

**МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА
И ПРОДОВОЛЬСТВИЯ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН
АССОЦИАЦИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ
ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ
АССОЦИАЦИЯ ФЕРМЕРОВ, КРЕСТЬЯНСКИХ ПОДВОРИЙ
И СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ
КООПЕРАТИВОВ ТАТАРСТАНА
СОЮЗ ОРГАНИЗАЦИЙ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ
РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН
КАЗАНСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ИНСТИТУТ
РОССИЙСКОГО УНИВЕРСИТЕТА КООПЕРАЦИИ**

**«КООПЕРАЦИЯ В МЕНЯЮЩЕМСЯ МИРЕ
ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ»**

*Сборник материалов
III международной научно-практической конференции, посвященной
Международному дню кооперативов
в год празднования 100-летия ТАССР*

**Казань
2020**

УДК 334.7.01, 334.7.021, 334.734, 334.735, 334.736,
334.738, 334.732.2, 334.732.3, 334.732.4, 334.732.5, 334.732.6

ББК 6/8+65.422.8

Печатается по решению Ученого совета
Казанского кооперативного института
АНО ОВО ЦС РФ «Российский университет кооперации»

Кооперация в меняющемся мире цифровых технологий: сборник материалов III международной научно-практической конференции – Казань: Изд-во «Печать-сервис XXI век», 2020. – 378 с.

ISBN 978-5-91838-127-4

В сборнике материалов III международной научно-практической конференции «Кооперация в меняющемся мире цифровых технологий» представлены материалы по широкому спектру актуальных научно-исследовательских и научно-практических проблем: новая модель потребительской кооперации: современные проблемы и перспективы развития; законодательные основы развития кооперативного движения; региональные программы и инструменты законотворческих инициатив кооперативного сектора экономики; развитие институтов и инструментов развития системы потребительской кооперации в регионе; обеспечение продовольственной безопасности России согласно Доктрине продовольственной безопасности; развитие сельскохозяйственной потребительской кооперации в сельских территориях как инструмент устойчивого развития; развитие компетенции в сфере кооперации; развитие инновационных кооперативных моделей; популяризация кооперативного движения посредством обучения молодёжи; интеграция кооперативов в Международное сообщество; повышение конкурентоспособности и эффективности российских сельхозпроизводителей; увеличение производства продукции сельского хозяйства и рыбной отрасли; повышение финансовой устойчивости предприятий АПК; развитие фермерских хозяйств и малых форм хозяйствования; обеспечение устойчивого развития сельских территорий, занятости сельского населения, повышение уровня жизни на селе; воспроизводство и повышение эффективности использования в сельском хозяйстве земельных и других ресурсов, а также экологизация производства; поддержка экспорта продукции АПК; цифровая кооперация.

Сборник материалов конференции адресован широкому кругу читателей, интересующихся данными вопросами.

Статьи представлены в авторской редакции.

© Казанский кооперативный институт АНО
ОВО ЦС РФ «Российский университет
кооперации», 2020

СОДЕРЖАНИЕ

ПРИВЕТСТВИЕ СОЮЗА СЕЛЬХОЗПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ И ЛЕСОВЛАДЕЛЬЦЕВ ФИНЛЯНДИИ МТК	8
ПРИВЕТСТВИЕ КАРАГАНДИНСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА КАЗПОТРЕБСОЮЗА, КАЗАХСТАН	9
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ КООПЕРАТИВОВ В ПРОИЗВОДСТВЕ ПРОДУКЦИИ РАСТЕНИЕВОДСТВА И ЖИВОТНОВОДСТВА <i>Алексеева Н.А.</i>	12
ФОРМИРОВАНИЕ КОМПЕТЕНЦИЙ ЧЛЕНОВ СТУДЕНЧЕСКОГО КООПЕРАТИВА <i>Аверьянова Е.В., Нуттунен П.А., Трушкина И.Р.</i>	16
ОЦЕНКА ПОТРЕБНОСТИ В МЕЖХОЗЯЙСТВЕННОЙ КООПЕРАЦИИ ТЕХНИКОЙ В ХОЗЯЙСТВАХ <i>Алексеева Н.А., Соколов В.А.</i>	20
МЕЖРЕГИОНАЛЬНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ И РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН В РЕШЕНИИ ПРОБЛЕМ ТОРГОВО- ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ <i>Алымсеитова Б.К.</i>	24
УПРАВЛЕНИЕ МУНИЦИПАЛЬНЫМИ ФИНАНСАМИ <i>Артеменко К.И.</i>	31
РЕСУРСНЫЙ ЦЕНТР КОМПЛЕКСНОГО РАЗВИТИЯ КООПЕРАЦИИ – СТАРТ ШКОЛЬНОЙ КООПЕРАЦИИ <i>Астраханцева Е.А.</i>	34
СПЕЦИФИКА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ И ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ КООПЕРАТИВОВ <i>Бабур В.Л.</i>	38
АНАЛИЗ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ТАТПОТРЕБСОЮЗА <i>Базаров Р.Т., Щигорцова Е.С.</i>	51
ФИЛОСОФИЯ КООПЕРАТИВНОГО ДВИЖЕНИЯ: Р. ОУЭН, Ш. ФУРЬЕ <i>Белоусова Д.А., Галеев З.Г.</i>	55
АНАЛИЗ КООПЕРАТИВНЫХ ИДЕЙ И КООПЕРАТИВНОЙ ФИЛОСОФИИ <i>Валеева С.Ш.</i>	58
ВОЕННО-ПРОМЫШЛЕННАЯ КООПЕРАЦИЯ СТРАН ЗАПАДНОЙ ЕВРОПЫ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ <i>Валиева Ф.М.</i>	64
КООПЕРАЦИЯ КАК НАЦИОНАЛЬНЫЙ ПРОДУКТ <i>Васильева В.П.</i>	67
ДИАГНОСТИКА ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА (НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ) КООПЕРАТИВА <i>Вахидова З.Р.</i>	70
НАЦИОНАЛЬНЫЙ И МЕЖДУНАРОДНЫЙ ПОДХОДЫ К РЕГЛАМЕНТАЦИИ СЛУЖЕБНОЙ ЭТИКИ В СФЕРЕ ТАМОЖЕННОГО ДЕЛА <i>Воробьёва А.А., Вылегжанина А.В.</i>	76
К ВОПРОСУ О СОЗДАНИИ ЦИФРОВОГО ИННОВАЦИОННОГО ПРОЕКТА «САЙТ «КРЕДИТНЫЙ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ КООПЕРАТИВ»» <i>Гайнулова Л.А., Комаров М.Н.</i>	79

ИНФОРМАЦИОННАЯ СИСТЕМА БАЗА ДАННЫХ «АПТЕЧНЫЙ СКЛАД» КАК ЭЛЕМЕНТ ПРИМЕНЕНИЯ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ОБЛАСТИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ <i>Гайнулова Л.А., Ахмедова А.М., Галимуллина А.Н., Фазылзянова Г.Р.</i>	85
ПРОБЛЕМЫ ЖИВОТНОВОДЧЕСКИХ КООПЕРАТИВОВ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ <i>Гайсина Л.А., Щитковская Т.Р.</i>	90
ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ КООПЕРАЦИИ В СССР ВО ВТОРОЙ ПОЛОВИНЕ 40х – НАЧАЛЕ 50х ГОДОВ XX ВЕКА <i>Гиззатуллин И.Г.</i>	93
ПРОБЛЕМА СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ (НА ПРИМЕРЕ ГОРОДА С РАЙОННЫМ ДЕЛЕНИЕМ) <i>Гладов А.В., Низамиева А.Г.</i>	99
ИМИДЖЕВЫЕ СУБКУЛЬТУРНЫЕ КООПЕРАЦИИ (НА МАТЕРИАЛАХ Г.КАЗАНИ) <i>Жаркова М.А.</i>	103
КАДАСТРОВАЯ ОЦЕНКА КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫМИ РЕСУРСАМИ <i>Ибрагимов Л.Г., Галлямова Л.Б.</i>	109
ПРОБЛЕМА УСТАНОВЛЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ СВЯЗЕЙ <i>Ишбаева А.Р.</i>	113
МАРКЕТИНГОВЫЙ ПОДХОД В ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ <i>Кизевич М.В.</i>	116
СОВРЕМЕННАЯ СИСТЕМА ФИНАНСОВЫХ ОТНОШЕНИЙ «ГОСУДАРСТВО – КООПЕРАТИВ» <i>Киреева Е.В.</i>	125
ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ, ПЕРСПЕКТИВЫ <i>Киреева Е.В., Захаров П.С., Калошин Д.С.</i>	129
УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ В КООПЕРАТИВНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ <i>Кириллова Л.Г.</i>	133
ОБЕСПЕЧЕНИЕ БЕЗОПАСНОСТИ ТРАНСПОРТИРОВКИ СВЕЖИХ СЕЛЬХОЗПРОДУКТОВ <i>Козар А.Н.</i>	136
РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ХРАНЕНИЮ И ПЕРЕРАБОТКЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ <i>Козар Н.К.</i>	146
АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ В БУЙНСКОМ РАЙОНЕ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН <i>Косачева Э.М., Савдур С.Н., Левен М.Д.</i>	154
СУТЬ УЧЕТА КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ НА ПРИМЕРЕ ТАТПОТРЕБСОЮЗА <i>Кулягина Н.Г.</i>	163
О НЕКОТОРЫХ ПОЛОЖЕНИЯХ ДОКТРИНЫ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ <i>Курбатова С.М.</i>	168
ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО КАК ОСНОВООБРАЗУЮЩИЙ ФАКТОР ФОРМИРОВАНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ <i>Курбатова С.М.</i>	172
СОЦИОКУЛЬТУРНЫЕ ПРАКТИКИ КАК РЕСУРС ДЛЯ РАЗВИТИЯ КООПЕРАТИВНОГО ДВИЖЕНИЯ <i>Липатова О.А.</i>	175

ОНЛАЙН-ТАНДЕМ-ОБУЧЕНИЕ В ФОРМИРОВАНИИ ЯЗЫКОВОЙ, МЕЖКУЛЬТУРНОЙ И ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ КОМПЕТЕНЦИЙ: ИНОЯЗЫЧНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ В КООПЕРАЦИИ <i>Мазитова Ф.Л.</i>	178
МЕТОДЫ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КООПЕРАТИВНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ <i>Макарова Е.С.</i>	182
СТУДЕНЧЕСКИЕ КООПЕРАТИВЫ И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ИХ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ <i>Мингатин М.Г.</i>	188
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ В СИСТЕМЕ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ <i>Мусташкина Д.А.</i>	204
ИСТОРИЯ И ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ КООПЕРАЦИИ В ДАНИИ <i>Мухаметханова Г.Р.</i>	209
КОНФЛИКТНЫЙ И КООПЕРАТИВНЫЙ ТИПЫ РУССКОЯЗЫЧНОГО ДИСКУРСА В МЕЖКУЛЬТУРНОМ ПОЛИТИЧЕСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ <i>Насретдинова Г.Ф.</i>	212
НАСТАВНИЧЕСТВО В РАЗВИТИИ ПЕРСОНАЛА КООПЕРАТИВНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ <i>Николаева Е.А.</i>	214
ИННОВАЦИОННЫЕ ФОРМЫ И МЕТОДЫ ЗАГОТОВИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ <i>Нуртдинова Р.Н.</i>	219
МАЛЫЕ ФОРМЫ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В СИСТЕМЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ <i>Полушкина Т.М.</i>	222
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКИХ МОДЕЛЕЙ ДЛЯ ПЛАНИРОВАНИЯ ОТНОШЕНИЙ МЕЖДУ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИМИ ОБЩЕСТВАМИ <i>Поташев А.В., Поташева Е.В.</i>	227
ТРАНСПОРТНАЯ ЗАДАЧА – ИНСТРУМЕНТ ОПТИМИЗАЦИИ ТРАНСПОРТИРОВКИ ПРОДУКЦИИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ОБЩЕСТВ <i>Поташев А.В., Поташева Е.В.</i>	230
ЗАРОЖДЕНИЕ КООПЕРАТИВНОГО ДВИЖЕНИЯ В РАМКАХ ПРЕПОДАВАЕМОЙ ДИСЦИПЛИНЫ «МЕЖДУНАРОДНЫЙ КУЛЬТУРНЫЙ ОБМЕН И ДЕЛОВЫЕ КОММУНИКАЦИИ» <i>Рыбасова Ю.Ю., Низамиева А.Г.</i>	237
ВОЗНИКНОВЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ КРИЗИСОВ И ИХ ПРИЧИНА <i>Роганова С.Ю., Суходоева Л.Ф., Арефьева Н.Ю.</i>	242
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ОБУЧЕНИИ ИНОСТРАННЫМ ЯЗЫКАМ <i>Свирская Т.В., Куванова О.А.</i>	246
ВЛИЯНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТОВАРА НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ <i>Суходоева Л.Ф., Роганова С.Ю., Суходоев Д.В.</i>	251
МИРОВОЕ КООПЕРАТИВНОЕ ДВИЖЕНИЕ. РАЗВИТИЕ КООПЕРАЦИИ В ИРЛАНДИИ <i>Самигуллина Г.А.</i>	255

НАЛОГОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ В ОРГАНИЗАЦИЯХ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ <i>Свечников К.Л.</i>	258
ПОТРЕБИТЕЛЬСКАЯ КООПЕРАЦИЯ: ПРОБЛЕМЫ ВЫХОДА ИЗ КРИЗИСА <i>Сергиенко О.А.</i>	263
КООПЕРАТИВНОЕ ДВИЖЕНИЕ В ТУРИСТСКОЙ ИНДУСТРИИ РОССИИ КОНЦА XX - НАЧАЛА XXI ВВ.: ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ <i>Третьяков А.В., Алюшин Р.Е.</i>	269
СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКСПОРТА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ В КЫРГЫЗСТАНЕ: ИЗ ОПЫТА КЫРГЫЗСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА ИМ.М.РЫСКУЛБЕКОВА <i>Турсуналиева Д.М., Убукеева А.Т.</i>	274
ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ ИНВЕСТИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ <i>Урядникова М.В.</i>	280
ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ СПЕЦИАЛИЗАЦИИ И КОНЦЕНТРАЦИИ В СИСТЕМЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ <i>Фесина Е.Л., Тишкина Т.В.</i>	286
ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СЕЛЬСКОЙ МЕСТНОСТИ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН (НА ПРИМЕРЕ АЛЬКЕЕВСКОГО РАЙОНА) <i>Хайруллина Е.Г.</i>	293
ИСТОРИЯ ШКОЛЬНОЙ И СТУДЕНЧЕСКОЙ КООПЕРАЦИИ <i>Хакимова Э.З.</i>	301
РАЗМЕЩЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ В БУИНСКОМ РАЙОНЕ <i>Хаматгалеева Г.А., Сергеев Г.Г., Габдрахманова А.Р., Тырышкина О.А., Галиева Г.И., Галимова Д.Ф.</i>	304
ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛЯ – КАК НАПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЙ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ <i>Хаматгалеева Г.А.</i>	309
РЕЗЕРВЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ В СИСТЕМЕ ТАТПОТРЕБСОЮЗА <i>Хафизов Д.Ф.</i>	314
СНИЖЕНИЕ УРОВНЯ РИСКОВ ОРГАНИЗАЦИЙ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ <i>Хвалёва Н.В., Власова Е.И.</i>	317
КЛАСТЕРНОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ В ФОРМИРОВАНИИ КООПЕРАЦИОННЫХ СВЯЗЕЙ <i>Чирков М.А., Чистяков М.С.</i>	324
ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЗНАЧЕНИЕ КОНЦЕНТРАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА В СИСТЕМЕ ПОТРЕБКООПЕРАЦИИ <i>Чистякова Ф.Г., Щигорцова Е.С.</i>	330
СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ В РЕСПУБЛИКЕ ТАТАРСТАН <i>Шаймарданов Р.Р., Тимерханов Ф.Ш.</i>	334

НАПРАВЛЕНИЯ ОБЩЕСТВ И КООПЕРАЦИИ <i>Шарнина Н.М.</i>	РАЗВИТИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ	352
ПРАВОВЫЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ КООПЕРАТИВОВ <i>Шомахмадов Б.А.</i>	ВОПРОСЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ	360
ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ОБЩЕСТВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ <i>Шипицова О.А.</i>		365
КОРПОРАТИВНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ КООПЕРАТИВНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН <i>Юсупова А.С.</i>		371



Уважаемые Государственный совет республики Татарстан, Министерство сельского хозяйства и продовольствия республики Татарстан, Министерство экономики республики Татарстан, Академия наук республики Татарстан, Ассоциация образовательных организаций потребительской кооперации, Союз организаций потребительской кооперации республики Татарстан, Казанский кооперативный институт Российского университета кооперации, Татарстан АККОР!

Союз сельхозпроизводителей и лесовладельцев Финляндии МТК поздравляет республику Татарстан с празднованием 100-летия ТАССР и Международным днём кооперативов и желает успехов в проведении конференции **«Кооперация в меняющемся мире цифровых технологий»**. Тема конференции как нельзя лучше отражает потребности сегодняшнего дня.

Население в мире растёт, нужно эффективнее развивать производство продуктов питания, их переработку и доведение до рынка и здесь кооперация с использованием новейших цифровых технологий представляет наилучшие для этого возможности. Кооперация — это сотрудничество производителей и ответственность, каким образом пожелания потребителей и производство продукции можно воссоединить наилучшим образом. Передача информации была всегда наиважнейшим звеном с того момента, как появилась кооперация. А на сегодняшний день применение цифровых технологий влияет на эффективность и является главным фактором успеха.

МТК желает Вам всего самого наилучшего и успехов в проведении конференции, развитии кооперации, а также получение хороших урожаев в этом году!

В Хельсинки 11.6.2020

Союз сельхозпроизводителей и лесовладельцев Финляндии МТК

Юха Марттила
Председатель


Матти Воутилайнен
Директор

ПРИВЕТСТВИЕ КАРАГАНДИНСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА КАЗПОТРЕБСОЮЗА, КАЗАХСТАН

Уважаемые коллеги!

Позвольте от имени ректора Карагандинского экономического университета Казпотребсоюза, д.э.н., профессора Аймагамбетова Еркары Балкараевича сердечно поздравить коллектив Казанского кооперативного института с открытием III Международной научно-практической онлайн-конференции «Кооперация в меняющемся мире цифровых технологий», посвященной Международному дню кооперативов в год празднования 100-летия Татарской АССР.

Хотелось бы отметить, что в настоящее время наш университет имеет партнерские связи со 124-мя вузами стран ближнего и дальнего зарубежья. И от радно, что Казанский кооперативный институт Российского университета кооперации является одним из стратегических партнёров нашего вуза.

Юбилейная конференция затрагивает актуальные вопросы современности, которые непосредственно связаны с развитием кооперативного движения в условиях популяризации цифровых технологий. К сожалению, в настоящее время все мы находимся в очень тяжелой ситуации, которая связана с распространением коронавирусной инфекции в мире. Поэтому чрезвычайно важно, чтобы все мероприятия, которые проводятся в наших государствах дали положительный результат.

В настоящее время КЭУ осуществляет переход от модели классического университета к модели Цифрового университета. Основой такого перехода стали работы по созданию на базе цифровых технологий единого информационно-образовательного пространства университета, то есть цифровой среды вуза.

Я хотела бы кратко остановиться на цифровой инфраструктуре вуза. Так, в прошлом году был открыт Центр обслуживания студентов (ЦОС), который позволяет экономить их время, устраняет бюрократические барьеры и коррупционные риски в системе взаимодействия «университет – студент». ЦОС оказывает шесть видов государственных услуг: прием документов на поступление в университет, отчисление из университета, перевод в другой университет и др. Одновременно студентов могут обслуживать несколько окон. Обслуживание осуществляется в порядке электронной очереди.

С целью снижения коррупционных рисков реализована система автоматизированного формирования экзаменационных билетов. Автоматизированная система генерирования экзаменационных билетов предназначена для формирования, хранения и вывода на печать экзаменационных билетов без возможности редактирования.

В текущем году с целью формирования цифровой экосистемы в университете был открыт офис цифровых технологий обучения, в который вошли четыре лаборатории: «Цифровые банковские технологии и трейдинг»,

«Робототехники и 3D принтинга», «Современные цифровые технологии», «Цифровая экономика», а так же онлайн студия Adobe Connect, онлайн площадка «Рухани Жаңғыру». Например, в работе Приемной комиссии используется робот – андроид, который встречает абитуриентов и информирует их о правилах приема документов на обучение. Робот – андроид с искусственным интеллектом может ответить на более чем 10 000 вопросов в режиме реального времени, допустим, об истории университета, организации учебного процесса, правилах поведения обучающихся в вузе, студенческой жизни в общежитиях университета, возможности получения грантовой поддержки ректора и многом другом.

