1,50	эластичность
500	250	1,25	неэластичность

Таблица 3

Анализ «стоимость – эффективность» производства меховых изделий

Проект	Издержки, тыс. руб.	Доходы, тыс. руб.	Отношение доходов к издержкам	Ранжирование
1	2	3	4	5
А	600	1200	2,0	3
Б	300	650	2,11	2
В	250	325	1,3	4
Г	500	1100	2,2	1

ки неосознанных ценностей? Это субъективные и ценностные суждения, находящиеся вне рамок объективности, которые описывают отношение доходов к издержкам. Даже когда все факторы можно сравнить в терминах идентичных единиц измерения, существует фактор риска при прогнозировании определенных результатов (например, проект Г дает 1100 единиц доходов), который не учитывается адекватно при проведении анализа «стоимость — эффективность» так, как он традиционно используется на практике. Более того, техника еще более усложняется из-за необходимости учитывать как прямые (первичные), так и косвенные (вторичные) издержки и выгоды. Из теории систем известно, что доходы и издержки можно распределить по многим областям — социальным, экономическим, политическим, управленческим — и что взаимозависимость этих категорий следует учитывать при оценке альтернатив. Применение метода анализа иерархий (МАИ) позволяет сделать это.

В МАИ подчеркивается необходимость иерархически структурировать проблемы анализа «стоимость — эффективность» и сравнивать альтернативы и соответствующие им признаки попарно в терминах интенсивности их вклада в осуществление целей. Издержки, связанные с альтернативами, также следует описать как иерархии или сети, чтобы охватить их динамическое воздействие и относительные воздействия на проблему. Более того, МАИ допускает, что двум или более альтернативам вместе может соответствовать большее отношение выгод к издержкам, чем одной альтернативе.

В подобных проблемах при применении МАИ требуется построить две иерархии: одну для издержек, другую для выгод с одними и теми же альтернативами на нижнем уровне. Таким образом, можно получить два вектора приоритетов — доходов и издержек. Затем на основе этих векторов, полученных на первом этапе, вычисляются отношения доходов к издержкам для каждой альтернативы. Данный способ отличается от произвольных превращений в «единицы» доходов и издержек, которые используются при традиционном подходе. Используя, таким образом, полученные величины приоритетов доходов и издержек можно провести «традиционный анализ».

Изменение условий внешней среды требует пересмотра курса деятельности промкомбината. При этом линия деятельности должна отвечать на основные вопросы: во имя удовлетворения чьих и каких потребностей существует комбинат, каковы наиболее ценные черты его деятельности. В рамках избранного курса осуществляется планирование, а конкретизация планов должна происходить с помощью коммерческих, технических, организационных идей и их развития.

Коммерческая идея должна отражать взаимосвязь задач комбината, имеющихся в его распоряжении ресурсов и возможностей рынка. При этом основная коммерческая идея заключается в том, чтобы производить то, что можно продать. На комбинате нужно создать необходимые условия для рождения, обсуждения и внедрения идей создания новых изделий, технологий и т.д. Затрат на идеи практически нет, а польза может быть большая. При этом стимулировать создание новых коммерческих идей должны отдел сбыта и лаборатория моделирования и конструирования. Выбранные для внедрения идеи станут основой определения целей и задач, т.е. ключевых результатов, к которым промкомбинат должен стремиться в своей деятельности, и ресурсов, необходимых для достижения этих задач. К числу основных задач относятся следующие: получение прибыли, выживание, удовлетворение потребностей покупателей, рост комбината и др.

Все задачи, стоящие перед промкомбинатом, могут быть решены путем разработки новых видов продукции или расширения рынков сбыта, что потребует, возможно, затрат на новые технологии и расходов на изучение этих рынков.

Для удовлетворения спроса необходимо определенное количество товаров определенного качества, которое население хочет купить в определенное время, в определенном месте по предлагаемым ценам. Как показал проведенный автором анкетный опрос покупателей, на их решение купить меховое изделие оказывает влияние модное оформление, цвет, материал и цена. При этом модное оформление влияет на решение покупателя сделать покупку при условии, что изделие имеет хорошую посадку. Соответствие меховых изделий моде является вторым после посадки изделия свойством, определяющим решение покупателя сделать покупку. Чем лучше модель и удобство пользования, тем выше и спрос на изделие. Однако конструктивные изменения во внешнем виде и антропометрических свойствах нового изделия требуют денежных затрат. Как учитывать каждое свойство и показатель?

Ответ на этот вопрос зависит не только от издержек производства, но и от потребительских предпочтений относительно тех или иных свойств изделия.

При разработке новой модели решающую роль имеет изучение этих предпочтений. Один из способов такого изучения — опрос потребителей, в ходе которого предлагается на выбор несколько моделей разных уровней эстетических и эргономических свойств.

Например, ситуацию, когда большинство людей предпочитают удобство пользования (или

посадку) внешнему виду можно видеть на рис.2 «а», а рис.2. «б» показывает предпочтения значительно меньшей части населения, когда потребители предпочитают внешний вид удобству или посадке.

Зная уровень затрат на обеспечение каждого свойства или его показателя, можно выбрать модель, которую необходимо выпустить на рынок в следующем сезоне.

При определении требований, предъявляемых к качеству изделий одежды в процессах моделирования и конструирования, нужно учитывать фактор морального износа изделия. Чтобы избежать материальных потерь, нужно согласовать показатели физического и морального износа. Например, по мнению покупателей, женский головной меховой убор из норки пастель в первый сезон эксплуатации является модным, в следующие два его можно еще носить, а затем он выходит из моды, хотя физические показатели качества гарантируют его носку еще в течение многих лет.

При создании изделий целесообразно согласовать назначение изделия, срок его службы и экономичность изготовления. Для этого можно классифицировать изделия одежды в зависимости от влияния моды, например, на стандартные, модные, остромодные и др., или по качеству – стандартные, среднего, высшего качества и др.

Таким образом, показатели качества можно определять дифференцировано и устанавливать соответствующее соотношение затрат материалов и труда. Различие в затратах можно использовать для группировки цен: I – низкая, II – средняя, III – высокая.

На комбинате, выпускающем изделия одежды, зависящих от моды, анализу потребностей, спроса и конъюнктуры рынка уделялось недостаточное внимание. Решение о выпуске того

или иного ассортимента, о сроках производства и сбыта чаще определялось существующими условиями производства. Нечетко обозначена ответственность подразделений, ответственных за организацию изучения потребностей, моды, спроса и рынка, – лаборатории моделирования и конструирования, отдела снабжения и сбыта. Поэтому важно, чтобы перед работниками этих подразделений в первую очередь, и других служб комбината были поставлены конкретные задачи по изучению потребностей, спроса и рынка. При этом в годовой план следует включать показатели потребления, спроса и конъюнктуры рынка. Но для этого нужно создать необходимые условия:

- повысить квалификацию работников в области изучения спроса и конъюнктуры рынка, качества, ценности и стоимости и взаимосвязи;
- организовать эффективное сотрудничество, обмен информацией с предприятиями торговли, производителями аналогичной продукции с целью изучения потребностей, спроса и рынка, конкурентоспособности своих товаров.

Практика показывает, что изготовляемое количество меховых товаров не всегда полностью закупается покупателями. Фактором, снижающим эффективность производства, являются размеры серий изделий, выпускаемых комбинатом. При этом размер серии определяется в основном характерными для комбината технологическими условиями производства без учета потребностей и спроса. Решение о количестве изделий каждой модели можно принимать исходя из отношения:

$$\frac{\text{Спрос на вид изделия}}{\text{Количество изделий данного вида}} = \frac{\text{Количество изделий}}{\text{изделии}}$$

Правильное установление такого отношения позволит увеличить выпуск изделий, пользующихся спросом. Промкомбинат предлагает потребителям главным образом дорогостоящие жен-

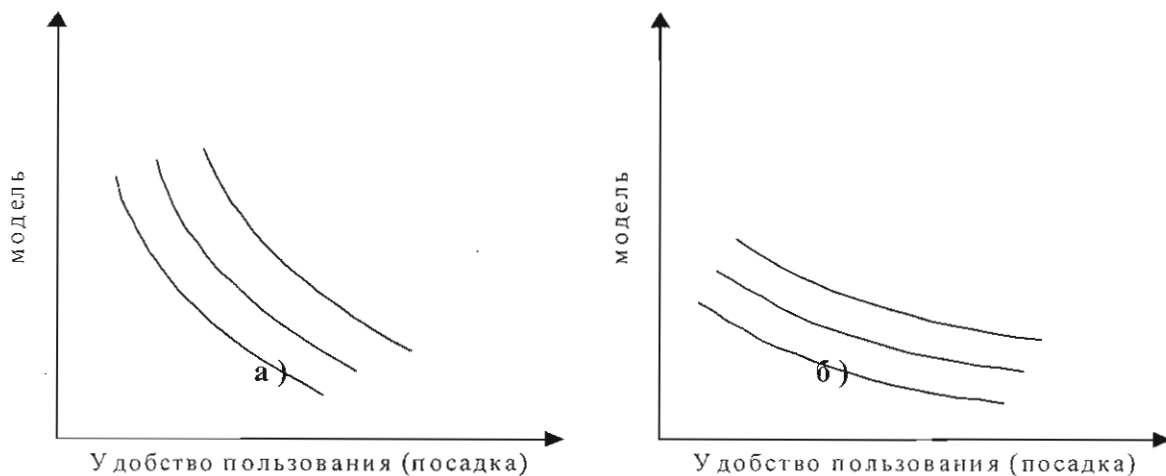


Рис.2. Графическое выражение предпочтений по свойствам изделия одежды

ские изделия меховой одежды ограниченного числа размеров. Для того, чтобы расширить ассортимент выпускаемой одежды и, тем самым, удовлетворить потребности максимального количества потенциальных потребителей можно при существующих на предприятии технологиях выпускать молодежные, детские изделия разного стиля, силуэта, цвета, из разных материалов, различных комбинаций изделий (например, жакет + головной убор, жакет + головной убор + сумочка и т.д.) разных конструкций. При этом лучшую посадку изделий женской одежды обеспечит выпуск их не только по размерам, но и ростам, полнотам. Это еще один резерв степени удовлетворения потребностей покупателей, а значит достижения лучших результатов производственной деятельности.

Выводы. Анализ взаимосвязей между условиями рынка, задачами, ресурсами и товарной политикой предприятия целесообразен тогда, когда проблем несколько. Все они связаны с решением задач предприятия и руководству, специалистам приходится определять приоритеты их решения, срочность, тенденции развития проблем и их ожидаемым распределением.

Предложенная методика анализа основана на определенном распределении возможностей для решения проблем, выявлении последовательности и содержания процедур их решения, что поможет руководителям, менеджерам, специалистам предприятий решать проблемы товарных систем управления.

Она сосредоточена на потребителе, нацеливает внутренние процессы организации на удовлетворение потребителя, ориентирует каждого работника организации работать на общие цели и оценку результатов, показывает примеры применения и развития конкретных методов анализа и планирования и способствует:

- решению сразу нескольких проблем, определению приоритетов и сокращению сроков их решения;

- увидеть тенденции развития проблем и их ожидаемое распределение;

- интеграции наиболее тесно взаимосвязанных областей принятия решений, товарной политики, стратегии качества и бизнес-плана для создания единой методологии стратегического планирования;

- ориентации на потребителя, корпоративное мышление, интеграцию корпоративных функций (технологии, производства и финансов) и работу в команде.

В результате апробирования методики анализа взаимосвязей между условиями рынка, задачами промкомбината и его ресурсами рекомендовано сгруппировать наиболее тесно взаимосвязанные области принятия решений. Это должно быть сделано потому, что группы продукции, например, пушно-меховые полуфабрикаты и, готовые изделия, представляют собой различные виды бизнеса, а для продукции в пределах группы требуются одни и те же условия достижения успеха.

ЛИТЕРАТУРА

1. Егоров И.В. Теория и практика управления товарными системами: Монография. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2005. – 308 с.
2. Хоскинг А. Курс предпринимательства: Практическое пособие: Пер. с англ. – М.: Международ. отношения, 1993.
3. Саати Т., Кернс К. Аналитическое планирование. Организация систем: Пер. с англ. – М.: Радио и связь, 1991.
4. Уорд Майкл. 50 методик менеджмента: Пер. с англ. – М.: Финансы и статистика, 2003.

ФИНАНСЫ, УЧЕТ И КОНТРОЛЬ

© 2009 Е.И. Шижкина*

УДК 330.526.36:334.73

БЮДЖЕТИРОВАНИЕ И ВНУТРЕННИЙ КОНТРОЛЬ В СФЕРЕ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ СИСТЕМЫ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

В статье излагаются рекомендации по совершенствованию системы бюджетирования и внутреннего контроля, учитывающие отраслевую специфику и особенности организации общественного питания в потребительской кооперации.

Ключевые слова: внутрихозяйственный контроль, бюджеты, бюджетирование, общественное питание в системе потребительской кооперации.

Эффективное функционирование кооперативных организаций в условиях рынка является одной из ключевых задач. Повышение эффективности хозяйственной деятельности невозможно без осуществления постоянного, полноценного и всеобъемлющего внутрихозяйственного контроля, главным инструментом которого являются бюджеты. Бюджет – это план на ближайшую (операционную) перспективу в денежном и натуральном выражении, подготовленный и принятый до определенного периода, определяющий потребности организации в ресурсах, необходимых для получения запланированных доходов.

Главная цель внедрения бюджетирования – достижение поставленных организацией целей в текущем периоде. Совокупность бюджетов позволяет руководству видеть четкую картину будущей деятельности предприятия. Системе бюджетирования присущи функции планирования, анализа и координации. Система бюджетирования каждого предприятия уникальна, зависит от многих факторов: размера предприятия, специфики его деятельности, квалификации и опыта разработчиков. Качество бюджетирования определяется составом бюджетов, бюджетных статей, согласованностью бюджетов между собой, наличием регламентов, определяющих функции бюджетов и менеджеров, участвующих в системе бюджетирования.

Проведенное автором исследование показало, что в настоящее время бюджетное планирование в потребительских обществах подменяется составлением ежегодных бизнес-планов по основным направлениям деятельности. При этом в части общественного питания:

- отсутствуют краткосрочное планирование деятельности и ее контроль;

- планирование осуществляется котловым методом без выделения по конкретным объектам общепита (центрам прибыли);

- планируются только два показателя: объем товарооборота и размер издержек обращения по укрупненным статьям расходов;

- при планировании не учитывается сезонная компонента, не производится разбиение плана по периодам (кварталам, месяцам);

- планирование носит «жесткий» характер по отношению к конъюнктуре рынка;

- при планировании не соблюдается принцип сопоставимости данных оперативного и бухгалтерского учета.

Существуют и такие проблемы как: реальность формируемых планов, оперативность их составления, прозрачность для руководства, реализуемость и комплексность планов.

Таким образом, существующую систему планирования нельзя признать эффективной. Об этом также свидетельствуют и регулярно возникающие отклонения фактических показателей от запланированных, превышающие допустимый порог в 20%. В связи с этим использование плановых показателей для анализа и принятия оперативных управленческих решений руководством кооперативной организации не является целесообразным.

Следует отметить, что на структуру бюджета сферы общественного питания влияют следующие особенности ее организации в системе потребительской кооперации:

- общественное питание является одним из направлений деятельности потребительского общества;

Ш и ж к и н а Елена Ивановна – старший преподаватель кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита Арзамасского филиала Российского университета кооперации. e-mail: Shishkina@ruc.su

- на отдельный баланс отрасль общественного питания в кооперативной организации не выделена;

- общественное питание представлено, как правило, несколькими объектами различного типа, являющимися в структуре всей кооперативной организации центрами прибыли;

- большая часть точек общественного питания расположена в сельской местности, относится к разряду малых, имеет небольшие объемы деятельности, незначительную разветвленность сети, малую численность персонала, замкнутый цикл производства.

В связи с этим, по мнению автора, рациональной является следующая структура комплексного бюджета сферы общественного питания в системе потребительской кооперации:

- бюджет продаж;
- бюджет производства;
- бюджет прямых затрат на продукты и товары;
- бюджет закупок продуктов и товаров;
- бюджет прямых затрат на заработную плату работников кухни;
- бюджет коммерческих расходов;
- сводный бюджетный отчет доходов и расходов.

Специфика производственно-торгового процесса организации общественного питания предполагает тесную увязку планирования объемов продаж и выпуска кулинарной продукции. Основная часть бюджета продаж – это бюджет реализации кулинарной продукции собственного производства. Поэтому сначала определяется бюджет производства для каждой точки общественного питания кооперативной организации. Его целесообразно составлять на месяц с разбивкой по неделям. Опыт показывает, что для каждой точки общественного питания должна быть принята своя система планирования в зависимости от ее специализации, типа, состава обслуживаемого контингента. Так, для школьных и рабочих столовых, обслуживающих постоянный контингент, целесообразно применять календарное планирование. Для кафе и ресторанов следует использовать планирование позаказное, объектом которого является заказ от конкретного покупателя. Следует отметить, что месячная производственная программа является основой формирования плана-меню на день.

Бюджет продаж в части реализации покупных товаров целесообразно формировать на основе фактических данных предшествующего периода, ожидаемого спроса, условий работы. По мнению автора, в бюджет продаж необходимо включить показатель условного оборота, рассчитываемый с учетом нормативов трудоемкости обработки и реализации основных групп сырья, включаемых в состав продукции собственного производства, а также покупных товаров.

На базе прогнозных объемов продаж и выпуска кулинарной продукции, Сборника рецептур блюд и кулинарных изделий, целевых запасов продуктов и товаров на начало и конец периода, рыночных цен выписывается их потребность, а исходя из нее – объемы закупок и общая величина расходов на их приобретение, величина текущих запасов сырья и товаров. В силу специфических особенностей отрасли общественного питания это достаточно трудоемкая часть расчетов.

По мнению автора, методика определения бюджета прямых затрат на продукты и товары должна быть строго привязана к типу предприятия общественного питания. Так, для столовых целесообразно использовать метод технологического нормирования, а для кафе, баров, ресторанов – метод сравнительного анализа счетов. Результаты расчета производственной программы служат основой для определения бюджета прямых затрат на заработную плату работников кухни. Для этого целесообразно использовать метод сравнительного анализа счетов.

Бюджет коммерческих расходов должен подготавливаться в разрезе отдельных статей расходов по видам затрат, предварительно разделенных на постоянные и переменные. Основой разработки данного бюджета могут служить как нормативы и фактические данные предшествующего периода, так и расчет регулирующих коэффициентов.

Завершающим этапом является составление сводного бюджетного отчета доходов и расходов. Большая часть его данных формируется в ходе построения операционных бюджетов, другие – оцениваются исходя из опыта прошлых периодов и запланированных мероприятий. Основными показателями бюджета должны стать: выручка от реализации кулинарной продукции, товаров и услуг; выручка от реализации продукции собственного производства; себестоимость продукции собственного производства; валовая прибыль; коммерческие расходы; налоговые отчисления; прочие доходы и расходы; чистая прибыль.

Формирование комплексного бюджета отрасли общественного питания в кооперативной организации должно проводиться регулярно. При этом в целях экономии усилий и времени целесообразно отдать предпочтение преемственным бюджетам. Цифры в бюджетах должны быть реалистичными, достижимыми и по возможности документально обоснованными. Бюджет должен предоставлять возможность сравнения и прогнозирования, иметь способность к изменениям. Бюджет должен иметь четко определенную систему движения информации, распределения полномочий и ответственности за ее формирование и предоставление, быть приемлемым для всех заинтересованных лиц внутри организации.

По мнению автора, построение действенной системы бюджетного планирования в коо-

перативной организации, в том числе и в сфере общественного питания, прежде всего предполагает: подготовку Положения «О бюджетировании в потребительском обществе», распределение функций бюджетного планирования; разработку методики составления генерального бюджета; выделение целевых и нормативных показателей бюджетов; регламентацию процедур анализа отклонений от бюджета и выработку корректирующих воздействий; построение системы ответственности, оценки и стимулирования руководителей за соблюдение бюджетных регламентов. При этом в целях оптимизации циркуляции сведений, необходимых для принятия управленческих решений, в кооперативной организации целесообразно внедрение корпоративной контрольно-учетной информационной системы на базе высоко производительных компьютеров, обеспечивающих движение учетных данных и документационное обеспечение количественного учета в режиме реального времени; а также использование компьютерных систем для реализации технологии бюджетирования.

Процесс формирования бюджетов в кооперативной организации может быть организован следующим образом. Первоначально на основании целевых стратегических установок составляется годовой бюджет с разбивкой по месяцам в обобщенных показателях. Затем бюджеты детализируются. При этом целесообразно использовать следующую схему «скользящего планирования»: планирование производится на пять недель вперед с корректировкой четырех и «допланированием» одной недели [3, с. 119].

Ключевой проблемой эффективного планирования деятельности организации остается не только качественное составление плана, но и отслеживание его исполнения [2, с. 131].

В настоящее время в кооперативных организациях осуществление контроля над затратами главным образом сводится к инвентаризации материальных ресурсов. Контроль за издержками обращения практически не осуществляется. Анализ основных показателей деятельности проводится по итогам финансового года. При этом факторный анализ причин, повлиявших на отклонение фактических показателей от запланированных, не делается. В связи с этим

назрела необходимость разработки новых подходов к организации внутреннего контроля сферы общественного питания потребительской кооперации. Необходимо четко определить его задачи, информационную базу, объекты, методы и приемы осуществления.

По мнению автора, основной задачей внутреннего контроля является обеспечение менеджмента предприятия достоверной и оперативной информацией об основных показателях деятельности. Осуществление контроля над исполнением бюджетов должны осуществлять, в первую очередь, ответственные лица каждой отдельной точки общественного питания кооперативной организации, затем – экономическая служба и бухгалтерия кооперативной организации. Информационное обеспечение контроля основывается на системе нормативного учета затрат. Основным инструментом реализации процедур контроля и мониторинга исполнения комплексного бюджета должен являться план-факт анализ. При этом детальному анализу подлежат как благоприятные, так и неблагоприятные отклонения. Выводы комплексного план-факт анализа исполнения бюджета являются важнейшей предпосылкой планирования на следующий бюджетный период.

Таким образом, внедрение в сфере общественного питания кооперативной организации эффективной системы бюджетирования и внутреннего контроля позволит решить следующие задачи:

- повысить эффективное использование ресурсов;
- обеспечить координацию деятельности и взаимосвязи интересов отдельных точек общественного питания и отрасли в целом по организации;
- осуществить прогнозирование, планирование, нормирование, анализ, контроль деятельности отдельных точек общественного питания;
- повысить обоснованность принятия хозяйственных решений в условиях ограниченных ресурсов, направленных на увеличение объема реализации кулинарной продукции и товаров, услуг;
- улучшить финансовое состояние и обеспечить устойчивое развитие отрасли кооперативной организации в долгосрочной перспективе.

ЛИТЕРАТУРА

1. Приказ Минэкономики России от 01.10.1997 г. № 118 «Методические рекомендации по реформе предприятий (организаций)».
2. Мизиковский И.Е. Технология и организация управленческого учета на предприятии: Монография. – Нижний Новгород: Изд-во ННГУ, 2005. – 150 с. – ISBN 5-85746-813-2.
3. Овсяйчук М.Ф., Хамидуллина Г.Р., Ахметова А.А. Учет затрат: проблемы бухгалтерского и налогового учета. – М.: Изд-во «Экзамен», 2004. – 144 с. – ISBN 5-94692-676-4.
4. Экономика предприятий торговли и общественного питания: Учеб. пособие / Под ред. Т.И. Николаевой, Н.Р. Егоровой. – М.: КИОРУС, 2006. – 400 с. – ISBN 5-85971-247-2.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВО-БЮДЖЕТНЫХ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ РЕСПУБЛИКАНСКОГО БЮДЖЕТА С МЕСТНЫМИ БЮДЖЕТАМИ (ПО МАТЕРИАЛАМ ЧУВАШСКОЙ РЕСПУБЛИКИ)

Мероприятия по совершенствованию межбюджетных отношений позволяют обеспечить финансовыми источниками местные бюджеты для выполнения возложенных на них расходных полномочий, создать стимулы для наращивания собственной налоговой базы и повышения ответственности органов местного самоуправления за реализуемую бюджетную политику.