Для совершенствования качества подготовки обучающихся и соответствие целям и задачам Цифрового университета в вузе функционируют учебные комплексы и центры. Речь идет об учебно-инновационном комплексе «Электронный налоговый комитет», Центрах полиязычного обучения и учебного телевидения, Информационно-образовательном центре, цифровой библиотеке, виртуальном предприятии, лингафонно-мультимедийных кабинетах, конференц-зале по международному стандарту с системой синхронного перевода.

В университете функционирует библиотека с 5-ю центрами, работает электронный читальный зал, в котором студенты работают с электронным каталогом, электронными учебниками. Фонды библиотеки КЭУ насчитывают около 1 млн. единиц литературы, 9255 наименований электронных изданий. Открыт доступ к мировым электронным образовательным ресурсам GMID, Thomson Reuters, Oxford, Cambridge.

Одним из основных направлений работы центра учебного телевидения является формирование среды электронного университета, кооперация ресурсов для совместной разработки учебных программ «электронного университета», что предполагает тесную интеграцию теоретических знаний и практических навыков студентов. Коллектив вуза активно движется в направлении создания массовых онлайн курсов (МООКов). Так, в настоящее время на сайте университета размещено свыше 60 таких курсов.

Для удобства получения информации размещены инфокоммуникационные киоски, предоставляющие весь спектр информационных и справочных услуг в соответствии с общепринятыми стандартами.

В рамках Программы стратегического развития университета до 2023 года предусматривается продолжить работу в этом направлении и осуществлять подготовку будущих специалистов в соответствии с потребностями «цифровой экономики».

Уважаемые коллеги, главной задачей проведения любого научного форума является – обмен опытом и знаниями. Поэтому, я надеюсь, что научные результаты, полученные в ходе работы международной научно-практической конференции, будут полезны всем ее участникам и, в первую

очередь экономической науке современной России, а предложенные рекомендации найдут свое практическое применение.

Желаю всем участникам III Международной научно-практической онлайн-конференции «Кооперация в меняющемся мире цифровых технологий», посвященной Международному дню кооперативов в год празднования 100-летия Татарской АССР и ее организаторам плодотворной работы, конструктивного диалога и эффективного взаимодействия!

Накипова Г.Е.
Проректор по научной работе,
стратегическому и инновационному развитию,
д.э.н., профессор

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ КООПЕРАТИВОВ В ПРОИЗВОДСТВЕ ПРОДУКЦИИ РАСТЕНИЕВОДСТВА И ЖИВОТНОВОДСТВА

Алексеева Н.А., д.э.н., профессор

*ФГБОУ ВО «Ижевская государственная сельскохозяйственная
академия», г. Ижевск, Россия*

Аннотация. В данной статье проведен сравнительный анализ и дана оценка уровня конкурентоспособности сельскохозяйственных производственных кооперативов, территориально расположенных в южных и северных районах Удмуртской Республики. Сделаны выводы относительно выгодности производственной специализации кооперативов.

Ключевые слова: конкурентоспособность, СПК, хозяйство, производство, растениеводство, животноводство.

В формах отчетности №9-АПК в разделе 9-2 «Производство и себестоимость продукции растениеводства» и №13-АПК «Отчет о производстве, затратах, себестоимости и реализации продукции животноводства» содержится информация о посевных и убранных площадях под сельскохозяйственными культурами, численности поголовья животных, затратах и выходе продукции растениеводства и животноводства. Показатели данных форм могли бы послужить основой для оценки конкурентоспособности хозяйств в производстве продукции растениеводства и животноводства в сравнении со средними показателями по сельскохозяйственным производственным кооперативам в республике [4] (таблица 1).

Целесообразно определить конкурентоспособность кооперативов, относящихся к южным и северным районам республики. Такое подразделение позволит выявить склонность к большей или меньшей специализации хозяйств из южных и северных районов на производстве той или иной продукции, что имеет важное значение для установления возможных новых межхозяйственных связей. Кооперативам лучше производить больше той продукции, в которой они более конкурентоспособны. Работы и услуги, в которых кооперативы менее конкурентоспособны, лучше закупать по межхозяйственным кооперативным связям [1-3; 5; 6; 8; 9].

Методика оценки конкурентоспособности хозяйств основана на анализе показателей конкурентоспособности в сравнении их значений со средними показателями по всем производственным кооперативам республики. Если значение показателя у группы хозяйств лучше, чем среднее значение, то показателю присваивается значение 1. Если значение показателя у группы хозяйств хуже, чем среднее значение, то показателю присваивается значение 0 (таблица 2).

Таблица 1 – Показатели производства продукции растениеводства и животноводства в СПК южных и северных районов Удмуртской Республики

Наименование показателя	Значение в 2018 году		
	СПК южных районов	СПК северных районов	в среднем по СПК
Растениеводство			
1. Удельный вес выручки от растениеводства, %	9,0	1,5	4,8
2. Полная себестоимость реализации единицы	639	653	608,35
3. Средняя цена единицы продукции, руб.	669	684	742,83
4. Прямые затраты труда на 1 руб. себестоимости производства продукции растениеводства, чел.-часов/ тыс. руб.	0,84	0,91	0,93
5. Выход зерна с 1 га, ц	19,1	15,8	19,8
6. Удельный вес посевной площади под зерновые и зернобобовые культуры, %	42,9	33,7	39,4
Животноводство			
1. Удельный вес выручки от животноводства, %	83,1	97,0	90,9
2. Полная себестоимость 1 ц прироста КРС, тыс. руб.	12,1	13,2	11,7
3. Полная себестоимость производства 1 ц молока,	2,0	1,9	1,87
4. Средняя цена реализации прироста КРС, тыс. руб.	9,7	9,4	10,16
5. Средняя цена реализации молока, тыс. руб. за 1 ц	2,0	2,1	2,06
6. Прямые затраты труда на молоко и прирост на 1000 руб. себестоимости молока и прироста, чел.-часов/ тыс. руб.	1,4	1,3	1,03
7. Продуктивность молока, ц/ гол.	56,6	57,7	63,8

Примечание – Разработка автора на основе [4; 7].

Сравнение показало, что южным районам выгоднее больше производить продукцию растениеводства, т.к. у них удельный вес площадей под зерновые и зернобобовые культуры, а также урожайность зерновых и зернобобовых выше. Следовательно, доля выручки выше, себестоимость реализации единицы продукции ниже, средняя цена реализации более конкурентоспособная. Наоборот, у северных районов республики более высокие значения аналогичных показателей по животноводству.

Таблица 2 – Оценка конкурентоспособности производства продукции растениеводства и животноводства в СПК южных и северных районов Удмуртской Республики

Наименование показателя	Южные районы	Северные районы
Растениеводство		
1. Удельный вес выручки от растениеводства, балл	12	18
2. Полная себестоимость реализации единицы продукции, балл	5	7
3. Средняя цена единицы продукции, балл	4	10
4. Прямые затраты труда на 1 руб. себестоимости продукции, балл	7	10
5. Выход зерна с 1 га, балл	7	4
6. Удельный вес посевной площади под зерновые культуры, балл	8	9
Сумма баллов	43	58
Животноводство		
1. Удельный вес выручки от животноводства, балл	5	21
2. Полная себестоимость 1 ц прироста КРС, балл	6	15
3. Полная себестоимость производства 1 ц молока, балл	2	10
4. Средняя цена реализации прироста КРС, балл	3	4
5. Средняя цена реализации молока, балл	3	8
6. Прямые затраты труда на молоко и прирост на 1000 руб. себестоимости молока и прироста, балл	3	5
7. Продуктивность молока, балл	5	4
Сумма баллов	27	67

Примечание – Разработка автора на основе [4; 7].

По сумме баллов у всех кооперативов, расположенных в северных районах республики, наблюдался не очень высокий разрыв с южными районами по показателям растениеводства, по показателям животноводства – разрыв заметнее. Это подтверждает наши предположения относительно более выгодной специализации южных хозяйств на производстве продукции растениеводства, северных хозяйств – на производстве продукции животноводства.

Список литературы

1. Алексеева, Н.А. Особенности учета, контроля затрат и анализа эффективности производства продукции растениеводства / Н.А. Алексеева, А.О. Шкляева // В сборнике: Инновационные научные исследования: теория, методология, практика. Сборник статей XII Международной научно-практической конференции: в 2 частях. 2018. – С. 147-153.

2. Алексеева, Н.А. Организационно-правовые проблемы развития сельскохозяйственных производственных кооперативов / Н.А. Алексеева, В.А. Соколов // В сборнике: Землеустройство и экономика АПК:

информационно-аналитическое и налоговое обеспечение управления материалы I Международной научно-практической конференции 7 мая 2019 г. Под общей редакцией Н. А. Алексеевой. Ижевск, 2019. – С. 40-44.

3. Алексеева, Н.А. Эффективность деятельности сельскохозяйственных производственных кооперативов / Н.А. Алексеева, В.А. Соколов // В сборнике: Землеустройство и экономика АПК: информационно-аналитическое и налоговое обеспечение управления материалы I Международной научно-практической конференции 7 мая 2019 г. Под общей редакцией Н. А. Алексеевой. Ижевск, 2019. – С. 44-47.

4. Годовые отчеты СПК в Удмуртской Республике за 2018 год.

5. Коновалова, Ю.А. Факторы и показатели интенсификации производства / Ю.А. Коновалова, Н.А. Алексеева // Вестник Удмуртского университета. Серия Экономика и право. – 2011. – № 1. – С. 8-12.

6. Методическое обеспечение аналитической работы на предприятии молочного скотоводства / Н.А. Алексеева, В.А. Соколов, З.А. Миронова [и др.]. / В книге: Экономика XXI века: анализ мировой практики. – Москва, 2015. – С. 170-209.

7. Официальный сайт Росстата. – Режим доступа: <https://fedstat.ru> . – Дата обращения 28.12.2019 г.

8. Теоретико-методологические подходы и практические результаты социально-экономических и междисциплинарных научных исследований / Алексеева Н.А., Аникин Д.В., Беляева С.В., Буримов Н.И., Валл К.П., Валюлина Е.В., Воеводина С.С., Елисеева Е.В., Ерохин В.В., Захаров В.В., Захарова Н.И., Звягинцева Е.П., Зуб А.Т., Карбанович О.В., Карпов Э.С., Карпова Е.Г., Киприянов Ф.А., Кузьмина Б.С., Лупоядова Л.Ю., Лызарь О.Г. и др. Самара, 2017.

9. Повышение эффективности использования ресурсного потенциала агропродовольственного комплекса Удмуртской Республики / Н.А. Алексеева, А.И. Сутыгина, О.Ю. Абашева [и др.]. – Ижевск, 2019.

ФОРМИРОВАНИЕ КОМПЕТЕНЦИЙ ЧЛЕНОВ СТУДЕНЧЕСКОГО КООПЕРАТИВА

Аверьянова Е.В., к.э.н., доцент,

Нуттунен П.А. к.э.н., доцент,

Трушкина И.Р., к.б.н., доцент

**ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный аграрный
университет», г. Санкт-Петербург, Россия**

«Кооперация без молодёжи – это значит без крыльев, без веры, без будущего...» Арманд Л.М. 1917 г.[1, с.22]

Актуальность темы статьи продиктована нормативными документами, а именно Национальными проектами «Образование» и «Развитие МСП» в части фермерства и кооперации.

Научная новизна направления исследования заключается в пилотном стратегическом планировании кооперативных систем региона с учётом становления института студенческой кооперации.

SWOT - анализ как первичном документе стратегического менеджмента развития региональных кооперативных систем показал следующее: основной «слабой стороной» и «угрозой» развития национальной кооперативной системы респонденты считают старение кооперативных рядов. С 1995 года, с момента вступления в силу Федерального закона «О сельскохозяйственной кооперации» прошло 22 года и кооперативные кадры «повзрослели» – так характеризуют проблему фермеры и кооператоры. А средний возраст специалистов Центров компетенций – 58 лет.

Таким образом: кто, когда, и как приходит на смену «кооперативной элите региона»? И обращаясь к словам эпитета, задумаемся,... как без молодёжи развивать современный институт кооперации? С другой стороны, каким же образом студенты формируют свой человеческий капитал?

Основными структурными элементами человеческого капитала, которые входят в компетенции выпускников вуза, являются:

- полученные знания (как общие, так и специальные);
- умение возобновлять и воспроизводить эти знания;
- профессиональная подготовка (т. е. приобретённые навыки и опыт);
- характеристики личности, здоровье, ценности и мотивации.

Одни из институтов развития человеческого капитала – кооперация. Важные для молодёжи компетенции коммуникаций, поиска творческих инициатив и их реализация возможны в системе кооперативного образования. Система кооперативного образования – это постоянное взаимодействие элементов, таких, как средние школы, колледжи, вузы, для достижения общесистемной цели – получения молодёжью знаний по основам

кооперации. Дуальное кооперативное образование включает в себя помимо теоретических знаний участие молодых людей в работе школьных и студенческих кооперативов.

Заслуживает внимание проект «Возрождение студенческой кооперации в современной России», который успешно реализуется в Санкт-Петербургском государственном аграрном университете с 2011 г. по настоящее время. Концепция проекта неоднократно обсуждалась на заседаниях кафедры экономической теории как поиск мотивационной составляющей в системе управления сельскохозяйственной кооперацией региона. Обращаясь к истории вопроса, анализируем периодику Российской Империи [1]. С другой стороны, более 40% студентов дневного отделения ищут частичную занятость, которую могут осуществить в студенческом кооперативе путём организации различных направлений бизнеса от проката спортивного инвентаря на территории студгородка университета до студии флористики, анти - кафе. Законодательная база позволяет деятельность кооперативов. Пять федеральных законов регулируют данный вид деятельности [2].

Значимо, что наш проект «Возрождение студенческой кооперации в современной России» – Победитель Всероссийского конкурса молодёжных инициатив «Моя страна – моя Россия» в 2011 г. в номинации конкурса «Гражданское общество». Молодые люди понимают ответственность кооператива за свою деятельность – за деятельность членов кооператива по реализации конкретных направлений. Члены кооператива определяют свою личную заинтересованность, права и обязанности, что находит отражение в Уставе кооператива и в положениях Внутреннего регламента кооператива.

Важнейшими условиями формирования высокой культуры гражданского общества являются готовность граждан участвовать в конструктивном диалоге с властью. Следует особо отметить, что программы территориального и социально-экономического развития сельских поселений должны выделять в качестве приоритета развитие кооперативных форм ведения хозяйства. Развитие потребительской кооперации в сельских территориях может положительно сказаться на качестве жизни, развитии территориальной инфраструктуры села, организации закупок, переработки и сбыта сельскохозяйственной продукции, особенно личных подсобных и фермерских хозяйств.

Особое внимание властей и профессионального сообщества в развитии кооперативного движения следует уделять подрастающему поколению и его активной вовлеченности в информационное и виртуальное пространство. Теперь перед органами власти стоят задачи разработки стратегий и моделей социально-экономического развития, которые позволят преодолевать риски информационного общества и цифровой трансформации общественных сфер.

Органам власти на сельских территориях жизненно важно предлагать молодежи фундаментальную жизненную перспективу, искать пути приложения её творческого потенциала и социальной активности.

Развитие студенческой кооперации в национальном масштабе предполагает:

- систему кооперативного образования для всех возрастных групп;
- создание молодежных (студенческих) потребительских кооперативов при учебных заведениях;
- формирование единого информационно-медийного пространства сельских территорий в масштабе муниципального образования;
- содействие созданию агробизнес-инкубаторов с выделением земельных и производственных ресурсов для этих целей;
- проектное управление развитием человеческого капитала, в частности творческого потенциала молодежи.
- выстраивание интеллектуальной («умной») инфраструктуры территорий;
- совершенствование форм кооперативного взаимодействия муниципальных служащих и межмуниципального сотрудничества;

Необходимость кооперативного движения в России основана на признании его важнейшим для согласования и гармонизации экономических интересов государства, местных органов власти и населения.

Однако накопленный опыт развития организационных форм кооперации в России пока не соответствует существующим требованиям социально-экономического развития, во многом это связано с психологической неготовностью людей к поиску нетрадиционных форм организации труда и производства[2]. В связи с этим, решающее значение для развития кооперации будет представлять привитие у молодежи кооперативных навыков хозяйствования через ее активную вовлеченность в культурно-медийную сферу и коммуникативное пространство.

Формирование модели медиа - пространства муниципального района имеет высокое познавательное и коммуникационное значение в развитии человеческого капитала и кооперации труда.

Несмотря на то, что основой для кооперации являются экономические навыки, действовать следует, в первую очередь, через культурную, научно-образовательную сферу и коммуникативное пространство. Сейчас как никогда нужны проекты, формирующие позитивное отношение общества к сельскому укладу жизни и аграрному профилю. Особое внимание в решении этого вопроса следует уделять подрастающему поколению. Опираясь на творческие потребности студентов и их креативные идеи, можно продемонстрировать перспективность сельского уклада, не только с позиции сельскохозяйственного производства, но и воспроизводства человеческого потенциала (народосбережения). Поэтому воспитание и формирование в студенческой среде высокой кооперативной культуры должно входить в

число наиболее приоритетных задач комплексного развития сельских территорий России.

Спасение и развитие села лежит на решении, принятом самой молодежью. Только её собственная энергия и проектно-внедренческие инициативы, помноженные на деятельное соучастие властей, позволит сформировать новую экономическую модель развития страны [3].

Древние философы говорили: «Если хочешь рассказать – Расскажи, если хочешь показать – покажи, а если хочешь научить – вовлеки...». Мы рассказываем - проводим ежегодные Петербургские кооперативные форумы, мы показываем - организуем стажировки для студентов и преподавателей в Финляндию. Однако, научить основам кооперации студентов - рационально в студенческом кооперативе. Наш 10 летний опыт практической деятельности в сфере студенческой кооперации и распространение данного опыта позволяет прогнозировать Новый проект. Сейчас мы разрабатываем концепцию Проекта и приглашаем сотрудничать с нами: неравнодушных преподавателей вузов, политиков, предпринимателей. Проект с рабочим названием «Управление Российской системой студенческой кооперации в современных условиях Устойчивого развития» стартует 8.07.2020.

Список литературы

1. Вестник студенческой кооперации. СПб. 1916.
2. Методические рекомендации по развитию кооперации (студенческие и потребительские сельскохозяйственные кооперативы)/ под общей редакцией Чекмарёва О.П., Аверьяновой Е.В. – СПб.: СПбГАУ, 2013 -248 с.
3. Нуттунен П.А. Роль местного самоуправления в развитии сельских территорий в условиях импортозамещения / Научное обеспечение развития АПК в условиях реформирования Материалы научно-практической конференции профессорско-преподавательского состава. — СПб.: СПбГАУ. 2015. С. 238-242.

ОЦЕНКА ПОТРЕБНОСТИ В МЕЖХОЗЯЙСТВЕННОЙ КООПЕРАЦИИ ТЕХНИКОЙ В ХОЗЯЙСТВАХ

Алексеева Н.А., д.э.н., профессор

Соколов В.А., к.э.н., доцент

**ФГБОУ ВО «Ижевская государственная сельскохозяйственная
академия», г. Ижевск, Россия**

Аннотация. В данной статье проведен анализ потребности и дана оценка уровня обеспеченности сельскохозяйственных производственных кооперативов комбайнами для уборки урожая зерновых культур в срок, предложена система показателей для оценки достаточности техники на примере одного из районов Удмуртской Республики и в целом по региону.

Ключевые слова: обеспеченность техникой, СПК, хозяйство, комбайны, растениеводство, зерновые культуры.

Одной из нерешенных проблем развития сельской производственной кооперации является неравномерность обеспеченности уборочной техникой хозяйств и слабое развитие межхозяйственной кооперации работами и услугами в области сельского хозяйства [1-3; 5; 6; 8; 9].

С 2014 года по 2018 год обеспеченность СПК республики тракторами на 100 га сельскохозяйственных угодий снизилась с 0,7 до 0,68 единиц техники, обеспеченность комбайнами на 100 га угодий – с 0,22 до 0,18 единиц техники. Следовательно, повышалась нагрузка на технику, что вызывало отказы техники, дополнительные затраты на ее ремонт, затягивание сроков уборки, потери валового сбора.

В национальном масштабе межхозяйственные связи в АПК стали предметом изучения только, начиная с 2017 года, когда появилась новая форма отчетности №12-АПК «Отчет о затратах на выполнение работ и оказание услуг (на сторону)» [4]. Ее анализ за два последних года показал, что доля выручки от выполнения работ, оказания услуг на сторону в общей выручке предприятия составила в 2017 году 1,9% и 3,4% в 2018 году. Выручка более чем на 93% состояла из выручки от реализации покупных товаров и от прочих работ и услуг. Рентабельность работ и услуг на сторону – от 15% до 18%.

Рассмотрим, что можно изменить в управлении для решения данных проблем.

Обследованы 62 сельскохозяйственных производственных кооператива в Удмуртской Республике, более подробно рассмотрены кооперативы Бalezинского района (таблицы 1 и 2).

Таблица 1 – Исходные данные для оценки обеспеченности комбайнами

Наименование показателя	Балезинский район				СПК в среднем по УР
	СПК им. Чапаева	СПК «Путь к коммунизму»	СПК «Сергинский»	СПК им. Мичурина	
Обеспеченность комбайнами на 100 га посевов зерновых, ед.	0,40	0,40	1,63	0,43	0,5
Отклонение от среднего по республике, %	-25,0	-25,0	69,3	-16,2	0,0
Срок уборки зерновых комбайнами фактический, дни	10,87	10,87	2,67	10,10	8,69

Примечание – Разработка авторов на основе [4; 7].

Обеспеченность комбайнами на 100 га посевов зерновых культур у 3 из 4 хозяйств недостаточная, значительно ниже среднего значения по республике. Фактический срок уборки урожая определен, исходя из посевной площади, норматива уборки 23 га за смену комбайном 3 класса.

Известно, что наибольшие потери зерновых культур наблюдаются с 8-го по 15-й день после наступления полной спелости зерна и достигают до 30%. Поэтому прием нормативный срок уборки зерновых культур 7 дней.

Расчеты показали, что эти же 3 из 4 хозяйств не укладывались в сроки уборки урожая. СПК «Сергинский», наоборот, в 3 раза больше обеспечен комбайнами, чем в среднем по республике. Соответственно, уборка урожая в хозяйстве происходит более чем в два раза быстрее. Мощности комбайнов СПК «Сергинский» хватит, чтобы обеспечить уборку в остальных 3 хозяйствах района в срок.

Подобный расчет осуществлен по всем 62 кооперативам.

Выявлено, что 17 СПК не могут собрать урожай зерновых в оптимальные сроки без потерь, так как испытывают недостаток в технике. В целом по республике недостаток комбайнов на 100 га посевов зерновых составил 2,2 единицы.

25 СПК обеспечивают себя комбайнами и способны собрать урожай зерновых в оптимальные сроки. Отклонения от среднего в обеспеченности комбайнами не более 15%.

20 СПК способны собрать урожай зерновых в оптимальные сроки и предоставить комбайны на взаимовыгодных условиях другим хозяйствам. В среднем по республике свободных комбайнов имеется 6,15 на 100 га.

В среднем по республике фактические сроки уборки урожая превышены на 1,5 дня от нормативного срока, что означает наличие потерь валового сбора зерна до 10%.

После оказания услуг по внутрирайонной кооперации техникой остаток комбайнов на 100 га посевов зерновых во всей республике составил 3,96 ед. Другими словами, в республике имеется постоянный резерв в 4 комбайна на 100 га.

Таблица 2 – Показатели для оценки возможности внутрирегиональной межхозяйственной кооперации

Наименование показателя	Всего по району	В среднем по СПК УР
1. Недостаток комбайнов на 100 га посевов зерновых по СПК, обеспеченность которых комбайнами ниже среднего, ед. на 100 га	-0,27	-2,20
2. Избыток комбайнов на 100 га посевов зерновых по СПК, обеспеченность которых комбайнами выше среднего, ед на 100 га	1,13	6,15
3. Остаток комбайнов на 100 га посевов зерновых после услуг внутрирайонной кооперации, ед. на 100 га	0,86	3,96
4. Дополнительная площадь, которую мог бы обслужить 1 комбайн, га	116,10	25,27
5. Количество остаточных комбайно-смен, которые могут быть использованы в межрайонной кооперации, дни на 1 комбайн	5,05	1,10
6. Разница между фактическим сроком уборки и нормативным сроком уборки в среднем на 1 хозяйство района (республики), дни	1,6	1,5

Примечание – Разработка авторов на основе [4; 7].

Значит, один резервный комбайн может обработать примерно 25 га полей, что близко к сменному нормативу (23 га). Следовательно, теоретически избыточные мощности по комбайнам во всех СПК республики при условии полного и эффективного использования могут ускорить сбор урожая в нормативные сроки на один рабочий день.

В целом, республика является самодостаточной в обеспечении комбайнами, т.е. своими силами СПК и районы могут вовремя и без потерь собрать урожай зерновых культур, используя связи между хозяйствами внутри одного района и межрайонные связи по кооперации. Для этого нужна хорошая информационная обеспеченность хозяйств и четкая организация и координация в использовании техники в краткие сроки уборки. Данные функции могли бы взять на себя отделы по технике регионального министерства по сельскому хозяйству и местных администраций. Выгоды проблемных хозяйств по технике заключаются в уменьшении потерь урожая от несоблюдения сроков уборки. Выгоды избыточных хозяйств по технике заключаются в возможности получения дополнительных доходов от межхозяйственной кооперации.

Список литературы

1. Алексеева, Н.А. Особенности учета, контроля затрат и анализа эффективности производства продукции растениеводства / Н.А. Алексеева, А.О. Шкляева // В сборнике: Инновационные научные исследования: теория, методология, практика. Сборник статей XII Международной научно-практической конференции: в 2 частях. 2018. – С. 147-153.

2. Алексеева, Н.А. Организационно-правовые проблемы развития сельскохозяйственных производственных кооперативов / Н.А. Алексеева, В.А. Соколов // В сборнике: Землеустройство и экономика АПК: информационно-аналитическое и налоговое обеспечение управления материалы I Международной научно-практической конференции 7 мая 2019 г. Под общей редакцией Н. А. Алексеевой. Ижевск, 2019. – С. 40-44.
3. Алексеева, Н.А. Эффективность деятельности сельскохозяйственных производственных кооперативов / Н.А. Алексеева, В.А. Соколов // В сборнике: Землеустройство и экономика АПК: информационно-аналитическое и налоговое обеспечение управления материалы I Международной научно-практической конференции 7 мая 2019 г. Под общей редакцией Н. А. Алексеевой. Ижевск, 2019. – С. 44-47.
4. Годовые отчеты СПК в Удмуртской Республике за 2018 год.
5. Коновалова, Ю.А. Факторы и показатели интенсификации производства / Ю.А. Коновалова, Н.А. Алексеева // Вестник Удмуртского университета. Серия Экономика и право. – 2011. – № 1. – С. 8-12.
6. Методическое обеспечение аналитической работы на предприятии молочного скотоводства / Н.А. Алексеева, В.А. Соколов, З.А. Миронова [и др.]. / В книге: Экономика XXI века: анализ мировой практики. – Москва, 2015. – С. 170-209.
7. Официальный сайт Росстата. – Режим доступа: <https://fedstat.ru> . – Дата обращения 28.12.2019 г.
8. Теоретико-методологические подходы и практические результаты социально-экономических и междисциплинарных научных исследований / Алексеева Н.А., Аникин Д.В., Беляева С.В., Буримов Н.И., Валл К.П., Валюлина Е.В., Воеводина С.С., Елисеева Е.В., Ерохин В.В., Захаров В.В. и др. Самара, 2017.
9. Повышение эффективности использования ресурсного потенциала агропродовольственного комплекса Удмуртской Республики / Н.А. Алексеева, А.И. Сутыгина, О.Ю. Абашева [и др.]. – Ижевск, 2019.

**МЕЖРЕГИОНАЛЬНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО
КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ И РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН
В РЕШЕНИИ ПРОБЛЕМ
ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ**

*Алымсеитова Б.К., старший преподаватель
Кыргызский Экономический Университет им. М.Рыкулбекова,
г.Бишкек, Кыргызская Республика*

Аннотация. Являясь стратегическими партнерами, Кыргызстан и Казахстан укрепляют сотрудничество во всех сферах, в том числе на региональном уровне, что должно еще более укрепить торгово-экономические отношения двух стран и придать новый импульс сотрудничеству.

Ключевые слова: торгово-экономические отношения, Кыргызстан, Казахстан, ЕАЭС, экспорт, импорт.

Annotation: Being strategic partners, Kyrgyzstan and Kazakhstan strengthen cooperation in all areas, including at the regional level, which should further strengthen trade and economic relations between the two countries and give a new impetus to cooperation.

Keywords: trade and economic relations, Kyrgyzstan, Kazakhstan, EAEU, export, import.

Важным направлением современного периода межрегионального сотрудничества выступает, на наш взгляд, усиление функций региональных структур в общей системе межгосударственных отношений. Многие страны учитывают позиции своих регионов при осуществлении своих внешне- и внутривластных курсов. Любые виды государственного воздействия на регионы можно классифицировать как внешнеэкономические, так и внутривластные с учетом нынешних реалий. Регионы в большинстве стран добиваются расширения своих полномочий и прав, ищут различные каналы выхода на мировую экономическую арену, заняты поиском и формами участия в международной интеграции. В подавляющем большинстве стран именно регионы выступают локомотивом межрегионального сотрудничества стран.

Опыт последних лет показал, что регионы являются той движущей силой, которая даст возможность значительно повысить их роль в торгово-экономических отношениях между странами, применяя качественные и количественные индикаторы, и расширяя географию межстрановой коммуникации между регионами. Кардинально выросли мировые объемы межрегионального сотрудничества, коренным образом поменялась ее

содержательная часть. Происходит последовательное выстраивание системы межрегиональных отношений между странами, виден прогресс механизма взаимного сотрудничества. В системе торгово-экономических отношений именно связи между регионами разных стран являются основополагающими в многосторонних контактах.

Исследуя межрегиональное сотрудничество Кыргызстана с Казахстаном, необходимо отметить, что ключевым направлением в торгово-экономических отношениях является совершенствование многостороннего сотрудничества не только между двумя странами, но и со странами-участниками ЕАЭС.

Кыргызская Республика, которая обрела членство ЕАЭС только в 2015 году, серьезно относится к любым торгово-экономическим отношениям со странами ЕАЭС, при этом максимально придерживается сохранения и развития добрососедских связей, равноправных дружеских отношений, поддерживает укрепление любых форм интеграционных объединений [1].

Кыргызстан делает все возможное для улучшения многосторонних отношений с государствами ЕАЭС, это касается не только экономической сферы, но и политической, и гуманитарной, особенно в условиях глобализации. Одна из форм межрегионального сотрудничества - поддержка наших соотечественников, осуществляющих трудовую деятельность в странах ЕАЭС, особенно в РФ и РК. Важна взаимная договоренность по защите всех свобод кыргызских граждан за рубежом, включая свободу права на трудоустройство, социальные, медицинские, образовательные, языковые права, и др.

Особенно необходимо сотрудничество в области экономической безопасности, где совместными усилиями важно противодействовать внешним угрозам и рискам, поставить заслон международному терроризму и экстремизму, предотвращению незаконной миграции, наркопреступности и др.

Что касается межрегионального сотрудничества с другими странами, то это важная системообразующая составляющая многосторонних отношений, в конечном итоге такое взаимодействие представляет собой эффективный и высокопродуктивный механизм проведения внешнеэкономической политики Кыргызстана в условиях интеграции.

Для защиты экономических интересов Кыргызстана в торгово-экономических отношениях со странами ЕАЭС Кыргызстану в первую очередь важно акцентировать внимание на следующих направлениях:

1. Разработка национальной концепции или закона «О зонах свободной торговли», включающего все проблемы приграничных регионов.
2. Разработка единой экономической политики со странами ЕАЭС.
3. Дальнейшее совершенствование глобализационных процессов в таких сферах, как гидроэнергетика, нефтяные ресурсы, сельскохозяйственный сектор и транзитно-транспортный комплекс.

4. Формирование Евразийского рынка товаров и услуг с учетом приграничных регионов.

5. Обучение и подготовка высококвалифицированных кадров для работы в условиях межрегиональной интеграции.

Бесспорно, что Кыргызстану выгодно иметь партнеров в лице стран ЕАЭС и сотрудничать на межрегиональном уровне. В данном исследовании нами подробно рассмотрены аспекты межрегионального сотрудничества КР и РК.

Двусторонние дружеские отношения между двумя странами были заложены в октябре 1992 года. С момента обретения независимости и по сегодняшний день продолжают торгово-экономические отношения, которые получили новое развитие, они носят дружеские, добрососедские и родственные связи и формы. К настоящему времени обоими участниками наработана солидарная договорно-правовая база из более чем 150 двусторонних и многосторонних документов, основополагающие из которых - договоры «О вечной дружбе» и «О союзнических отношениях» [2, с. 90].

Теплые торгово-экономические отношения между КР и РК определены не только географическими факторами, но и общими историческими реалиями, где тесно переплетаются экономические, политические, инвестиционные, языково-этнические и другие связи [3].

Важным аспектом отношений между странами выступает стратегическое партнерство, особенно в развитии торгово-экономических направлений. Более 60% внешнеэкономического оборота Кыргызстана приходится на реэкспорт товаров, причем следует учесть, что их значительная часть транспортируется по территории Казахстана. Напомним, что протяженность границы Кыргызстана с Казахстаном составляет 1242 км и через Казахстан проходят важные авто - и железнодорожные транспортные пути, связывающие нашу республику со странами СНГ, Западной Европой и со всем миром. Без этих путей невозможно было бы налаживать экономические и торговые связи, а также обозначать присутствие Кыргызстана в стратегически важных регионах. Следовательно, Кыргызстану необходимо максимально использовать потенциальные возможности трансграничного партнерства в решении задач торгово-экономических отношений.

Сегодняшняя ситуация предполагает консолидацию и прямые межкооперационные связи между нашими странами, особенно между регионами и даже предприятиями.

Назрела необходимость в разработке и реализации совместных государственных и региональных программ по привлечению инвестиций, что даст возможность для создания новых рабочих мест, организации и наращивания производства конкурентоспособных товаров и услуг, что особенно важно для подъема слабых дотационных регионов.

Как ранее уже отмечалось, для Кыргызстана Казахстан - это братская дружественная страна. Между нашими странами существуют крепкие торгово-экономические отношения, мы достигли высокого уровня не только в политическом, но и в экономическом плане, подтверждением этому выступает, в первую очередь, бессрочный Договор о дружбе между нашими странами.

На основании этого соглашения были образованы Межгосударственный совет, Межправительственная комиссия, возглавляемые главами обоих государств и премьер-министрами, там решаются важные вопросы, касающиеся укрепления торгово-экономических и политических отношений, с учетом взаимных интересов. Это создает прочный фундамент для расширенного сотрудничества между КР и РК.

Важным шагом во внешнеэкономических отношениях между нашими странами стало подписание (и в дальнейшем – ратификация) Соглашения о разграничении государственной границы. В настоящее время Казахстан - единственная республика в Центрально-Азиатском регионе, с которой был решен вопрос уточнения государственных границ, в конечном итоге это положительно отразилось на отношениях КР и РК о взаимном сотрудничестве.

Трансграничные районы двух стран более всего ощущают сложность приграничных взаимоотношений, и органы государственной власти должны сделать все возможное для упорядочения этих связей. Необходимо создать все условия для позитивного развития торгово-экономических отношений между нашими регионами. Как показала мировая практика, только межрегиональная кооперация создает возможность для создания устойчивой и фундаментальной структуры, укрепляя тем самым экономическую и торговую составляющую двух стран.

Отметим, что со стороны Казахстана в последнее десятилетие принимается ряд мер, так, на региональном уровне была создана система сельскохозяйственной кооперации, Казахстан ежегодно инвестирует значительные средства на эти цели и в Кыргызстане. Между приграничными регионами были подписаны и ратифицированы более 300 соглашений и меморандумов. Но необходимо и дальше совершенствовать межрегиональные отношения, особенно в области строительства транс-логистических центров, в улучшении автомобильной инфраструктуры, в области развития туризма и решении экологических проблем.

Но для дополнения существующего межрегионального потенциала необходимо определиться со многими межрегиональными проблемами в рамках договоров и соглашений стран-участниц ЕАЭС.

Важным событием для продвижения двусторонних отношений стал государственный визит Президента Казахстана К.К. Токаева в Кыргызстан в ноябре 2019 года. В рамках визита была подписана и утверждена Комплексная программа сотрудничества между двумя странами до 2022 года. В ходе государственного визита стороны договорились о строительстве

нового моста, подписали соглашения в сфере миграции, об упрощении пропуска на общей границе, по продвижению инвестиций и др.

Другими высокоперспективными направлениями также стали договоренности в области межрегиональной торговли, в сфере гидроэнергетики, по упрощению визового режима граждан, в области хранения и поставки или переработки продукции сельского хозяйства и др.

Кроме вышеназванных направлений, необходимо создание торгово-коммерческих представительств государственных и частных предприятий. К примеру, на территории Кыргызстана функционируют 302 совместных кыргызско-казахских предприятий и несколько крупных компаний с казахским капиталом, а в Казахстане успешно функционируют около 132 казахско-кыргызских СП, в основном в приграничных городах, таких как Алматы, Жамбыл, Чимкент и др. [2, с.91].

Современное развитие связей между регионами двух стран и их будущее зависят от многих факторных причин, главным образом от политической и экономической обстановки двух стран, а также от законодательной базы.

Особенно это касается Кыргызстана, где мы видим неблагоприятные условия, касающиеся политического плана, что отрицательно сказывается на инвестиционном потенциале и привлечении внешних и внутренних инвестиций в региональную экономику.

Особое внимание в межрегиональном сотрудничестве необходимо уделять таким векторам, как:

- наращивание промышленной и сельскохозяйственной кооперации;
- внедрение и использование инновационных методов развития экономики;
- экспорт и импорт экологически чистой сельхозпродукции;
- разработка и создание современных технологических парков и других техцентров взаимного сотрудничества;
- реализация совместных проектов по привлечению внутренних и внешних инвестиций в регионы;
- сотрудничество в сфере природоохранной деятельности и экологии;
- участие в совместных проектах по развитию строительства;
- взаимное сотрудничество в социокультурной сфере в части взаимообмена делегациями, проведения фестивалей, декад Кыргызстана и кыргызской культуры в регионах Казахстана.

Сотрудничество между регионами также предполагает расширение интеграционной консолидации объединений и сообществ, взаимодействие между торгово-промышленными палатами двух стран.

В экономической сфере Казахстан – один из ведущих торговых и инвестиционных партнеров Кыргызской Республики [2, с.91]. Сегодня казахстанский бизнес намерен инвестировать значительные финансовые и другие средства в промышленное производство, в сферу услуг, преимущественно в такие стратегические отрасли, как гидроэнергетическая и

горнодобывающая сферы Кыргызстана. Важными сторонами сотрудничества между КР и РК выступают: международная торгово-экономическая интеграция, реализация проектных программ, активное развитие и позитивное использование существующих природно-рекреационных ресурсов всего Центрально-Азиатского региона [3].

Одной из центральных сфер взаимного сотрудничества также является система образования. Расширяется взаимодействие в ряде направлений:

- 1) совместная деятельность по реализации научно-образовательных программ в системе образования;
- 2) взаимообмен учащимися, преподавательским составом и научно-техническими кадрами;
- 3) осуществление совместных научно-исследовательских изысканий;
- 4) реализация новых форм образовательных стандартов и программ;
- 5) проведение совместных форумов, семинаров, научно-практических конференций.

Исследование перспектив сотрудничества образовательных учреждений двух стран в вышеназванных пунктах показало, что есть уникальная перспектива двустороннего взаимодействия в этой сфере на длительный период.

В содержательной части взаимосотрудничества образовательных учреждений особое внимание необходимо уделять модернизации учебно-методического процесса. В связи с вхождением в Болонскую хартию вузы Кыргызстана осуществляют учебные процессы по двухуровневой системе (бакалавриат и магистратура). В полном объеме происходит взаимодействие в вопросах обмена учащимися в рамках совместных учебных программ, взаимообмен кадровым и научным потенциалом.