Ключевые слова: межбюджетные отношения, местные бюджеты.

Среди обозначенных Президентом Чувашии основных направлений развития финансово-бюджетных отношений можно выделить реформирование бюджетного процесса и межбюджетных отношений и совершенствование нормативных правовых актов в целях реализации Федерального закона от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации», формирования нового уровня бюджетной системы – бюджетов поселений.

Реализация реформы местного самоуправления является значительным этапом в развитии правовых основ одного из важнейших демократических институтов публичной власти – органов местного самоуправления. Социально предназначенные местное самоуправление, его основная функция в обществе и государстве – обеспечить эффективное решение населением вопросов местного значения.

В 2006 г. межбюджетные трансферты из республиканского бюджета Чувашской Республики передавались местным бюджетам из Республиканского фонда финансовой поддержки муниципальных районов (городских округов) – для выравнивания бюджетной обеспеченности муниципальных образований, Республиканского фонда сбалансированности бюджетов муниципальных районов и городских округов – для обеспечения финансовых возможностей органов местного самоуправления муниципальных образований Чувашской Республики по осуществлению своих полномочий по решению вопросов местного значения, Республиканского фонда муниципального развития – для долевого финансирования инвестиционных про-

грамм (просектов) развития общественной инфраструктуры муниципального значения, Республиканского фонда компенсаций – для финансирования органами местного самоуправления отдельных государственных полномочий Чувашской Республики и делегированных государственных полномочий Российской Федерации.

На 2006 г. объем Республиканского фонда финансовой поддержки муниципальных районов (городских округов) составил 1793920,5 тыс. руб., в том числе за счет средств республиканского бюджета Чувашской Республики – 1568161,5 тыс. руб. и дополнительных отчислений от налога на доходы физических лиц – 225759,0 тыс. руб.

В образовании и распределении Республиканского фонда финансовой поддержки муниципальных районов и городских округов приоритетными сохраняются принципы стабильности, прозрачности формул и стимулирующей роли в проведении органами местного самоуправления ответственной финансово-экономической политики. Новая методика в отличие от предыдущей предполагает выравнивание бюджетной обеспеченности муниципалитетов по доходам с учетом суммы финансовой помощи на одного жителя. Данный подход существенно повысит роль и значимость мобилизации органами местного самоуправления собственных доходов, так как бюджетные услуги населению будут оказаны в таком объеме, кто сколько заработал доходов. Соответственно уровень жизни населения, благоустроенность и комфортность жизни людей будут напрямую зависеть от результатов деятельности самого органа местного самоуправления.

Для определения объема доходного потенциала консолидированного бюджета муниципального района (городского округа) в очередном финансовом году полученные результаты по каждому виду налоговых и неналоговых доходов суммируются. Определяется суммарный объем доходного потенциала консолидированных бюджетов всех муниципальных районов и бюджетов городских округов в очередном финансовом году по формуле:

Добщ = ДП61+ДП62+ДПБЗ и т.д., где:

Добщ – суммарный объем доходного потенциала консолидированных бюджетов всех муниципальных районов и бюджетов городских округов в очередном финансовом году;

ДП61, ДП62, ДПБЗ и т.д. – доходные потенциалы консолидированных бюджетов в разрезе муниципальных районов и бюджетов городских округов в очередном финансовом году.

Проанализируем собственные доходы бюджетов районов и городов Чувашской Республики в 2000 – 2006 гг. (табл. 1).

Таким образом, в 2000 и 2005 гг. обеспеченность собственными доходами на душу населения варьировалась от 265 руб. и 734 руб. в Красночетайском районе до 2084 руб. и 3679 руб. в г. Чебоксары. В 2006 г. – соответственно от 4316 руб. в г. Алатырь до 6731 руб. в Ядринском и Янтиковском районах. Следовательно, можно выделить две характерные особенности в обеспеченности собственными доходами Чувашской Республики в разрезе районов и городов.

Существенно снизился размах вариации. Если в 2000 г. он составил 1819 руб. (141,9% к среднему значению доходов на душу населения по республике), в 2005 г. – 2945 руб. (127,5%), то в 2006 г. – 2415 руб. (47,4%). Чебоксары впервые утратили статус города, наиболее обеспеченного собственными доходами на душу населения, и уступили это почетное звание Ядринскому и Янтиковскому районам. Оценка общего объема расходных потребностей консолидированных бюджетов муниципальных районов и бюджетов городских округов в очередном финансо-

Таблица 1

Анализ собственных доходов бюджетов районов и городов Чувашской Республики в 2000 – 2006 гг. ¹

Районы и города	2000 г.		2005 г.		2006 г.	
	на душу населения, руб.	в % к среднему уровню	на душу населения, руб.	в % к среднему уровню	на душу населения, руб.	в % к среднему уровню
г. Чебоксары	2084	162,6	3679	159,3	5188	101,9
г. Алатырь	940	73,3	2098	90,9	4316	84,7
г. Канаш	1534	119,7	2475	107,2	4384	86,1
г. Новочебоксарск	1857	144,9	3229	139,8	4550	89,3
г. Шумерля	810	63,2	1890	81,9	4844	95,1
Алатырский	319	24,9	1526	66,1	6007	117,9
Аликовский	295	23,0	1111	48,1	5669	111,3
Батыревский	294	23,0	857	37,1	4975	97,7
Вурнарский	939	73,2	1057	45,8	5066	99,5
Ибресинский	480	37,4	922	39,9	5038	98,9
Канашский	397	31,0	777	33,7	4493	88,2
Козловский	526	41,0	1089	47,2	6264	123,0
Комсомольский	426	33,2	925	40,1	4771	93,7
Красноармейский	919	71,7	1582	68,5	4929	96,8
Красночетайский	265	20,7	734	31,8	4475	87,9
Марпосадский	1349	105,3	950	41,1	6581	129,2
Моргаушский	488	38,1	1003	43,4	4867	95,6
Порецкий	529	41,3	1141	49,4	5280	103,7
Урмарский	411	32,1	984	42,6	4598	90,3
Цивильский	640	49,9	1217	52,7	4818	94,6
Чебоксарский	968	75,5	1490	64,5	4613	90,6
Шемуршинский	364	28,4	860	37,2	6604	129,7
Шумерлинский	584	45,5	1761	76,3	6530	128,2
Ядринский	1150	89,7	1307	56,6	6731	132,2
Яльчикский	367	28,6	828	35,9	4785	94,0
Янтиковский	329	25,7	753	32,6	6731	132,2
Чувашская Республика	1282	100,0	2309	100,0	5093	100,0

вом году производится в целом по Чувашской Республике по каждому разделу Бюджетной классификации Российской Федерации в разрезе укрупненных группировок расходов по экономической классификации расходов, в том числе на выплату заработной платы, начисления на заработную плату, социальные трансферты населению, коммунальные услуги, другие текущие расходы, расходы инвестиционного характера.

Для определения расходных потребностей консолидированных бюджетов муниципальных районов и бюджетов городских округов в очередном финансовом году для каждой группировки расходов применяется отдельный коэффициент-дефлятор в зависимости от инфляции или принимаемых решений органов власти Чувашской Республики, которые могут привести к увеличению (уменьшению) расходов муниципальных образований.

Коэффициенты-дефляторы применяются к расчетным объемам расходных потребностей муниципальных образований в текущем финансовом году.

Общий объем расходных потребностей консолидированных бюджетов муниципальных районов и бюджетов городских округов на очередной финансовый год определяется по формуле:

$R_{общ} = R (Z_{п} * K + N_{зп} * K + C_{т} * K + K_{у} * K + D_{тр} * K + P_{к} * K) + R (Z_{п} * K + N_{зп} * K + C_{т} * K + K_{у} * K + D_{тр} * K + P_{к} * K)$ и т.д., где:

$R_{общ}$ – общий объем расходных потребностей консолидированных бюджетов муниципальных районов и бюджетов городских округов на очередной финансовый год;

$Z_{п}$ – расходы на выплату заработной платы;

$N_{зп}$ – начисления на заработную плату;

$C_{т}$ – социальные трансферты населению;

$K_{у}$ – расходы на коммунальные услуги;

$D_{тр}$ – другие текущие расходы;

$P_{к}$ – расходы капитального характера;

K – коэффициент-дефлятор;

R – группировка по соответствующим разделам Бюджетной классификации Российской Федерации.

В республике органами Федерального казначейства на 01 января 2008 г. обслуживается 853 клиента, из них 255 – федеральные учреждения, включенные в Сводный реестр главных распорядителей, распорядителей и получателей средств федерального бюджета, 1 – учреждение получатель средств республиканского бюджета Чувашской Республики – Министерство финансов Чувашской Республики и 597 – получатели средств местных бюджетов.

Общее количество открытых лицевых счетов на 01.01.2008 г. составляло 1514 единиц.

Проведем анализ расходов бюджетов районов и городов Чувашской Республики за 2000 – 2006 гг. (табл. 2).

В результате следует отметить, что по расходам дифференциация бюджетов районов и городов значительно ниже, чем по величине собственных доходов. В 2000 г., 2005 г. и 2006 г. наиболее низкий уровень доходов на душу населения имел в г. Алатырь – соответственно 1447 руб., 4678 руб. и 5433 руб., наиболее высокие расходы на душу населения в 2000 г. отмечались в г. Новочебоксарске – 2297 руб., в 2005 г. в Шемуршинском районе – 7732 руб. и в 2006 г. в Марпосадском районе – 9524 руб.

В связи с наделением муниципальных районов государственными полномочиями Чувашской Республики по расчету и предоставлению дотаций поселениям за счет средств республиканского бюджета Чувашской Республики в соответствии со статьей 17.2 Закона Чувашской Республики «О внесении изменений в Закон Чувашской Республики «О регулировании бюджетных правоотношений в Чувашской Республике» объемы средств на финансовую поддержку по консолидированному бюджету каждого по отдельности муниципального района в очередном финансовом году уменьшаются на суммы финансовой поддержки, предоставляемой в очередном финансовом году поселениям. Оставшиеся суммы по каждому муниципальному району и городскому округу в целом составляют объем Республиканского фонда финансовой поддержки муниципальных районов (городских округов). Суммы финансовой поддержки поселений определяются в порядке, предусмотренном статьей 17.2 Закона Чувашской Республики «О внесении изменений в Закон Чувашской Республики «О регулировании бюджетных правоотношений в Чувашской Республике» для исчисления объема финансовой поддержки поселений. Право на получение дотаций из Республиканского фонда финансовой поддержки муниципальных районов (городских округов), за исключением дотаций, указанных в пункте 8 имеют муниципальные районы (городские округа), уровень расчетной бюджетной обеспеченности которых не превышает уровень, установленный в качестве критерия выравнивания расчетной бюджетной обеспеченности муниципальных районов (городских округов).

Уровень расчетной бюджетной обеспеченности муниципальных районов (городских округов) определяется соотношением налоговых доходов на одного жителя, которые могут быть получены консолидированным бюджетом муниципального района и бюджетом городского округа исходя из уровня развития и структуры экономики и (или) налоговой базы (налогового потенциала), и аналогичного показателя в среднем по муниципальным районам и городским округам Чувашской Республики с учетом различий в структуре населения, социально-эконо-

мических и иных объективных факторах и условиях, влияющих на стоимость предоставления бюджетных услуг (объем выплат) в расчете на одного жителя по следующей формуле:

$$BO = (Нм/Чм)/(Побщ/Чобщ), \text{ где:}$$

BO – уровень расчетной бюджетной обеспеченности муниципального района (городского округа);

Нм – налоговые доходы консолидированного бюджета муниципального района и бюджета городского округа в очередном финансовом году;

Чм – численность населения муниципального района (городского округа),

Побщ – суммарный объем налоговых доходов консолидированных бюджетов всех муниципальных районов и бюджетов городских округов;

Чобщ – численность населения Чувашской Республики.

В качестве критерия выравнивания расчетной бюджетной обеспеченности муниципаль-

ных образований принимается средний доход на одного жителя Чувашской Республики, рассчитанный по формуле:

$$Дч = СД : Чобщ,$$

где: Дч – средний доход на одного жителя Чувашской Республики;

СД – собственные доходы бюджетов муниципальных районов и бюджетов городских округов как сумма объемов доходного потенциала консолидированных бюджетов всех муниципальных районов и бюджетов городских округов и средств на финансовую поддержку в целом по консолидированным бюджетам муниципальных районов и бюджетам городских округов в очередном финансовом году;

Чобщ – численность населения Чувашской Республики.

Использование при определении уровня расчетной бюджетной обеспеченности муниципальных районов (городских округов) показателей фактических доходов и расходов за отчетный период и (или) показателей прогнози-

Таблица 2

Анализ расходов бюджетов районов и городов Чувашской Республики в 2000 – 2006 гг. ²

Районы и города	2000 г.		2005 г.		2006 г.	
	на душу населения, руб.	в % к среднему уровню	на душу населения, руб.	в % к среднему уровню	на душу населения, руб.	в % к среднему уровню
г. Чебоксары	2280	115,3	5913	96,9	6458	93,6
г. Алатырь	1447	73,2	4678	76,6	5433	78,8
г. Канаш	1826	92,3	5669	92,9	5784	83,9
г. Новочебоксарск	2297	116,1	5956	97,6	5899	85,5
г. Шумерля	1727	87,3	5160	84,5	5972	86,6
Алатырский	2041	103,2	6987	114,5	8198	118,9
Аликовский	1619	81,9	7594	124,4	8393	121,7
Батыревский	1675	84,7	7189	117,8	7551	109,5
Вурнарский	1796	90,8	6795	111,3	7567	109,7
Ибресинский	1646	83,2	6640	108,8	7582	109,9
Канашский	1515	76,6	6201	101,6	6721	97,5
Козловский	1776	89,8	6903	113,1	8705	126,2
Комсомольский	1668	84,3	6212	101,8	7202	104,4
Красноармейский	1894	95,8	6943	113,7	7410	107,5
Красночетайский	1537	77,7	5978	97,9	6807	98,7
Марносадский	1918	97,0	6353	104,1	9524	138,1
Моргаушский	1748	88,4	6396	104,8	7113	103,1
Порецкий	1962	99,2	6785	111,2	7731	112,1
Урмарский	1775	89,7	6458	105,8	8081	117,2
Цивильский	1611	81,4	6166	101,0	7007	101,6
Чебоксарский	1804	91,2	6279	102,9	6798	98,6
Шемуршинский	1804	91,2	7732	126,7	9472	137,4
Шумерлинский	2235	113,0	7173	117,5	8877	128,7
Ядринский	1749	88,4	7653	125,4	9333	135,3
Яльчикский	1772	89,6	6679	109,4	7306	105,9
Ялтиковский	1913	96,7	7094	116,2	9257	134,2
Чувашская Республика	1978	100,0	6104	100,0	6896	100,0

руемых доходов и расходов бюджетов отдельных муниципальных районов (городских округов) не допускается. Часть дотаций из Республиканского фонда финансовой поддержки муниципальных районов (городских округов) может предоставляться муниципальным районам (городским округам), за исключением муниципальных районов (городских округов), указанных в пункте 1 статьи 142.2 Бюджетного кодекса Российской Федерации, исходя из численности жителей муниципального района (городского округа) в расчете на одного жителя в соответствии с единой методикой.

При составлении и (или) утверждении республиканского бюджета Чувашской Республики указанные дотации из Республиканского фонда финансовой поддержки муниципальных районов (городских округов) могут быть полностью или частично заменены дополнительными нормативами отчислений в бюджеты муниципальных районов (городских округов) от налога на доходы физических лиц. Указанный дополнительный норматив отчислений на очередной финансовый год рассчитывается как отношение расчетного объема дотаций (части расчетного объема дотации) муниципальному району (городскому округу) к прогнозируемому в соответствии с единой методикой объему налоговых доходов от налога на доходы физических лиц, подлежащих зачислению в бюджеты всех уровней бюджетной

системы Российской Федерации по территории соответствующего муниципального района (городского округа). Изменение дополнительных нормативов отчислений от налога на доходы физических лиц в бюджеты муниципальных районов (городских округов) в течение финансового года не допускается.

В целях содействия социальному и экономическому развитию муниципальных образований и предоставления местным бюджетам субсидий для долевого финансирования инвестиционных программ (проектов) развития общественной инфраструктуры муниципального значения, в составе республиканского бюджета Чувашской Республики формируется Республиканский фонд муниципального развития. Субсидии из Республиканского фонда муниципального развития передаются в бюджеты муниципальных районов и городских округов на финансирование расходов, включенных в республиканскую адресную инвестиционную программу.

Предусмотренные в 2006 – 2008 гг. мероприятия по совершенствованию межбюджетных отношений позволят обеспечить финансовыми источниками местные бюджеты для выполнения возложенных на них расходных полномочий, создать стимулы для наращивания собственной налоговой базы и повышения ответственности органов местного самоуправления за реализуемую бюджетную политику.

¹ Рассчитано автором с использованием источника: Районы и города Чувашии в цифрах. Социально-экономические показатели. 2007: Стат. сб. / Чувашстат. – Чебоксары, 2007. С. 91, 345.

² Рассчитано автором с использованием источника: Районы и города Чувашии в цифрах. Социально-экономические показатели. 2007: Стат. сб. / Чувашстат. – Чебоксары, 2007. С. 91, 346.

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ

© 2009 С.Л. Блау, М.М. Ермилов*

УДК 338.439.63

ПРОБЛЕМЫ ИЗМЕРЕНИЯ ПОТРЕБНОСТИ В ПРОДОВОЛЬСТВИИ

В статье рассматриваются возможности использования наиболее известных функций полезности для измерения текущих и перспективных потребностей в продовольствии. Предложен авторский вариант функции полезности, ориентированный на оптимизацию объема и структуры потребления продовольствия. На его основе построена модель поведения потребителя с учетом бюджетных ограничений. В качестве обобщения предложена совместная функция полезности (СФП), учитывающая потребности, как в продовольственных, так и непродовольственных товарах. На ее основе сформирована мультипликативная функция полезности потребительского кооператива.

Ключевые слова: измерение текущих и перспективных потребностей в продовольствии, функции полезности, модель поведения потребителя, продовольственная безопасность, рациональные нормы потребления продовольствия, оценка качества питания, мультипликативная функция полезности потребительского кооператива.

Реализация концепции продовольственной безопасности предполагает удовлетворение потребностей населения во всех основных видах продовольствия за счет внутренних ресурсов. В связи с этим измерение текущих и перспективных потребностей в продовольствии имеет первостепенное значение для количественного определения цели развития национального продовольственного рынка.

Проблема определения рациональных норм потребления, оценки качества питания населения длительное время привлекает внимание ученых. Впервые размеры физиологических потребностей человека в основных пищевых веществах были разработаны в России в 1930 г. (раньше, чем в США, где их ввели с 1941 г.).

Первая попытка рассмотреть эту проблему в международном масштабе была предпринята в 1932 г. Организацией здравоохранения Лиги Наций на конференции экспертов в Берлине, созванной для обсуждения мероприятий по выявлению недостаточности питания. Для хронически недоедающих людей всего мира нет ничего более важного, чем борьба с голодом. Продоволь-

ственная и сельскохозяйственная организация Объединенных Наций (ФАО) была учреждена в 1945 г. с целью повышения качества питания, роста производительности в аграрном секторе, улучшения условий жизни сельского населения и содействия мировому экономическому росту. На протяжении последних десятилетий ФАО и Всемирной организацией здравоохранения (ВОЗ) велась большая работа по составлению рекомендаций по потреблению пищевых продуктов. Эти рекомендации могут служить твердой научной основой для национальных программ и национальной политики государств по вопросу снабжения населения продуктами питания. В 1956 – 1976 гг. ФАО и ВОЗ созвали 8 совещаний групп экспертов, которые составили доклады по энергетическим потребностям и по потребностям в важнейших пищевых веществах. Объединенные группы экспертов по энергетическим потребностям были созданы в 1949 г., 1956 г., 1971 г. (по энергетическим и белковым потребностям), по белковым потребностям – в 1955 г., 1963 г. Их задача заключалась в разработке общих принципов и рекомендаций по энергетическим и белковым по-

Блау Светлана Леонидовна – доктор экономических наук, профессор кафедры финансов, бухгалтерского учета и статистики Королевского института управления, экономики и социологии. e-mail: Blau@ruic.su

Ермилов Михаил Михайлович – старший преподаватель кафедры инженерно-технологических дисциплин и сервиса Российского университета кооперации. e-mail: Ermilov@ruc.su

требностям, которые с соответствующими коррективами могли бы быть использованы в различных странах. Рекомендованные учеными нормы ежедневного питания приведены в табл. 1. Поскольку выполнение трудоемкой работы требует больших энергетических затрат, то отдельно разрабатывались нормы потребления для людей занятых тяжелым трудом (см. табл. 2).

Этуотеровские стандарты были дифференцированы в зависимости от тяжести труда: для человека, не применяющего мускульной работы – 2700 ккал., с легкой мускульной работой – 3000, с умеренной мускульной работой – 4500 ккал.

Таблица 1

Нормы ежедневного питания для взрослого человека, занятого трудом средней тяжести (в граммах)

Автор	Белки	Жиры	Углеводы	Ккал
Мунк	105	56	500	3022
Вольф	125	35	540	3030
Фойт	118	56	500	3055
Рубнер	127	52	509	3092
Плейфер	119	51	531	3142
Молешот	130	40	550	3160
Этуотер	125	125	450	3520
Среднее	121	59	511	3145

Таблица 2

Нормы ежедневного потребления для взрослого человека, занятого тяжелым трудом (в граммах)

Автор	Белки	Жиры	Углеводы	Ккал.
Фойт	145	100	450	3370
Рубнер	165	70	565	3644
Плейфер	185	71	568	3750
Этуотер	150	150	500	4060
Среднее	161	98	521	3706

С развитием науки изменилось и расширилось представление о человеческом организме, его потребностях, формах их удовлетворения, были глубже познаны свойства различных продуктов питания. Технический прогресс и совершенствование сельскохозяйственного производства позволяют в наши дни увеличить ассортимент продуктов питания. Наконец, интенсификация производства и общественной жизни, сдвиги в профессиональной и возрастной структуре – все это вносит изменение в комплекс критериев научно обоснованного питания.

Удовлетворение потребностей человеческого организма в калориях – только одно звено рационального питания, количественная его характеристика. Рациональное питание должно обеспечивать три функции: создавать запас энергии, обеспечивать построение клеток и тканей и правильный обмен веществ в организме.

Поступающие в организм человека в процессе питания вещества можно подразделить на незаменимые и заменимые. К первым относится то, что «доставляется» с продуктами животного происхождения: мясом, рыбой и близкими к ним бобовыми, а также витамины А, Д, Е, В₁, В₂, С и т.д. Незаменимыми для правильного обмена веществ являются такие минералы, как железо (гемоглобин), марганец и кобальт (кроветворение). Всего же для нормальной жизнедеятельности человек должен поглощать более 100 компонентов в соответствующих пропорциях. Поэтому первым условием рационального питания является сбалансированность по обязательным компонентам в наиболее выгодных сочетаниях и соотношениях, так как продовольствие в большинстве своем не безупречно по составу (во многих продуктах мало или совсем нет витаминов, в других не хватает полноценного белка, третьи бедны минеральными солями).

Исходя из требований теории сбалансированности питания, Институт питания РАМН разработал рекомендуемый набор продуктов, позволяющий приблизить питание к физиологическим потребностям организма, который распределен по времени приема в течение дня. Для недельного меню рекомендовано не менее 30 наименований продовольствия. Разработан счетчик калорий, позволяющий относительно точно контролировать энергетическую ценность рациона.

Согласно данным РАМН, нормы калорий для мужчин составляют 2700, для женщин – 2100, для пенсионеров – 1900 ккал в сутки. Критический предел – 2000. Эти нормы зависят и от профессии (групп физической активности у мужчин – 5, у женщин – 4), состояния здоровья и т.д. (Так, у авиадиспетчера потребность в калориях из-за постоянного напряжения на 15% выше). Существуют различия, связанные с климатогеографическими условиями.