Ежегодно сотни аспирантов из соседней страны осуществляют защиту кандидатских и докторских диссертаций, а также соискание степени доктора PhD, в высших образовательных учреждениях КР.

Немаловажным в двусторонних отношениях является и сотрудничество в области реализации программ по академической мобильности, это дает возможность учащимся обучаться за рубежом, получая практический опыт, знакомиться с передовыми методами обучения, проводить научно-исследовательские изыскания.

Так, например, в Кыргызском экономическом университете им. М. Рыскулбекова ежегодную практику проходят магистранты из Университета Нархоз (бывший КазЭУ им. Т. Рыскулова), равным образом образовательные учреждения из Казахстана также обеспечивают кыргызским коллегам и студентам научно-практическую базу.

Поэтому очевидно, что в системе образования Кыргызстану и Казахстану необходимо реализовать общестратегическую цель - формирование единого образовательного пространства в рамках ЕАЭС, - для обеспечения высокого качества подготовки/переподготовки различных специалистов.

Не менее существенным в двусторонних отношениях выступает взаимосотрудничество силовых структур (пограничной и миграционных служб, органов правопорядка).

Особо следует отметить стабильно развивающиеся отношения пограничного взаимодействия. Эта деятельность имеет специфический характер. С 2015 г. пограничная служба уделяет особое внимание облегчению режима пересечения государственной границы. Так как КР и РК являются участниками ЕАЭС, то, согласно договоренностям, необходимо и далее снижать барьерные функции для облегченного взаимодействия хозяйствующих субъектов наших стран. Сегодня эти вопросы успешно решаются, согласно договорам Евразийского пространства, но необходимо дальнейшее совершенствование пропускных пунктов для упрощенного пропуска через границы.

Но не следует забывать, что упрощенный режим пересечения границ имеет и свои отрицательные стороны, к примеру, этим могут воспользоваться криминальные структуры, следовательно, необходимо усиление взаимодействия правоохранительных органов двух стран. Особо хотелось бы отметить положительные стороны взаимосотрудничества в области поиска преступных элементов, обмена информационными данными по ОПГ, проведения совместных профилактических мероприятий и т.д.

Государственные органы наших стран плодотворно сотрудничают в сферах регулирования незаконной миграции, препятствуя пересечению совместных границ вне норм закона. Незаконная миграция отрицательно влияет на сферу политической, экономической и социальной составляющей двух стран.

Следует сказать, что стихийная миграция дестабилизирует механизмы и инструменты безвизового режима перемещения между нашими гражданами, отрицательно влияет на положительный имидж наших стран. С целью противодействия стихийной миграции применяется ряд мероприятий: двусторонние встречи органов миграционных служб, превентивные мероприятия, высылка мигрантов-нарушителей визового режима и др.

В перспективе необходимо развивать промышленную и сельскохозяйственную кооперацию в приграничных районах наших республик с целью повышения конкурентоспособности предприятий двух стран и выхода на международные торговые рынки стран СНГ, Западной Европы и др.

Таким образом, на основе изученной факторологической базы по теме данного научного исследования можно еще раз подтвердить, что двустороннее региональное сотрудничество КР и РК имеет большие перспективы. Являясь стратегическими партнерами, Кыргызстан и Казахстан укрепляют сотрудничество во всех сферах, в том числе на региональном уровне, что должно еще более укрепить торгово-экономические отношения двух стран и придать новый импульс сотрудничеству.

Список литературы

1. О Евразийском экономическом союзе [Электронный ресурс]: Договор от 08 мая 2015 г. (Подписан в г. Астане 29 мая 2014). – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/law/hotdocs/39913.html>. – Загл. с экрана.
2. Алымсеитова, Б.К. Кыргызстан – Казахстан: тенденции изменения структуры внешнеторгового оборота [Текст] / Б. К. Алымсеитова // Известия вузов Кыргызстана. – 2017. – № 7. – С. 90-92.
3. Кыргызстан – Казахстан: новый вектор сотрудничества [Текст] // Международная жизнь. – 2016. – №10.

УДК 339.1

УПРАВЛЕНИЕ МУНИЦИПАЛЬНЫМИ ФИНАНСАМИ

Артеменко К.И., магистрант

Научный руководитель - Чикурина Н.В., к.э.н., доцент,

заместитель руководителя Территориального отделения

Департамента казначейства Министерства финансов РТ по г. Казани

КФ ФГБОУ ВО «Российский государственный университет

правосудия», г. Казань, Россия

Аннотация. В статье рассматриваются сущность и источники муниципальных финансов, а также особенности управления муниципальными финансами. Сделан акцент на характеристике наиболее острых проблем, имеющих в сфере управления муниципальными финансами.

Ключевые слова: бюджет, муниципалитет, муниципальное образование, управление, финансы.

Процесс управления финансовой сферой на нынешнем этапе общественного развития принадлежит к ключевым направлениям в сфере муниципального управления, кроме того, это важнейшее направление в такой сложной структуре, как финансовый контроль. При этом, невзирая на весьма большое значение этого направления, «до сих пор не определились подходы к управленческому процессу в отношении муниципальных финансов» [5, с. 19]. По этой причине современные исследователи обращаются к проблематике и поиску путей повышения результативности управления, поскольку, по справедливому замечанию В.С. Ильиной, «высокая эффективность управления финансами на муниципальном уровне в значительной степени определяет уровень развития экономики не только муниципального образования, но и государства в целом» [2, с. 215].

При рассмотрении вопросов, касающихся управления муниципальными финансами, необходимо уделить внимание базовым понятиям. К муниципальным финансам относятся денежные средства, которые находятся в распоряжении органов местного самоуправления; данные средства предназначены для того, чтобы решать задачи, сформулированные государством, а также местным населением; они направлены на то, чтобы удовлетворить потребности конкретного муниципального образования.

Что касается формирования муниципальных финансов, то оно реализуется благодаря следующим базовым источникам:

- из средств государства, которые передаются органами государственной власти органам местного самоуправления. Это средства могут быть переданы в форме доходных прав и источников, которые законодательно предусмотрены;

- из собственных финансовых средств конкретного муниципального образования, которые формируются из местных налогов и благодаря деятельности органов местного самоуправления (речь в данном случае идёт о доходах при использовании муниципальной собственности, оплате за услуги и прочем);

- из заемных финансовых средств либо благодаря муниципальному кредиту.

В целом, муниципальным финансам принадлежит особый статус в финансовой системе. По замечанию Н.В. Колосковой, это особое положение обусловлено специальным назначением муниципальных финансов – «обеспечить органы местного самоуправления финансовыми ресурсами, которые требуются для реализации их функций» [3, с. 13]. В связи с этим, процесс управления муниципальными финансами целесообразно рассматривать как стратегическую область в структуре муниципального управления, играющую важнейшую роль в ходе осуществления финансового контроля. То, насколько качественно реализуется управление муниципальными финансами, устанавливается с учётом ряда принципов эффективности использования средств бюджета (речь идёт о статье 34 Бюджетного Кодекса Российской Федерации [1]). Собственно, соглашаясь с позициями современных авторов [4; 6], следует отметить, что результативность, действенность управленческого процесса проявляются через то, насколько полно обеспечиваются функции финансовой системы конкретного муниципального образования, а также через степень достижения запланированных результатов, принимая в учёт экономию при использовании средств муниципального образования.

Управленческий процесс в отношении муниципальных финансов находит своё выражение через осуществление планирования, организационной работы и контроля за системой экономических отношений, чтобы достичь запланированных результатов. Важная управленческая функция отводится и контрольно-счетному органу

муниципального образования. К перечню его полномочий необходимо отнести следующие позиции:

- осуществление контроля за тем, как исполняется местный бюджет;
- проведение экспертизы в отношении проектов местного бюджета;
- осуществление внешней проверки годового отчета, в котором отражены вопросы исполнения местного бюджета.

Несмотря на сформированный механизм управления муниципальными финансами, в России имеет место множество проблем в исследуемой сфере:

- зачастую расходные обязательства муниципальных образований не обеспечиваются доходными источниками;
- актуализируется проблематика недостатка собственных финансовых средств для того, чтобы исполнить свои полномочия;
- недостаточно урегулированы межбюджетные отношения, нет отчётливого, закреплённого на законодательном уровне разграничения, которое позволяло бы дифференцировать финансовые полномочия между такими звеньями, как уровень бюджетной системы и сферы ответственности;
- нет налаженной системы наблюдения (мониторинга) за тем, насколько эффективно расходуются бюджеты;
- наличие высокого удельного веса износа в перечне объектов, относящихся к сфере транспорта и жилищно-коммунального хозяйства;
- недостаточное количество квалифицированных служащих муниципального образования, которые обладали бы должным опытом работы в нынешних условиях социально-экономического развития (с отчётливым пониманием его специфики).

Таким образом, следует отметить, что ключевой целью функционирования органов местного самоуправления является формирование результативно действующей управленческой системы в отношении муниципальных финансов. Рост результативности данного вида управления направлен на то, чтобы, прежде всего, достичь повышения благосостояния граждан, и, помимо этого, простимулировать социальное и экономическое развитие территорий, создать условия среды, которые являются комфортными для осуществления предпринимательской деятельности.

Список литературы

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ (ред. от 27.12.2019) // Электронный ресурс СПС «Консультант Плюс. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
2. Ильина В.С. Повышение эффективности системы управления государственными и муниципальными финансами РФ / В.С. Ильина // Синергия Наук. – 2019. – № 31. – С. 215-221.

3. Колоскова Н.В. Оценка качества управления муниципальными финансами / Н.В. Колоскова // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. – 2017. – № 6-7 (68). – С. 11-18.

4. Мыслицких А.В. К вопросу о совершенствовании управления муниципальными финансами / А.В. Мыслицких // Экономика и социум. – 2018. – № 3 (46). – С. 420-423.

5. Шишкина М.А. Инструментарии оценки эффективности системы закупок в сфере государственных и муниципальных финансов / М.А. Шишкина // Вестник науки и образования. – 2020. – № 2-2 (80). – С. 19-22.

6. Яруллин Р.Р. Проблемы управления муниципальными финансами / Р.Р. Яруллин, А.А. Пехенько // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. – 2017. – № 5. – С. 154-156.

УДК 334.73

РЕСУРСНЫЙ ЦЕНТР КОМПЛЕКСНОГО РАЗВИТИЯ КООПЕРАЦИИ – СТАРТ ШКОЛЬНОЙ КООПЕРАЦИИ

Астраханцева Е. А., к.э.н., доцент

*Казанский кооперативный институт (филиал) АНОО ВО ЦС РФ
«Российский университет кооперации», г. Казань, Россия*

Аннотация. В статье раскрыты возможности возрождения студенческой кооперации, реализация проекта школьных кооперативов, предложен алгоритм обучающего курса и пример одного из доходогенерирующих проектов.

Ключевые слова: кооперация, сельское хозяйство, образование, ресурсный центр, доходогенерирующий проект, пилотный проект, ревизионный союз, школьные и студенческие потребительские общества.

В исполнение реализации Федеральной целевой программы «Устойчивое развитие сельских территорий на период до 2020 года», программы развития сельскохозяйственной потребительской кооперации на территории Республики Татарстан на 2017 - 2020 годы и иных нормативно-правовых актов Казанский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации ведет активную работу по популяризации кооперативного движения в Республике Татарстан. Миссия вуза не ограничивается только информированием сельского населения и популяризацией кооперативного движения, мы ведём так же активную работу по реальному созданию сельскохозяйственных потребительских кооперативов.

Благодаря регулярным выездам в районы Республики Татарстан и встречам с главами администраций, главами сельских поселений, сельхозтоваропроизводителями, представителями малого и среднего бизнеса, представителями торговых и заготовительных организаций, организаций общественного питания, крестьянских (фермерских) хозяйств, а также индивидуальными предпринимателями в сфере сельского хозяйства, нам удалось зарегистрировать более 50 кооперативов и часть находятся на стадии регистрации. Представителями всех вышеперечисленных категорий зачастую является молодые люди до 35 лет, поэтому значительное внимание мы уделяем именно молодежной кооперации – созданию школьных и студенческих кооперативов.

Однако на этом наше взаимодействие не ограничивается, а выражается в тесном сотрудничестве в виде:

- регулярной информационно-консультационной поддержке;
- обучение основам создания кооперативов;
- юридического сопровождения и регистрация в ИФНС РФ по РТ;
- предложения по проекции доходогенерирующих направлений деятельности сельхозтоваропроизводителей;
- построение бизнес-планов;
- оказание услуг по ведению бухгалтерского учета, составлению отчётности и налогообложению;
- открыт и работает центр кооперации на площадке ККИ;
- проводится обучение по программе «Кооперативный управленец»;
- своего рода авторское сопровождение – комплекс мер по контролю над реализацией разработанного проекта;
- взаимодействие в рамках деятельности ревизионного союза «КоопСоюз».

Особое место в нашей деятельности занимает работа с молодежью и не только потому, что мы являемся образовательной организацией, но еще и по причине дальнорзкости наших взглядов. Молодежь – это будущее нашей республики, и от того насколько они будут вовлечены в кооперативное движение во многом будет зависеть качество жизни и каждого индивида и страны в целом.

В настоящее время ведется активная работа по созданию молодых студенческих кооперативов, организаторами и пайщиками, которых являются студенты нашего института высшего и среднеспециального образования. Максимальный акцент сделан на разработку современных молодежных бизнес-проектов, не только для студентов, но и для школьников, которые заинтересовали бы и зажгли идеей кооперации наше подрастающее поколение.

Практически все проводимые нами конференции напрямую связаны с кооперативной темой, вовлекая тем самым научное сообщество и студенческую молодежь к участию не только дискуссий, но реализации

перспективных проектов государства в сельском хозяйстве в целом, и кооперации, в частности.

Казанский кооперативный институт активно сотрудничает с Министерством сельского хозяйства и продовольствия РТ, Министерством экономики РТ и Региональной общественной организацией «Аграрное молодежное объединение Республики Татарстан».

Для реализации молодежного кооперативного предпринимательства мы видим необходимость в проявлении большей инициативности как самих учебных заведений, создании специальных лабораторий, изучение особенностей молодежного предпринимательства и правовых аспектов и другое.

Особую информационную и финансовую поддержку ожидаем от министерств:

- Министерство сельского хозяйства и продовольствия РТ
- Министерство экономики РТ
- Министерство образования и науки РТ.

Активно планируется привлечь к взаимодействию по развитию школьной и студенческой кооперации администрации муниципальных районов, головные предприятия конкретных муниципальных районов, райпо.

Планируем реализовать проект «Возрождение студенческой кооперации в современной России», миссией которого является формирование гражданского общества, а целью – создать пилотную модель кооперативной системы вуза.

Одним из наших проектов мы видим обучение кооперации молодежи «на местах», то есть непосредственно в сельских школах районов РТ, как пилотный проект.

Реализовать данный проект представляется возможным в силу прямого указания Статьи 13. Федерального закона от 08.12.1995 N 193-ФЗ (ред. от 23.04.2018) "О сельскохозяйственной кооперации" в которой указывается, что членами производственного кооператива могут быть граждане Российской Федерации, достигшие возраста 16 лет [1].

У нашей республики огромный потенциал по созданию молодёжных и школьных кооперативов, практически в каждом сельском поселении имеется своя школа – потенциальная площадка для кооператива. Изначально необходимо довести информацию до ребят и обучить самым азам кооперативного предпринимательства.

Для реализации пилотного проекта изначально охвачены следующие районы РТ: Балтасинский, Алькеевский и Алексеевский.

Выбор именно этих районов обусловлен следующими критериями: желанием и активной позицией руководства районов, уже имеющимися в них кооперативами, имеющейся материально-технической базе, расположением в лесистой части республики.

Далее предлагается программа обучения (табл. 1) в стенах сельской школы в расчете на 2 календарных дня, так как учебный процесс школьного

образования имеет свою структуру и дополнительные часы в большом объеме невозможно встроить без ущерба для расписания текущих занятий.

Таблица 1

**Программа
обучения в районных школах РТ «Школьная (молодежная) кооперация»
«Кооператор – почемучка»**

№	Содержание	Количество часов
1.	Юридические основы*	4
а)	Изучение основ Федерального "О сельскохозяйственной кооперации"	2
б)	Порядок регистрации кооперативов	2
2.	Экономические основы*	4
а)	Что такое бизнес-план и зачем он нужен	2
б)	Бухгалтерский учет – что за «зверь»	2
3.	Менеджмент и маркетинг*	4
а)	Управлять сложно или просто	2
б)	Купи – продай не главное	2
4.	Психология и социология*	4
а)	Личность, способности, мотивация и еще...	2
б)	Общественное мнение – это важно	2
5.	Итоговое тестирование, защита проекта	1
6.	Всего	13

* Каждый блок заканчивается практической частью в виде игры

Реализация рассматриваемого проекта невозможна без определенных финансовых затрат, которые вузу с бюджетом, в который не заложены подобные статьи расходов, в одиночку не справиться.

Поэтому мы очень рассчитываем на помощь со стороны государственных органов и в том числе Министерства по делам молодежи РТ.

Сельской школьной молодежи открываются реальные перспективы по созданию кооперативов специализирующихся на сборе дикорастущих растений, ягод и грибов и другого сырья, производимого самой природой. В настоящее время спрос на экологически чистое, натуральное растительное сырье только возрастает. Школьники-кооператоры могут, как сдавать сырье заказчикам, так и осуществлять самостоятельно весь цикл от сбора до реализации своей продукции. Примером тому может служить достаточно востребованные на рынке изделия: травяные чаи и сборы.

Региональная кооперативная система региона должна представлять собой совокупность постоянно взаимодействующих элементов системы, имеющих общую цель. В кооперативную систему региона в числе прочих должны входить школьные и студенческие потребительские общества.

Список литературы

1. Федеральный закон "О сельскохозяйственной кооперации" от 08.12.1995 N 193-ФЗ (последняя редакция)
2. Методические рекомендации по развитию кооперации (студенческие и сельскохозяйственные потребительские кооперативы) / Под общей редакцией Чекмарева О.П., Аверьяновой Е.В. – СПб.: СПбГАУ, 2013. – 248 с.
3. Астраханцева Е.А., Набиева А.Р., Шамсутдинова М.Р. Образовательные стандарты - залог развития кооперативного дела // Вестник Сибирского университета потребительской кооперации. 2020. № 1 (31). С. 7-11.
4. Астраханцева Е.А. Проблемы кадрового обеспечения в контексте экономической безопасности потребительской кооперации // Russian Journal of Management. 2020. Т. 8. № 1. С. 51-55.
5. Набиева А.Р. Сельское хозяйство и его роль в социально-экономическом развитии Республики Татарстан // В сборнике: Приоритетные направления регионального развития. Материалы Всероссийской (национальной) научно-практической конференции с международным участием. 2020. С. 216-222.

УДК 339.1

СПЕЦИФИКА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ И ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ КООПЕРАТИВОВ

Бабур В.Л., к.э.н., доцент

*Казанский кооперативный институт (филиал) АНОО ВО ЦС РФ
«Российский университет кооперации», г. Казань, Россия*

Аннотация. В статье исследованы различные аспекты оценки эффективности деятельности и инвестиционной привлекательности потребительских кооперативов в текущем временном срезе, с учетом современных тенденций, объективного и субъективного восприятия эффективности деятельности потребительских кооперативов и их инвестиционной привлекательности.

Ключевые слова: потребительский кооператив, эффективность потребительского кооператива.

В условиях нестабильности мировой экономики и ожиданий нового цикла мирового финансового кризиса требуется акцентировать большее внимание социальной направленности экономической политики и одним из

инструментов решения данной задачи является развитие системы потребительской кооперации и повышение ее эффективности.

Потребительский кооператив – это некоммерческое объединение физических лиц и организаций, создание которого позволяет им достигать различных общих целей и удовлетворять различные нужды пайщиков.

По содержанию деятельности - это комплексная система отношений, включающая в себя производство, снабженческо-заготовительную деятельность, торговлю и общественное питание, оказание бытовых, финансовых и прочих услуг населению и бизнесу. Вместе с тем, кооперация в России занимает достаточно большую долю в системе агропромышленного комплекса, и представлена сельскохозяйственными потребительскими кооперативами и сельскохозяйственными кредитными потребительскими кооперативами.

В России традиционно функционируют такие виды потребительских кооперативов как: кредитные, жилищные и жилищно-строительные, сельскохозяйственные, гаражные.