Институтом питания РАМН на основе обширных исследований составлены и периодически корректируются нормы потребления продовольствия, дифференцированные по полу, возрасту, физической нагрузке и климатическим зонам. Они учитывают физиологическую потребность в основных минеральных элементах и незаменимых аминокислотах, что позволяет в известных пределах избежать дефицита микро- и макроэлементов при организованном потреблении продовольствия.

Поскольку потребности в продовольствии зависят от многих факторов, по мере изменения

любого из них возникает необходимость соответствующей корректировки нормы. Величина потребности человека в том или ином продукте питания не может быть исчислена изолированно, так как потребности в продовольственных продуктах в их совокупности представляют собой взаимосвязанную систему. Уровень потребностей в отдельных продуктах колеблется в зависимости от степени удовлетворения других потребностей. Поэтому установление каких-либо норм на отдельный продукт лишено рационального смысла. Такие нормы должны рассматриваться лишь во взаимосвязи и взаимозависимости.

По мере развития производительных сил создаются предпосылки для организации личного потребления населения на основе теории адекватного питания. При этом научное управление процессом организации личного потребления должно быть направлено на его оптимизацию по энергетической ценности, содержанию витаминов, микроэлементов, ориентируясь на достижение целевых нормативов личного потребления.

Степень осведомленности населения о питательной ценности продовольствия оказывает значительное влияние на привычки в потреблении, на структуру покупок. В мировой практике накапливается опыт решения этого вопроса. В США, Великобритании на этикетках упаковок замороженных продуктов приводится информация об их питательной ценности (точное содержание белков, жиров, углеводов, калорийность), изменении в зависимости от способа приготовления, о рекомендуемых нормах потребления.

Фактически сложившиеся потребности в продуктах могут значительно отличаться от научно обоснованных норм и вызывать нежелательный для организма дисбаланс. Если при оценке потребностей в продовольствии идти только от фактически сложившегося уровня потребления, неизбежен застой в формировании объективно более рациональных потребностей в продуктах питания. Научный и технический прогресс вносят серьезные поправки в пищевой рацион.

Внедрение научных рекомендаций в практику позволит не только устранить некоторые отрицательные социально-экономические последствия сложившихся привычек потребления продовольствия, но и значительно рациональнее использовать произведенную сельскохозяйственную продукцию. Потребление продовольствия в соответствии с научно обоснованными нормами может дать значительный социальный эффект экономии рабочего и свободного времени за счет уменьшения заболеваемости, вызванной нерациональным питанием, роста производительности труда занятого населения в результате организации правильного питания непосредственно в местах занятости. Проблема эта в значительной мере экономическая, но ее решение

зависит от достижений многих фундаментальных наук специальных областей знания, в том числе медицины, биологии, социальной психологии. И конечно, успех ее решения зависит также от уровня и масштабов организационно-технического обеспечения, от постановки пропагандистской работы.

Рационализация потребления продовольствия в соответствии с физиологическими нормами усложняется тем, что приведенные в различных источниках нормативы в значительной степени дифференцированы. Это связано, во-первых, с расхождением взглядов ученых на потребности индивидуума, принадлежащего определенной демографической группе, на продовольствие по энергетической ценности, содержанию различных питательных веществ (витаминов, микроэлементов и т.д.); во-вторых, с взаимозаменяемостью питательных веществ, содержащихся в различных видах продовольствия. Последнее свойство позволяет подбирать для каждой группы населения большое число пищевых наборов, включающих основные виды продовольствия в разных количествах, но одинаковых с точки зрения питательной ценности. Этим отчасти объясняется наличие значительных расхождений в рациональных нормах потребления, приводимых в разных источниках.

Отметим, что нормативы потребления достаточно агрегированы. Они определяют среднестатистические нормы потребления продовольствия для среднестатистического жителя региона по укрупненным группам продовольствия и могут быть использованы для оценки абсолютного потенциала продовольственного рынка региона в первом приближении. Однако они не учитывают, что физиологические нормы потребления продовольствия различны для разных демографических групп.

В связи с этим для более точной оценки целесообразно произвести сегментацию потребителей продовольствия с учетом состояния здоровья, возрастных, профессиональных, культурных, национальных особенностей. Каждой из этих групп можно поставить в соответствие набор p_i векторов $Y_{ik} = (y_{ik}^1, y_{ik}^2, \dots, y_{ik}^m)$, где $i = 1, l$; $k = 1, p_i$, компонентами которых будут количества того или иного продукта в год на одного человека, принадлежащего i -й группе. Все эти наборы должны удовлетворять физиологическим нормативам данной группы. Требования медицины, определяющие количество различных питательных элементов, при этом учитываются посредством как минимум тридцати ограничений, которые должны выполняться для каждого из этих наборов.

Для проведения конкретных расчетов можно использовать рациональные нормы потребления продовольствия, разработанные РАМН и дифференцированные для различных демогра-

фических групп с учетом пола, возраста, профессии, состояния здоровья и т.д. Рациональный потребительский набор продовольствия может быть представлен в виде системы векторов $C_i^* = (c_i^{*1}, c_i^{*2}, \dots, c_i^{*n})$, где c_i^{*k} – норматив потребления каждого вида продовольствия для i -й группы населения.

Система целевых нормативов потребления включает нормативы по отдельным видам продовольствия растительного и животного происхождения, потребление которых в совокупности обеспечивает оптимальное выполнение функций жизнедеятельности человека. Они характеризуют развернутые конкретизированные потребности в личном потреблении продовольствия, отвечающие современным требованиям научно-технического прогресса к уровню личного потребления и критериям физиологического стандарта, и могут служить основой для определения потребностей населения региона в продовольствии на перспективу с учетом прогноза численности и структуры населения региона.

Выбор потребителем того или иного продовольственного набора зависит от его вкусов, стиля жизни, бюджетных возможностей. Экономические интересы потребителя могут быть представлены критериями предпочтения. В качестве критерия часто используют функцию полезности. Формирование такой функции, позволяющей численно определить показатели соответствия того или иного продовольственного набора требованиям теории адекватного питания, выбрать на основе такой оценки оптимальный из них, является одной из проблем измерения.

Из теории потребления известно, что неоклассическая функция полезности – это гладкая (дифференцируемая) функция, удовлетворяющая гипотезе об убывающей предельной полезности. Если зафиксировать потребление всех видов продовольствия, кроме i -го и увеличивать его потребление, то при этом полезность будет возрастать: $\partial u / \partial c_i > 0$. Исходя из функционального назначения продовольствия, отметим, что предельная полезность $\partial u / \partial c_i > 0$ для тех видов продовольствия, нормативы потребления по которым не достигнуты (мясо и мясные продукты, молоко и молочные продукты, рыба, овощи и фрукты и т.д.), то есть при росте их потребления возрастает и полезность. Для видов продовольствия, по которым нормативы потребления превышены, характерна отрицательная предельная полезность $\partial u / \partial c_i < 0$ (картофель и хлеб).

В экономической литературе приводятся различные функции полезности, например, функция с полным взаимозаменением благ:

$$F(y_1, y_2, \dots, y_n) = a_1 y_1 + a_2 y_2 + \dots + a_n y_n;$$

неоклассическая функция полезности (функция Кобба – Дугласа):

$$F(y_1; y_2, \dots, y_n) = y_1^{a_1} \cdot y_2^{a_2} \cdot \dots \cdot y_n^{a_n}, \text{ где}$$

$$a_1 + a_2 + \dots + a_n \leq 1;$$

логарифмическая функция полезности:

$$F(y_1, y_2, \dots, y_n) = \sum_{i=1}^n a_i \ln(y_i - y_i^0) \text{ где (1)}$$

$a_i > 0$; $y_i > y_i^0 \geq 0$; для всех $i = 1, 2, \dots, n$;
функция полезности постоянной эластичности:

$$F(y_1, y_2, \dots, y_n) = \sum_{i=1}^n \frac{a_i}{1-b_i} (y_i - y_i^0)^{1-b_i},$$

где $a_i > 0$; $0 < b_i < 1$; $y_i \geq y_i^0 \geq 0$ и т.д. (Здесь a_i и b_i параметры).

Из перечисленных выше, определенный интерес представляют логарифмическая функция полезности (1) и функция полезности с постоянной эластичностью, где значения y_i^0 – неотрицательные минимальные уровни потребления продовольствия, которые определяются на основе реальной структуры потребления. Эти функции ориентированы на максимизацию отличия уровней потребления основных видов продовольствия от сложившихся минимальных значений y_i^0 . Они могут быть использованы в переходный период для наименее обеспеченных групп населения, имеющих низкий уровень потребления по основным видам продовольствия. Нецелесообразность их применения в условиях стабильного развития, а также на среднесрочный и долгосрочный периоды, объясняется тем, что они ориентированы не столько на улучшение структуры потребления продовольствия, достижение сбалансированности пищевых наборов, сколько на увеличение его потребления по всем видам, в том числе и по таким, как хлеб и хлебные изделия, а также картофель, потребление которых превышает физиологически обоснованные нормативы.

Рассмотрев известные функции полезности, мы пришли к выводу, что все они не лишены недостатков, главным из которых является то, что они не сориентированы на достижение целей. В связи с этим мы предлагаем в качестве критерия оптимальности использовать функцию $U(Y) = 1/F(Y)$, где

$$F(Y) = \sum a_i (y_i^* - y_i^0)^2 / y_i^{*2}. \quad (2)$$

Здесь $Y^* = (y_1^*, y_2^*, \dots, y_n^*)$ – продовольственный набор, соответствующий потребительскому стандарту, например, рациональный потребительский набор, разработанный РАМН, Y – оцениваемый потребительский набор, a_i – неотрицательные параметры, определяемые методом экспертных оценок в зависимости от питательной ценности каждого вида продовольствия (в простейшем случае $a_1 = a_2 = \dots = a_n = 1$).

По определению функции полезности, последняя сопоставляет каждому набору потребительских благ некоторое число таким образом, что если набор A предпочтительнее, чем

набор \mathbf{B} ($\mathbf{A}\}\mathbf{B}$), то число, соответствующее набору \mathbf{A} будет больше, чем для \mathbf{B} : $f(\mathbf{A}) > f(\mathbf{B})$.

Нетрудно видеть, что чем меньше отличается оцениваемый продовольственный набор \mathbf{Y} от выбранного пищевого стандарта, тем больше значение функции полезности $U(\mathbf{Y})$. Расчет показателя предельной полезности:

$\partial u / \partial y_i = - [2a_i(y_i^* - y_i) / y_i^{*2}] : [Sa_i(y_i^* - y_i)^2 / y_i^{*2}]^2$ показывает, что для тех видов продовольствия, норматив потребления по которым не достигнут ($y_i < y_i^*$), предельная полезность $\partial u / \partial y_i > 0$, то есть полезность, возрастает. Для тех же видов продовольствия, норматив потребления которых превышен ($y_i > y_i^*$), $\partial u / \partial y_i < 0$, то есть полезность убывает. Следовательно, разработанная нами функция, соответствует всем требованиям, предъявляемым к функции полезности задачи оптимизации потребления продовольствия.

Используя построенную функцию, можно оценить, какой из сравниваемых продовольственных наборов предпочтительнее: $\mathbf{A}\}\mathbf{B}$, если $U(\mathbf{A}) > U(\mathbf{B})$.

Все потребительские наборы $\mathbf{Y}_k = (y_{1k}, y_{2k}, \dots, y_{nk})$, удовлетворяющие уравнению $U(\mathbf{Y}_k) = C$, где $C = \text{const}$, находятся в отношении безразличия между собой ($\mathbf{Y}_i \sim \mathbf{Y}_k$), принадлежат одной гиперповерхности безразличия в n -мерном пространстве продовольственных товаров R_n .

В условиях, когда бюджеты большинства семей весьма ограничены, имеет прикладное значение оценка продовольственных наборов с точки зрения денежных расходов на их приобретение. Пусть $\mathbf{P} = (p_1, p_2, \dots, p_n)$ – вектор цен на продовольствие, тогда $\mathbf{P} \cdot \mathbf{Y} = p_1 y_1 + p_2 y_2 + \dots + p_n y_n$ – стоимость потребительского набора \mathbf{Y} . Может существовать множество продовольственных наборов \mathbf{Y}_k , которые имеют альтернативную стоимость.

Уравнение вида $\mathbf{P} \cdot \mathbf{Y} = c$, где $c = \text{const}$ задает в пространстве продовольственных товаров некоторую гиперплоскость, каждой точке которой соответствует определенный продовольственный набор, имеющий денежную стоимость, равную c . Для большинства семей существуют бюджетные ограничения, в соответствии с которыми расходы данной семьи на продовольствие не могут превысить некоторой конкретной величины d . Уравнение вида $\mathbf{P} \cdot \mathbf{Y} = q$ или $p_1 y_1 + p_2 y_2 + \dots + p_n y_n = q$ задает бюджетную гиперплоскость в пространстве продовольственных товаров. Ее задание ограничивает множество возможных вариантов плана потребления продовольствия неравенством $\mathbf{P} \cdot \mathbf{Y} \leq q$.

Таким образом, задача конкретного потребителя может быть сведена к задаче линейного программирования: определить потребительский набор продовольствия \mathbf{Y} , удовлетворяющий условиям $U(\mathbf{Y}) \rightarrow \max$ при ограничениях:

$$\sum p_i y_i \leq q, y_i \geq 0 \quad (i = 1, 2, \dots, n)$$

Решение такой задачи находится в точке касания бюджетной гиперплоскости с гиперповерхностью безразличия в пространстве продовольственных товаров R_n . Координаты этой точки могут быть определены методом Лагранжа.

Учитывая, что $U(\mathbf{Y}) = 1/F(\mathbf{Y})$, задача примет вид:

$$F(y_1, y_2, \dots, y_n) \rightarrow \min$$

при условии $\sum p_i y_i \leq q; y_i \geq 0$.

Здесь q – величина той части индивидуального бюджета, которая может быть израсходована на продовольствие, $\mathbf{P} = (p_1, p_2, \dots, p_n)$ – вектор цен на продовольствие.

Решая эту задачу методом Лагранжа, найдем:

$$y_i = y_i^* - \frac{y_i^{*2} \cdot p_i}{a_i} \cdot \frac{\sum p_i y_i^* - q}{\sum p_i^2 y_i^{*2} / a_i}, \quad (3)$$

где $i = 1, 2, \dots, n$.

Варьируя значения q и \mathbf{P} , можно определить потребности среднестатистического потребителя в продовольствии (по укрупненным группам).

На основе расчета оптимального потребительского набора продовольствия для каждой из укрупненных групп населения (с учетом, как физиологических потребностей, так и бюджетных ограничений), а также прогноза численности и структуры населения можно определить целевые показатели потребления продовольствия.

Пусть вектор всех видов товаров образуются двумя векторами $\bar{\mathbf{X}}_1$ и $\bar{\mathbf{X}}_2$, соответственно

для продовольственных и непродовольственных товаров. При синтезе совместной функции полезности (СФП) необходимо учитывать ее принципиальное отличие от неоклассических функций. Оно заключается в том, что неоклассические ФП, как известно, являются монотонно возрастающими функциями всех своих переменных, тогда как для продуктов питания существует

определенный оптимальный ассортимент $\bar{\mathbf{X}}_{10}$, соответствующий медицинским нормативам. Следовательно, для любого фиксированного $\bar{\mathbf{X}}_2$ СФП должна принимать условное максимальное значение только при совпадении векторов $\bar{\mathbf{X}}_1$ и $\bar{\mathbf{X}}_{10}$,

а при дальнейшем росте $\bar{\mathbf{X}}_1$ она должна падать (переядание – бич современной цивилизации). Далее, поскольку человеку приблизительно одинаково жизненно необходимы и еда, и жилище, и одежда, и так далее, то естественной представляется мультипликативная структура СФП. Эта функция образована перемножением двух подфункций, одна из которых зависит только от $\bar{\mathbf{X}}_1$,

а другая – только от \bar{x}_2 . Исходя из общих предпосылок, ниже предлагается такая СФП, в структуру которой входит уже рассмотренная выше неотрицательная целевая функция, равная нулю при $\bar{x}_1 = \bar{x}_{10}$:

$$f = \exp\left(-\frac{1}{2}(\bar{x}_1 - \bar{x}_{10})^T D(\bar{x}_1 - \bar{x}_{10})\right) \cdot u(\bar{x}_2), \quad (4)$$

где $u(\bar{x}_2)$ - ФП для непродовольственных товаров и услуг.

D - заданная постоянная симметричная неотрицательная матрица; в том случае, когда используется описанная выше целевая функция (2), эта матрица является диагональной.

Допустим, накладываются следующие бюджетные ограничения:

$$\bar{p}_1^T \bar{x}_1 = q_1 \quad ; \quad \bar{p}_2^T \bar{x}_2 = q_2 \quad (5)$$

Они означают, что потребитель затрачивает денежную сумму q_1 на приобретение продовольственных товаров, и q_2 - непродовольственных.

Поскольку решается задача достижения максимума СФП f в условиях ограничений, то вводится функция Лагранжа:

$$L = -\frac{1}{2}(\bar{x}_1 - \bar{x}_{10})^T D(\bar{x}_1 - \bar{x}_{10}) + \ln u(\bar{x}_2) + \lambda_1 \cdot \bar{p}_1^T \bar{x}_1 - \lambda_2 \cdot \bar{p}_2^T \bar{x}_2$$

Далее мы будем предполагать, что ФП $u(\bar{x}_2)$ является однородной функцией некоторого порядка α .

Приравняв производные от нее по векторам \bar{x}_1 , \bar{x}_2 , получаем равенства:

$$\begin{aligned} \bar{x}_1 &= \bar{x}_{10} + \lambda_1 D^{-1} \bar{p}_1; \\ \frac{\partial L}{\partial \bar{x}_2} &= \lambda_2 \bar{p}_2 \end{aligned}$$

Из первого бюджетного ограничения (5) получается значение первого множителя Лагранжа:

$$\lambda_1 = \frac{\Delta q}{\bar{p}_1^T D^{-1} \bar{p}_1} \quad (6)$$

Непосредственная подстановка приводит к следующему значению показателя экспоненты в СФП:

$$-\frac{1}{2}(\bar{x}_1 - \bar{x}_{10})^T D(\bar{x}_1 - \bar{x}_{10}) = -\frac{1}{2} \cdot \frac{\Delta q^2}{\bar{p}_1^T D^{-1} \bar{p}_1} \quad (7)$$

$$(\Delta q \equiv q_1 - \bar{p}_1^T \bar{x}_1)$$

Можно показать, что поскольку $u(\bar{x}_2)$ есть однородная функция порядка α , то век-

тор \bar{x}_2 удовлетворяет уравнению:

$$\begin{aligned} \frac{\partial L}{\partial \bar{x}_2} &= \frac{\alpha}{q_2} \bar{p}_2 \\ (\Lambda \equiv \ln u(\bar{x}_2)) \end{aligned} \quad (8)$$

Значение ФП пропорционально величине q_2^α , и отсюда следует, что СФП определяется выражением:

$$f = C \cdot \exp\left(-\frac{1}{2} \cdot \frac{(q_1 - q_{10})^2}{\bar{p}_1^T D^{-1} \bar{p}_1}\right) \cdot q_2^\alpha \quad (9)$$

Пусть $q = q_1 + q_2$ - вся денежная сумма, которой может распоряжаться потребитель. Задача максимизации СФП эквивалентна решению уравнения:

$$\begin{aligned} \frac{q_{10} - q_1}{\bar{p}_1^T D^{-1} \bar{p}_1} - \frac{\alpha}{q - q_1} &= 0 \\ (q_{10} = \bar{p}_1^T \bar{x}_{10}) \end{aligned}$$

Непосредственно из этого уравнения можно сделать предварительный вывод: при любом уровне дохода q затраты рационального потребителя на продукты питания всегда меньше стоимости того набора продуктов, который соответствует оптимальным медицинским нормативам.

Удобно ввести следующие обозначения:

$$\begin{aligned} c &\equiv \bar{p}_1^T D^{-1} \bar{p}_1; \quad q = c \cdot \vartheta; \quad q_1 = c \cdot \vartheta_1; \\ q_{10} &= c \cdot \vartheta_{10}; \quad \Delta \vartheta_1 = \vartheta_1 - \vartheta_{10} \end{aligned} \quad (10)$$

Заметим, кстати, что в показателе функции (6) стоит величина $-\Delta \vartheta_1^2 / 2$, поэтому интерес представляет прежде всего квадрат переменной $\Delta \vartheta_1$.

Уравнение (7) может быть приведено к следующему квадратному уравнению относительно $\Delta \vartheta_1$:

$$\Delta \vartheta_1^2 - (\vartheta - \vartheta_{10}) \cdot \Delta \vartheta_1 - c = 0$$

В соответствии со сделанным выше выводом, из двух его корней следует выбрать отрицательный:

$$\begin{aligned} \Delta \vartheta_1 &= -\frac{2c}{\Delta \vartheta_{10} + \sqrt{\Delta \vartheta_{10}^2 + 4c}} \\ (\Delta \vartheta_{10} &\equiv \vartheta - \vartheta_{10}) \end{aligned} \quad (11)$$

Обращает внимание, что значение этого корня определяется двумя величинами: во-первых, приведенной разностью между доходом потребителя и стоимостью идеального набора продуктов (в медицинском понимании); и во-вторых, величиной α , то есть степенью однородности «непродовольственной» части СФП.

Изложенное выше позволяет построить функцию полезности потребительского кооператива.

Потребительские кооперативы в большей или меньшей степени, ориентированы на выполнение не только экономической, но и социальной функции. В математическом смысле это означает, что СФП идеального кооператива должна быть мультипликативной; средства в нем направляются и распределяются таким образом, чтобы среди его членов не оставалось бы ни одного обездоленного, т.е. у каждого должно быть некоторое минимально необходимое количество

жизненно необходимых товаров, услуг и продовольствия.

Математических затруднений обобщение СФП на весь кооператив не представляет никаких трудностей. Мультипликативная СФП в общем случае имеет следующий вид:

$$F = \prod_{k=1}^n f(\bar{x}_{1k}, \bar{x}_{2k})$$

С учетом (1) это выражение записывается следующим образом:

$$F = \prod_k u(\bar{x}_{2k}) \cdot \exp \left[-\frac{1}{2} \sum_{k=1}^n (\bar{x}_{1k} - \bar{x}_{10})^T D(\bar{x}_{1k} - \bar{x}_{10}) \right] \quad (12)$$

Функция (12) позволяет проводить математический анализ оптимального распределения средств в кооперативе. При этом могут рассматриваться разнообразные модели. В качестве целевой функции естественно взять саму СФП, либо логарифм от нее.

МАТЕМАТИЧЕСКАЯ GERONTOLOGIA, AKTYAPHAЯ МАТЕМАТИКА И KOOPEPACИЯ

Изучается использование математического аппарата актуарной математики для прогнозирования состава населения с учетом смертности. Поскольку актуарная математика в России получила распространение сравнительно недавно, поэтому в статье большая часть отведена истории возникновения этой науки как части математической геронтологии.

Ключевые слова: геронтология, модель Гомперца, продолжительность жизни, интенсивность смертности, актуарная математика, теория вероятностей, математическая статистика, актуарий, страхование, модель Мейкема, страховые риски, страховые тарифы, таблицы дожития.

Потребительская кооперация на протяжении многих лет является неотъемлемой частью сельских населенных пунктов и неперспективных поселков городского типа (неперспективных населенных пунктов – ННП). Подобные поселения сильно подвержены центростремительным тенденциям: молодое трудоспособное население переезжает в города, областные центры, столицы.

Для надежного планирования работы организаций потребительской кооперации необходимо научиться прогнозировать численность ННП, главной особенностью которых является преобладание пожилого населения. Такой контингент легче прогнозировать, чем молодежь, поведение которой менее предсказуемо.

На изменение численности населения влияют два основных фактора: смертность и рождаемость (миграция – гораздо в меньшей степени). Для ННП влияние рождаемости почти не сказывается на численности. Прогнозировать смертность гораздо проще, чем рождаемость.

Наука, занимающаяся вопросами смертности, называется геронтология (gerontos – старик), которая определяется как наука о старении живых организмов, в том числе и человека.

Современная геронтология – наука, которую можно отнести и к биологии, и к медицине.