Кредитные кооперативы выполняют задачи оказания кредитной и финансовой помощи пайщикам в соответствии с требованиями 190-ФЗ. Устав разрешает членам кооператива зарабатывать, получая доход от предоставления денег в долг, но вместе с тем основной целью кредитных кооперативов остается оказание финансово-кредитной взаимопомощи, и только потом идет получение дохода.

Правила в сфере жилищно-строительной кооперации определены в ЖК РФ, и в статье 116 ГК РФ. Сельскохозяйственные кооперативы функционируют в соответствии с требованиями 193-ФЗ. Основные направления деятельности таких организаций - снабжение, кредитование, переработка и сбыт продукции, обслуживание сельхозтехники и другими услугами.

Эффективность деятельности потребительского кооператива понятие сложное, которое можно оценивать с различных сторон.

При рассмотрении эффективности деятельности потребительской кооперации преобладает оценка экономической эффективности, основанная на ресурсном или затратном подходах, что не полностью учитывает социально-экономическую природу системы кооперации и уровень ее развития. Назрела необходимость в применении системного подхода при анализе эффективности потребительской кооперации, классификации видов эффективности и разработке комплексных интегральных методик ее оценки. Эффективность потребительской кооперации — это многоуровневая, комплексная категория, что делает возможным интерпретировать данное понятие как системную эффективность. Системная эффективность потребительской кооперации — это совокупность результативных показателей, характеризующих степень удовлетворенности внешних и внутренних потребностей субъектов кооперации, учитывающих

экономические, социальные, интеграционные, налоговые, бюджетные и прочие эффекты.

Эффективность потребительской кооперации можно рассматривать с разных позиций, используя различные признаки:

1. По направленности: внешняя эффективность; внутренняя эффективность.

2. В зависимости от субъекта: для государственных органов исполнительной власти, для населения, для других субъектов рынка, для работников; для пайщиков.

3. По уровням: уровень конкретного участника, уровень эффективности потребительского общества, уровень эффективности в пределах конкретного района или территории, или эффективность на уровне союза кооперативов.

3. По эффективности отдельных направлений деятельности: маркетинг, производство, ценообразование, маркетинговые коммуникации, товародвижение и сбыт, логистика, финансы, бухгалтерский и налоговый учет и налоговая оптимизация.

4. По эффективности используемых инструментов и технологий: эффективность привлечения кредитных ресурсов и размещения временно свободных средств, эффективность в привлечении и использовании средств государственной поддержки, эффективность используемых схем налоговой оптимизации.

Можно оценивать эффективность деятельности с точки зрения выполнения потребителями кооперативами социальной функции. Кооперативы создают рабочие места, снижают уровень безработицы, развивают инфраструктуру территорий, вовлекают пайщиков в активную деятельность и одновременно мотивируют и просвещают их и оказывают помощь в юридических и финансовых вопросах. Кооперативы способствуют развитию территорий, повышению качества жизни, поскольку они обслуживают не только нужды и потребности пайщиков, но и всех прочих экономических субъектов в районе деятельности потребительского кооператива. Активное вовлечение в свою деятельность сельских жителей, молодежи и людей пенсионного возраста способствует решению демографических проблем, росту благосостояния граждан, созданию благоприятного психологического климата. Участие граждан в кооперативном движении способствует их развитию в профессиональном плане, и построению эффективной личной карьеры. Косвенно эффективность реализации данной функции можно оценить абсолютной величиной граждан, участвующих в деятельности кооперативов на определенной территории и их динамикой. Уровнем удовлетворенности работников и пайщиков кооператива своим доходом, уровнем жизни, уверенностью в стабильности своего положения и реальной вовлеченностью в разработку и принятие управленческих решений по значимым стратегическим и тактическим вопросам деятельности кооператива.

Развитие кооперативного движения открывает возможности для развития других экономических субъектов. Так приобретая излишки продукции личных подсобных хозяйств, кооперативы способствуют повышению самозанятости и стимулируют личные подсобные хозяйства повышению производительности и эффективности ведения хозяйства.

Кооперативы способствуют социально-экономическому обустройству сельских территорий, а производство и реализация собственных продуктов питания из собственного качественного сырья повышает продовольственную обеспеченность сельских поселений и оптимизирует логистические издержки по обеспечению территорий продовольствием, товарами первой необходимости и услугами. Опять же следует помнить о большой протяженности России и экономическую непривлекательность отдельных территорий для других экономических субъектов. Так в последнее десятилетие банки, оптимизируя свои затраты активно сокращали свои филиальные сети, в результате чего, многие сельские территории оказались фактически не охваченными банковскими услугами, в частности кредитными. Соответствующий пробел был устранен активизацией на данных территориях кредитных потребительских кооперативов.

Анализируя эффективность деятельности потребительского кооператива, не следует забывать, что отличие кооператива от коммерческих организаций, занимающихся схожей деятельностью заключается в том, что кооператив принадлежит пайщикам данного кооператива, которые в большинстве случаев сами же являются клиентами данного кооператива, управляется ими. Вся политика ценообразования не строится на максимизации торговой надбавки, что свойственно коммерческой деятельности. Напротив, цены закупки сельскохозяйственной продукции, цены поставки ресурсов, цены оказания платных услуг для пайщиков, членов и работников кооператива максимально близки к себестоимости. Кооператив не ставит своей целью максимизацию прибыли. Кооперативы создаются гражданами и организациями в первую очередь в качестве коллективного средства решения различных общих задач ее пайщиков, являющихся по сути партнерами по бизнесу. Целью деятельности потребительского кооператива является удовлетворение потребностей членов кооператива в услугах по наиболее выгодным ценам, что создает предпосылки для снижения затрат, роста доходов и повышения эффективности хозяйственной деятельности членов кооператива. Прибыль кооператива распределяется в неделимые фонды (как база для дальнейшего развития и расширения деятельности кооператива, например, с целью приобретения нового оборудования) и между пайщиками и членами пропорционально участию (что, по сути, является доплатой или скидкой к цене сделок – в зависимости от специфики конкретного кооператива).

Прибыль является вторичной целью кооперативов, поскольку в приоритете остается решение других задач: строить и обслуживать дома, получать на выгодных условиях заемные средства, производить и

реализовывать продукцию. Небольшие хозяйства за счет таких объединений аккумулируют свои ресурсы для решения более масштабных стратегических задач. Мелкие фермерские хозяйства вступают в кооперативы потому, что банки отказывают им в кредитовании, поэтому такие объединения выдают средства под более низкие проценты и с понятным механизмом выплат. Потребкооперация помогает организовать сбыт продукции в городах, без чего сложно конкурировать с крупными сетями. Эффективность кооперативов, осуществляющих различные виды деятельности, как правило, выше, если они технологически совместимы и взаимосвязаны.

Принципы потребкооперации часто внедряются и на коммерческих предприятиях. Это помогает снизить расходы и оптимизировать управленческие функции и процедуры.

В специализированных изданиях, в частности в журнале «Практическое налоговое планирование» достаточно детально описаны механизмы законной налоговой оптимизации с использованием специфики функционирования кооперативов. Операции, одним из контрагентов которых выступает кооператив, позволяют оптимизировать налогообложение обоих участников сделки, фактически перераспределяя между ними избыточную часть прибыли, сохранённую в результате применения инструментов налоговой оптимизации.

Поэтому оценивая эффективность деятельности кооператива, следует также анализировать вопрос, насколько полно и как часто кооперативы используют возможности налоговой оптимизации, какую сумму дохода получили оба участника сделки от использования схем налоговой оптимизации (одним из контрагентов по операции с кооперативом чаще всего оказывается пайщик данного кооператива, который также приумножает свой доход). Следует также проанализировать, позволяет ли квалификация бухгалтеров планировать и реализовывать стратегии налоговой оптимизации.

Существуют законодательные ограничения расширения объемов коммерческой деятельности. Так для увеличения объема хозяйственных операций и эффективного использования имеющихся производственных мощностей кооператив вправе осуществлять предпринимательскую деятельность, оказывая услуги лицам, не являющимся членами кооператива, но не более 50% от общего объема услуг, предоставляемых кооперативом. Это ограничение с одной стороны сдерживает деятельность кооператива, но с другой стороны создает стимулы для его расширения и может рассматриваться для оценки резервов роста кооператива в текущих условиях.

Потребность в оборотном капитале может покрываться за счет целевых взносов, в т.ч. вступительных, членских, паевых, а также прибыли и заемных средств, потребность в инвестициях может покрываться за счет средств кооператива (целевых фондов), целевых взносов на приобретение средств производства, заемных средств. В составе целевых поступлений кооператива могут быть субсидии и дотации, предоставляемые за счет средств бюджетов

субъектов Российской Федерации и муниципальных образований, а также средства грантов.

В 2017 году в Татарстане была принята программа развития сельхозкооперации, а в 2018-м Президент России Владимир Путин подписал Указ «О национальных целях и стратегических задачах развития РФ до 2024 года», закрепляющий за сельхозкооперацией статус задачи государственного масштаба.

В 2019 году Минсельхозпрод республики приступил к реализации национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы», где основная ставка делается также на развитие кооперации. На средства, выделенные по нацпроекту, сельхозкооперативам компенсируют до 50 процентов затрат на приобретение сельхозтехники, оборудования для переработки сельхозпродукции и мобильных торговых объектов. Субсидии предоставляются также на закупку сельскохозяйственной продукции. Часть средств идёт на новый вид грантовой поддержки – «Агростартап», действующий в России третий год тоже в рамках национального проекта. Эти гранты помогают сделать первые шаги тем, кто только ещё собирается организовать сельскохозяйственный потребительский кооператив.

В 2017 году 103 заявителя получили 312,7 млн. рублей (по 2–4 млн. рублей каждый), а 29 кооперативов получили на своё развитие субсидии на сумму 98,9 млн. рублей.

Соответственно можно говорить, что кооперативы Республики успешно осваивают механизм получения грантовой и кредитной поддержки по льготным субсидируемым процентным ставкам.

Но для полноты картины об эффективности деятельности кооперативов, следует проанализировать эффект на данных предприятиях от вложений указанных инвестиций, насколько полно и эффективно и с какой интенсивностью используются закупленное оборудование, сельхозтехника и пр. Опять же не следует забывать о том, что эффективно работающие кооперативы имеют право подавать заявки и использовать данные возможности неоднократно.

Эффективность СПоК, осуществляющих различные виды деятельности, как правило, выше, если они технологически совместимы и взаимосвязаны. Организация многофункционального СПоК требует больших финансовых ресурсов и управленческого опыта.

Поскольку экономические результаты деятельности кооператива напрямую зависят от объемов предоставленных услуг, возможностей устанавливать долгосрочные отношения с деловыми партнерами, кооперативы разрабатывают план развития на первый год функционирования и бизнес-план на период, не меньший, чем период реализации инвестиционного проекта. Поэтому еще одним направлением оценки эффективности системы стратегического и тактического планирования

является анализ показателей плана и их обоснованности с последующим сравнением с фактически достигнутыми показателями.

В силу того, что кооператив некоммерческая организация, считаем, что классические методики финансового анализа совершенно не учитывают специфики деятельности кооператива. Но с другой стороны все экономические вузы учат своих выпускников анализировать потенциального контрагента именно по этим методикам, следствием чего потенциальный контрагент, не вдаваясь в специфику работы кооператива после оценки его финансового состояния, получив расчетные показатели, не укладывающиеся в рекомендуемые для коммерческих предприятий нормативы, с большой долей вероятности просто откажется от сотрудничества, посчитав кооператив ненадежным контрагентом. Это следует учитывать при анализе эффективности деятельности, а также при разъяснении потенциальным партнерам и инвесторам причины заниженной оценки эффективности деятельности потребительского кооператива.

Хотя классическая методика финансового анализа также способна выявить слабые места в деятельности кооператива.

Так анализ отчетности «Татпотребсоюза» за 2014-2016 гг., проведенный по классической методике финансового анализа позволил выявить ряд проблем, о которых сказано далее.

Данные таблицы позволяют говорить о том, что при достаточно хорошем уровне валовой рентабельности уровень рентабельности по чистой прибыли крайне низок (менее 1%) с точки зрения коммерческого предприятия это свидетельствует о том, что предприятие все эти годы фактически остановилось в развитии, поскольку не генерирует прибыли для дальнейшего развития.

С точки зрения классического финансового анализа, потеря большей части заработанной прибыли может свидетельствовать о неэффективности менеджмента предприятия при распределении и оптимизации затрат, а также неспособности финансовых служб оптимизировать налогообложение.

Возможно, причины следует искать в специфике распределения доходов и прибыли между участниками и членами кооператива.

Таблица 1- Общая характеристика хозяйственной деятельности
«Татпотребсоюза» за 2014-2016 гг.

Показатель	Ед. изм.	2014 г	2015 г	2016 г	Среднегодовой темп роста, %
Выручка от продаж	тыс. руб.	15851383	17928679	20460182	113,61%
Себестоимость продаж	тыс. руб.	13606243	15408165	17615489	113,78%
Затраты на 1 руб. реализации	руб.	0,858	0,859	0,861	100,15%
Валовая прибыль	тыс. руб.	2245140	2520514	2844693	112,56%
Чистая прибыль	тыс. руб.	52708	146249	47058	94,49%
Активы	тыс. руб.	1635227	1480153	1373385	91,64%
Рентабельность по валовой прибыли	%	14,16%	14,06%	13,90%	99,08%
Рентабельность продаж по чистой прибыли	%	0,33%	0,82%	0,23%	83,17%
Численность персонала,	Чел.	2731	2688	2552	96,67%
Среднегодовая выработка 1 работающего	тыс. руб.	5804	6670	8017	117,53%
Среднегодовая заработная плата 1 работающего	тыс. руб.	168,5	187	192	106,86%
Стоимость основных средств	тыс. руб.	718637	647834	574963	89,45%
Стоимость оборотных средств	тыс. руб.	916590	832319	798422	93,33%
Фондоотдача	коэф.	22,06	27,67	35,59	127,02%
Фондоемкость	коэф.	0,05	0,04	0,03	78,73%
Фондовооруженность	коэф.	5804,24	6669,90	8017,31	117,53%
Оборачиваемость оборотных средств	об	27,57	27,67	28,47	101,62%

Но классическая методика финансового анализа оперирует только данными из открытых источников и в данном ключе ее оценка негативная. Большинство показателей финансовой устойчивости также не укладывается в нормативные значения, что свидетельствует о серьезных проблемах со структурой капитала.

Таблица 2- Анализ финансовой устойчивости «Татпотребсоюза» за 2014-2016

Показатели	Расчет			Рекомендуемое значение
	2014 г.	2015 г.	2016 г.	
Коэффициент автономии $(1300 + 1530)/1700$	0,42	0,47	0,45	$\geq 0,5$
Коэффициент финансирования (левериджа зк/ск) $(1400+1500-1530)/(1300 + 1530)$	1,39	1,14	1,22	< 1
Коэффициент маневренности собственных средств $(1300 + 1530+1400-1100)/(1300 + 1530)$	0,13	0,09	0,08	$\geq 0,2$ или 0,2-0,5
Коэффициент обеспеченности оборотного капитала собственными источниками финансирования. $(1300 + 1530+1400-1100)/1200$	0,15	0,10	0,07	$\geq 0,1$
Коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами $(1300 + 1530+1400-1100)/1210$	0,17	0,13	0,12	$\geq 0,8$

Анализ абсолютных показателей финансовой устойчивости показал, что во все анализируемые годы финансовая устойчивость предприятия была критической и предприятие регулярно использовала кредиторскую задолженность в качестве нормального источника финансирования своей деятельности.

О хронических проблемах с платежеспособностью свидетельствуют показатели, представленные в таблице 3.

Таблица 3-Анализ платёжеспособности «Татпотребсоюза» за 2014-2016

Показатели	Нормативное значение	Годы		
		2014	2015	2016
Общий показатель ликвидности	$L \geq 1$	0,53	0,49	0,46
Коэффициент абсолютной ликвидности	$L \geq 0.2-0.5$	0,05	0,02	0,02
Коэффициент критической оценки (промежуточного покрытия)	$L \geq 0,8$	0,49	0,45	0,42
Коэффициент текущей ликвидности	$L \approx 2.0-3.5$	0,69	0,84	0,95
Доля оборотных средств в активах	$L \geq 0,5$	0,56	0,44	0,42
Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами	$L \geq 0,1$	0,09	0,08	0,07

Анализ показателей деловой активности свидетельствует о том, что за анализируемые годы интенсивность деятельности постоянно росла,

демонстрируя очень хорошую динамику. В таком случае возникает резонный вопрос, почему столь существенный рост оборачиваемости активов с темпом роста, превышающим 24% не оказал столь существенного влияния на рост выручки. Этот вопрос нуждается в дополнительной аналитической проработке.

Таблица 4-Анализ показателей деловой активности «Татпотребсоюза» за 2014-2016

Оборачиваемость активов	об.	9,69	12,11	14,90	124,0%
Оборачиваемость оборотных активов	об.	22,06	27,67	35,59	127,0%
Оборачиваемость денежных средств и краткосрочных вложений	об.	6903,91	9223	8472,13	110,8%
Оборачиваемость дебиторской задолженности	об.	49,11	59,91	75,74	124,2%
Оборачиваемость запасов	об.	30,42	37,38	47,50	125,0%

Несмотря на обозначенные проблемы интегральная оценка финансового состояния, рассчитанная по модели Иркутской государственной экономической академии, дала результативный показатель R больше единицы для каждого года анализируемого периода, что свидетельствует о низкой вероятности банкротства данного предприятия.

Поэтому считаем, что для оценки комплексной эффективности деятельности кооперативов необходима новая научно-обоснованная методика оценки деятельности кооператива, учитывающая специфику деятельности кооперативов и множественность критериев ее эффективности. В частности, банки, кредитующие кооперативы уже давно пытаются использовать такие модифицированные методики. Так, при возникновении у кредита признаков проблемности, наряду с анализом результатов деятельности кооператива, рекомендуется провести анализ деятельности наиболее крупных его участников, каждый из которых занимает в объеме предоставляемых кооперативом работ (услуг) более 10 процентов. Для проведения комплексного анализа используется имеющаяся информация по отдельным членам кооператива. Финансовое положение членов кооператива должно быть проанализировано для оценки его возможного влияния на результаты финансово-хозяйственной деятельности кооператива и качество обслуживания долга. При этом необходимо оценивать:

- наличие источников финансирования дополнительных взносов для покрытия убытков кооператива в случае их образования по итогам года;

- возможность и готовность заключения договоров поручительства с членами кооператива в качестве дополнительного обеспечения по кредитам кооператива на полный либо частичный объем ссудной задолженности;

- уровень риска невозврата или несвоевременного возврата членами кооператива дебиторской задолженности, обратив особое внимание на случаи, когда кооператив практикует предоставление длительных отсрочек оплаты за предоставленные услуги и поставленную продукцию.

На основании вышесказанного, предлагаем всем заинтересованным лицам активно включиться в процесс разработки такой методики, а в текущий момент в дополнение к классическим методикам оценки финансового состояния и эффективность деятельности использовать методики оценки кредитоспособности кооперативов, используемые коммерческими банками, в частности АО «Россельхозбанк» и Банка России используемых при оценке СКПК. Данные методики представлены в открытом доступе, но для их применения требуется дополнительная информация о деятельности кооператива.

Кроме недочетов, выявленных ранее, кратко остановимся на других проблемах, связанных с эффективностью деятельности потребительских кооперативов.

Отметим в частности такую проблему, как непрозрачность их деятельности для других экономических субъектов. Следствием информационной непрозрачности является непонимание большинством субъектов основ деятельности кооперативов, целей их создания, коммерческих целей, непонимание преимуществ от возможного вступления в кооператив, или дополнительных возможностях налоговой и организационной оптимизации. Специфика деятельности кооператива вызывает сложности, связанные с оценкой финансового состояния контрагента. Для решения данной проблемы необходимо повысить прозрачность кооперативов, раскрыв заинтересованной публике больший объем информации, в частности через опубликование отчетности, бизнес-планов кооперативов, аналитических обзоров, присвоения рейтингов надежности, информации о получении государственных грантов и их освоении.

Негативно влияют на эффективность недоработки маркетингового характера, проявляющиеся практически по всем направлениям маркетинговой деятельности.

Следует отметить низкую эффективности каналов маркетинговых коммуникаций. В сети интернет крайне скудная информация о деятельности, товарах и услугах кооперативов Татарстана, недостаточный объем PR и рекламы, освещения мероприятий и акций, проводимых в системе потребительской кооперации Республики.

В частности, за последние десять дней в сети опубликовано не менее двадцати статей, описывающих новации «Пятерочки» и «Магнита» в условиях пандемии, подробно освещены их социальные программы,

характеризующие их не только как эффективных бизнесменов, но и как социально ориентированные компании, максимально переживающих за проблемы своих клиентов. И в противовес такому большому информационному PR крупных сетевых компаний находится лишь одна очень небольшая по объему заметка, описывающая аналогичное мероприятие одного из потребительских кооперативов Татарстана.

Отдельного внимания заслуживают ценовая и сбытовая политика потребительских кооперативов. Цена продукции кооперации сопоставима с ценами на аналогичные продукты, представленные в торговых сетях. Учитывая более низкие закупочные цены, доступность относительно дешевых источников финансовых ресурсов за счет государственной финансовой поддержки кооперации со стороны государства и ростом объемов грантов и кредитов с субсидированной ставкой (в ряде случаев кооперативу компенсируется до 40-50% его затрат) создается впечатление, что в этом плане потребительские кооперативы находятся в более выгодном положении, чем торговые сети. Но это никак не отражается на цене товара, производимого кооперативами. В связи с этим предлагаем более детально проанализировать структуру затрат предприятий потребительской кооперации, сравнив ее с затратами на товары, реализуемые торговыми сетями.

Имеются вопросы к сбытовой стратегии потребительских кооперативов. В торговых сетях ассортимент товаров, реализуемых потребительскими кооперативами либо представлен слабо, либо это событие никак не освещается. В результате, даже приобретая продукцию, произведенную кооперативом и отмечая ее высокое качество, покупатель так и остается в неведении о производителе и испытывает затруднения с ответом на вопрос о том, что именно производят потребительские кооперативы Республики.

Жители городов имеют ограниченные возможности покупки товаров потребительских кооперативов из-за малого количества торговых точек, через которые реализуется указанная продукция и их ограниченной географической локализации. Большинство респондентов отмечает, что данную продукцию можно приобрести только во время проведения ярмарок.

Очень скупо освещается стратегия потребительских кооперативов, связанная с продвижением своей продукции на рынке Татарстана. Открытая декларация целей деятельности, обсуждение бизнес-планов предприятий потребительской кооперации, инструментов и программ реализации указанной стратегии будут способствовать укреплению доверия общества к кооперативному движению и сломают устойчивый стереотип многих респондентов о том, что кооператив это некий закрытый клуб «для своих», решающий свои локальные задачи, не имеющих общих целей с целями и интересами потребителей. О проблемах транспарентности свидетельствует и тот факт, что при вопросе о состоянии кооперации в Татарстане, у большинства опрошенных респондентов (70%) в возрастной категории 45+

понятие «кооператив» ассоциируется со временами СССР и они затрудняются с ответом на вопросы о сегодняшнем состоянии развития кооперации в Республике Татарстан, хотя дальнейший опрос показывает, что они достаточно активно покупают продукцию кооперативов и отмечают ее высокое качество.

В ходе опроса также было выявлено еще один негативный момент, который, на наш взгляд совершенно не соответствует объективной картине, но наносит существенный ущерб репутации продукции, выпускаемой и реализуемой кооперативами Республики. Так более 50% опрошенных считает, что продукция кооперативов безусловно выпускается из натурального и качественного сырья, но в тоже время, качество готовой продукции кооперативов уступает качеству продукции других производителей, поскольку у большого количества респондентов имеется мнение, что продукция кооперативов изготавливается преимущественно кустарным способом, на устаревшем оборудовании, без использования современных технологий и с возможным нарушением санитарных норм. Вследствие такого заведомо неверного предположения, они считают, что продукция кооперативов далеко не всегда соответствует требованиям стандартов качества и поэтому ее цена необоснованно завышена.

Необходимо задействовать различные коммуникационные каналы для разрушения таких негативных стереотипов мышления, восстановлению и укреплению доверия к кооперативам, их миссии, реализуемых социальных программах. При этом следует искать креативные средства и приемы подачи информации прежде всего для завоевания доверия и симпатии молодежной аудитории, рекламируя при этом не только продукцию и услуги, но и саму идею кооперации.

Своевременное и полное решение этих и других сопутствующих проблем способно поднять кооперацию на новый качественный уровень, учитывая, что резервы ее роста на сегодняшний день не использованы даже наполовину.

Список литературы

1. Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ (ред. от 27.12.2018) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.

2. Приказ Минфина России от 02.07.2010 № 66н (ред. от 06.03.2018) «О формах бухгалтерской отчетности организаций» (Зарегистрировано в Минюсте России 02.08.2010 № 18023 [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.

3. Ковалев, В.В. Введение в финансовый менеджмент [Текст]: учебник/ В.В. Ковалев. - М.: Финансы и статистика, 2017. - 768 с.

4. Пласкова, Н.С. Финансовый анализ деятельности организации [Электронный ресурс]: учебник/ Н.С. Пласкова. - М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2018. – 368 с. – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/809989>. - ЭБС «Znanium.com».

5. Андреева, О.М. Концепция динамического баланса Э. Шмаленбаха [Электронный ресурс] // Молодой ученый: электронный журнал. - 2015. - №4. - С. 333-336. - Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/84/15610/>.

6. Якушева Ф. Сельхозкооперация как основа развития села // Газета Республика Татарстан [Электронный ресурс]. – 12.04.2020. - №53. - Режим доступа: <http://rt-online.ru/selhozkooperatsiya-kak-osnova-razvitiya-sela/>.

7. Набиева А.Р. Государственная поддержка развития сельской территории // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. 2020. № 1. С. 43-52.

УДК 334.735

АНАЛИЗ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ТАТПОТРЕБСОЮЗА

Базаров Р.Т., к.э.н., доцент

Щигорцова Е.С., к.с.н., доцент

*Казанский кооперативный институт (филиал) АНОО ВО ЦС РФ
«Российский университет кооперации», г. Казань, Россия*

Аннотация. В статье проанализирована дебиторская задолженность организации Татпотребсоюза, рассмотрены мероприятия по минимизации рисков потерь ликвидности

Ключевые слова: дебиторская задолженность, актив и пассив баланса, риски потери ликвидности.

На сегодняшний день управление дебиторской задолженностью любого предприятия или организации является неотъемлемой частью финансового состояния предприятия. Очевидно, что резкое уменьшение дебиторской задолженности говорит об уменьшении спроса на продукцию или товары предприятия, а резкое увеличение дебиторской задолженности говорит о неэффективной политике в области управления дебиторами.

Проанализируем дебиторскую задолженность Татпотребсоюза за период с 2016 по 2018 года (на основании таблицы 1).

Таблица 1 - Анализ динамики изменения дебиторской и кредиторской задолженности Татпотребсоюза за 2016-2018 гг.

Показатель	Год			Изменение	
	2016	2017	2018	2017/2016	2018/2017
Выручка, тыс. руб.	20 460 182	22 978 312	25 251 632	2 518 130	2 273 320
Дебиторская задолженность, тыс. р.	270 122	276 445	282 999	6 323	6 554
Кредиторская задолженность, тыс. р.	532 941	518 918	359 383	-14 023	-159 535
Соотношение дебиторской задолженности к кредиторской задолженности, ед.	0,5	0,53	0,78	0,03	0,25
Соотношение кредиторской задолженности к дебиторской задолженности, ед.	1,97	1,88	1,27	-0,09	-0,61
Доля дебиторской задолженности в составе выручки, %	1,3	1,2	1,1	-0,1	-0,1
Доля дебиторской задолженности в составе оборотных активов, %	33,8	20,2	35,6	-13,6	15,3

Мы видим, что за указанный период произошло увеличение величины дебиторской задолженности на 12 877 тыс. руб., а кредиторская задолженность организации, наоборот, уменьшилась на 173 558 тыс. руб. Однако по показателю соотношения кредиторской задолженности к дебиторской видно, что в 2019 году данный показатель составил 1,27 ед. Это означает, что у Татпотребсоюза кредиторская задолженность превышает дебиторскую в 1,27 раза, что является негативным фактором в управлении дебиторской задолженности организации в целом. Также наблюдается увеличение доли дебиторской задолженности в составе оборотных активов организации, которое составило за анализируемый период 1,8%.

В связи с вышесказанным, считаем выполнение следующих мероприятия по минимизации рисков потерь ликвидности:

1. Необходимо провести инвентаризацию запасов в организации Татпотребсоюза. Как показывает практика, данная рекомендация сократит от ненужных или залежавшихся запасов, которые в дальнейшем возможно реализовать со скидкой. Кроме того, сократятся и расходы на хранение запасов организации.

2. В Татпотребсоюзе ведется реестр дебиторов по сумме их задолженности, однако сроки уплаты и возможная максимальная отсрочка платежа не указана. Предлагаем ввести эти данные учета в программу, что

способствует более качественному контролю дебиторской задолженности как по каждой организации, так и в целом по всему Татпотребсоюзу.

3. Предлагается внедрение шкалы штрафных санкций за просрочку оплаты дебиторами, поставляющим продукции организации Татпотребсоюза; (шкала штрафных санкций для дебиторов Татпотребсоюза представлена в таблице 2.). Данная мера позволит организации дисциплинировать своих дебиторов при оплате выполненных услуг, а также избежать риск появления недобросовестных или ненадёжных контрагентов организации Татпотребсоюза.

Таблица 2. - Шкала штрафных санкций для дебиторов Татпотребсоюза

	0-10 дней	10-20 дней	20-30 дней	Свыше 30 дней
A	0	0	0,01	0,02
B	0	0,01	0,02	0,03
C	0,01	0,02	0,03	0,04
D	0,02	0,03	0,04	0,05
E	Индивидуально	Индивидуально	Индивидуально	Индивидуально

Система скидок по предоплате дебиторов Татпотребсоюза в прогнозном году представлена в таблице 3.

Таблица 3. - Система скидок по предоплате дебиторов Татпотребсоюза в прогнозном году

Дебитор	Предоплата по сделке, %	Величина скидки, %
Постоянные покупатели	15	1
Постоянные заказчики	25	2
Новые покупатели	50	5
Новые заказчики	75	8
Любые покупатели и заказчики	100	10

Если дебитор внесет 15% предоплаты, ему предоставляется скидка 1%. Соответственно, максимальную скидку в 10% получают те, кто оплачивает заказ и вносит 100% предоплату.

4. Организации «Татпотребсоюз» необходимо внедрить систему лимита дебиторской задолженности по своим контрагентам и систему частичного погашения данной задолженности (в два раза с интервалом в 5 рабочих дней), который представлен в таблице 4.

Таблица 4. - Лимит дебиторской задолженности по контрагентам
Татпотребсоюза в прогнозном году, тыс. руб.

Наименование дебитора	Сумма дебиторской задолженности, тыс. руб.	Лимит дебиторской задолженности, тыс. руб.	Частичное погашение в два раза с интервалом 5 дней
Мамадышское райпо	30 374	До 15 000	15 187
ПО «Кама» (Р. Слобода»	40 921	До 20 000	50 460,5
АНО «ЭКЦ при Татпотребсоюзе»	55 983	До 25 000	27 991,5
Итого:	127 278		93 639

Таким образом, формирование лимита дебиторской задолженности системы частичного погашения данной задолженности (в два раза с интервалом в 5 рабочих дней) по контрагентам Татпотребсоюза позволит не допускать увеличения дебиторской задолженности. То есть лимит при заказе необходимо оплачивать сразу, а остальную часть дебиторам можно предложить оплатить в течение 5 дней после поставки продукции Татпотребсоюзом.

5. Пятым мероприятием по минимизации рисков потерь ликвидности Татпотребсоюза предлагаем внедрить систему вознаграждений для финансовой службы. Руководителю предприятия Татпотребсоюза необходимо ввести механизм премирования для должностных лиц не только за высокий уровень продаж, но и за достижение своевременного исполнения договорных обязательств клиентами. Если финансовая служба работает неэффективно, работники лишаются определенной доли вознаграждения. Таким образом, формируется неотъемлемая взаимосвязь уровня профессионализма и заработной платы работников финансовой службы Татпотребсоюза.

Уверены, что предложенные мероприятия способствуют минимизации рисков потерь ликвидности организации Татпотребсоюза.

**ФИЛОСОФИЯ КООПЕРАТИВНОГО ДВИЖЕНИЯ:
Р. ОУЭН, Ш. ФУРЬЕ**

*Белоусова Д.А., студент,
Галеев З.Г., к.полит.н., доцент
Казанский кооперативный институт (филиал) АНОО ВО ЦС РФ
«Российский университет кооперации», г. Казань, Россия*

Аннотация. В статье анализируются наиболее известные теории переустройства общества на кооперативных началах, которые во многом определили идеологию современной кооперации. Определяются основные причины неуспеха деятельности общин или кооперативных объединений (всего их насчитывалось несколько сотен). Указывается, что несмотря на то что эти причины, имели для каждой общины конкретный характер, у них имелась общая основа, а именно - несовпадение идеологических целей, установок и хозяйственных методов их достижения.

Ключевые слова: кооперация, общество, цели, идеи.

Известно, что кооперация - это совместная деятельность, объединение усилий отдельных людей или групп людей для достижения какой-либо цели. Или иначе - содействие, сотрудничество. Общепринято считать, что одними из основоположников кооперативной философии являются Роберт Оуэн и Шарль Фурье. Именно они одними из первых объясняли экономические преимущества кооперации как хозяйственной формы. Для этого у них были и теоретические и практические доводы. У Р. Оуэна - личный эксперимент по созданию коммун для эффективного производства на принадлежавшей ему текстильной фабрике. Его ход и результаты он описал в книге «Новый взгляд на общество».

Р. Оуэн в основу своей теории ставил воспитание людей. Ввел в употребление слово "социализм". На базе предприятий, совладельцем которых он был, создал общину в Нью-Ленарке (Шотландия) в 1800 г. Создал больницу, детские сады, страхование, школу, социальное обеспечение, народную дружину, привел в порядок экономику. Совладельцы были против такого расхода денег и, поссорившись с ними, Р. Оуэн уехал в Америку. Община распалась.

В Америке Р. Оуэн купил земли религиозной общины траппистов и на них устроил коммуну "Новая гармония" в 1825 г, потратив 300 тысяч рублей. В коммуну принимались все добровольно, то есть без принуждения. Для понимания характера установок и взаимоотношений в коммуне приведем краткую выдержку из устава "Новой гармонии":

- цель общины состоит в том, чтобы всем обеспечить наибольшую сумму истинного богатства – духовного и физического;

- община должна быть устроена на началах полной свободы;
- труд- добровольный согласно влечениям и способностям в согласии с интересами всех членов;
- нет частной собственности, вся собственность выдается в пользование;
- управление - выборный комитет;
- каждую неделю - отчет собранию;
- воспитание детей - общее с того момента, когда не нужны заботы матери
- права и обязанности - все равны, права женщин равны правам мужчин;
- наказания - моральные и исключение;
- распределение продуктов из общественных магазинов по труду.

Все попытки Р. Оуна по изменению, оптимизации принципов сотрудничества и общежития членов коммуны, а также распределения между ними продуктов удовлетворения их потребностей к успеху не привели.

На наш взгляд, причину неуспеха деятельности общины следует искать в следующем. Социалистические общины, хотя и были формально свободны для вступления в их состав, в действительности были доступны не для всех, а лишь для немногих избранных. К тому же, участник коммунистической общины должен был после вступления в неё совершенно забыть о личном обогащении, то есть его личный интерес, личная выгода не учитывались. Он должен был быть чуждым зависти и властолюбия, подчинять свои личные вкусы и влечения вкусам и влечениям своих товарищей по общине и т. д. Как видим, коммунитарность в этих прообразах кооперативов, ставилась во главу угла. И это не могло не сказаться на плачевных результатах их деятельности. Это и понятно. Поскольку среда, окружающая эти кооперативы была капиталистической. В этой среде на первое место ставилась прибыль.

Обращаясь к идеям и практике Шарля Фурье отметим, что у него были благие намерения, то есть он стремился помочь человечеству. Чем ? Прежде всего, на его взгляд, ускорением поисков путей и средств к лучшему будущему. Будущему, основанному на началах кооперации, сотрудничества. Фурье полагал, что с установлением нового ассоциативного, коммунитарного строя, производство неизбежно приобретёт истинный, привлекательный и общественный характер, а человеческое общество, пережив разложение строя буржуазного, частнособственнической цивилизации, перейдет посредством гарантизма и социантизма к высшей фазе в своем развитии – гармонизму [1]. Характерной особенностью «нового хозяйственного и социетарного мира» станет, согласно Фурье, наличие людского производственного коллектива – ассоциации, названной им фалангой, насчитывающей 1600 человек.

Фаланги Фурье еще глубже отличаются от современного общества, чем коммунистические общины Оуэна. Ведь фаланга построена на принципе произвола или неограниченной степени свободы страстей, а значит и

отсутствии, какого бы то не было элемента их ограничения и ответственности. При этом, предполагалось, что это неотвратно должно привести к общему счастью и гармонии. Как видим утопичность самой идеи создания общества, которое может жить без самоконтроля, то есть без включения нравственного долга, сомнений не вызывает

Каким образом можно достигнуть того, чтобы, с одной стороны, каждый осуществлял свой труд только по побуждению личностной мотивации, то есть в силу его содержательной привлекательности, а с другой, чтобы изготавливались именно те продукты, в которых нуждается данная община? Поскольку привлекательность данного труда не находится ни в каком соответствии со степенью необходимости продукта данного труда для населения, то есть потребительского спроса. К тому же, если при выборе рода своей деятельности каждый её участник будет следовать своим влечениям, то это, на наш взгляд, неизбежно приведёт к тому, что одни продукты (товары) будут производиться в избытке, а других же будет произведено слишком мало. Это же, в свою очередь, приведёт к тому, что общество утратит хозяйственную основу своего существования и развития. В этом случае свобода каждого следовать при выборе хозяйственного труда своим влечениям равносильна уничтожению общественного хозяйства, предполагающего распределение хозяйственного труда между лицами в соответствии не со степенью привлекательности того или иного труда, но с размером общественной потребности (спросом) в соответствующем продукте (товаре).

Таким образом, напрашивается следующий вывод: кооперативы (организации), возникающие не на основе личных (частных) хозяйственных интересов их членов, а наличия групповых морально-религиозных интересов, коллективной мотивации, не могли достичь долговременного предпринимательского успеха. А так как сильное развитие религиозно-нравственных интересов встречается редко, то понятно, что и религиозно-нравственные общины не могут получить даже малую толику значительного распространения в современном обществе.

Список литературы

1. См.: Шаповалов В.Ф. Основы социальной философии. – М.: ТД “ГРАНД”, 2002.

АНАЛИЗ КООПЕРАТИВНЫХ ИДЕЙ И КООПЕРАТИВНОЙ ФИЛОСОФИИ

Валеева С.Ш., преподаватель

*Казанский кооперативный институт (филиал) АНОО ВО ЦС РФ
«Российский университет кооперации», г. Казань, Россия*

Аннотация. Кооперативные идеи и стратегии неразрывно связаны с изменением социосистем в глобальном мире. Формирование самоуправляющихся производственно - потребительских товариществ, типа общин. Модели кооперативов, разработанные во Франции и Англии, послужили примерами для создания новых видов кооперативов. В единении – сила и мудрость. Новые направления развития кооперации способствуют развитию социально-экономической стабильности общества в условиях глобального экономического кризиса и пандемии коронавируса.

Ключевые слова: кооперативные идеи и стратегии, производственно - потребительские товарищества, модели кооперативов, новые виды кооперативов, новые направления развития кооперации, развитие социально-экономической стабильности, глобальный экономический кризис, пандемия коронавируса, оптимизация численности работников.

Кооперативное движение непрерывно развивается, преодолевая на своём пути взлёты и падения.[1]

Актуальность темы исследования проявляется в том, что социально-философский анализ кооперации, кооперативные идеи и стратегии неразрывно связаны с изменением социосистем в глобальном мире в условиях нарастающего мирового экономического кризиса и пандемии коронавируса.

Определить направления развития кооперации в современном мире невозможно без экономических и социологических исследований, а также системного изучения истоков кооперативного движения.

Основную роль в осуществлении начал кооперативных идей в кооперативную философию, в близкую к науке теорию сыграли известные социалисты - утописты Роберт Оуэн и Жан-Батист Жозеф Фурье.