С одной стороны – геронтология изучает биологические механизмы и процессы старения организма, а также влияющие факторы окружающей среды, поэтому она является одним из разделов биологии. С другой стороны, естественный процесс старения, не являясь болезнью, сопровождается увеличением частоты заболеваний, что существенно влияет на продолжительность жизни, поэтому геронтология имеет отношение к медицине.

Основу геронтологии составляет комплекс социально-экономических дисциплин, изучающих продолжительность жизни (ПЖ) посредством массовых демографических исследований, связанных со сбором и обработкой статистического материала. Такой подход к старению человека имеет аналогию с теорией надежности.

Геронтология имеет свой математический аппарат, который включает в себя элементы математической биологии, математической статистики и теории надежности.

В создании науки геронтологии принимали участия выдающиеся ученые, которые своими открытиями обогатили другие науки (математика, физика, химия и др.).

Вопросы жизни и смерти всегда интересовали ученых всех времен и народов.

В качестве первых результатов, полученных в области количественной геронтологии, следует упомянуть таблицы ПЖ жителей Лондона, построенные в 1662 г. Д. Граунтом. Основываясь на этих данных, выдающийся голландский физик Х. Гюйгенс в середине XVIII в. впервые рассчитал среднюю продолжительность жизни (СПЖ) и предложил использовать такие таблицы для расчета вероятности дожития до определенного возраста. Наиболее надежные данные для подобных таблиц впервые получил немецкий математик В. Лейбниц. На основе этих данных в конце XVII в. английский астроном Э. Галлей построил первые надежные таблицы ПЖ. Метод Галлея был дополнен швейцарским математиком Л. Эйлером («Общие исследования о смертности и размножении рода человеческого»). Великий французский ученый П. Лаплас развил вероятностную интерпретацию таблиц ПЖ, а его ученик – астроном, математик и статистик А. Кетле

Сердюков Владимир Алексеевич – кандидат педагогических наук, доцент кафедры инженерно-технологических дисциплин и сервиса Российского университета кооперации. e-mail: Serdyukov@ruc.su

в своей «Антропологии» распространил эти методы и на оценку ПЖ животных.

Главным событием для математической геронтологии явилось появление в 1825 г. знаменитой формулы англичанина Б. Гомперца, описывающей изменение **интенсивности смертности** человека и многих видов животных в зависимости от возраста. Б. Гомперцем впервые было показано экспоненциальное нарастание интенсивности смертности с возрастом (собственно закон старения) и предложено теоретическое объяснение этого закона. В 1860 г. У. Мейкем дополнил формулу Б. Гомперца аддитивной константой - независимой от возраста фоновой компонентой смертности, связанной с влияниями внешней среды. Таким образом, еще со времен Гомперца для геронтологов было ясно существование биологической компоненты смертности, зависящей от внутренних особенностей организма.

И⁴ герсно отметить, что общая идея спонтанной утраты «жизнеспособности», положенная в основу формулы Б. Гомперцем, является и в настоящее время красугольным камнем современной геронтологии, так как позволяет наиболее просто и точно описывать возрастное изменение смертности человека и, видимо, большинства других организмов. Гомперц рассматривал смертность как величину, обратную жизнеспособности - способности противостоять всей совокупности разрушительных процессов. Он предположил, что жизнеспособность снижается с возрастом пропорционально ей самой в каждый момент. Гомперц также отмечал сходство кривых изменения смертности и энтропии. Позже В. Перке (1932) писал, что «неспособность противостоять разрушению имеет ту же природу, что и рассеяние энергии», то есть старение эквивалентно увеличению энтропии, которая служит мерой неупорядоченности любой системы). Жизнь противостоит потоку энтропии, организуя встречный поток порядка, однако, реализация этого потока возможна лишь как обновление элементов жизни на всех ее уровнях. По этой причине жизнь в целом не стареет, а развивается, по путем замены ее элементов - организмов. Организм же, являясь по своей природе «законченным» в морфофункциональном отношении объектом, может только стареть сразу же после прекращения роста и развития.

Таким образом, в настоящее время является достаточно ясной общая причина старения как явления, неотъемлемо связанного с самими основами жизни, и почти уже 200 лет имеется общее описание старения - количественная формула Гомперца, отражающая сущность процессов старения как накопления энтропии в целостной системе со временем. По существу, именно Гомперц, связав смертность, с одной стороны, с жизнеспособностью, а с другой - с энтропией, объединил

разнородные подходы к геронтологии - биологический, демографический и надежностьный.

Основоположником собственно биологического учения о ПЖ считают К. Пиркса, основавшего в 1901 г. журнал «Биометрика», и Р. Пирла, опубликовавшего пространные рассуждения на эту тему в «Биологии смерти» (1922), целиком посвященной вопросам биологии ПЖ. Именно Р. Пирл, как считают, создал научную школу биологии ПЖ.

Развитие биологического направления в исследовании старения с самого начала было связано с развитием системного подхода к организму как к сложной системе и с построением математических моделей организма. В силу сложности и принципиально-системного характера процессов старения, геронтология должна в значительной мере опираться на системный анализ - раздел науки, изучающий процессы функционирования, развития, и взаимодействия сложных систем.

Наиболее важным и характерным свойством сложной биологической системы является ее особая саморегулируемость, отличающаяся от саморегулируемости в технике тем, что в сложной биологической системе невозможно четко отделить объект регулирования (т.е. то, что регулируется) от субъекта регулирования.

В зависимости от поставленных задач, исследователь может по-разному формировать модели изучаемых систем, добавляя и уменьшая количество и номенклатуру входящих в них элементов, учитывая или не учитывая те или иные связи между элементами.

Геронтология изучает динамику жизнеспособности организма человека, факторы, оказывающие влияние на жизнеспособность, статистические закономерности, характеризующие возрастные изменения смертности в популяциях и в отдельных группах населения, имеющие те или иные различия, связанные, с полом, профессией и т.п.

Это означает, что геронтология изучает определенные свойства сложных систем и поэтому не может обходиться без построения соответствующих математических моделей, создаваемых на основе имеющихся знаний, гипотез, достаточно обоснованных предположений, допущений и постулатов.

При этом математический аппарат, используемый при построении моделей, весьма разнообразен и включает в себя методы, характерные для физиологических, экологических, генетических исследований. Этот математический аппарат создавался на протяжении столетий, во многих случаях его формирование происходило под влиянием потребностей и активном участии биологов и врачей.

Применение математики в биологии имеет свою историю, которая показывает, как биологи постепенно приходили к выводу о том, что

их дальнейшие серьезные исследования невозможны без использования математических методов, как возникал интерес к биологии у самих математиков.

Как уже упоминалось выше, в 1825 г. английский специалист по страхованию жизни Б. Гомперц впервые предложил выведенную им формулу, характеризующую зависимость смертности людей от возраста. Позднее оказалось, что эта формула в достаточной мере применима к любым видам животных, а использованный Гомперцем показатель «интенсивность смертности» однозначно связан с вероятностью дожития особи до того или иного возраста.

Начиная с 1835 г. появляются работы бельгийского антрополога А. Кетле, посвященные статистическим исследованиям и математическому анализу физических и психических особенностей людей. Исследования Кетле имели очень большое значение и, можно сказать, явились переломным моментом в развитии математической биологии: впервые было показано, что случайности, наблюдаемые в живой природе, если их наблюдать в большой совокупности, обнаруживают определенные закономерности, описываемые математическими формулами.

Под влиянием работ Кетле английский антрополог Ф. Гальтон применил статистические методы при исследовании наследственности и изменчивости. Мало того, Гальтон разработал методы корреляционного и регрессионного анализа (методы входят в образовательный Госстандарт по математике для кооперативных вузов), являющиеся основой современной математической статистики.

Ученик Гальтона английский биолог К. Пирсон еще дальше продвинул математическую статистику. Основываясь именно на потребностях биологической науки, он ввел понятие среднего квадратического отклонения, разработал метод проверки достоверности расхождения между ожидаемыми и реально полученными закономерностями и многие другие методы, нашедшие применение не только в биологии, но и в физике, метеорологии, инженерном деле и т. д.

Еще раньше, одновременно с началом деятельности Гальтона, австрийским ботаником-любителем Г. Менделем были открыты статистические закономерности наследования качественных признаков, на которые сначала не обратили внимания, а затем открыли заново, но только через 40 лет.

Замечательным вкладом в математическую статистику ознаменовались работы английского генетика Р. Фишера, соединявшего в себе биолога-экспериментатора и математика. Фишер разработал метод дисперсионного анализа и заложил основы методологии математического планирования эксперимента.

В 1926 г. российский генетик С. Четвериков, основываясь на методах математической статистики, заложил основы популяционной генетики.

В настоящее время весь мощный аппарат математической статистики и теории вероятностей используется как в экспериментальной геронтологии, так и при построении геронтологических моделей.

Развитие теории сложных систем и применение этой теории к биологическим объектам происходили вполне независимо от развития и применения вероятностно-статистических методов.

Закономерности системного представления об организме предопределили возможность и эффективность его математического описания с помощью теории графов - раздела математики, отдельными задачами которого занимался еще Л. Эйлер в конце XVIII в. Основная терминология теории графов была разработана лишь к 1936 г. трудами математика Д. Кенига, и только после этого началось ее бурное развитие и применение, в основном в экономике и организации производства. Для геронтологии перспектива моделирования с помощью теории графов определяется тем, что старение можно полагать естественным этапом онтогенеза, в котором функциональное ослабление одних органов предопределяет функциональное ослабление других, причем, так же как и процесс развития, старение органов и систем происходит неравномерно и закономерности этого неравномерного процесса еще предстоит установить.

Теорию сложных систем обычно тесно связывают с понятием «кибернетика», обозначающим науку об управлении в технике, обществе и биологии. Ее создали в первой половине XIX в. практически одновременно французский физик А. Ампер, который под кибернетикой подразумевал науку об управлении государством, и польский философ Б. Грентовский, называвший кибернетикой искусство управления народом. Отсутствие необходимого для развития кибернетики математического аппарата предопределило ее долгое забвение, продолжавшееся больше 100 лет. Только в 1948 г. американский математик Н. Винер сделал следующий шаг - сформулировал проблему оптимального управления сложными системами, возродив понятие «кибернетика». Этому, однако, предшествовала разработка соответствующего математического аппарата и многих фундаментальных понятий.

В 1868 г. английский физик-теоретик Д. Максвелл впервые сформулировал понятие о регуляторе, положив тем самым начало теории автоматического регулирования, которая легла в основу расчета технических управляющих систем и исследования сложных систем в живой и неживой природе.

В конце 20-х гг. XX в. итальянский математик В. Вольтерра создал основы математики

ческой теории борьбы за существование, явившейся первым и очень существенным вкладом математики в основы новой науки под общим названием «теория гибели и размножения», в которой применяются как детерминистские, так и вероятностные модели, в том числе марковские модели.

В процессе развития геронтологии, некоторые ее достижения нашли применения в решении финансовых задач, в частности при страховании. Таким образом возникла новая наука «Актuarная математика», которая начала бурно развиваться под действием чисто научных и чисто финансовых интересов. В мире появилась новая профессия «актуарий».

В настоящее время в некоторых экономических вузах России ведется преподавание актуарной математики.

Далее приведем длинную цитату из Интернета с некоторыми сокращениями.

АКТУАРИИ - КТО ОНИ? В.К. Малиновский, д.ф.-м.н., член IAA, ASTIN, заведующий Лабораторией актуарных исследований Финансовой академии при правительстве РФ, сотрудник Математического института им. В.А. Стеклова РАН.

Конечная цель профессии актуария, как и многих других смежных профессий (страховщика, финансиста, юриста, аудитора, бухгалтера и т.д.), состоит в том, чтобы страховой и финансовый бизнес прочно стоял на ногах.

Те, которым известна роль актуариев в странах с длительным опытом рыночной экономики, отнесутся к ним если не с почтением, то с вниманием, понимая, что профессия, объединенная Международной Актuarной Ассоциацией (International Actuarial Association) и, к слову сказать, отметившая во время проведения 26-го Международного Конгресса Актuarиев в 1998 году славный 150-летний юбилей британской актуарной профессии, доказала свою полезность.

Приведем несколько определений, позаимствованных из авторитетных источников: «Актuarий - лицо, профессионально обученное математическим аспектам страхования, таким, как расчет премий, обязательств по полису и других величин»; «актуарий - лицо, в область деятельности которого входит приложение вероятностной и статистической теории к проблемам страхования, инвестирования, финансового менеджмента и демографии»; «актуарий - профессионал, подготовленный в области применения вероятностных методов; используя математические методы для постановки, анализа и решения сложных задач в области бизнеса, финансов и социальной сферы, актуарий оценивает индивидуальные и корпоративные риски и вырабатывает финансово обоснованные страховые и пенсионные схемы».

Один из фундаментальных принципов страхования состоит в том, что риски многих страхователей передаются страховщику в обмен на фиксированные страховые премии...

Для страховщика возникает проблема, как сбалансировать величину устанавливаемого им страхового тарифа с теми совокупными потерями, которые ему придется возместить, что на самом деле является целым комплексом проблем. Так, если это - страхование жизни или пенсионное страхование, следует учитывать демографические факторы, что подчас означает внимательное изучение социально-экономического положения той или иной группы населения.

Если не все риски одинаковы, справедливо требовать, чтобы страховая премия каждого страхователя была пропорциональна тому риску, который он вносит. Поэтому при составлении тарифа важно правильно оценить риск каждого страхователя с тем, чтобы страховые премии соотносились со страховыми выплатами наиболее справедливым образом.

Расчет страховых тарифов - только одна из задач, входящих в круг обязанностей актуария, но далеко не единственная и не самая сложная. Она входит в ряд задач, которые можно охарактеризовать как разработка рекомендаций по поддержанию платежеспособности компании на уровне, достаточном для обеспечения гарантии выполнения взятых на себя обязательств к любому моменту времени.

Эта весьма ответственная и высококвалифицированная работа, в основу которой положена теория вероятностей и теория случайных процессов, описывающая закономерности в наступлении случайных событий, статистический анализ конкретных рисков, такой, как составление страховых таблиц заболеваемости и смертности, математическое моделирование и целый ряд других областей знания.

В Великобритании подготовка актуария занимает в среднем девять лет для лиц, уже имеющих университетский диплом.

В настоящее время существуют различные системы подготовки и сертификации актуариев. Среди них - британская (принятая с небольшими вариациями в большинстве англоязычных стран, включая США и Австралию), скандинавская, немецкая, швейцарская, французская системы. При известных общих чертах все они имеют значительные различия.

Сертификация актуариев в Великобритании сопряжена со сдачей серии экзаменов. Прием экзаменов осуществляется на платной основе. Тематика экзаменов включает следующие разделы: статистическое моделирование, финансовая математика, стохастическое моделирование, модели дожития, актуарная математика, экономика, финансы и финансовая отчетность, экономика финансов.

Для подготовки к экзаменам публикуются учебные материалы. Студенты могут готовиться как самостоятельно, так и на базе университетов, которые не зависят от комиссии, принимающей сертификационные экзамены.

В настоящее время, в связи с развитием европейской интеграции, проводится интенсивная работа по унификации требований к сертификации и подготовке актуариев. Это - одна из основных функций Международной Актуарной Ассоциации.

Стоит обратить внимание на то, что в актуарной профессии имеется известная специализация (страхование жизни, не-жизни, пенсионные фонды) и разные ступени. Одним из высших уровней в британской практике является назначенный актуарий. Британское законодательство требует, чтобы каждая компания страхования жизни имела назначенного актуария, который несет определенную правовую ответственность. Первичная роль назначенного актуария состоит в том, чтобы быть уверенным, что активы компании адекватны пассивам и что оценки для новых договоров (например, страховые тарифы) являются подходящими. Назначенный актуарий должен быть старше 30 лет, но не обязан быть работником компании.

Занятно, что по закону назначенному актуарию обязаны говорить правду все сотрудники компании, а он обязан информировать руководство компании о всех действиях, которые, по его мнению, могут привести к негативным, пусть и в долгосрочной перспективе, последствиям. То есть, назначенный актуарий обязан противоречить своему начальству, если оно намеревается совершить опасные с его точки зрения действия, несмотря на риск собственного увольнения. Прецеденты имеются.

Весной 1998 г. вступил в действие Федеральный закон Российской Федерации о негосударственных пенсионных фондах. В этом законе, в ст. 3, определено понятие независимого актуария: «юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, зарегистрированные в установленном законодательством Российской Федерации порядке, имеющие соответствующие разрешения (лицензии) и осуществляющие актуарное оценивание принятых фондами обязательств перед вкладчиками и участниками, порядка формирования пенсионных резервов, аккумуляции пенсионных взносов и выплаты негосударственных пенсий и выкупных сумм, а также актуарное оценивание инвестиционной политики фондов и управляющих».

Не секрет, что в ближайшем будущем ожидается принятие Министерством финансов Российской Федерации «Правил формирования страховыми организациями страховых резервов по договорам страхования жизни», разработанных

на основании подпункта «г» п. 3 ст. 30 Закона Российской Федерации «Об организации страхового дела в Российской Федерации».

Одно лишь перечисление разделов этих правил показывает роль актуария в их исполнении: I. Общие положения; II. Общие требования к расчету страховых резервов по договорам страхования жизни; III. Состав и метод расчета страховых резервов; IV. Состав математического резерва и требования к его расчету; V. Требования к расчету актуарной стоимости предстоящих страховых выплат и страховых взносов; VI. Требования к базису расчета и информации для расчета резервов.

Любому российскому страховщику известны перемены с принятием законодательства о страховании гражданской ответственности в автостраховании. Но этот вид страхования демонстрирует и на чужом опыте, что привлечение актуариев для корректировки и выработки удачного страхового законодательства оправдано и необходимо (Конец цитаты из Интернета).

Коротко изложим главные положения актуарной математики.

Прежде всего следует остановиться на модели смертности Гомперца, которая представляет собой экспоненциальную зависимость интенсивности смертности от возраста:

$$\mu(x) = R e^{\alpha x},$$

где $\mu(x)$ - интенсивность смертности в возрасте x , а R и α - положительные параметры.

Впоследствии эта формула была дополнена Мейкемом:

$$\mu(x) = A + R e^{\alpha x},$$

где константа A называется фоновой компонентой смертности.

В настоящее время основой элементарных актуарных расчетов по прогнозированию смертности являются современные таблицы дожития, включающие набор следующих основных показателей:

- x - возраст в полных годах;
- l_x - число доживших до возраста x лет;
- d_x - число умерших в возрасте от x до $(x + \Delta x)$ лет, где Δx - шаг таблицы;
- p_x - вероятность дожить до $(x + \Delta x)$ лет для лиц, достигших x лет;
- q_x - вероятность умереть в возрасте между x до $(x + \Delta x)$ лет;
- e_x - средняя ожидаемая продолжительность предстоящей жизни (в годах) для лиц, достигших x лет.

Таблицы дожития, в которых возраст приводится с шагом в один год, называются полными; таблицы с более крупным шагом - кратными. Наиболее часто используются таблицы с 5-летним интервалами. В качестве предельного возраста наиболее часто принимается величина 100 лет.

Показатели таблицы дожития связаны между собой соотношениями:

$$p_x = (l_{x+\Delta x}) / l_x,$$

$$l_x = l_0 \times p_0 \times p_1 \times p_2 \times \dots \times p_x$$

$$q_x = 1 - p_x, d_x = l_x - l_{x+\Delta x} = l_x \cdot q_x$$

Начальная численность ($l_x = l_0$) таблицы дожития может быть выбрана произвольно. Эта величина называется корнем таблицы дожития. Чаще всего используется величина $l_0 = 100\ 000$.

Ниже приводится фрагмент таблицы дожития. Мужчины, Англия, 1930-1932 гг.

Возраст x	l_x	d_x	p_x	q_x	e_x
0	100000	7186	0,92814	0,07186	58,74
1	92814	1420	0,98470	0,01530	62,25
2	90794	600	0,99343	0,00657	62,21
3	90394	400	0,99559	0,00441	61,62
-	-	-	-	-	-
10	3,9	2,1	0,469	0,53040	1,32
10	1,8	1,0	0,44553	0,55447	1,25
104	0,8	0,5	0,42115	0,57885	1,18

Для прогнозирования численности населенного пункта за время Δt без учета рождаемости достаточно сложить произведения числа живущих в возрастном интервале L_x на соответствующие вероятности дожития p_x

$$\Delta t = t_j - t_i, L_i = \sum_{x=0}^{100} \left((L_{x+1} - L_x) \prod_{i=1}^j p_{x+i} \right)$$

Наука геронтология в начальной своей стадии занималась только вопросами смертности. В процессе своего развития интересы науки все больше и больше расширялись. Был создан достаточно мощный математический аппарат, который получил дальнейшее развитие в других науках. В частности, в финансовой математике, а именно – в актуарной математике. Достаточно долгое время достижения актуарной математики в нашей стране не имели распространения. Есть возможность использовать эти достижения в решении некоторых проблем в кооперации, в науках о кооперации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Фалин Г.И., Фалин А.И. Введение в актуарную математику. – М.: Изд-во МГУ, 1994.
2. Фалин Г.И., Фалин А.И. Актуарная математика в задачах. – М.: ФИЗМАТЛИТ, 2003.
3. Крутько В.Н., Славин М.Б., Смирнова Т.М. Математические основания геронтологии. – М.: Едиториал УРСС, 2002.

СОВРЕМЕННЫЕ ФОРМЫ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА И НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

© 2009 Д.Д. Кушнир, Т.А. Каныока, А.А. Туркин*

УДК 347.726

ПРОГРАММА ОЦЕНКИ И УЛУЧШЕНИЯ УРОВНЯ ОБСЛУЖИВАНИЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ ТОВАРОВ И УСЛУГ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

В статье предложена программа оценки и улучшения уровня обслуживания покупателей товаров и услуг в сфере потребительской кооперации.

Ключевые слова: качество обслуживания, продажи, корпоративный стиль.

Предприятия потребительской кооперации занимаются такими видами деятельности, как-то: производство, переработка, торговля, закупочная деятельность. Важную роль в работе этих предприятий играет уровень обслуживания покупателей, что является достаточно актуальным моментом в управлении эффективностью их работы.

Как правило, высокий уровень обслуживания способствует позитивному отношению покупателя к продавцу. Вот некоторые выдержки из опросов покупателей по вопросу уровня обслуживания: «очень приятная девушка-продавец, все максимально хорошо объяснила, и даже не это главное, главное – ощущение радушия и теплого приема; я понимаю, что помимо того, что мне нужно, мне предложили еще и другие препараты, мазь, леденцы, но сделали это красиво»; «фирменный пакет, благодарность за покупку, предложила дисконтную карточку, все с улыбкой, очень открыто... это лучший магазин».

В то же время не секрет, что в сфере торговли, обслуживания имеют место не удовлетворенные покупатели, одной из причин чего является низкий уровень обслуживания, в связи с отсутствием заинтересованности работников более внимательно относиться к покупателю. Часто можно натолкнуться на грубость, непонимание и не желание помочь.

Вот некоторые высказывания покупателей: «как-то странно там товары выставлены, абсолютно не понятно какой ценник к каким товарам, в итоге я чувствую себя по-дурачки, поскольку того, что есть на ценнике нет в наличии, но есть тоже, но дороже, а я уже принял

решение купить и деньги приготовил»; «так мне еще и чек не дали»; «грязно, даже на полках»; «продавец вообще без знаков отличия, ни бэйджа, ни логотипа, ни желания помочь...ничего».

К сожалению, в России, в частности в сфере потребительской кооперации, не существует единой системы или программы направленной на усиление заинтересованности работников в улучшении уровня обслуживания покупателей. А если и предпринимаются, какие-либо действия, то они скорее носят эпизодический характер, чем системный.

В такой ситуации теряют обе стороны - и покупатель, и продавец. Как же преломить эту ситуацию?

Проанализировав работу ряда объектов торговли и обслуживания потребительской кооперации, были разработаны правила, соблюдение которых позволит повысить не только уровень качества обслуживания клиентов, но и уровень, условия работы сотрудников, что, в свою очередь, скажется на их корпоративном духе, удовлетворенностью работой, и, как следствие, - увеличении объема продаж, имиджа, усиления социальной роли предприятий потребительской кооперации.