Оба философа не хотели развивать кооперативное движение в его современном понимании. Они поставили перед собой цель, которая заключалась в кардинальной реконструкции действовавшего строя и возможности перехода к справедливому и рациональному обществу. Развивая свои идеи, оба мыслителя охватывали довольно обширный круг существующих вопросов и проблем, таких как, искоренение различий между деревней и городом, об организации производства труда, об образовании и воспитании граждан и т.д. В большей мере, Жозеф Фурье осуждал

капитализм, его корыстолюбие и гнусную сущность, и продолжал предлагать наиболее улучшенную замену этому строю.

Самым важным элементом для улучшения общества, они считали формирование самоуправляющихся производственно-потребительских товариществ, типа общин (идея Оуэна), или же фаланг (идея Фурье).

Жозеф Фурье предполагал, что такие товарищества смогут привлечь большое количество людей, в том числе и богатых, просто показав им насколько может быть счастливая и благополучная жизнь. После этого, развивающиеся товарищества должны были объединиться в федерации и в конечном итоге искоренить действующий общественный строй.

Оуэн и Фурье не были кооператорами, но были идеологами кооперации и лидерами кооперативного движения на начальных стадиях. Но именно Оуэну принадлежит мысль и план о том, как можно преодолеть бедность, показав это на собственном примере.

Это ему вполне удалось, когда в возрасте 30 лет он стал главой большой текстильной фабрики в деревне Нью - Ланарк. Уровень жизни людей, которые работали на фабрике, достаточно повысился, а поселок, который сравнивали с болотом во всех смыслах этого слова, всего лишь за 4 года превратился в цветущий сад, плодами которого было человеческое благополучие. В это место стали съезжаться люди разных социальных классов, и отзывы их были вполне восторженными. Плотиной на пути к благосостоянию рабочих Роберт Оуэн полагал их разрозненность.

Собственно, в это время и появилась его знаменитое высказывание: «в единении – сила и мудрость». Он всегда выступал за создание рабочих кооперативов.

Кооперативная идея посетила Оуэна не сразу, и в 1817 году он предложил английскому парламенту принять закон «О строительстве земледельческих и мануфактурных поселений единства и взаимной кооперации», и в доказательство предоставил план организации такого поселения на 500 гектарах земли с детализированным описанием расположений объектов, таких как школа, библиотека, жилые дома, больница, столовая, склады и т. д. Каждый объект этого плана должен был быть окружен садами, за которыми будут расположены конюшни, пивоваренный завод, мельница, прачечная и тому подобное, а за ними пастбища и плантации фруктовых деревьев.

Осуществление этой идеи Роберт Оуэн предположил на основе взимания налогов от богатых в пользу бедных, а также средств, полученных от благотворительности. Благодаря таким поселениям, появилось бы большое количество рабочих мест, которые помогли бы вытянуть народ из нищеты, а также решить проблему с жильем. К сожалению, этот проект не получил одобрения со стороны властей. После этого случая, Оуэн стал разрабатывать общую теорию кооперации. В его работах указывались конкретные положения данной теории. Объектом его забот была община.

В доказательство о реальном осуществлении своих идей Оуэн поселился в штате Индиана, где приобрел 12 тысяч гектаров земли, где и построил колонию под названием «Нью-Гармони», в которую вступили около 870 человек с разными интересами, но, к сожалению, как это обычно бывает, все хорошие идеи терпят крушение.

В кругах английских кооператоров Оуэна было принято считать вестником кооперации.

Но, как полагал он, что существующие в то время кооперативы, далеко не совпадали с идеями, к которым он стремился. Он хотел прийти к системе истины, благополучия и счастья для всех, путем перехода от «системы сумасшествия» к «рациональной системе». Он верил, что в скором времени наш мир превратится в рай земной, а также смело можно сказать, что этот человек был пацифистом. Он не предлагал заменить частные предприятия общинами рабочих людей, а наоборот, строится рядом с ними, тем самым не причиняя им никакого вреда. Эта мысль о мирном экономическом сожительстве стала фундаментом кооперативной теории.

Роберт Оуэн впервые употребил термин кооперации, смысл которого был схож с нынешним значением. Создать общину, он хотел по принципу большой семьи, где нет частной собственности, продажи продуктов, так как все члены имеют равные доли. Приверженцем Оуэна был доктор У. Кинг, который разными способами старался развивать кооперацию и с 1828 – 1830 года опубликовывал статьи в журнале «Кооператор», где обосновывал значение кооперации.

Христианский социализм, изначально появившийся во Франции, (появился в 30-40-ые годы XIX века в странах Европы) уделял большое значение кооперативам. Одним из первых представителей, который попытался построить жизнь на основе кооперации был Филипп Жозеф Бенжамен Бюшез.

Если план Бюшеза рассчитывался на ремесленников, то его земляк Луи Блан решил объединить промышленных рабочих, и в 1839 году изложил это в своей книге «Организация труда», где описал кооперативные мастерские, основанные на ресурсы государства. Блан утверждал, что «государство может быть финансистом для бедных. Под мастерскими он понимал производственные кооперативы, которые могли бы обходиться без наемных рабочих». [2]

«Прототип французских производственных общин также применялся в большинстве стран, в том числе и в России в период с середины XIX – начала XX века». [3]

Модели кооперативов, разработанные во Франции и Англии, послужили примерами для создания новых видов кооперативов.

В середине XIX века в Германии политический деятель Герман Шульце-Делич создал организацию благотворительных обществ и касс взаимопомощи. Когда он понял, что осуществить эту идею невозможно, Г. Шульце-Делич стал организовывать простейшие кооперативы: сырьевые и

магазинные, производительно - подсобные товарищества, но, к сожалению, данные кооперативы долго не просуществовали.

Немецкие ссудо-сберегательные товарищества являлись примером для создания таких же кооперативов не только в Италии и России, но даже и в деревенской местности самой Германии. Из Италии кредитная кооперация перебралась во Францию.

Первооткрыватель кредитной кооперации Герман Шульце-Делич создал новую модель кооператива. Его идеи успешно продолжил В. Райффайзен.

«Имя Фридриха Вильгельма Райффайзена немецкого общественного деятеля, бургомистра, пионера кооперативного движения широко известно во всем мире. В честь Райффайзена названы кооперативные банки в различных странах. Райффайзен в 1864 году основал первый кооперативный кредитный банк, ставший первым сельским кредитным потребительским кооперативом». [5]

«Изучая деятельность и труды носителей кооперативных идей, принципы создания кредитной организации Райффайзена, можно сделать вывод, о важности и давности идей о кооперации, которые были основой идеального общества и созвучны с идеями современного кооперативного движения». [5]

Анализ основных принципов создания кредитных кооперативов, разработанные Фридрихом Райффайзенем, показывает, что в настоящее время банки и крупный бизнес, должны «повернуться лицом» к малому бизнесу, малой кооперации.

И сегодня, как никогда, актуальны основные принципы создания кооперативов, разработанные Фридрихом Райффайзенем, в том числе:

общая (солидарная) ответственность всех членов товарищества за своевременный возврат кредита;

принцип взаимопомощи и взаимовыручки;

выдача ссуд преимущественно на хозяйственные цели и зарплату работникам;

выбор в правление кооператива самых достойных людей, которые за свою работу не получают вознаграждение, так как эта работа считается почётной, а уменьшение управленческих расходов существенно влияет на удешевление кредита.

Но этот принцип в современной кооперативной системе однозначно не реализуется. Правление и руководство кооперативов получают самые большие дивиденды и прибыль.

Изучив и проанализировав структуру организаций потребкооперации Республики Татарстан на 1.01.2020 года (56 организаций) и отчёт форы 72-к «Сведения о составе и движении кадров в системе потребительской кооперации за 2019 год» сделан вывод о необходимости оптимизации должностей в системе Татпотребсоюза (ТПС). [7] [8].

Так из 2339 работников ТПС по состоянию на 1 января 2020 г. составляют:

1. Руководители – 323 должности.
2. Специалисты – 373 должности.
3. Кадры рабочих профессий - 1643 работника.

По третьей категории «Кадры рабочих профессий» недопустимо проводить сокращение, а наоборот нужно увеличить их численность за счёт 1 и 2 категории работников ТПС. И резервы для этого имеются.

Предложения по оптимизации должностей в системе ТатпотребСоюза (ТПС):

1. Сократить количество должностей в категории «Руководители», а именно, аппарат управления республиканских потребительских обществ (15) и аппарат управления райпо и райпотребсоюзов (95) для исключения дублирования управленческих функций, а освободившиеся должности перевести в категорию «Кадры рабочих профессий».

2. Провести ревизию и сокращение должностей в категории «Руководители» прочих предприятий и организаций (111) и освободившиеся должности также перевести в категорию «Кадры рабочих профессий».

3. Сократить количество работников в категории «Специалисты» финансово-экономическая служба (115) и бухгалтера (152). Для этого провести оптимизацию, централизацию и автоматизацию финансово-экономической деятельности, переход на современные программные продукты.

4. Целесообразно увеличить количество IT-специалистов (5) в категории «Специалисты» для перехода на работу в условиях цифровой экономики.

15 апреля 2020 года президент России В.В. Путин выступил перед страной и ее правительством. Тема — поддержка малого и среднего бизнеса.

Это выступление стало очень важным и для тех, кто работает на таких предприятиях, и для тех, кто пользуется их товарами и услугами, то есть для всех нас.

Совещание было посвящено вопросам поддержки экономики, бизнеса, занятости и доходов граждан в условиях борьбы с эпидемией коронавируса. Были озвучены уже подготовленные меры в этом направлении и их реализация, а также, какие дополнительные шаги предпринимает руководство страны по мере развития ситуации.

«Очевидно, что потребуются и новые решения, причем как по экономике в целом, так и по отдельным отраслям. Такие решения нужно готовить уже сейчас, консолидировать необходимые ресурсы» - подвёл итог совещания президент России В.В. Путин. [6]

Реалии сегодняшнего дня, стремительно развивающийся мировой экономический кризис в связи с пандемией коронавируса, свёртывание производства в целом, резкое падение в сфере малого бизнеса, заставляют лучшие умы различных стран изучать опыт лучших политологов,

экономистов, мыслителей и философов прошлого для того, чтобы в модифицированном варианте использовать его для развития глобальной экономики и международной кооперации в настоящее время.

В современном глобальном мире для успешного развития кооперативного движения необходимо соединить экономические расчёты о совместной деятельности с общечеловеческими представлениями о взаимопомощи и взаимовыручки.

А новые направления развития кооперации должны способствовать развитию социально-экономической стабильности общества в условиях глобального экономического кризиса и пандемии коронавируса.

Список литературы

1. Архипова Е.Д., Валеева С.Ш. Носители кооперативных идей // Дни студенческой науки: сборник научных трудов II Международной студенческой конференции ККИ РУК, Казань, 2019, с. 109-112.
2. Блан, Луи. Организация труда / Луи Блан. – М.: Либроком, 2011. – 82 с.
3. Вахитов, К.И. Теория и практика кооперации / К.И. Вахитов. - М.: Дашков и К, 2010. - 400 с.
4. Туган-Барановский, М.И. Социальные основы кооперации / М.И. Туган-Барановский. - М.: Издательство Юрайт, 2017. - 418 с.
5. Шангараева Л.А., Валеева С.Ш. Роль и значение Фридриха Вильгельма Райффайзена в развитии международного кооперативного кредитного движения // Кооперация и предпринимательство: состояние, проблемы и перспективы: сборник научных трудов III Международной конференции молодых ученых, аспирантов, студентов и учащихся – Казань: Изд-во «Печать-сервис XXI век», 2019, с. 228-230.
6. РИА Новости: Выступление В.В. Путина на совещании Правительства России в формате видеоконференции 15 апреля 2020 г.
7. Структура организаций потребкооперации Республики Татарстан на 1.01.2020 года.
8. Статистический отчёт формы 72-к «Сведения о составе и движении кадров в системе потребительской кооперации за 2019 год».

ВОЕННО - ПРОМЫШЛЕННАЯ КООПЕРАЦИЯ СТРАН ЗАПАДНОЙ ЕВРОПЫ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Валиева Ф.М., к.с.н., доцент

*Казанский кооперативный институт (филиал) АНОО ВО ЦС РФ
«Российский университет кооперации», г. Казань, Россия*

Аннотация. Анализ принципов и механизмов военно-промышленной кооперации необходим для прогнозирования развития глобального пространства, в частности для раскрытия особенностей функционирования глобального пространства западноевропейских стран. В работе рассматриваются факторы, предшествующие глобализации и недавние мероприятия, принятые странами западной Европы для совершенствования военно-промышленного потенциала.

Ключевые слова: военно-промышленная кооперация, кооперация, глобализация, Европейский союз.

На рубеже XX - начале XXI вв. в мире наблюдался рост глобализационных процессов в мировой экономике, информационном и гуманитарном пространствах. Каждый хозяйственный субъект стремится занять выгодные и влиятельные позиции. Защита интересов для страны зависит от умения образовывать военно-промышленные кооперации. Особую роль во внешнеэкономических отношениях государств занимают механизмы и последствия военно-промышленной кооперации. Анализ факторов и принципов механизма военно-промышленной кооперации стран может раскрыть особенности функционирования и тенденции развития глобального пространства западноевропейских стран. Военно-промышленная кооперация имеет важное значение не только для развития мирового сообщества, но и для расстановки сил в нем[1].

Современное развитие глобализационных процессов значительно проявляется между мировыми экономическими центрами Северной Америки, Западной Европой и Японией. Этому развитию предшествовали, международное разделение труда, научно-техническая революция, открытость национальных экономик. Данные факторы активизировали кооперацию и интернационализацию хозяйства с последующей военно-промышленной интеграцией стран. Одними из главных, с позиции военно-промышленного потенциала, являются страны Западной Европы.

Глобализационные процессы стран Западной Европы представляют собой единое пространство, охватывающее сложную систему международных экономических связей, разделения труда и производства. В документе "Глобальная стратегия ЕС по внешней политике и политике безопасности" (EU Global Strategy for Foreign and Security Policy- EUGS) от

2016 года подчеркивается актуальность объединения механизмов реализации внутренней и внешней политики стран-участниц для противодействия новым угрозам. В статье [2] автором сделан анализ разработанных документов и мероприятий в соответствии с принятой стратегией, таких как, "Европейский план действий по обороне" (European Defence Action Plan - EDAP) утвержден 30.11.2016 г, соглашение "Постоянное структурированное сотрудничество" (Permanent Structured Cooperation on defence - PESCO), "Дорожная карта реализации программы PESCO" (Roadmap for the Implementation of PESCO) от 5.03.2018 года, "Горизонт Европы-2027" (Horizon Europe 2027), "План действий по развитию военной транспортной инфраструктуры" (Action Plan on Military Mobility) от 28.03.2018 года и др. В статье также отмечается, что ЕС предусматривает проведение мероприятий по созданию военно-транспортных коридоров к 2030 году, разработку нормативных документов в активизации космических программ Европейского оборонного агентства и др.

В аналитическом докладе о Глобальной стратегии безопасности ЕС 2016 [3] подчеркивается, что представленный документ не является универсальным для решения всех вопросов, возникших у ЕС, а скорее демонстрирует идеалистическую модель ЕС.

В глобальной стратегии безопасности ЕС сформулированы следующие принципы безопасности:

- безопасность ЕС,
- государственная и социальная устойчивость стран, расположенных к востоку от ЕС,
- комплексный подход к разрешению конфликтов;
- открытые к сотрудничеству региональные системы – индивидуальный подход;
- укрепление ООН.

В статье [4] было проанализировано участие Европейского оборонного агентства в космической сфере. В настоящее время Европейский Союз придает большее значение расширению масштабов военного пространства. В статье утверждается, Европейское оборонное агентство действует из социально-экономических и стратегических соображений для защиты европейской оборонной конкурентоспособности.

Таким образом, анализ принятых основных нормативно-правовых документов позволяет сделать вывод, что страны Западной Европы совместно укрепляют позиции оборонного потенциала, углубляют производственную кооперацию, способствуют формированию современной научно-технической базы и наращивают экспорт военной продукции на мировой рынок.

В 2020 году все человечество, в том числе Европейские страны, столкнулось с глобальной проблемой – пандемией коронавирусной инфекции COVID-19. Объединение усилий государств Европы, включая вооруженные силы, в борьбе с этим бедствием - своевременная экономическая поддержка,

направление медицинского персонала и оборудования и т.д. – позволили бы избежать таких тяжелых последствий. Однако необходимо отметить, единственным государством, которое направило военных специалистов на помощь Италии в борьбе с опасным недугом, была Российская Федерация. В ряде стран Европы стали рассматривать действия России не как проявление бескорыстной помощи, а как попытку расширения своего влияния в Европе.

В заключение хотелось бы отметить, что важным направлением дальнейшего развития военно-промышленной кооперации стран Западной Европы могло бы стать не наращивание военного потенциала, создание новых военных баз на Европейском континенте, а объединение усилий в решении глобальных проблем.

Список литературы

1. Буневич К.Г. Трансформация военно-технического сотрудничества в условиях глобализации //Вестник Московского университета имени СЮ Витте. Серия 1: Экономика и управление. – 2014. – №. 3 (9).

2. Зарубежное военное обозрение. - 2019. - № 2. - С. 16-19.

3. Глобальная стратегия безопасности ЕС 2016. Аналитический доклад [Сетевое издание] / Под ред. Н.К. Арбатовой, А.М. Кокеева – М.: ИМЭМО РАН, 2017.

4. Oikonomou I. The European Defence Agency and EU military space policy: Whose space odyssey? //Space policy. – 2012. – Т. 28. – №. 2. – С. 102-109.

5. Ткач А.В., Набиева А.Р. Потребительская кооперация в реализации программ социально-экономического развития субъектов Российской Федерации // Вестник Российского университета кооперации. 2019. № 2 (36). С. 84-90.

КООПЕРАЦИЯ КАК НАЦИОНАЛЬНЫЙ ПРОДУКТ

Васильева В.П., преподаватель ФСПО

*Казанский кооперативный институт (филиал) АНОО ВО ЦС РФ
«Российский университет кооперации», г. Казань, Россия*

Аннотация. В статье исследованы формы поддержки Правительством Татарстана фермеров и сельскохозяйственных потребительских кооперативов.

Ключевые слова: фермерские хозяйства, кооперативы, поддержка, сельхозпродукция.

7 мая 2018 Президентом России Владимиром Путиным был подписан Указ «О национальных целях и стратегических задачах развития РФ до 2024 года», закрепляющий за сельскохозяйственной кооперацией и развитием фермерства статус задач государственного масштаба. Национальный проект в области кооперации предусматривает создание кооперативов, дополнительных рабочих мест, увеличение объемов выпускаемой продукции и вовлечение в кооперативы членов личных подсобных хозяйств.

В Татарстане насчитывается свыше 450 тыс. личных, более 4 тысяч фермерских хозяйств и 273 сельскохозяйственных потребительских кооператива. Система поддержки фермеров и сельскохозяйственной потребительской кооперации в рамках национального проекта предусматривает целый комплекс мер. Например, «Россельхозбанк» запустил 2 новых кредитных продукта - «Микро АПК» и «Стань фермером», сократив сроки принятия решений о выдаче кредитов, упростив порядок принятия решения и выдачи.

Также, ежегодно выделяются гранты фермерам и кооперативам (в 2019 году – 1,3 млрд. руб.), субсидии ЛПХ (ежегодно свыше 500 млн. руб.). По трем программам поддержки КФХ («Начинающий фермер», «Развитие семейных ферм», «Агростартап») гранты на развитие бизнеса получили 238 фермеров. Результатом явился рост по всем видам поголовья скота и птицы, рост денежной выручки, увеличение численности работников.

Кроме того, Фермерам выделяются субсидии на сохранение дойного стада, приобретению птицы, содержанию кобыл старше 3-х лет, приобретению нетелей и первотелок, на ветеринарное обслуживание реализуется программа строительства мини-ферм.

Дальнейшее развитие малых форм правительство Татарстана видит в их объединении в сельскохозяйственные потребительские кооперативы и в возобновлении системной работы потребительских обществ. Отрадно, что в республике уже зарегистрировано 273 кооператива.

Продолжаются все виды поддержки сельскохозяйственных потребительских кооперативов.