Выше обозначенные направления совершенствования и являются целью реализации данной Программы. Схематически механизм реализации Программы по улучшению качества работы, объектов сферы обслуживания и торговли, потребительской кооперации можно представить на рис. 1.

Рассмотрим в отдельности каждый из представленных блоков.

Соблюдение корпоративного стиля сотрудниками объектами потребительской кооперации

Кушнир Д.Д. – старший преподаватель кафедры экономики, управления и логистики Краснодарского кооперативного института (филиала) Российского университета кооперации.
e-mail: Kushnir@ruc.su

Каныока Т.А. – директор маркетингового агентства «ProService». e-mail: Kanyuka@ruc.su

Туркин А.А. – консультант по маркетингу. e-mail: Turkin@ruc.su

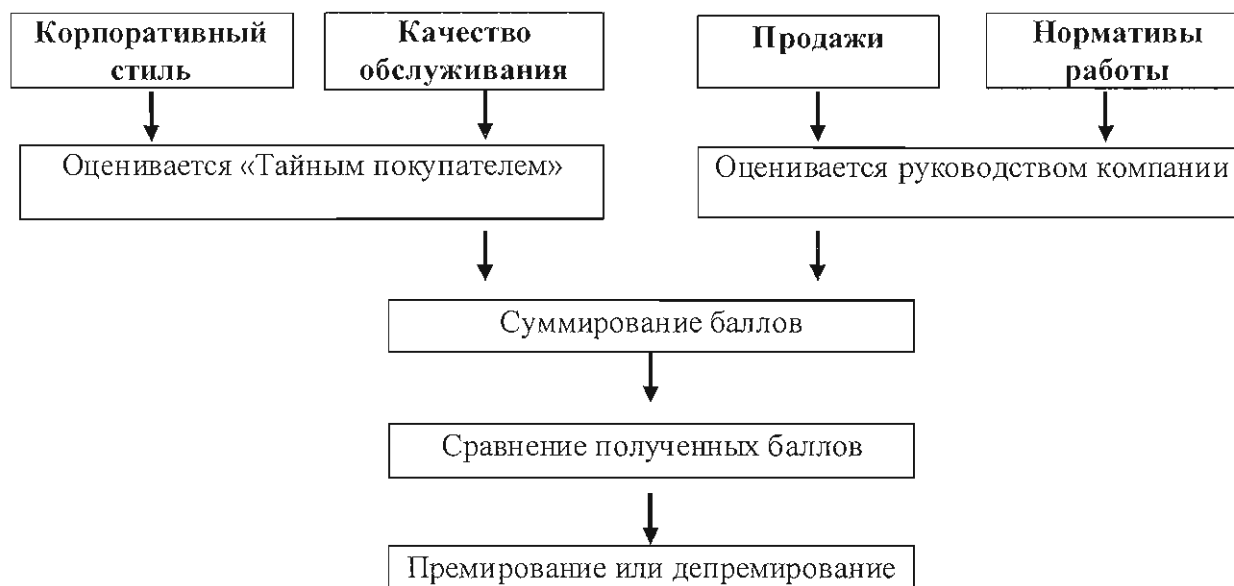


Рис. 1. Механизм реализации Программы по улучшению качества работы

должно оцениваться сторонней организацией при помощи методики «Тайный покупатель».

Методика заключается в посещении объекта «Тайным покупателем» под видом обыкновенного клиента. «Тайный покупатель», приходя скажем в магазин, совершает те же действия, что и обычный клиент: стоит в очереди, задает вопросы, приобретает товары. «Тайный покупатель» оценивает внешний вид сотрудника торгового зала при помощи анкеты (табл. 1), которая содержит критерии корпоративного стиля, такие как: наличие соответствующей спецодежды, бейджа, а так же общий вид сотрудника в целом.

Система оценки трехбалльная. Три балла соответствуют наивысшей степени соблюдения правил. Таким образом, баллы по каждому объекту за месяц суммируются, и это позволяет определить «Лучший» магазин месяца.

Качество обслуживания оценивается по той же методике, что и корпоративный стиль, при этом учитываются основные критерии обслуживания в сети, включая соблюдение кассовой дисциплины и управление продажами.

В качестве примера правильного процесса обслуживания можно привести следующий:

Во – первых, обслуживание клиента всегда следует начинать с приветствия;

Во - вторых, если клиент находится в торговом зале, то при отсутствии очереди, продавец должен выйти в зал и предложить свою помощь. При этом контакт с клиентом следует установить задавая альтернативные, позитивные или открытые вопросы.

Альтернативные вопросы задаются так, чтобы клиенту пришлось выбрать не между «да» и «нет» («Вас проконсультировать? Вам подсказать что-то? Вам помочь?») В таком случае клиент может выбрать «нет»), а между вариантами по-

купки: «Вы смотрите крем себе или в подарок? Вы подбираете взрослому или ребенку? Вас интересуют лекарственные средства или косметика?»

Позитивные вопросы строятся так, что клиент отвечает согласием: Хотите быстро поправиться? Желаете эффективное средство от ...? Хотите безопасный препарат для ...?

Открытые вопросы – вопросы, на которые клиент сможет что-либо рассказать, поделиться мнением: «Какими средствами от ... Вы уже пользовались? Как Вы относитесь к биологически активным добавкам?»

Также для установления контакта продавец может начать рассказывать о товаре, на который смотрит клиент. В процессе общения с клиентами следует проявлять внимание, доброжелательность, задавать вопросы, интересоваться мнением клиента, выяснять потребности: спрашивать у клиента не о свойствах товара, а о потребностях клиента.

В - третьих, потребителю необходимо помочь и подвести к выбору товара, указывая преимущества каждого из них.

В - четвертых, если запрашиваемого товара нет в наличии, покупателю следует предложить замену или заказать товар, дать клиенту визитную карточку с номерами телефонов справочной службы, телефонов магазинов сети и попросить перезвонить и т.д.

Что касается третьего блока программы, а именно **продаж**, то результат работы каждого объекта сети потребительской кооперации должен оцениваться путем сравнения и сопоставления реальных показателей выручки за месяц и плановой нормы выручки за тот же период.

План продаж должен быть рассчитан индивидуально для каждого объекта с учетом истории продаж за предыдущий период, сезонности, месторасположения торговой точки и прочих фак-

Анкета «Тайного Покупателя»

Критерии оценки	Низкий уровень	Удовлетворительный уровень	Уровень, соответствующий стандартам обслуживания
Внешний вид сотрудника	- Расхождение с корпоративным стилем более чем на 2 пункта	- Расхождение с корпоративным стилем по 1-2 пунктам	- Корпоративный стиль: присутствуют все компоненты формы. Форма отглаженная, обувь чистая, закрытого типа (допускается открытая пятка), волосы аккуратно уложены, украшения минимум, макияж неброский, ногти ухоженные (лак светлых оттенков).
Инициация контакта с клиентом	- Нет попыток установить контакт (не выходит в зал при отсутствии очереди к кассе)	- Контакт не систематический (не ко всем клиентам выходит в зал для установления контакта)	- Хорошо устанавливает и поддерживает контакт. Всегда подходит к клиентам в торговом зале (при отсутствии очереди к кассе).
Позитивная мимика, улыбка	- Отсутствует	- Формальное общение	- Искреннее внимание, доброжелательность
Первое обращение к клиенту	- Чем вам помочь?	- Вас проконсультировать? Вам подсказать что-то? Вам посоветовать что-нибудь? Что вы хотели?	- Для первого обращения к клиенту использует альтернативные, позитивные или открытые вопросы.
Выявление потребностей	- Не задает вопросов, не уточняет потребность, не спрашивает какой результат необходим клиенту	- Использует вопросы только продуктового характера	- Задает вопросы, интересуется мнением клиента, выясняет потребности: спрашивает у клиента не о свойствах товара, а о потребностях клиента.
Презентация товара	- Не презентует товар, ничего не рассказывает о нем	- Презентация формальна. Информация о товаре ограничивается характеристикой – «это хороший товар»	- Рассказ не только о том, как использовать товар: характеристика товара на языке выгоды для клиента, на доступном клиенту языке. Подчеркивает преимущества одного товара перед другими.
Формирование предложений клиенту	- Предложение клиенту не формируется «Посмотрите это в том шкафу...»	- Предложения формирует неумело: перечисляет или локazuje различные товары и без рассказа о них предлагает клиенту самому решить, что ему купить.	- Формирует 2-3 обоснованных предложения с указанием преимуществ каждого: выяснив, что необходимо клиенту, уточнив потребность, предлагает товар, удовлетворяющий клиента, использует для этого слова клиента.
Предложение более качественного препарата	- Советует не тратить лишних денег, купить товар по низкой цене	- Предлагает товары по низким ценам. Не советует заменить товар на более качественный (более дорогой)	- Сначала предлагает более качественный товар (по более высокой цене).

Критерии оценки	Низкий уровень	Удовлетворительный уровень	Уровень, соответствующий стандартам обслуживания
Комплексная продажа	<ul style="list-style-type: none"> - Ничего не предлагает в комплексе, например для более эффективного лечения, ухода, т.п. - Отсутствие информации 	<ul style="list-style-type: none"> - Предлагает взять к основному товару дополнительно другой товар, но не аргументирует это - Формальное информирование, отсутствие аргументации 	<ul style="list-style-type: none"> - Аргументировано предлагает к основному товару сопутствующие - Грамотно предлагает товар акции «Предлагаю вам... для того, чтобы... Хотите посмотреть?»
Информирование клиента о текущей акции (рекламная акция или акция «Товар дня»)	<ul style="list-style-type: none"> - Не предлагает 	<ul style="list-style-type: none"> - Предлагает карты следующим образом: «Карту не хотите купить?» 	<ul style="list-style-type: none"> - Грамотно предлагает дисконтную карту, объясняя выгоду от покупки этой карты: «Мы предлагаем нашим клиентам карту для получения скидок от 2 до 7 процентов на весь товар во всех наших магазинах. Стоит... рублей. Скидка будет прямо сейчас. Хотите купить?»
Работа с возражениями клиента	<ul style="list-style-type: none"> - Игнорирует возражения: не отвечает на них, не объясняет клиенту, не предлагает другой товар - не работает с данным возражением, не объясняет цену 	<ul style="list-style-type: none"> - Реагирует эмоционально, слабые аргументы 	<ul style="list-style-type: none"> - Аргументирует, упреждает появление возражений, предлагает другой товар, который бы полнее устраивал клиента.
Ответ на возражения по поводу высокой цены	<ul style="list-style-type: none"> - Если товара нет в наличии, консультант советует обратиться в другой магазин 	<ul style="list-style-type: none"> - В ответ на возражения по поводу цены использует фразы «Да, но...». Не использует презентацию компании 	<ul style="list-style-type: none"> - Объясняет цену, используя фразу «цена..., потому что...». Использует презентацию компании: престиж фирмы, работа с солидными и ответственными поставщиками
Отказ клиенту	<ul style="list-style-type: none"> - Если товара нет в наличии, консультант советует обратиться в другой магазин 	<ul style="list-style-type: none"> - Консультант отказывает, если товара нет в наличии 	<ul style="list-style-type: none"> - Если запрашиваемого товара нет в наличии, то консультант предлагает замену, или предлагает заказать товар, или вручает визитную карточку с номерами телефонов справочной службы, телефонов всех магазинов и просит перезвонить
Соблюдение кассовой дисциплины	<ul style="list-style-type: none"> - Расхождение с ? (см. правую колонку) более чем по 1-му пункту. 	<ul style="list-style-type: none"> - Расхождение с ? (см. правую колонку) по 1-му пункту. 	<ul style="list-style-type: none"> - Соблюдение всех правил: завершая покупку, производит: «Ваша покупка на ... сумму, Ваша скидка ...». Берет деньги и производит: «Ваши ... руб., Ваша сдача ...». Прикрепляет чек к пакету, произносить «Спасибо за покупку. Будьте здоровы!»
Позиция по отношению к клиенту	<ul style="list-style-type: none"> - Неуверенное или агрессивное поведение 	<ul style="list-style-type: none"> - Кратковременная неуверенность или агрессия 	<ul style="list-style-type: none"> - Устойчивое партнерское отношение
Управление продажами	<ul style="list-style-type: none"> - Процессом управляет клиент 	<ul style="list-style-type: none"> - Консультант управляет, но теряет инициативу 	<ul style="list-style-type: none"> - Консультант полностью управляет процессом: если клиент теряется в выборе, то консультант привлекает его к самостоятельному решению с помощью дополнительной информации
Итого			

Таблица 2

Распределение баллов в зависимости от интенсивности продаж

Процент выполнения плана	80	82	84	86	88	90	92	94	96	98	100
Количество баллов	1	1,1	1,2	1,3	1,4	1,5	1,6	1,7	1,8	1,9	2

Продолжение таблицы 2

Процент выполнения плана	102	104	106	108	110	112	114	116	118	120
Количество баллов	2,1	2,2	2,3	2,4	2,5	2,6	2,7	2,8	2,9	3

торов, способных повлиять на показатели продаж.

Балл по интенсивности продаж каждого объекта будет зависеть от процента выполнения плана продаж и определяется при помощи табл. 2.

Например, магазину был установлен план продаж в размере 100 тыс. руб., по итогам месяца фактически продажи составили 110 тыс. руб., что соответствует проценту выполнения плана 110%. По таблице выполнению плана в 110% соответствует 2,5 балла, таким образом, **за активность продаж магазин получает 2,5 балла.**

Что касается четвертого блока «**Нормативы работ**», то они могут оцениваться по следующим критериям:

- санитарное состояние помещений и оборудования;
- соблюдение выполнения условий хранения товаров;
- соблюдение систематизации хранения товаров;
- оформление ценников (с указанием наименования товара, цены, даты, подписи) и т.д.

Таким образом, проведя оценку эффективности работы каждого объекта (магазина, кафе и т.д.), по каждому из блоков программы определяется лучший объект за месяц. Сотрудники этого объекта, имеют право на премирование по следующей схеме:

1. Лучший объект награждается переходящим вымпелом.

2. Сотрудники объекта, набравшие максимальный балл по итогам месяца, премируются суммой в размере 10% от заработной платы данного месяца.

3. Сотрудники объекта ставшего «Лучшим» в течение одного календарного года два раза, дополнительно получают премию в двойном размере, помимо вознаграждения в размере 10% в те месяцы, когда объект становился «Лучшим».

4. Сотрудники объекта, ставшего «Лучшим» в течение одного календарного года три

раза и более, дополнительно получают премию в тройном размере и более, помимо вознаграждения в размере 10% в те месяцы, когда объект становился «Лучшим».

В тоже время, администрация оставляет за собой право принятия решения о депремировании сотрудников, дважды получивших минимальный балл, а также за:

- грубое, некорректное отношение к покупателю, развитие конфликтных ситуаций и их сокрытие;
- нарушение кассовой дисциплины;
- открытие (закрытие) объекта позже или раньше времени, обозначенного режимом работы;
- уход с работы до окончания рабочей смены без согласования с руководителем;
- невыход на работу без предупреждения руководителя и т.д.

Что же дает представленная Программа покупателям, сотрудникам объектов сферы торговли, обслуживания и в целом потребительской кооперации?

Для покупателей – улучшается уровень их обслуживания.

Для сотрудников сети магазинов, кафе, ресторанов и т.д.:

- улучшение условий их работы;
- усиление корпоративного духа и удовлетворенности работой;
- возможность получения дополнительного дохода.

Для потребительской кооперации:

- увеличение объема продаж и как следствие повышение эффективности функционирования хозяйствующего субъекта;
- формирование соответствующего имиджа предприятий и системы в целом;
- усиление социальной значимости, как объекта системы, проявляющей максимальную заботу и внимание к покупателям в удовлетворении их житейских нужд.

¹ **Продуктовые вопросы** – это вопросы о товаре. Например, «Вы хотите средство от кашля в сиропе или в таблетках?» Более корректно интересоваться потребностями клиента: «Вы ребенку или взрослому подбираете средство от кашля?», «Как вам удобнее принимать?», «Хотите, чтобы быстрее подействовало лекарство?», «Хотите более мягкое воздействие на желудок?» и т.п.

² Обычно этот товар более низкого качества

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА В ХОЛДИНГОВОЙ КОМПАНИИ ОАО «МОСТОСТРОЙИНДУСТРИЯ»

Внедренная в холдинговой компании ОАО «Мостостройиндустрия» система менеджмента качества позволила реализовать все запланированные цели, расширить экономические связи и увеличить долю присутствия на российском и международном рынках.

Ключевые слова: холдинги, управление качеством, системы менеджмента качества.

С переходом на рыночные отношения возросли требования заказчиков к качеству продукции, что потребовало от компании освоения новых рынков сбыта. С целью повышения эффективности деятельности компании в декабре 2001 г. ОАО «Мостостройиндустрия» приступила к разработке системы менеджмента качества в соответствии с международным стандартом MS ISO 9001: 2000.

Исходя из анализа деятельности компании, проведенного квалифицированными менеджерами и руководителями компании, было принято решение о пересмотре и изменении курса развития компании. Решающим фактором в повышении эффективности, конкурентоспособности и, как следствие, – завоевание рынка, является четкое и грамотное управление процессами компании на базе международных стандартов.

Разработка системы менеджмента качества велась поэтапно по нескольким направлениям.

Первоначально было проведено обучение руководителей высшего звена, руководителей среднего звена и внутренних аудиторов. С психологической точки зрения, обучение необходимо для перестройки мышления и мировоззрения сотрудников компании. Положительный эффект последовал молниеносно, персонал компании стал наиболее динамичным. Искоренилось понятие «Я», которое возникло в период перестройки. Постепенно происходил переход на понятие «Мы», т.е. совместное и продуктивное решение всех возникающих вопросов и проблем. Возникла уверенность в компании и в завтрашнем дне. Данное положение вещей позволило реализовать следующие пункты по внедрению системы менеджмента качества, в частности, создание службы менеджмента качества из числа имеющегося

персонала, которое не повлекло существенных затрат для компании в целом. Разработаны планы мероприятий и графики разработки документов, обеспечивающие создание и внедрение системы менеджмента качества. Созданы рабочие группы в подразделениях, состоящие из квалифицированных специалистов в своей области. Деятельность рабочих групп курировал привлеченный консультант и уполномоченный представитель от высшего руководства. Была разработана документация системы менеджмента качества, в которой были подетально прописаны процессы деятельности компании, что в свою очередь повысило эффективность управляемости холдинга.

Зафиксированные процессы компании исключают возможность возникновения ошибок, связанных с неправильным принятием решения. Установление ответственности за качество выполняемых работ означает, что каждый сотрудник ясно представляет себе свои конкретные обязанности. Данное распределение снижает временные затраты на оказание работ и услуг внутренним и внешним потребителям. В каждой процедуре прописаны цели, методы достижения и критерии оценки достигнутых результатов. Неотъемлемой и основной частью системы менеджмента качества является постоянный анализ достигнутых результатов. Для контроля эффективности деятельности холдинга используют метод внутреннего аудита, позволяющий заблаговременно устранять потенциальные причины негативных явлений.

Заключительным этапом по внедрению системы менеджмента качества в компании ОАО «Мостостройиндустрия» было проведение внешнего аудита. Внешний аудит является гаранти-

С а н д у Иван Степанович – доктор экономических наук, профессор, декан финансово-экономического факультета Российского университета кооперации. e-mail: Sandu@ruc.su

В а с и л ь в а Юлия Александровна – аспирантка кафедры экономики кооперации и предпринимательства Российского университета кооперации. e-mail: Vasyukova@ruc.su

ей стабильного качества для потребителя, а для компании – основой успешного развития. В 2003 г. подтверждением качества продукции по отношению к конкурентам стало поручительство третьей независимой авторитетной международной стороны, которой официально дано право делать подобные заключения. В случае компании «Мостостройиндустрия» гарантией стабильного качества для потребителя выступил всемирно признанный орган по сертификации – германский TUV CERT.

Полученный сертификат на систему менеджмента качества освободил компанию «Мостостройиндустрия» от затрат на оплату дополнительных экспертиз. Сертификат устранил барьеры, возникавшие прежде на международном рынке. В новых экономических условиях предприятие остается конкурентоспособным на внешнем рынке, что подтверждается применением стальных конструкций для строительства мостов в Финляндии, Турции, Израиле, Германии, США. Сертификат увеличил шансы на получение государственных заказов. Особенно заметными стали положительные результаты совместной деятельности предприятий ОАО «Мостостройиндустрия» во время строительного бума по строительству и реконструкции транспортной системы в Москве. Он предоставил возможность участвовать в тендерах. Благодаря внедрению системы менеджмента качества и общим усилиям персонала компании стало возможным своевременное и качественное изготовление сложнейших металлоконструкций транспортных развязок при строительстве МКАД и третьего транспортного кольца в Москве. Также необходимо отметить снижение рисков, привлечение иностранных инвесторов, улучшение управляемости бизнес-процессов. Обладание сертификатом вызывает безоговорочное доверие партнеров и потребителей к компании ОАО «Мостостройиндустрия», к ее продукции и услугам.

Одним из подтверждений эффективности внедрения системы менеджмента качества на предприятиях ОАО «Мостостройиндустрия» являются результаты проведенного маркетингового анализа. Так, в частности значительно выросла конкурентоспособность предприятий, появилась возможность самофинансирования, повысилась гибкость приспособления к изменяющейся рыночной конъюнктуре. В деятельности ОАО «Мостостройиндустрия» произошла переориентация на потребителей и как следствие – улучшилось общее финансово-хозяйственное состояние организации.

В качестве одного из основных показателей маркетингового анализа является коэффициент ценовой эластичности, определяющий степень чувствительности спроса на изменение цены. Спрос на продукцию ОАО «Мостострой-

индустрия» непрерывно растет. Объемы производства продукции с внедрением стандарта существенно возросли на всех заводах компании. Данное состояние свидетельствует о росте коэффициента ценовой эластичности. Таким образом, спрос на продукцию ОАО «Мостостройиндустрия» абсолютно эластичен и предприятие имеет возможность дальнейшего увеличения объема производства и роста прибыли.

ОАО «Мостостройиндустрия» также показывает устойчивый рост объемов производства. Одним из показателей производственной деятельности предприятия является среднегодовой темп роста выпуска товарной продукции.

Проведенные расчеты показали значительный рост производимой продукции на предприятиях анализируемого холдинга.

При анализе эффективности производства, необходимо оценивать выполнение плана по производству и реализации продукции. В 2001 – 2004 гг. на всех предприятиях холдинга плановые показатели объема производимой продукции превосходили фактические объемы производства продукции. Однако, начиная с 2005 г., фактические объемы производства значительно опережают плановые показатели. Данный сдвиг был обусловлен внедрением системы менеджмента качества на предприятиях ОАО «Мостостройиндустрия», что вызвало рост объемов производства и качества продукции и позволило увеличить доли как на отечественных, так и на иностранных рынках.

Наиболее динамичное развитие по отношению к другим предприятиям компании имеет Люберецкий завод мостостроительного оборудования. Суммарное количество партнеров и заказчиков у предприятия на протяжении 2001 – 2006 гг. имеет непрерывный рост и превышает в десятки раз показатели всех остальных предприятий компании. Показатели по вновь привлеченным заказчикам, также подтверждают расширение рынков сбыта. Компания ОАО «Мостостройиндустрия» развивает стабильные отношения со своими заказчиками и партнерами по бизнесу, что и является подтверждением лояльности заказчиков и стабильного положения на рынке. Данный аспект находит свое выражение в количестве заказчиков, возобновивших заказ. В ходе проведенного анализа было выявлено, что общее количество заказчиков и показатели по заказчикам, возобновивших заказ, имеют близкие значения.

Эффективность производства и реализации продукции зависит от выполнения договорных обязательств по поставкам продукции. Результаты проведенного анализа выполнения договорных обязательств показали, что количество договоров за рассматриваемый период в целом по компании ОАО «Мостостройиндустрия» с каж-

мым годом увеличивается. С внедрением системы менеджмента качества на предприятиях компании и в головной организации ситуация по срокам выполнения договоров существенно изменилась. Методы менеджмента качества и выполнение всех требований стандарта позволили компании добиться положительных результатов по сокращению сроков задержек поставок перед партнерами и заказчиками. Необходимо отметить снижение количества просроченных договоров по поставке продукции. Количество дней задержек в период с 2004 г. по 2006 г. существенно сократилось по сравнению с 2001 – 2003 гг.

Применение международных стандартов и принципов менеджмента качества позволило холдинговой компании четко и правильно планировать свою деятельность. До внедрения системы менеджмента качества в 2001 – 2004 гг. требования партнеров по срокам выполнения поставок учитывались не в полном объеме, из-за чего возникали случаи задержек поставок без согласования с заказчиком. В соответствии с требованиями стандарта МС ИСО 9001:2000 компания не вправе задерживать сроки выполнения заказа. Стандарт обязывает компанию выполнять корректирующие мероприятия по предотвращению подобных несоответствий и предписывает в разрезе отдельных потребителей и видов продукции выяснять причины невыполнения плана.

Большое значение при анализе деятельности холдинговой компании ОАО «Мосто-

стройиндустрия» имеют качественные характеристики поставляемой продукции. За рассматриваемый период (2001 – 2006 гг.) качество изготавливаемой продукции непрерывно улучшается. Подтверждением этого является тенденция снижения замечаний заказчиков по качеству изготавливаемой продукции на заводах компании ОАО «Мостостройиндустрия».

На основании вышесказанного эффективность внедрения системы менеджмента качества на предприятиях можно охарактеризовать следующими положениями:

- достигнут высокий уровень качества продукции, способствующий повышению спроса на строительные металлоконструкции и буровой инструмент, изготавливаемые заводами компании;
- увеличение суммы прибыли за счет высокого объема продаж;
- увеличение объемов производства без существенного увеличения численности персонала;
- возрастание объемов реализации готовой продукции и значительный рост прибыли холдинговой компании.

Таким образом, функционирующая в холдинговой компании ОАО «Мостостройиндустрия» система менеджмента качества позволила реализовать и достичь все запланированные цели, расширить экономические связи и увеличить долю присутствия на российском и международном рынках.

ЛИТЕРАТУРА

1. Роль качества в XXI веке в обеспечении конкурентоспособности и устойчивого развития / Пер. с англ. Ред.-сост.: Тито Конти, Есио Кондо, Грегори Ватсон. – М.: РИА «Стандарты и качество», 2005. – 280 с.
2. Круглов М.Г., Шишков Г.М. Менеджмент качества как он есть. – М.: Эксмо, 2006. – 544 с.
3. Басовский Л.Е., Протасьев В.Б. Управление качеством. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 212 с.
4. Крайнер. Успешная сертификация на соответствие нормам ИСО 9000 / Пер. с нем. – М., 1999.
5. Андерсен Бьерн. Бизнес – процессы. Инструменты совершенствования / Пер. с англ. Под науч. ред. А.И. Адлера. - 4-е изд. – М.: РИА «Стандарты и качество», 2007. – 272 с.
6. Перевод, подбор и обработка текстов из книг: Деминг Э. Выход из кризиса, Исикава К. Японские методы управления качеством. Авторы: Адлер А.И., Воронина Г.П., Моховикова Л.Л. Должна ли страна быть бедной? – Тольяти: ИП Современник, 1998. – 112 с.
7. Международный стандарт ISO 9001: 2000. Системы менеджмента качества - Требования.
8. Международный стандарт ISO 9004: 2000. Системы менеджмента качества -Руководящие указания по улучшению деятельности.

РОЛЬ КУПЕЧЕСТВА В РАЗВИТИИ ТОРГОВЛИ РУСИ

В статье рассматривается торговля в России в период средневековья, в том числе формы торговли; социальные группы, профессионально занимавшиеся торговой деятельностью.

Ключевые слова: Россия в средние века, торговля, купцы, предпринимательство.

В истории страны, особенно при выходе России на мировой рынок, торговля играла огромную роль в становлении экономики и государственности. Торговля выступала инициатором в проведении многих прогрессивных преобразований в стране, в консолидации ее регионов.

С возникновением и развитием городов, ростом городского ремесленного производства, развитием сухопутных и водных путей, средств сообщения появляются первые стационарные торговые предприятия: торжки, ярмарки, базары.

Купцы, как представители вида хозяйственной деятельности, существовали на Руси уже в X – XI вв. Они составляли во всех отношениях самую активную часть русского населения, насколько это было возможно в древнерусском обществе. Описывая историю развития торговли на Руси, Н.М. Карамзин отмечает следующее: «Первые известия о нашем древнем купечестве относятся уже ко временам варяжских князей: договоры их с греками свидетельствуют, что в X в. жило множество россиян в Цареграде, которые продавали там невольников и покупали всякие ткани. Звер皮ная ловля и пчеловодство доставляли им множество воску, меду и драгоценных мехов, бывших вместе с невольниками, главным предметом их торговли. Константин Багрянородный (905 – 959 гг.) пишет, что в Хазарию и в Россию шли тогда из Царяграда пурпур, богатые одежды, сукна, сафьян, перец; к сим товарам, но известию Нестора, можно прибавить вино и плоды. Ежегодное путешествие российских купцов в Грецию описывает Константин следующим образом: «Суда их приходят в Царьград из Новгорода, Смоленска, Любеча, Чернигова, Вышегорода...».

«Сия торговля, без сомнения, весьма обогащала россиян, когда они для ее выгод отважи-

вались на столько опасностей и трудов, и когда она была предметом всякого их мирного договора с Империею. Они ходили на судах не только в Болгарию, в Грецию, Хазарию или Тавриду, но, если верить Константину, и в самую отдаленную Сирию: Черное море, покрытое их кораблями, или, справедливее сказать, лодками, было названо *Русским*. По царградские купцы едва ли ездили через пороги Днепровские; одни, кажется, херсонцы торговали в Киеве.

Печенеги, всегдашние грабители нашего древнего отечества, имели с ним также и мирные торговые связи...

О торговле древних россиян с народами северными находим любопытные и достоверные известия в скандинавских и немецких летописях. Средоточием ее был Новгород, где со времен Рюриковых поселились многие варяги, деятельные в морском грабже и купечестве. Там скандинавы покупали драгоценные ткани, домовые приборы, царские одежды, шитые золотом, и мягкую рухлядь. Первые не могли быть собственным рукоделем наших предков: вероятно, что они покупали спи богатые одежды и ткани в Цареграде, куда, по сказанию Несторову, езжали новгородцы еще в Олеговы времена¹.

Первый русский свод законов «Русская Правда», созданный под руководством Ярослава Мудрого (978 – 1054 гг.), был пронизан духом предпринимательства. Этот свод законов мог возникнуть в обществе, где важнейшим занятием была торговля, а интересы жителей тесно связаны с результатом торговых операций. «Правда», — пишет историк В. О. Ключевский, — строго отличает отдачу имущества на хранение — «поклажу» от «займа», простой заем, одолжение по дружбе, от отдачи денег в рост из определенного условленного процента, процентный заем краткосрочный от долгосрочного и,

Баженов Юрий Константинович — доктор экономических наук, профессор кафедры маркетинга и рекламы Российского университета кооперации, академик Международной академии информатизации. e-mail: Vazhenov@ruc.su

наконец, заем — от торговой комиссии и вклада, торговое компанейское предприятие из неопределенного барыша или дивиденда. «Правда» дает далее определенный порядок взыскания долгов с несостоятельного должника при ликвидации его дел, умеет различать несостоятельность злостную от несчастной. Что такое торговый кредит и операции в кредит — хорошо изложено в «Русской Правде». Гости, иногородние или иноземные купцы, «запускали товар» за купцов туземных, т.е. продавали им в долг. Купец давал гостю, купцу-земляку, торговавшему с другими городами или землями, «куны в кулю», на комиссию для закупки ему товара на стороне; капиталист вверял купцу «куны в гостьбу», для оборота из барыша»².

Власти древней Руси высоко ценили людей, которые развивали торговую деятельность, создавали условия для их успешной деятельности. Уже в XI — XII вв. русское законодательство, не в пример современному, дорожило жизнью купца и за его голову полагался штраф вдвое больший, чем за голову простого человека (12 гривен и 5 — 6 гривен).

В целях эффективной деятельности у купцов возникала острая необходимость, как говорится, в «божеских» кредитах. По поводу предпринимательского кредита на Руси было особое мнение. Считалось не по-христиански брать высокие проценты. Весной 1113 г. в Киеве разразилось народное восстание, во время которого были разгромлены дома пришлых ростовщиков, взимавших огромные проценты, а также занимавшихся скупкой и перепродажей по спекулятивным ценам продуктов широкого потребления. После этого восстания Владимир Мономах (1053 — 1125 гг.) ввел Устав, который резко ограничивал сумму процента, выплачиваемого по кредиту (не более 20% в год), и тем самым подрывал позиции паразитического предпринимательства, наживавшегося на народной нужде³. Н.М. Карамзин по поводу этих событий пишет: «Мономах, желая облегчить судьбу недостаточных людей, ...определил, что заимодавец, взяв три раза с одного должника так называемые третные росты, лишается уже истинных своих денег, или капитала...»⁴.

Следует отметить, что князья, а затем и царская власть серьезно заботились о процветании предпринимательства тех времен. Однако в тех случаях, когда ростовщики, кулы от алчности готовы были уморить народ, власти по отношению к ним принимали суровые экономические и административные меры.

В XII — XIV вв., в период феодальной и экономической раздробленности государства, торговля по-прежнему имела большое значение в жизни средневекового общества. Она обслуживала преимущественно состоятельные слои общества,

снабжая их главным образом редкими и дорогостоящими привозными из других стран товарами. Узость рынка и небезопасность торговых путей побуждали русских торговцев объединяться в караваны для совместной торговли, концентрируясь в специально избранных и хорошо защищенных пунктах (у стен замка, крепости, монастыря и т.п.). В целях безопасности купцов сопровождали вооруженные дружины. Торговля организовывалась в местах, где собирались значительные массы людей на пересечении водных и гужевых торговых путей, в большие церковные праздники и пошла в основном ярмарочный облик.

XV — XVI вв. — период объединения отдельных русских княжеств в новое государственное образование — Россию. Все большее значение приобретало развитие промышленности и торговли, в том числе между княжествами. Во внутренней торговле участвовали многие социальные группы населения: ремесленники, крестьяне, служивые люди, дворяне, бояре, а также монахи монастырей. Основной формой торговли в городах были рынки, ярмарки. На центральных площадях городов строились стационарные гостинные дворы. Существовали различные виды передвижной и переносной торговли, в которой были заняты скупщики, коробейники, прасолы, офени.

Скупщики являлись представителями купеческого капитала, скупающими у мелких сельхозпроизводителей и промышленников (кустарей, ремесленников) сырье, полуфабрикаты и готовые продукты с целью их перепродажи по более высокой цене.

Коробейники представляли собой бродячих торговцев. Они продавали на лотках мелкие товары: галантерею, мануфактуру и т.п.

Прасолом назывался оптовый скупщик скота и разных припасов (мяса, рыбы) для перепродажи розничным торговцам. К офеням относились странствующие торговцы, развозящие товары конечному покупателю.

В Древней Руси употреблялись два понятия — «купец» (горожанин, основное занятие которого составляла торговля) и «гость» (купец, развозивший по всей стране иноземные и отечественные товары).

Гости (от древнего слова «гостьба» — торговля) составляли верхние слои купечества, занимавшегося в основном внешней торговлей. В XIII — XV вв. в торгово-промышленных центрах — Москве, Твери, Новгороде, Пскове, Вологде купцы, имевшие лавки, объединялись в торговые ряды, и строили гостевые дворы. Российский Судебник выделял помимо гостей категорию «торговые люди», что привело к появлению понятия «торговец».

В России развитие розничной торговли связано с зарождением особого сословия — ку-

печества. Купцы в этот период объединяются в определенные корпорации: «гости» (крупнейшие купцы); «гостинная сотня»; «суконная сотня»; остальные мелкие купцы назывались «черная сотня».

XVII в., как и другие, в России начался с тяжелых испытаний. В.О. Ключевский об этом периоде пишет: «Недороды и неурожаи были нередки в древней Руси... Такое бедствие случилось в начале XVII в., при царе Борисе (Годунове – Ю.Б.). В 1601 г., едва кончился весенний сев, полили страшные дожди и лили все лето... Началась сильная смертность: только в трех казенных столичных скудельницах, куда царь велел подбирать бесприютные жертвы, за два года 4 месяца их насчитали 127 тыс. Но беда создана была в значительной мере искусственно. Хлеба оставалось довольно от прежних урожаев... При первых признаках неурожая начала разыгрываться хлебная спекуляция. Крупные землевладельцы заперли свои склады. Скупщики пустили все в оборот, деньги, утварь, дорогое платье, чтобы забрать продажный хлеб. Те и другие не пускали ни зерна на рынок, выжидая высоких цен, радуясь, по выражению современника, барышам, «конца же вещи не разумеюще, сплетены смуты слагающе и народ смущающе». Хлебные цены были взбиты на страшную высоту: четверть ржи с 20 тогдашних копеек скоро поднялась до 6 руб., равнявшихся нашим 60 руб., т. е. вздорожала в 30 раз! Царь принимал строгие и решительные меры против зла, запретил винокурение и пивоварение, велел сыскивать скупщиков и бить кнутом на рынках нещадно, переписывать их запасы и продавать в розницу понемногу, предписывал обязательные цены и карал тяжкими штрафами тех, кто тайл свои запасы»⁵.

«В 1609 г. второй самозванец осаждал Москву. В столице наступил страшный голод. Хлеботорговцы устроили стачку, начали всюду скупать запасы и ничего не пускали на рынок, выжидая наибольшего подъема цен. За четверть ржи стали спрашивать 9 тогдашних руб., т. е. свыше 100 руб. на наши деньги. Царь Василий Шуйский приказал продавать хлеб по указанной цене – торговцы не слушались. Он пустил в действие строгость законов – торговцы прекратили рискованный подвоз закупленного ими по провинциям хлеба в осажденную столицу. Мало того, по московским улицам и рынкам полилась из тысяч уст оппозиционная публицистика, начали говорить, что все беды, и вражий меч, и голод падают на народ потому, что царь несчастлив. Тогда в московский Успенский собор созвано было небывалое народное собрание. Патриарх Гермоген сказал сильную проповедь о любви и милосердии; за ним сам царь произнес речь, умоляя кулаков не скупать хлеба, не поднимать цен. Но борьба обеих высших властей, церковной и государственной, с народной психологией и политической экономией была безуспешна.

Тогда светлая мысль, одна из тех, какие часто приходят в голову добрым людям, осемила царя и патриарха. Древнерусский монастырь всегда был запасной житницей для нуждающихся, ибо церковное богатство, как говорили пастыри нашей церкви, нищих богатство. Жил тогда на Троицком подворье в Москве келарь Троицкого Сергиева монастыря, отец Авраамий, обладавший значительными запасами хлеба. Царь и патриарх уговорили его выслать несколько сот четвертей на московский рынок по 2 руб. за четверть. Это была больше психологическая, чем политико-экономическая операция: келарь выбросил на рынок многолюдной столицы всего только 200 мер ржи; но цель была достигнута. Торговцы испугались, когда пошел слух, что на рынок тронулись все хлебные запасы этого богача-монастыря, считавшиеся неисчерпаемыми, и цена хлеба надолго упала до 2 руб. Через несколько времени Авраамий повторил эту операцию с таким же количеством хлеба и с прежним успехом.

На долю XVII в. выпало печальное преимущество тяжелым опытом понять и оценить всю важность поставленного еще на Стоглавом соборе вопроса об общественной благотворительности, как вопроса законодательства и управления, и перенести его из круга действия личного нравственного чувства в область общественного благоустройства. Тяжелые испытания привели к мысли, что государственная власть своевременными мерами может ослабить или предотвратить бедствия нуждающихся масс и даже направить частную благотворительность»⁶.

Это, пожалуй, первый случай, когда правительство перед элитой, перед общественностью страны поставило задачу развития частной и общественной благотворительности. Следует отметить, что русские купцы, ставшие состоятельным сословием, в конце XIX – начале XX вв. затрачивали огромные личные средства на благотворительность, многие материальные свидетельства которой сохранились и поныне. Купец П.М. Третьяков, например, подарил г. Москве галерею с произведениями искусства невероятной ценности (современная Государственная Третьяковская галерея). И подобных купцов в России было много.

Во многих странах приняты законы, которые понуждают предпринимателей к благотворительной деятельности. Государственная Дума решила бы серьезную социально-экономическую задачу, если бы приняла об этом серьезно продуманный закон, не отвлекаясь на законы о меде, о своей зарплате, о правах человека, дающих право потреблять наркотики, иметь при себе какое-то их количество, отказываться от лечения.

После жестокого польского нашествия, его тяжелых последствий, когда Россия восстановила свою государственность, стала возрождать и раз-

вивать экономику, возникла необходимость в регламентации экономической и, в частности, торговой деятельности. В России путь к становлению самостоятельного и систематизированного торгового законодательства был намечен Соборным Уложением 1649 г. В 1653 г. был введен первый Торговый устав, по которому взамен множеству существовавших торговых сборов, взималась единая, так называемая «рублевая пошлина» (по 10 денег от рубля проданных товаров). По Уставу заведывание делами торговых людей передавалось в один приказ, в обязанности которого входил контроль за сбором налогов. В ведении приказа царской казны (одного из центральных органов России) находились крупные купцы (гости, члены «гостиной», «суконной» сотен), из представителей которых набирались приказные дьяки.

Купцы-гости объединялись в особые привилегированные корпорации. Наиболее известными были «Московское сто», «Ивановское сто» и «Сурожане». Каждый гость имел от царя особую жалованную грамоту на гостиное имя. Для гостей существовали привилегии в виде свободного проезда за границу для закупки товаров, права приобретать вотчины^{*}, они освобождались от тягловых повинностей.

«Московская сотня» объединяла богатых купцов Москвы и постоянно пополнялась торговцами из других российских городов, которых записывали иногда против их воли, чтобы усилить значение московской торговли и пользоваться выгодами от нее.

«Ивановское сто» – это первая в России купеческая гильдия, действовавшая в Новгороде еще в XII – XV вв., получившая свое название от церкви Иоанна Предтечи в Опоках, вокруг которой прошло объединение гостевых купцов. Это был, говоря современным языком, купеческий клуб, которому был передан купеческий суд, в его ведении находились меры веса и длины.

Новгород был богатым городом, в нем были развиты различные ремесла, давшие названия торговым рядам: хомутовый, шубный, ременной, кожевниковый. В XVI в. в Новгороде существовало 6103 владельца торговых лавок, из них основная часть – 5761 лавка (94,4 %) торговала своей ремесленной продукцией и лишь 342 лавки (5,6 %) – иноземными товара-

ми. Посредников-купцов, занимающихся только перепродажей товаров, было незначительно.

Кстати, одним из разбогатевших крестьян Новгородчины выделился основатель знаменитого рода промышленников Строгановых Аника Федорович (1497 – 1570 гг.), первоначальное накопление купеческого капитала которому дала торговля. Закупая товары у иностранцев, он выгодно их продавал.

Гильдия купцов «Сурожане» получила название от торговли с Сурожем, нынешним городом Судак в Крыму на побережье Черного моря. Созданный в IV в. до н.э. таврами город переходил во владение различных народов и менял свое название, оставаясь крупным центром международной торговли. Гости-сурожане составляли верхушку московского купечества. Они занимались закупкой пушнины на российском Севере для продажи ее иностранным купцам. Летопись, перечисляя группы московских торговых людей, неизменно ставила сурожан на первое место. Капитал сурожан был типичным купеческим капиталом, что позволило им предоставлять кредиты русским князьям, боярам. Кроме пушнины важными вывозимыми товарами в то время считались кречеты (северные соколы), рыбы зубы и др. В Сурож сотнями привозились шкурки соболей и тысячами – шкурки белок, а обратно вывозились предметы роскоши для царя и князей.

Как и крестьяне-обручники на селе купцы составляли важную и необходимую прослойку населения в государстве. Они были выходцами в основном из среды ремесленников.

Следует отметить, каждая группа купечества имела храм, который являлся и их духовным покровителем. После удачного проведения торгов купцы закладывали церковь, обозначая тем самым начало столь характерной для Руси традиции – меценатства. В Древнем Новгороде было 120 церквей. Новгородские бояре и купцы часто жертвовали земли и деньги монастырям. Это было и стремление показать богатство, и страх перед возможными бедствиями, и забота о спасении грешной души.

Православная церковь также участвовала в торговле. Святой Иоанн Златоуст был покровителем некоторых торговых корпораций. В честь его русские купцы строили церкви.

* Вотчина – вид феодальной собственности, родовое имение, переходившее по наследству («отчина» – отцовская собственность).

¹ Карамзин Н.М. Предания веков. – М.: Изд-во «Правда», 1988. С. 119.

² Ключевский В. Курс русской истории. М., 1904. Ч.1. С. 299.

³ История СССР с древнейших времен до наших дней: В 12-ти т. М., 1966. Т.1. С. 553.

⁴ Карамзин Н.М. Предания веков. С. 171.

⁵ Ключевский В.О. Исторические портреты. М.: «Правда», 1990. С. 80 – 81.

⁶ Ключевский В.О. Исторические портреты. С. 86. Стоглавый собор – церковный собор с участием царя Ивана IV и представителей Боярской думы, заседал в Москве в январе – феврале 1551 г. Свое название получил от сборника соборных решений, поделенного на 100 глав.

МЕСТО И РОЛЬ СОЦИАЛЬНОЙ РАБОТЫ В УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЯХ ДОРЕВОЛЮЦИОННОЙ РОССИИ (НА ПРИМЕРЕ КУРСКОЙ ГУБЕРНИИ)

Статья написана на актуальную, практически значимую, дискуссионную тему. Актуальность темы определяется необходимостью переосмысления и обобщения роли государства, земств, благотворительных обществ и частных лиц в осуществлении социальной деятельности в учебных заведениях дореволюционной России. В статье предпринята попытка проанализировать проблему с точки зрения воссоздания исторически правдивой картины жизни общества, его социокультурной атмосферы в конце XIX – начале XX вв.

Ключевые слова: социальная работа, образование, общеобразовательные учебные заведения, профессиональные учебные заведения.

Перспективы развития современного Российского государства зависят от места и роли социальной работы в жизни современного общества. В Конституции России 1993 года закреплено, что Российская Федерация есть «социальное государство, политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека» [1].

Становление Российской Федерации, как социального государства, политика которого направлена на государственную поддержку семьи, материнства, детства, инвалидов, пожилых граждан, учащихся, молодежи и других категорий населения требует поиска и развития новых, адекватных современным условиям институтов, форм и методов социальной поддержки и защиты населения.

История свидетельствует о том, что любые социально-экономические реформы, проводившиеся в российском государстве и направленные на ускорение модернизационных процессов, неоднозначно сказывались на различных социальных слоях общества. Опыт показывает, что наиболее уязвимой и самой незащищенной сферой, как в дореволюционной, так и в современной России, была и остается система образования, основой которой являются преподаватели и учащиеся.

Несмотря на законодательные намерения, статус учителя по-прежнему остается не только низким, но и продолжает падать. Быть учащимся становится не престижно с точки зрения материальной обеспеченности в период обучения и, самое главное, из-за отсутствия социальной перспективы после окончания общеобразовательных

школ и профессиональных технических учебных заведений.

Имущественное неравенство в обществе в последнее десятилетие сильно захватило школу. Это выразилось, с одной стороны, в делении учебных заведений на сверхсовременные: платные, оборудованные по последнему слову науки и техники и типичные общеобразовательные школы, где весьма заметен недостаток самого необходимого; с другой стороны – в социальной дифференциации учащихся на богатых и бедных. Государственная поддержка последних является символической и не может решить их насущных проблем. Все это в совокупности открывает простор для организации системы социальной помощи и поддержки учащихся.

Создать стройную и эффективную систему социальной работы в учебных заведениях современной России возможно при условии всестороннего изучения опыта работы, накопленного в этой сфере в дореволюционной России.

Становление рыночной экономики, формирование гражданского общества в России и соответствующей им формы государства во многом напоминают опыт рубежа XIX – XX вв. и в определяющей степени зависят от общего и профессионального образования.

К исследованию проблем социальной защиты населения обращались историки, юристы, политологи, социологи, педагоги и специалисты различных отраслей знания.

Одним из первых в отечественной истории к проблеме общественного призрения обратился А. Стог [2]. Автор предпринял попытку показать эволюцию государственного подхода к вопросам помощи нуждающимся, начиная с

X – XI вв. Однако в работе собраны общие факты, а социальная помощь отдельным категориям населения представлена фрагментарно.

Особый интерес проблемы социальной помощи и защиты вызывали у историков второй половины XIX в. Это было не случайно. Реализация «великих» реформ 60 – 70-х гг. XIX в. заметно ускорила развитие буржуазных отношений в Российской империи. Капитализация всех сфер жизни не только активизировала, но и углубила процесс социальной дифференциации населения. Поэтому проблема социальной работы встала с особой остротой.

Различные аспекты истории социальной защиты нашли отражение в трудах Н.М. Карамзина, В.О. Ключевского, С.М. Соловьева [3].

Наиболее полно процесс социального расслоения, как в городе, так и в деревне проявился в конце XIX – начале XX в. Социально-классовая дифференциация усилила интерес общественности к различным аспектам защиты населения в новых условиях.

Важное место в дореволюционной историографии занимает работа В.Ф. Дерюжинского [4]. В ней содержится краткий обзор состояния и организации общественного призрения в России. Достоинством работы является то, что автор показал также опыт благотворительности, накопленный в Западной Европе и те направления деятельности, которые можно было использовать в России.

Большую группу работ этого периода составили исследования по истории благотворительности в России [5]. Все исследователи рассматривали благотворительность как важнейшую форму социальной защиты и помощи отдельным категориям населения.

Конец XIX – начало XX в. характеризуется выходом работ, в которых исследуются различные аспекты социальной помощи различным категориям подрастающего поколения [6]. Многие из этих работ носят статистико-аналитический характер, позволяющий увидеть динамику процесса.

Более детально различные аспекты социальной работы рассматривались историками-краеведами на региональном уровне, которые были, как правило, практическими работниками, и интерес к теме у них возникал в ходе профессиональной деятельности. Исследования такого рода, обильно насыщенные фактами, показывают внешне неприметные, но существенные стороны социальной работы. Вместе с тем, они весьма субъективны. К числу таких работ относятся и труды краеведов Курской губернии. Это сочинения Н.Н. Шалфеева, И.Н. Моисейченко, Н.И. Златоверховникова, А.А. Танкова [7] и др.

В советский период вопросы истории социальной работы рассматривались фрагментарно. Это объясняется тем, что историография пробле-

мы находилась под властью официальной идеологии, в соответствии с которой государственные органы власти в центре и на местах решали все социальные вопросы различных категорий населения. Поэтому изучению дореволюционного опыта не уделялось пристального внимания. Определенный интерес представляют работы А.А. Винокурова, А.Л. Гельфера, И.К. Ксенофонтова, В.И. Горемыкиной, Н.М. Дружининым, Н.П. Ерошкиным [8] и др. Наиболее полно и последовательно вопросы социальной работы с различными категориями учащихся в это время рассматривались в трудах советских педагогов [9].

Интерес к истории благотворительности и социальной работы с новой силой возник в 80 – 90-х гг. XX в. Это было вызвано сменой модели общественного развития, усилением социальной дифференциации населения, провозглашением России социальным государством. В это время увидели свет работы А.Н. Боханова, П.В. Власова, П.И. Нещеретного, Л.В. Бадя, Г.Г. Силлясте, М.В. Фирсова, Г.Н. Ульяновой [10]. В них авторы раскрыли существенные характеристики основных этапов развития благотворительности и социальной работы в России.

Важное значение для уяснения существа изучаемой проблемы имеют труды Е.А. Абросимовой, В.Н. Ерошиной и Н.В. Елфимовой [11]. В работе Е.А. Абросимовой на обширном фактическом материале исследован процесс создания и развития нормативно-правовой базы деятельности учреждений и органов попечения в дореволюционной России. В книге В.Н. Ерошиной и Н.В. Елфимовой интерес представляет анализ опыта организации детского призрения на рубеже XIX – XX вв.

Анализ названных и других работ показывает, что историки в конце XX века стали активно и с различных позиций изучать разные стороны социальной работы, системы социальной защиты населения в пореформенной России.

В конце XX – начале XXI в. в историографии исследуемой проблемы появились исследования, раскрывающие различные аспекты не только организации социальной работы, но и проблемы профессиональной подготовки социальных работников. Наибольший вклад в развитие этих проблем внесли В.И. Жуков, И.Г. Зайнышева, О.И. Лебединская, Л.В. Сафронова, Л.А. Темникова и др. [12]. Серьезный вклад в исследование проблемы внесли труды профессоров А.В. Третьякова, В.Н. Плаксина, Т.В. Филоненко [13].

В целом историографический обзор показывает, что в отечественной исторической и обществоведческой литературе накоплен определенный фактический материал по истории социальной работы в учебных заведениях.

Анализируя прочитанный материал, мы приходим к выводу, что проникновение, разви-

тие и упрочение рыночных отношений во все сферы жизни российского государства и общества требовало не только улучшения образовательной и профессиональной подготовки кадров, создания действенного механизма обучения населения, но и развития эффективной системы социальной работы среди специфической категории населения – учащихся.

Пореформенные изменения в конце XIX – начале XX в. привели к возрастанию потребности в высококвалифицированных, грамотных специалистах в разных сферах профессиональной деятельности. Новые проявления социальной работы в этот период складываются в фундаментальное развитие социальной политики государства.

Грамотный человек, получив начальное образование, как правило, стремится в дальнейшем овладеть умениями и навыками той профессии, которая его привлекает. Такое, так называемое, правило жизни и требовалось государству Российскому в исследуемый нами период времени.

После 60-х гг. XIX в. стали появляться первые статистические данные о грамотности населения. Так, при обследованиях в Костромской и Московской губерниях, средний уровень грамотности мужчин равнялся соответственно 16,2% и 8,6%, а женщин 2,1% и 8,6% [14].

Начальная школа была основным источником образования и грамотности для всего населения России. Определенные действия правительства и общественности способствовали увеличению числа общеобразовательных учреждений. В период с 1879 г. по 1883 г. ежегодно начинали функционировать 950 – 1000 школ. С 1884 г. темпы возросли и достигли 1810 – 1900 школ в год. В 1896 г. открыли 2962 школы [15].

Для возросшей сети школ требовались кадры учителей. Поэтому, по рекомендации Министерства народного просвещения во многих регионах России, в том числе в городе Курске одновременно с Воронежем, Тамбовом, Белгородом открылись учительские школы [16].

К концу века в начальных школах России обучалось около 4 миллионов детей, а 7,5 миллионов (65%) детей школьного возраста было вне школ. Конечно, прогресс в начальном образовании был значительным. Среднее образование развивалось гораздо медленнее. Основными типами средних школ были гимназии (мужские и женские) и реальные училища. С 60-х до середины 90-х гг. число учащихся в мужских средних учебных заведениях выросло в 6 раз и составило более 150 тыс. человек. В женских гимназиях, институтах и епархиальных училищах обучалось 75 тыс. человек. Это был значительный шаг вперед, в чем можно видеть прогрессивное влияние реформ, так как до 50-х годов в стране совсем не было женского среднего образования [17].

Российская школа при церквях получает развитие именно в 60-х гг. XIX столетия, когда российское правительство, обеспокоенное ростом крестьянского движения после реформы 1861 г., стало усиливать религиозное воздействие на народ. С назначением в 1880 г. обер-прокурором Святейшего Синода К.П. Победоносцева вопрос об открытии церковной школы был решен положительно. В докладе кабинету министров в феврале 1881 г. К.П. Победоносцев назвал церковную школу «гарантией для правильного и благонадежного в церковном и народном духе образования», поэтому заслуживает особой поддержки, а также поощрения со стороны правительства [18]. Основной задачей таких школ, согласно правилам 1884 г., было утверждение среди населения православия «христианской нравственности» и преданности царю [19]. Церковно-приходские школы активно развиваются и в Курской губернии. Они давали учащимся первоначальные полезные сведения об окружающем мире и о науках, а также занимались духовно-нравственным воспитанием. В силу этого церковные школы Курской губернии за очень короткие сроки завоевали авторитет в разных слоях населения и вместе с земской школой внесли положительный вклад в дело распространения грамотности [20].

К.П. Победоносцев добился резкого увеличения ассигнований на подчиненные Синоду церковно-приходские школы. Если в 1882 г. на эти школы было отпущено 55,5 тыс. руб., то в 1886 г. – 120 тыс., а в 1895 г. – 3279 тыс., или в 60 раз больше [20, С. 5 – 25].

В пореформенной России наилучшее образование давали земские школы с трехгодичным обучением, которые были лишь в 34 центральных губерниях, в том числе и в Курской. Например, в городе Щигры Курской губернии была организована профессиональная земская школа женского труда с коверной мастерской [21]. В таких учебных заведениях преподавали более прогрессивные учителя, воспитанные на передовых педагогических идеях эпохи.

Рост промышленного производства вел к усовершенствованию специализации труда, которая приобретала большое значение.

Источники и способы получения грамотности были разрознены, и они не могли удовлетворить всех потребностей хозяйственной и общественной жизни. Введение законов о земском и городском самоуправлении предоставило широкие возможности местным органам в деле образования. С 1893 г. губернские земства стали уделять серьезное внимание проблеме всеобщего образования. При этом 60% из них выступили за организацию школьного основного капитала, а более 50% проводили и проектировали статистические исследования по народному образованию [22].

В земской фонд народного образования поступали средства из казначейств городских управ. Так, в 1880 г. волостное правление Ново-Оскольского уезда отчиталось перед Курской губернской земской Управой, что «на основании предписания оной управы от 10 марта 1879 г. за № 2223 вырученные сим правлением за проданные бланки для торговых свидетельств и билетов в течение декабря 1879 г. на сей 1880 г. пошлины, подлежащие в губернский земской сбор всего девять рублей шестьдесят копеек...» [23].

На заседаниях Курского губернского земства рассматривались разнообразные вопросы, касающиеся образования: о снабжении школ портретами Александра II; о создании курсов для лучших учителей; о снабжении школ наглядными пособиями; о том, что занятия ручного труда должны применяться «в тесной связи с учебными средствами начальной школы, например, к познанию естествознания»; об оплате заведующим отделами народного образования; об издании букварей; об учительских библиотеках и другие [24, С. 1 – 9].

Губернское земство регулярно рассматривало проблемы, связанные с экзаменами, кредитами, субсидиями и так далее. Например, в феврале 1901 г. на заседании Курского губернского земства были внесены изменения в процесс проведения экзаменов, а именно: решено повысить требования к экзаменуемым. В тот же день был поднят вопрос о разграничении сфер деятельности правительства и земства в области народного образования, а также о школьных статистических данных за последние 5 лет. В связи с этим Курское губернное земство ассигновало 1000 руб. на издание специальной брошюры. На этом же заседании выясняли усло-

вия выдачи субсидий губернского земства на пополнение библиотек. Одним из главных на том же собрании был вопрос о выдаче ссуд на постройку школ. Размер ссуды решили увеличить до 2000 руб. [24, С. 10 – 11].

Земская управа принимала решения по поводу создания книжных складов и библиотек: «Курская губернская земская управа имеет честь довести до сведения, ... что на основании постановления последнего XXXII очередного Курского губернского земского собрания и разрешения губернатора города Курска открывается книжный склад губернского земства с 8 числа предстоящего июня месяца в городе Курске по улице Московской.

Книжный склад будет продавать принадлежности и книги с наивозможной процентной уступкою, не преследуя коммерческие цели...» [25].

Земская управа заботилась о постройке новых зданий для школ. Эти вопросы поднимались инспекторами и обсуждались на очередных заседаниях [26, 27].

Ведомость Курской губернской земской управы, дошедшая до наших дней, ярко свидетельствует о разносторонней деятельности земства в области образования, а также демонстрирует расходные статьи в этом же направлении:

«Ведомость Курской Губернской Земской Управы о состоянии счетов по расходу, состоявших в ее распоряжении сумм с 1 января по 16 июня 1880 г. [28].

Главными задачами земства в школьном деле являлись: оказание финансовой поддержки учебным заведениям и учительскому персоналу, выплата стипендий учащимся, забота о привлечении возможно лучшего педагогического персонала, подъем его культурного уровня,

Предметы расходов.

III. На народное образование.

Статья расходов	Следовало израсходовать	Израсходовано
Ст. 27. На содержание при Курской гимназии 2-х воспитанников в память чудесного спасения Государя Императора 4 апреля 1884 г.	415	200
Ст. 28. На уплату за право учения 30 воспитанников гимназии.	750	405
Ст. 29. На содержание в Харьковском университете 38 воспитанников Губернского Собрания.	605	425
Ст. 31. На содержание земской учительской школы.	20097	12212
Ст. 38. Пособие Курской женской Мариинской гимназии.	1000	500
Ст. 39. На канцелярские расходы по Курскому Губернскому Училищному Совету.	300	300
Ст. 40. На содержание учащихся в учебных заведениях и на уплату за право учения.	200	50
Ст. 41. На содержание фельдшерской школы.	7170	3484
Ст. 46. Пособие на содержание реального училища.	7500	3750
Ст. 47. На содержание педагогических курсов при епархиальном училище.	3200	3200
Ст. 48. На составление пенсионного капитала для народных учителей.	7250	7250
Ст. 51. На содержание педагогических курсов при женской гимназии.	150	150
Ст. 55. На выдачу пособия 2 лицам женского пола для окончания медицинского образования.	600	300
Ст. 56. На воспитание 28 детей воинских чинов 159 пехотного Гурейского полка.	500	375
Ст. 61. На проведение воды в здание епархиального училища.	483	483
Ст. 62. На содержание параллельных классов при Курском реальном училище.	3500	2291

материальная обеспеченность учебных заведений, строительство новых зданий для школ и гимназий, производство надлежащего контроля над школами [29].

Фактическая загруженность крестьян в течение года сказывалась на грамотности. Чем меньше размеры посевных площадей, тем больше возможности отвлечься от пахотных дел на освоение грамотности. Однако крестьяне овладевали науками в основном внешкольным путем, а значит, возможность освоения настоящего профессионального сельскохозяйственного образования возрастала. При обсуждении проекта министр финансов С.Ю. Витте указывал, что такие школы были направлены на подготовку либо фабричных рабочих, либо ремесленников в городах и селах, где развивались те или иные ремесла. Целью вновь создаваемых учебных заведений должна была стать «...подготовка для сельского хозяйства рабочих, опытных в уходе за сельскохозяйственными машинами и орудиями, ремонт и изготовление заново орудий и несложных частей этих машин, а равно и других предметов сельского обихода, для производства коих требуется знание плотнично-столярного и кузнечно-слесарного мастерства» [30].

Созданный Министерством финансов проект сельскохозяйственных ремесленных учебных заведений в марте 1895 г., был передан в Министерство Народного Просвещения, Министерство Внутренних Дел, Министерство Землеустройства и Государственных Имуществ, министру юстиции, главному фабричному ревизору для ознакомления и согласования. С.Ю. Витте выступил перед Государственным Советом, отстаивая преимущества данного проекта: «Открытие таких мастерских – одно из сильнейших желаний и надежд помещиков. Этот проект позволяет в короткие сроки и относительно недорого подготовить специалистов нужного профиля для сельского хозяйства» [31].

10 марта 1897 г. Николай II подписал этот проект [32]. Положение стало законодательной базой для развития нового типа учебных заведений. На его основе, согласно царскому указу, уже в 1898 г. открылись 6 казенных сельских ремесленных учебных мастерских. В Курской губернии начала свое существование Щигровская сельскохозяйственная ремесленная учебная мастерская, а также Петровская в Саратовской губернии, Новосильская в Тульской губернии, Будильская в Харьковской губернии и др. [33].

Департамент торговли и мануфактур, его учебный отдел, вели целенаправленную работу по созданию и становлению сельских учебных ремесленных мастерских. Уже 17 июля 1898 г. Департамент поручил архитектору Кригеру «... в целях ускорения и облегчения постройки зданий для казенных сельских ремесленных учебных мастерских разработать нормальный план таковых зданий, как каменных, так и деревянных» [34].

Сеть ремесленных сельскохозяйственных учебных заведений стала расширяться. Еще одним из факторов, способствовавшего развитию профессиональной сельскохозяйственной подготовки, стало увольнение с военной службы солдат, реабилитация инвалидов. Они могли теперь получить образование на всевозможных курсах при учебных мастерских [35].

Низшие сельскохозяйственные школы, сельские учебные мастерские тем не менее не были совершенны. Продолжала расти потребность на специалистов. Все это привело к рождению новых типов учебных заведений – сельскохозяйственных и ремесленных классов. Их целью была подготовка ремесленников по изготовлению и ремонту сельскохозяйственных орудий и других предметов для крестьянского и небольшого помещичьего хозяйства [36].

В конце XIX – начале XX в. наблюдается развитие сети школьного образования. В апреле 1905 г. был учрежден Всероссийский учительский союз, который имел большое политическое, социальное и практическое значение. В период с 1908 по 1913 годы прошло 12 съездов учителей, где доминантной была проблема создания всеобщего обучения, и школа должна была приобрести общеобразовательный характер [37].

В начале 1906 г. Министерством народного просвещения были разработаны основные положения по вопросу о введении всеобщего обучения в России, которое должно было вводиться в России в каждом округе постепенно, в зависимости от желания самого населения. Предполагали начать введение обязательного образования с центральных местностей России. При этом каждый школьный район должен был иметь радиус не выше 3 верст. Однако по всем пунктам данного положения возникали серьезные затруднения материального характера [38].

В 1907 г. Министерством народного просвещения был издан законопроект о всеобщем образовании, и только в начале 1911 г. был принят законопроект о всеобщем обучении [39]. К 1911 г. функционировало 3162 школы [40].

Изменившиеся экономические условия жизни в стране требовали новой организации промышленности, торговли, банковской системы. Появление новых отраслей производства, новых рынков сбыта, новых условий товарообмена с развитием сильной конкуренции и путей сообщения, развитие банковского дела – все это требовало огромную армию специалистов в различных отраслях, в том числе и в области коммерции: бухгалтеров, счетоводов, приказчиков, коммивояжеров, товароведов, различного рода управляющих биржевых маклеров, правоведов в области коммерческого права, переводчиков, коммерческих корреспондентов и других. В связи с преобразованиями в России, растет спрос на

квалифицированные кадры, следовательно, развивается и система образования нужного профиля. Развивающиеся рыночные отношения несомненно влияли на проблему образованности населения. Министерства вместе с ведомствами при поддержке земств, городских учреждений и частных лиц создали широкую сеть учебных заведений различной направленности, а значит, процесс становления системы образования развивался и приобретал социальную основу.

В начале XX в. развитие меценатства оказывает значительную социальную поддержку становлению народного образования. Именно это время можно назвать «золотым веком» частной благотворительности в Курском крае. Это время прославили князья Барятинские, декабрист и педагог В.Ф. Раевский, Е.М. Жданов, землевладельцы И.И. Остапкович, врач В.И. Долженков, генерал-майор К.П. Хитров, граф К.П. Клейнмихель, помещик И.Ф. Зарянский и многие другие [41]. Государство часто было только инициатором благотворительных обществ. В основном благотворительную деятельность осуществляли местные правительственные, земские и городские учреждения.

Изучая механизм взаимодействия государства, земств, обществ и частных лиц в процессе социальной поддержки учебным заведениям губернии можно сделать вывод, что в исследуемый период на территории Курской губернии шел процесс формирования системы социальной работы в учебных заведениях. Проявлявшиеся тенденции социальной работы охватывали как преподавателей, так и учащихся. Развивалась деятельность попечительских и опекунских советов, которая служила прочной базой для осуществления помощи в развитии школ, училищ и гимназий. В ряде учебных заведений действовали родительские комитеты.

Учебные заведения основывались на пожертвования граждан, отдельных сословий и частных лиц. Администрации учебных заведений проявляли заботу о здоровье педагогов, оплачивая лекарства и больничные листы, предоставляли и оплачивали им жилье, награждали премиями и ценными подарками лучших учителей. В исследуемый период осуществлялась забота и о пожилых преподавателях, которым обеспечивались пенсионные выплаты по старости. Социальную поддержку получали и учащиеся. Отличники, выдающиеся воспитанники, а также малоимущие дети были обеспечены рядом льгот: стипендиями, бесплатными обедами, формой и

одеждой, школьными принадлежностями, проживанием в пансионах или общежитиях [42].

Общий характер и постановка деятельности общественного призрения и частной благотворительности в Курской губернии имели ряд недостатков. Одни из них были связаны с самой организацией благотворительных учреждений. К ним относились: разьединченность и непланомерность действий, слабая предприимчивость, отсутствие регистрации лиц, нуждающихся в той или иной форме помощи. Недостаточно оперативно публиковались отчетные данные о благотворительных делах, нуждались в совершенствовании нормативные акты об общественном призрении. Отсутствовало четкое разграничение государственных и общественных функций по призрению отдельных категорий лиц. Возникали и трудности, связанные с общими экономическими условиями, которые неблагоприятно отражались на деятельности учреждений общественного призрения.

Таким образом, в начале XX в. проявлялась тенденция комплексной социальной работы в образовательных учреждениях Курской губернии со стороны государства, земств, сословных учреждений, общественных организаций и частных лиц. Однако система социальной работы в учебных заведениях еще не была создана, так как государство не являлось социальным.

Способность общества обеспечить полноценное образование для всех детей – показатель социального здоровья самого общества и необходимое условие его устойчивого развития. В меняющихся условиях только основательное образование позволяет человеку обеспечивать свое существование и осуществлять социально-бытовые, профессионально-трудовые и общественные функции.

На современном этапе развития российского общества вопросы социальной защиты преподавателей и учащихся также остаются востребованными. Социальная работа в образовательных учреждениях должна быть многофункциональной, а не сводиться к разовым акциям. Только в этом случае будет обеспечен необходимый объем мер по охране и защите учащейся молодежи и педагогов. Необходимо также активизировать деятельность попечительских советов учебных заведений, благотворительных обществ. Следует создать законодательную основу для меценатской деятельности. При этом только совместные действия государства и общества позволят повысить эффективность социальной работы в образовательных учреждениях.

ЛИТЕРАТУРА И ИСТОЧНИКИ:

1. Конституция Российской Федерации. Принята Всенародным голосованием 12 декабря 1993 г. – М., 2002. – С. 6.

2. Стог А. Об общественном призрении. – СПб., 1818.

3. Карамзин П. М. Записки о древней и новой России в ее политическом и гражданском отношениях. – М., 1991; Ключевский В. О. Сочинения: В 8 т. – М., 1958. Т. 4, 5; Соловьев С. М. Сочинения: В 8 кн. / Отв. ред. И. Д. Ковальченко, С. С. Дмитриев. – М., 1993. Т. 23 – 24; и др.

4. Дерюжинский В. Ф. Заметки об общественном призрении. – М., 1897.

5. Благотворительная Россия. История государственной, общественной и частной благотворительности в России / Под ред. П. И. Лыкошина. – СПб., 1901. Т. 1; Победоносцев С. М. Опыт организации общественного призрения в России. – СПб., 1898; Бензин В. М. Церковно-приходская благотворительность на Руси. – СПб., 1907; Он же. Церковно-приходская благотворительность на Руси после 1864 г. – СПб., 1907 и др.

6. Призрение детства. Сведения об общественной и частной благотворительности в России и за границей. Т. 1 – 3. – СПб., 1888; Т. 1 Призрение малолетних детей в России и за границей; Т. 2 Призрение больных детей в России и за границей; Т. 3 Исправительные заведения для детей в России и за границей; Пугтерн М. Д. Исторический обзор призрения детей и подкидышей и настоящее положение этого дела в России и др. странах. – СПб., 1908; Термен С. Э. Призрение несчастнорожденных в России. – СПб., 1912; Жеденев Н. Детские сельские кустарные приюты самопомощи. История их, устройство и жизнь. – СПб., 1896; Щербинин Г. Я. К вопросу об организации земледельческих приютов для сельских сирот. – 1915; Гейслер М. Ф. Санкт-Петербургский Ольгинский детский приют трудолюбия. 1897 – 1898. – СПб., 1901 и др.

7. Шалфеев И. И. Первое десятилетие Курской земской учительской школы 1873 – 1883. – Курск, 1884; Моисейченко И. Н. По поводу деятельности Курского Александровского городского училища. – М., 1885; Златоверховников Н. И. Учебные заведения Курской губернии. – Курск, 1911; Тапков А. Л. Исторический очерк Курской Маршинской гимназии. 1861 – 1911. – Курск, 1911 и др.

8. См.: Вишукуров А. Социальное обеспечение трудящихся. Исторический очерк. – М., 1901; Он же. Социальное обеспечение (от капитализма к социализму): Исторический очерк. – М., 1921; Гельфер А. Л. Пролетарская революция и социальное обеспечение трудящихся (Закон 31-го октября 1918 г.). – СПб., 1919; Ксенофонтов И. К. Состояние и развитие социального обеспечения в РСФСР. – М., 1925; Горемыкина В. И. Классовый и политический характер «нищелюбия» древнерусских князей // Вопросы истории. – Минск, 1975. – Вып. 2. – С. 22 – 34; Дружинин Н. М. Абсолютизм в России. – М., 1964; Ерошкин Н. П. Очерк истории государственных учреждений в дореволюционной России. – М., 1960.

9. Власова А. Г. История сурдопедагогики в СССР: Дис... д-ра. пед. наук. – М., 1968; Кузнецова Г. В. Из истории специальных школ для глухих и слабослышащих // Советская педагогика. 1965. № 8. С. 117 – 123.

10. Боханов А. В. Коллекционеры и меценаты в России. – М., 1989; Власов П. В. Обитель милосердия. – М., 1991; Пещертный П. И. Исторические корни и традиции развития благотворительности в России. – М., 1993; Бадя Л. В. Благотворительность и меценатство в России. – М., 1993; Силласте Г. Г. Благотворительность как социальное явление // Помогите ближнему! Благотворительность вчера и сегодня. – М., 1994. – С. 45–48; Фирсов М. В. Социальная работа в России: теория, история, практика. – М., 1996; Ульянова Г. Н. Благотворительность в Российской империи XIX – начала XX вв. – М., 2005. – 415 с. и др.

11. Абросимова Е. А. История законодательного регулирования создания и деятельности российских благотворительных организаций // Известия высших учебных заведений. Правоведение. – СПб., 1991. – С. 12 – 14; Ерошкин В. Н., Елфимова Н. В. Из истории призрения и социального обеспечения детей в России. – М., 1993. – С. 25 – 29; Елфимова Н. В. Социальная помощь студенчеству в дореволюционной России // Социальная работа в России. – М., 1995. – С. 15 – 17; Ульянова Г. А. Участковые попечительства в России // Вестник благотворительности. – 1995. – № 2. – С. 35 – 37, Медведев Ю. В. Московское купечество и благотворительность // Социальные и гуманитарные науки. Отечественная и зарубежная литература. История. – М., 1995. – С. 23 – 27; Петров Ю. А. Москва купеческая на рубеже XIX – XX веков // Отечественная история. – 1996. – № 2. – С. 14 – 18; Елфимова Н. В. Социальная помощь студенчеству в дореформенной России // Социальная работа в России. – М., 1995. С. 27 – 29; и др.

12. Жуков В. И. Социальное образование и развитие цивилизации: диалектика зависимости. – М., 1996; Он же. Теоретические основы подготовки социальных работников. – М., 1992; Зайнышев И. Г. Социальная работа как система гуманитарных знаний // Учен. зап.: науч.-теоретич. сб. М., 1991. № 1. С. 34 – 37; Лебединская О. И., Шапиро Ю. Б., Остапова В. М. Проблема социального обучения людей с ограниченными возможностями // Социальная работа: теория, технология, образование. – М., 1996. № 1. С. 80 – 83; Сафронова В. М. Прогнозирование и моделирование в системе социального образования // Там же. С. 77 – 80; Темшикова Д. А. Базовая подготовка специалистов социальной сферы. – М., 1994; и др.

13. *Третьяков А.В.* Низшая сельскохозяйственная школа России в конце XIX – начале XX веков. – Курск, 1998; *Он же.* Актуальные вопросы истории низшего сельскохозяйственного образования России в конце XIX – начале XX вв. – Курск, 1997; *Он же.* Из истории среднего и низшего сельского профтехобразования в XIX в.: Сб. науч. ст. – СПб., 1994. Ч.2. С. 253 – 260; *Плаксин В.И.* Становление и развитие сельскохозяйственного образования и научной агрономии в России (XVIII – первая половина XIX в.). – Воронеж, 2001; *Он же.* Распространение аграрно-научного знания в России до 1861 г. // Вестник Воронежского государственного аграрного университета: Науч. докл. и сообщ. – Воронеж, 2001. С. 322 – 330; *Филоненко Т. В.* Реформы и контрреформы: история школьных систем в России XIX – первой трети XX веков. – Воронеж, 2004; *Она же.* Развитие школьного образования в России в начале XX века // Вопросы истории. – 2004. № 9. С. 137 – 141 и др.
14. *Богданов И. М.* Грамотность и образование в дореволюционной России и в СССР. – М., 1964. С. 21.
15. РГИА. Ф. 733. Оп. 1. Д. 56. Л. 79.
16. ГАКО. Ф. 1616. Оп. 1. Д. 56. Л. 34.
17. ГАКО. Ф. 39. Оп. 1. Д. 78. Л. 46.
18. См.: Курские епархиальные ведомости 1871, 1875. 1882, 1883 гг.
19. ГАКО. Ф. 39. Оп. 1. Д. 611. Л. 18.
20. См.: *Златоверховников П.И.* Учебные заведения Курской губернии. – Курск, 1911. С.5 – 25.
21. ГАКО. Ф. 169. Оп. 1. Д. 69. Л. 34.
22. См.: *Константинов Н.А., Струминский В.Я.* Указ. соч. С. 198.
23. ГАКО. Ф. 39. Оп.1. Д. 611. Л. 76.
24. Журналы комиссии губернского земства по народному образованию за 1901 год. – Курск: Типография Курского губернского земства, 1901. С. 1 – 4.
25. ГАКО. Ф.1617. Д.48. Оп.1. Л. 38.
26. См.: Журналы комиссии губернского земства по народному образованию за 1901 год. – Курск, 1901. С. 19–20.
27. ГАКО. Ф. 39. Оп. 1. Д. 8. Л. 76.
28. См.: Отчет о движении сумм Курской Губернской земской Управы за 1880 год. – Курск, 1881. С. 15 – 45.
29. Журналы комиссии губернского земства по народному образованию за 1901 год. – Курск, 1901. С.25.
30. См.: *Горшкевич Н.* Сельские ремесленные учебные мастерские ведомства Министерства торговли и промышленности // Техническое образование. – 1907. – № 4. – С. 23.
31. Полное собрание законов Российской империи (ПСЗ РИ). СПб., 1900. Т. XVII. С. 110.
32. См.: Техническое образование. СПб., 1899. № 4. С. 27.
33. РГИА. Ф. 25. Оп. 5. Д. 683. Л. 356.
34. РГИА. Ф. 25. Оп. 4. Д. 387. Л. 46.
35. РГИА. Ф. 25. Оп. 5. Д. 150. Л. 144.
36. Отчет о деятельности и состоянии Городского Александровского ремесленного училища в связи с содержанием курсов по ремонту и постройке сельскохозяйственных машин и орудий за 1911 год. – Саратов, 1913. С. 14.
37. См.: *Третьяков А.В.* Низшая сельскохозяйственная школа пореформенной России: факторы развития. – Курск, 1997.– С. 69.
38. Школьная сеть по Курской губернии // К докладам Курской губернской земской Управы 52 очередному губернскому земскому собранию 10 декабря 1906 г. – Курск, 1906. С. 1 – 3.
39. См.: Законы и справочные сведения по начальному народному образованию /Под ред. Пругавина А.С. – СПб., 1914. С. 154.
40. РГИА. Ф. 733. Оп. 1. Д. 56. Л. 65.
41. См.: Курский сборник. – Курск, 1905. Вып. V. С. 12 – 87.
42. См.: *Танков А. А.* Исторический очерк Курской Мариинской гимназии. 1861 – 1911. – Курск, 1911; ГАКО. Ф. 171. Оп. 1. Д. 89. Л. 49 – 145; ГАКО. Ф. 39. Оп. 1. Д. 8. Л. 226 – 245.

ANNOTATION

AGRICULTURAL COOPERATIVES IN THE ECONOMY OF DEVELOPED COUNTRIES

© 2009 KARASEV V.I., Candidate of Science (History), Assistant Professor, Chair of World Economy, Russian Cooperative University.

ABSTRACT: The article analyses legal fundamentals of agricultural cooperatives' activities in the industrially developed economies. Reviewed is the agricultural cooperatives' functional structure and their economic pursuits in terms of running the production business and offering services. Examined are cooperative forms of crediting rural commodity producers. Assessed is the role the state plays in regulating the cooperatives' activities.

KEY WORDS: agricultural cooperatives, industrial developed countries, maintenance, services, state regulation of cooperatives activities.

ECONOMIC MANAGEMENT MECHANISM FOR IMPLEMENTING THE AGRARIAN POLICY

© 2009 STEPANOV A.S., Postgraduate Student, All-Russia Scientific Research Institute of Agricultural Economy.

© 2009 KUZMENKOVA V.D., Candidate of Science (Economics), Smolensk Branch of Institute of Management and Economics.

© 2009 VASILYEVA A.S., Senior Teacher, Ulyanovsk State Technical University.

ABSTRACT: The authors review the role played by economic mechanism in developing and implementing agrarian policy in the regions of the Russian Federation.

KEY WORDS: agrarian policy, organizational and economic mechanism, agrarian and industrial complex, agrarian reform.

**RUSSIAN LEASING IN THE PERIOD OF FINANCIAL AND ECONOMIC CRISIS:
ITS PECULIARITIES, PROBLEMS AND WAYS OF SOLUTION**

© 2009 KOULIKOVA Yu.P., Postgraduate Student, Chair of Financial Management and Tax Consulting, Russian Cooperative University.

ABSTRACT: The financial crisis has affected nearly all leasing companies both all over the world and in Russia. Some home lessors report emphatically the growth of their business in spite of the problems caused by the crisis. Most leasing companies are facing the situation which is far from being favorable. There are a number of cases when the financing of new projects has stopped and when lessees are refusing to pay the lease. The number of staff is being reduced as is that of subsidiaries. The situation is extraordinary. It has to be figured out. Steps have to be worked out in order to overcome the negative consequences.

KEY WORDS: leasing, leasing company, structure of leasing operations, to conduct leasing deals, leasing of capital investments, international leasing market, investment leasing activity.

INTEGRATION PROCESS IN THE TIMBER INDUSTRIAL COMPLEX OF RUSSIA

© 2009 TEKHOVA I.A., Senior Teacher, Chair of Psychology and Pedagogics, Moscow State University of Forestry.

ABSTRACT: The article investigates historical aspects and problems of the integration progress in the timber industry of Russia. An appraisal is also made of the need and practicability of uniting the timber industry enterprises into vertically integrated structures.

KEY WORDS: timber industry complex of Russia, timber industry holdings.

**DETERMINING THE MARKET VOLUME AT REBRANDING AND REPOSITIONING OF
BUSINESS PRESS MEDIA**

© 2009 MIKHEEV I.V., Postgraduate Student, Russian Cooperative University; market analyst with the «Expert» Media Holding.

ABSTRACT: The article reviews issues of determining the press media market volume. Suggested is a technique of calculating the market volume of business press media with total proceeds of advertising being accepted as a unit of measure, rather than the circulation, i.e. the number of copies.

KEY WORDS: market volume, market segment, segmenting, advertising, price policy, analyses, research, stage, returns, mass media, content analysis.

MEHODS OF ANALYSING THE CONNECTION BETWEEN MARKET CONDITIONS AND AN ENTERPRISE'S MISSION AND RESOURCES DEPENDING ON ITS PRODUCT MIX POLICY

© 2009 YEGOROV I.V., Candidate of Science (Technology), Docent, Professor Chair of Commodity Studies, Goods Consulting and Audit, Russian University of Cooperation.

ABSTRACT: Using the materials of a real consumer cooperative organization, the article discusses some issues of analyzing causal connections, revealing and selecting alternatives and versions of solving problems of the planning product mix.

KEY WORDS: running of enterprise, commodity policy of an enterprise, planning of commodities output, methods of analysis and planning.

BUDGETING AND INTERNAL CONTROL IN PUBLIC CATERING OF THE CONSUMER COOPERATIVES

© 2009 SHISHKINA E.I., Senior Teacher, Chair of Accounting, Analysis and Audit, Arsamass Branch of Russian University of Cooperation.

ABSTRACT: The article presents recommendations for streamlining the system of budgeting and internal control taking into account the industry's specifics and peculiarities of managing the public catering business in the consumer cooperatives.

KEY WORDS: internal control, budgets, budgeting, public catering in consumer cooperatives.

MAJOR GUIDELINES OF THE INTERBUDGETARY RELATIONSHIPS DEVELOPMENT BETWEEN THE REPUBLICAN BUDGET AND LOCAL BUDGETS (BASED ON MATERIALS OF THE TCHUVASH REPUBLIC)

© 2009 NIKONOVA E.Yu., Senior Teacher, Chair of Accounting and Statistics, Tcheboksary Cooperative Institute.

ABSTRACT: Arrangements to streamline the inter-budgetary fiscal relationships will avail local budgets of financial resources for fulfilling the costs settlement responsibilities assigned to them, as well as they will help create incentives to build up their own tax base, and heighten the responsibility of the local self governing bodies for the budget policies they implement.

KEY WORDS: interbudgetary relations, local budget.

PROBLEMS OF MEASURING REQUIREMENTS IN FOODSTUFF

© 2009 BLAU S.L., Doctor of Science (Economics), Professor, Chair of Finance, Accounting and Statistics, Korolev Institute of Management, Economics and Sociology.

© 2009 ERMILOV M.M., Senior Teacher, Chair of engineering-technological disciplines and service, Russian University of Cooperation.

ABSTRACT: The article reviews potential use of the most known functions of availability (also known as a utility function) for measuring current and perspective needs in foodstuffs. The authors offer their own version of availability function, which is able to optimize the volume and structure of foodstuffs consumption. The version is used to construct a model of the consumer behavior with taking into account the budget limitations. In the way of generalization, a joint function of availability has been suggested, which takes into account requirements both in edible and non-edible goods. The joint function of availability is used to formulate multiple function of utility of a consumer cooperative.

KEY WORDS: measuring current and perspective wants in food-stuffs, utility function, model of consumers behaviour, foods-stuffs security, rational rates of food consumption, rating of meals, multiplicative utility function of a consumer cooperative.

MATHEMATICAL GERONTOLOGY, ACTUARIAL MATHEMATICS AND THE COOPERATIVES

© 2009 SERDYUKOV V.A., Candidate of Science (Pedagogy), Assistant Professor, Chair of engineering-technological disciplines and service, Russian University of Cooperation.

ABSTRACT: Analyzed is the mathematical apparatus of actuarial mathematics, which is employed in forecasting the numerical strength of the population with death-rate taken into account. Because actuarial mathematics has been put to use quite recently the author devotes most of the article to the rise of this science as a component of quantitative gerontology.

KEY WORDS: Gerontology, Hompers model, longevity, death rate, actuary mathematic, theory of probabilities, mathematical statistics, actuaries, insurance, Meikhaime model, insurance risks, insurance rates, life table.

THE PROGRAMME OF ESTIMATION AND IMPROVING THE LEVEL OF SERVICE OF CUSTOMERS OF GOODS AND SERVICES OF CONSUMER COOPERATION

© 2009 KUSHNIR D.D., Senior Teacher, Chair of Economics, Managements and Logistics Krasnodar Cooperative Institute (branch) Russian Cooperative University.

© 2009 KANYUKA T.A., Director of marketing agency «ProService».

© 2009 TURKIN A.A., marketing consultant.

ABSTRACT: The programme of estimation and improving the level of service of customers of goods and services of consumer cooperation which will increase the level of its social value and also the efficiency of functioning of economic executive subjects in consumer cooperation is offered in this article.

KEY WORDS: quality of servicing, sales, corporative style.

EFFICIENCY OF QUALITY MANAGEMENT SYSTEM INTRODUCTION IN THE «MOSTOSTROYINDUSTRIA» HOLDING PUBLIC COMPANY

© 2009 SANDOU I.S., Doctor of Science (Economics), Professor, Dean of Finance and Economics Faculty, Russian University of Cooperation.

© 2009 VASILYEVA Yu.A., Postgraduate, Chair of Cooperative Economics and Entrepreneurship, Russian University of Cooperation.

ABSTRACT: Quality management system introduced in the «Mostostroyindustry» holding public company made it possible to implement the planned objectives, to expand the economic ties and to augment its market share on the Russian and international markets.

KEY WORDS: holdings, quality management, quality management system.

THE ROLE OF THE MERCHANTS IN RUSSIA TRADE

© 2009 BAZHENOV YU.K., Doctor of Science (Economics), Professor, Chair of Marketing and Advertising, Russian University of Cooperation; Academician, International Academy of Information Technology.

ABSTRACT: The article deals with commerce in medieval Russia and forms it used to have. Reviewed are social groups, who professionally run the commerce trade business.

KEY WORDS: Russia in middle ages, trade, merchants, enterprise.

THE PART PLAYED AND THE PLACE TAKEN UP BY SOCIAL ACTIVITIES IN THE EDUCATIONAL ESTABLISHMENTS OF RUSSIA (CASE STUDY OF KURSKAYA GOUBERNIA)

© 2009 PISARENKO O.I., Candidate of Science (History), Assistant Professor, Chair of Foreign Languages.

ABSTRACT: The theme dealt with in the article is a topical, debatable and practically meaningful one. Its topicality is a factor of the necessity to reexamine and to summarize the role adopted by the state, local governments, philanthropic societies and private persons as they were performing social activities in the educational establishments of pre revolutionary Russia. An attempt is made to analyze the case in an effort to recreate the historically true picture of ways of life in the society and its social and cultural environment at the turn of the 19th century.

KEY WORDS: social activities, education, general education establishments, professional education establishments.

СОДЕРЖАНИЕ

**К 95-ЛЕТИЮ РОССИЙСКОГО УНИВЕРСИТЕТА КООПЕРАЦИИ:
ПРЕДСТАВЛЯЕМ НАУЧНО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ ШКОЛЫ**

- А.В. Ткач
Научная школа: «Организационно-экономические проблемы развития кооперации – теория, методология, практика» _____ 3

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА КООПЕРАЦИИ

- В.И. Карасев
Сельскохозяйственная кооперация в экономике развитых стран _____ 9

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

- А.С. Степанов, В.Д. Кузьменкова, А.С. Васильева
Организационно-экономический механизм реализации аграрной политики _____ 23

- Ю.П. Куликова
Российский лизинг в период финансово-экономического кризиса: особенности, проблемы, пути решения _____ 27

- И.А. Техова
Интеграционные процессы в лесопромышленном комплексе России _____ 33

- И.В. Михеев
Определение объема рынка при ребрендинге и репозиционировании деловых печатных СМИ _____ 37

- И.В. Егоров
Методика анализа взаимосвязей между условиями рынка, задачами и ресурсами предприятия и его товарной политикой _____ 40

ФИНАНСЫ, УЧЕТ И КОНТРОЛЬ

- Е.И. Шишкина
Бюджетирование и внутренний контроль в сфере общественного питания системы потребительской кооперации _____ 46

- Е.Ю. Никонова
Основные направления развития финансово-бюджетных взаимоотношений республиканского бюджета с местными бюджетами (по материалам Чувашской Республики) _____ 49

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ

- С.Л. Блау, М.М. Ермилов
Проблемы измерения потребности в продовольствии _____ 54

- В.А. Сердюков
Математическая геронтология, актуарная математика и кооперация _____ 61

**СОВРЕМЕННЫЕ ФОРМЫ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА
И НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ**

- Д.Д. Кушир, Т.А. Канюка, А.А. Туркин
Программа оценки и улучшения уровня обслуживания покупателей товаров и услуг потребительской кооперации _____ 67

- И.С. Саиду, Ю.А. Васильева
Эффективность внедрения системы менеджмента качества в холдинговой компании ОАО «Мостостройиндустрия» _____ 72

ИСТОРИЯ

- Ю.К. Баженов
Роль купечества в развитии торговли Руси _____ 75

- О.И. Писаренко
Место и роль социальной работы в учебных заведениях дореволюционной России (на примере Курской губернии) _____ 79

CONTENTS

TO MARK THE 95TH ANNIVERSARY OF THE RUSSIAN UNIVERSITY OF
COOPERATION THE FOLLOWING ACADEMIC SCHOOLS HAVE BEEN SET UP:

- Tkatch A.V.*
Scientific school: «Economy management problems of the cooperatives development: theory, methodology and practice» _____ 3

COOPERATIVES THEORY AND PRACTICE

- Karasev V.I.*
Agricultural cooperatives in the economy of developed countries _____ 9

ECONOMICS AND MANAGEMENT

- Stepanjov A.S., Kuzmenkova V.D., Vasilyeva A.S.*
Economic management mechanism for implementing the agrarian policy _____ 23

- Koulikova Yu.P.*
Russian leasing in the period of financial and economic crisis: its peculiarities, problems and ways of solution _____ 27

- Tekhova I.A.*
Integration process in the timber industrial complex of Russia _____ 33

- Mikheev I.V.*
Determining the market volume at rebranding and repositioning of business press media _____ 37

- Yegorov I.V.*
Methods of analysing the connection between market conditions and an enterprise's mission and resources depending on its product mix policy _____ 40

FINANCE, ACCOUNTING AND CONTROL

- Shishkina E.I.*
Budgeting and internal control in public catering of the consumer cooperatives _____ 46

- Nikonova E.Yu.*
Major guidelines of the interbudgetary relationships development between the republican budget and local budgets (based on materials of the Tchuvas Republic) _____ 49

MATHEMATICAL AND APPLIED METHODS USED IN ECONOMY

- Blau S.L., Ermilov M.M.*
Problems of measuring requirements in foodstuff _____ 54

- Serdyukov V.A.*
Mathematical gerontology, actuarial mathematics and the cooperatives _____ 61

MODERN PRODUCTION MANAGEMENT AND NEW TECHNOLOGIES

- Kushnir D.D., Kanyuka T.A., Turkin A.A.*
The Programme of estimation and improving the level of service of customers of goods and services of consumer cooperation _____ 67

- Sandou I.S., Vasilyeva Yu.A.*
Efficiency of quality management system introduction in the «Mostostroyindustria» holding public company _____ 72

HISTORY

- Bazhenov Yu.K.*
The role of the merchants in Russia trade _____ 75

- Pisarenko O.I.*
The part played and the place taken up by social activities in the educational establishments of Russia (case study of Kurskaya goubernia) _____ 79

АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
ЦЕНТРОСОЮЗА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ»

ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ И ПРИКЛАДНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ
кооперативного сектора экономики

2009 № 3

Май – июнь 2009 г.

Научно-теоретический журнал

Ответственный редактор *Е.П. Погодин*
Художественный редактор *С.Ю. Кирьянов*
Технический редактор *С.Ю. Кирьянов*
Корректор *И.И. Ромашкова*
Компьютерная верстка и макет *С.Ю. Кирьянов*
Перевод на английский язык *В.И. Одинокоев*

Материалы публикуются в авторской редакции, точка зрения авторов
может не совпадать с мнением редколлегии журнала.

При перепечатке материалов ссылка на журнал
«Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора
экономики» обязательна

Подписано в печать 14.05.2009. Формат 60x90 1/8.

Бумага офсетная. Гарнитура «Peterburg».

Печать офсетная. Объем 11,5 п.л. Тираж 999 экз.

Заказ №

АНО ВПО ЦС РФ «Российский университет кооперации».
141014, Московская обл., г. Мытищи, ул. В. Волошиной, 12/30.

Типография ООО «ПКФ «СОЮЗ – ПРЕСС»,
150044, г. Ярославль, ул. Урицкого, 53 – 16.
Тел.: (4852) 24 – 34 – 52

© Авторы статей, 2009

© Российский университет кооперации, 2009