Активная работа в республике проводится по реализации продукции через электронные формы торговли. Здесь работают уже 40 площадок, где формируются объемы разнообразной сельхозпродукции и по заявкам покупателей доставляются до дома по электронной заявке. На сегодняшний день в связи с введением режима самоизоляции Минсельхозпрод РТ приглашает горожан покупать фермерскую продукцию с доставкой на дом. В республике ведется достаточно активная работа по реализации сельхозпродукции через электронные формы торговли, работают более 40 площадок с доставкой на дом, и с каждым днем их становится все больше. Вот некоторые из них: Фермерский гастроном КороваМу — первый в Республике Татарстан интернет-сервис, позволяющий покупать экологически чистые продукты напрямую у конкретных фермеров и частных производителей без посредников. Производители сами выставляют и продвигают свою продукцию: они сами отвечают за вкус и качество, безопасность и внешнюю подачу потребителю. Они же и сами выставляют цены на свои продукты. Продукты из деревни «Минем авылым» — компания, которая объединяет сельхозтоваропроизводителей Татарстана и реальных покупателей, совершенствующая культуру питания и знакомящая с преимуществами деревенской еды. Натуральные продукты Oltmanns — сеть магазинов в Казани и Зеленодольске, где представлена продукция семейной фермы. В производстве продукции используются только охлажденное мясо без добавления сои, крахмала, сухого молока и других «заменителей».

Сохраняются условия и объемы грантовой поддержки по программам развития семейных ферм (350 млн.руб.), начинающих фермеров (250 млн.руб.), кооперативов (300 млн.руб.). Также будут продолжены мероприятия по реализации федерального проекта «Создание системы поддержки фермеров и развитие кооперации» - федеральным законодательством сумма грантов по проекту «Агростартап» увеличена по молочному и мясному направлению КРС до 5 млн.руб. на бизнес-проект фермера и до 6 млн.руб. в случае направления части гранта на развитие кооператива, в котором он состоит.

Ключевым направлением по развитию малых форм является вовлечение в предпринимательскую деятельность сельского населения, повышение его занятости и доходов. По словам Президента Республики Татарстан Рустама Минниханова программы поддержки малых форм хозяйствования очень важны, т.к. личные подворья — это важная составляющая развития села. Сегодня личные подворья и малые формы хозяйствования обеспечивают до 50% объемов сельхозпродукции.

В республике был создан «Центр компетенций по развитию сельскохозяйственной кооперации в Республике Татарстан» для организации и реализации мер, направленных на создание и развитие сельскохозяйственных кооперативов в Республике Татарстан.

В Республике Татарстан оказываются также и нефинансовые меры поддержки развития кооперации: проводятся областные семинары-

совещания, информационно–консультационные выезды в муниципальные районы, индивидуальные консультации. Представители кооперативов участвуют в отраслевых мероприятиях и выставках разного уровня. Реализуемые меры поддержки кооперации нацелены на вовлечение фермеров и ЛПХ в кооперацию, повышение их финансовой устойчивости и наращивание объемов производства.

Список литературы

1. <http://static.government.ru/media/files/qfNuE4z2EnjeKrPVW9mgxkcfc1N92rbl.pdf>
2. <http://rt-online.ru/kooperatsiya-kak-natsionalnyj-proekt/>
3. <https://www.rshb.ru/news/364459/>
4. <https://agro.tatarstan.ru/index.htm/news/1484784.htm>
5. <https://prav.tatarstan.ru/index.htm/news/1651925.htm>
6. <https://xn--90aifddrld7a.xn--p1ai/support/podderzhka-fermerov-i-kooperativov->
7. <https://www.tatar-inform.ru/news/agriculture/11-01-2020/rustam-minnihanov-lichnye-podvorya-eto-vazhnaya-sostavlyayuschaya-razvitiya-sela-5715543>.
8. Набиева А.Р. Оценка деятельности сельскохозяйственных кооперативов в Республике Татарстан // В сборнике: Кооперативное движение в системе развития сельских территорий. Сборник научных трудов II научно-практической конференции. 2019. С. 18-23.

ДИАГНОСТИКА ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА (НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ) КООПЕРАТИВА

Вахидова З.Р., к.т.н., доцент

*Казанский кооперативный институт (филиал) АНОО ВО ЦС РФ
«Российский университет кооперации», г. Казань, Россия*

Аннотация. В статье рассматриваются основные методики прогнозирования банкротства, дана оценка вероятности наступления банкротства производственно-торговой организации Татпотребсоюз

Abstract. The article considers the main methods of forecasting bankruptcy, estimates the probability of bankruptcy of the production and trade organization Tatpussous.

Ключевые слова: банкротство, финансовая неустойчивость, неплатежеспособность, финансово-экономическое состояние.

Keywords: bankruptcy, financial instability, insolvency, financial and economic state.

В условиях нестабильной финансово-экономической ситуации в стране, все большего нарастания кризисных тенденций в экономике, а также негативного влияния внешнеполитических явлений, для каждой организации становится актуальной проблема своевременного прогнозирования вероятности наступления банкротства.

Основным законодательным актом, регулирующим наиболее существенные положения, касающиеся банкротства организации, является Федеральный закон от 26.09.2002г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)». Согласно ст. 2 рассматриваемого закона несостоятельность (банкротство) – признанная арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам, о выплате выходных пособий и (или) об оплате труда лиц, работающих или работавших по трудовому договору, и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей.

Для предприятия жизненно важной является способность оценивать свою платежеспособность и определять степень угрозы банкротства, а также наступления других финансовых рисков. Объективная оценка вероятности банкротства позволяет своевременно реагировать на возникновение кризисных ситуаций, принимать эффективные управленческие решения. В настоящее время разработано несколько десятков моделей, позволяющих прогнозировать вероятность наступления банкротства. Наиболее известными из них являются модели Э. Альтмана, Р. Таффлера, У. Бивера, Г. Стрингейта, Д. Фулмера, Р. Лиса. Российскими исследователями были предприняты попытки адаптировать работы зарубежных ученых к современным российским

условиям. Среди них наиболее значимыми являются модели. О.П. Зайцевой, Р.С. Сайфуллина и Г.Г. Кадыкова, Н.В. Кондракова, Н.Н. Селезневой и А.Ф. Ионовой и др. Такой значительный интерес к теме исследования свидетельствует об актуальности проблемы диагностики банкротства.

Наиболее точными в условиях рыночной экономики являются многофакторные модели прогнозирования несостоятельности (банкротства), которые состоят из пяти–семи финансовых показателей. В данной статье рассматриваются модифицированная пятифакторная модель Альтмана, пятифакторная модель Сайфуллина – Кадыкова, а также модель Беликова – Давыдовой.

Модифицированная пятифакторная модель Альтмана для неакционерных предприятий была опубликована в 1983 году. Расчет производится по формуле:

$$Z=0,717 \times K1+0,847 \times K2 + 3,107 \times K3 + 0,42 \times K4 + 0,995 \times K5, \quad (1)$$

где $K1$ – доля собственного оборотного капитала в формировании активов ($K1 = \text{Оборотный капитал} / \text{Активы}$);

$K2$ – отношение величины нераспределенной прибыли (чистая прибыль) к активам ($K2 = \text{Нераспределенная прибыль (чистая прибыль)} / \text{Активы}$);

$K3$ – рентабельность совокупных активов ($K3 = \text{Операционная прибыль (Прибыль до налогообложения)} / \text{Активы}$);

$K4$ – соотношение собственного и заемного капитала организации ($K4 = \text{Балансовая стоимость собственного капитала} / \text{Заёмный капитал}$);

$K5$ – коэффициент оборачиваемости совокупного капитала ($K5 = \text{Выручка} / \text{Активы}$).

Если значения $Z < 1,23$, то предприятие признаётся банкротом, если $1,23 < Z < 2,89$, то ситуация неопределенна, $Z > 2,9$ – присуще стабильным и финансово устойчивым компаниям.

Российские ученые Р.С. Сайфуллина и Г.Г. Кадыкова разработали среднесрочную рейтинговую модель прогнозирования риска банкротства, которая может применяться для любой отрасли и предприятий различного масштаба. Общий вид модели:

$$R= 2*K1 + 0,1 *K2 + 0,08*K3 +0,45*K4+ K5, \quad (2)$$

где $K1$ – коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами

($K1 = (\text{Собственный капитал} — \text{Внеоборотные активы}) / \text{Оборотные активы}$);

$K2$ – коэффициент текущей ликвидности ($K2 = \text{Оборотные активы} / \text{Краткосрочные обязательства}$);

К3 – коэффициент оборачиваемости активов запасов ($K3 = \text{Выручка от продаж} / \text{Среднегодовая стоимость активов}$);

К4 – рентабельность продаж ($K4 = \text{Чистая прибыль} / \text{Выручка}$);

К5 – рентабельность собственного капитала ($K5 = \text{Чистая прибыль} / \text{Собственный капитал}$).

Если значение рейтингового показателя $R < 1$, то финансовое состояние предприятия низкое, если $R > 1$, то финансовое состояние предприятия можно оценить как высокое.

В 1998 году А.Ю. Беликов под руководством Г.В. Давыдовой в своей диссертации предложил другую модель прогнозирования банкротства организации, очень часто называемую моделью Иркутской государственной экономической академии (моделью ИГЭА). Регрессионная формула модели выглядит следующим образом:

$$Z = 8,38 \cdot K1 + 1 \cdot K2 + 0,054 \cdot K3 + 0,63 \cdot K4, \quad (3)$$

где К1 - доля собственного оборотного капитала в формировании активов ($K1 = \text{Собственный оборотный капитал} / \text{Активы}$);

К2 - рентабельность собственного капитала ($K2 = \text{Чистая прибыль} / \text{Собственный капитал}$);

К3 - коэффициент оборачиваемости совокупного капитала ($K3 = \text{Выручка} / \text{Активы}$);

К4 - рентабельность реализованной продукции ($K4 = \text{Чистая прибыль} / \text{Себестоимость}$).

Оценка предприятия по модели прогнозирования банкротства Беликова – Давыдовой: если $Z < 0$, то риск банкротства максимальный (90-100%), если $0 < Z < 0,18$, то риск банкротства высокий (60-80%), если $0,18 < Z < 0,32$, то риск банкротства средний (35-50%), если $0,32 < Z < 0,42$, то риск банкротства низкий (15-20%), если $Z > 0,42$, то риск банкротства минимальный (до 10%).

Принимая во внимание рассмотренные выше модели, проведем оценку вероятности банкротства Татпотребсоюза. В качестве эмпирической базы для исследования используются данные отчетности организации за 2016 – 2018 годы. Полученные по различным моделям результаты диагностики вероятности банкротства Татпотребсоюза представлены в таблицах 1 – 3.

Таблица 1 – Оценка финансового состояния Татпотребсоюза по пятифакторной модифицированной модели Альтмана за 2016 – 2018гг.

№ п/п	Показатель	Ед. измерения	Код	2016 год	2017 год	2018 год
	Исходные данные					
1	Оборотные активы	тыс.руб.	1200	798422	716131	775071
2	Краткосрочные обязательства	тыс.руб.	1500	753287	711820	530706

3	Баланс	тыс.руб.	1600	1373385	1368676	1442485
4	Чистая прибыль	тыс.руб.	2400	47058	67222	94126
5	Операционная прибыль (прибыль до налогообложения)	тыс.руб.	2300	74155	93250	122070
6	Капитал и резервы	тыс.руб.	1300	612290	646945	890490
7	Заемный капитал	тыс.руб.	1400+1500	761095	721731	551995
8	Выручка	тыс.руб.	2110	20460182	22978312	25251632
	Показатели модели		Расчет			
9	K1	-	(стр.1-стр.2)/стр.3	0,033	0,003	0,169
10	K2	-	стр.4/стр.3	0,034	0,049	0,065
11	K3	-	стр.5/стр.3	0,054	0,068	0,085
12	K4	-	стр.6/стр.7	0,804	0,896	1,613
13	K5	-	стр.8/стр.3	14,898	16,789	17,506
14	Итоговый показатель		$Z = 0,717 \times K1 + 0,847 \times K2 + 3,107 \times K3 + 0,42 \times K4 + 0,995 \times K5$	15,381	17,337	18,535
15	Интерпретация показателя		$Z > 2,9$	вероятность банкротства низкая	вероятность банкротства низкая	вероятность банкротства низкая

Как видно из таблицы 1, итоговый показатель за весь анализируемый период с 2016г. по 2018г. $Z > 2,9$, что показывает на стабильное и финансово устойчивое положение организации.

Таблица 2 – Оценка финансового состояния Татпотребсоюза по модели Сайфуллина - Кадыкова за 2016 – 2018гг.

№ п/п	Показатель	Ед. измерения	Код	2016 год	2017 год	2018 год
	Исходные данные					
1	Капитал и резервы	тыс.руб.	1300	612290	646945	890490
2	Внеоборотные активы	тыс.руб.	1100	574963	652545	667414
3	Оборотные активы	тыс.руб.	1200	798422	716131	775071
4	Краткосрочные обязательства	тыс.руб.	1510+1520+1550	747255	705879	516673
5	Выручка	тыс.руб.	2110	20460182	22978312	25251632
6	Чистая прибыль	тыс.руб.	2400	47058	67222	94126
7	Баланс на начало периода (нп)	тыс.руб.	1600нп	1480153	1373385	1368676
8	Баланс на конец периода (кп)	тыс.руб.	1600кп	1373385	1368676	1442485
	Показатели модели		Расчет			
9	K1	-	(стр.1-стр.2)/стр.3	0,047	-0,008	0,288
10	K2	-	стр.3/стр.4	1,068	1,015	1,500
11	K3	-	стр.5/((стр.7 + стр.8)/2)	14,340	16,760	17,965
12	K4	-	стр.6/стр.5	0,002	0,003	0,004
13	K5	-	стр.6/стр.1	1,846	0,077	0,104
14	Итоговый показатель	-	$R = 2 \times K1 + 0,1 \times K2 + 0,08 \times K3 + 0,45 \times K4 + K5$	3,195	1,505	2,268
15	Интерпретация показателя	-	$R > 1$	вероятность банкротства низкая	вероятность банкротства низкая	вероятность банкротства низкая

Анализируя результаты расчетов таблицы 2, получаем, что для 2016г., 2017г., 2018г. итоговый показатель $R = 3,195$; $R = 1,505$; $R = 2,268$, соответственно, что больше единицы, поэтому финансовое состояние предприятия можно оценить как высокое.

Таблица 3 – Оценка финансового состояния Татпотребсоюза по модели Беликова – Давыдовой за 2016 – 2018гг.

№ п/п	Показатель	Ед. измерения	Код	2016 год	2017 год	2018 год
	Исходные данные					
1	Капитал и резервы	тыс.руб.	1300	612290	646945	890490
2	Оборотные активы	тыс.руб.	1200	798422	716131	775071
3	Краткосрочные обязательства	тыс.руб.	1500	753287	711820	530706
4	Баланс	тыс.руб.	1600	798422	716131	775071
5	Чистая прибыль	тыс.руб.	2400	47058	67222	94126
6	Себестоимость	тыс.руб.	2120	-17615489	-19006079	-20957517
7	Выручка	тыс.руб.	2110	20460182	22978312	25251632
	Показатели модели		Расчет			
8	K1	-	(стр.2-стр.3)/стр.4	0,057	0,006	0,315
9	K2	-	стр.5/стр.1	0,077	0,104	0,106
10	K3	-	стр.7/стр.4	25,626	32,087	32,580
11	K4	-	стр.5/стр.6	-0,003	-0,004	-0,004
12	Итоговый показатель	-	$Z = 8,38 \times K1 + 1 \times K2 + 0,054 \times K3 + 0,63 \times K4$	1,933	1,885	4,504
13	Интерпретация показателя	-	$Z > 0,42$	вероятность банкротства минимальная	вероятность банкротства минимальная	вероятность банкротства минимальная

Как видно из таблицы 3, итоговый показатель за весь анализируемый период с 2016г. по 2018г. $Z > 0,42$, поэтому риск банкротства минимальный (до 10%).

Проведенная диагностика на основе всех рассмотренных моделей прогнозирования банкротства показала, что финансово-экономическое состояние Татпотребсоюза достаточно устойчивое.

Список литературы

1. Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2002 N 127-ФЗ (ред. от 01.04.2020).

2. Левкина, Е.В. Особенности оценки вероятности банкротства сельскохозяйственных предприятий / Е.В. Левкина, В.В. Малышева // Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. – 2019. – Т. 11. – № 1. – С. 28–36.

3. Нехайчук, Ю.С. Анализ моделей диагностики банкротства в современных условиях / Ю.С. Нехайчук, И.Л. Ногас // Научный вестник: Финансы, банки, инвестиции. – 2016. – №1. – С. 42-46.

4. Годовой отчет Татпотребсоюза за 2016-2018 гг.

УДК 174.4

НАЦИОНАЛЬНЫЙ И МЕЖДУНАРОДНЫЙ ПОДХОДЫ К РЕГЛАМЕНТАЦИИ СЛУЖЕБНОЙ ЭТИКИ В СФЕРЕ ТАМОЖЕННОГО ДЕЛА

Воробьева А.А., студент,

Вылегжанина А.В., к.с.н., доцент

*Казанский кооперативный институт (филиал) АНОО ВО ЦС РФ
«Российский университет кооперации», г. Казань, Россия*

Аннотация. Данная статья обращает внимание на проблемы законодательства в сфере регламентации профессиональной этики сотрудников таможни на примере Российского этического Кодекса, а также на примере права других стран мира.

Ключевые слова: этический кодекс, этика, таможенные органы.

В соответствии с утверждением, прописанным в Декларации Аруша «Таможенный орган – это эффективный инструмент, выполняющий функции борьбы с контрабандой и мониторинга легального товарооборота».

Исходя из тесной связи этих двух функций появилась главная причина коррупционной деятельности в органах таможенной службы не только в Российской Федерации, но и во всём мире.

Работники таможни часто находятся перед выбором между поведением, надлежащим сотруднику, представляющему государственную власть и личной выгодой. Именно проблема классификации товара представляет наибольшую опасность получения незаконной выгоды таможенником. Товары, которые имеют близкие позиции в базе данных Товарной Номенклатуры Внешнеэкономической деятельности зачастую попадают под разные меры нетарифного регулирования, а также ощутимо разнятся и ставки таможенных платежей. Исходя из этого, такие сделки с собственной совестью несут большие финансовые потери для государственной казны, но очень выгодны коррупционерам.

Проанализировав ряд правовых актов, которые содержат в себе нормы и правила профессиональной этики работников таможни, которые приняты во многих странах, были отмечены и схожие, а также положения, которые полярны друг другу.

Основные различия касаются полноты и некоторых подробности, но есть и существенные различия норм, которые касаются морально-этического поведения сотрудника. Основные рекомендации, базисные модели и инструкции по их реализации зафиксированы в обновлённой декларации Аруша, а также в разделе принципов и рекомендаций Всемирной Торговой Организации.

Проанализировав Этический Кодекс таможенных органов РФ и проверив его на соответствие вышеупомянутым правовым актам, можно сделать следующие выводы.

Во-первых, в национальном законодательстве этические нормы поведения работников таможенной службы лишены конкретных определений того, какую цель преследует результат применения данных положений, а так же в противодействии чему они существуют. Обозначены лишь общие принципы любви к Родине, защиты прав и свобод человека, а также традиции службы Таможенных органов России.[1]

Во-вторых, в Кодексе не затронут актуальный на сегодняшний день вопрос конфиденциальности данных, полученных в процессе проведения служебной деятельности работников органов. Напрашивается логичный вывод, что вопросы, касающиеся трактовки общих положений, законодатель оставил на совести правоприменителей, непосредственно на практике.

Этический Кодекс России и Сербии имеют наибольшее сходство, хотя в последнем наиболее глубоко и подробно рассмотрены принципы и сфера применения норм поведения, как служебного, так и внерабочего. Так же были выявлены и общие их недостатки, например, отсутствие пунктов наступающей ответственности за несоблюдение прописанных положений, а также не затрагивается вопрос защиты конфиденциальной информации организаций, обращающихся в таможенные органы.

В этических кодексах США и Молдовы данные недочёты устранены. Оба правовых акта значительно больше по своему содержанию и объёму, что говорит о наличии большего количества формулировок и конкретных положений. Это главным образом касается положений о работе руководителей таможенных подразделений в рамках антикоррупционной деятельности. В них подробно рассмотрены профессиональные обязанности сотрудников таможенных служб, каждый принцип четко разъяснён и понятен.

Хотелось бы также обратить внимание и на международные рекомендации, касающиеся данной сферы. Минимальный набор требований и стандартов поведения, которым должен следовать и соответствовать служащий таможенных органов, является главной целью Модельного Кодекса этики и поведения ВТО. Все это делается для того, чтобы таможенники имели более четкие ориентиры своего поведения в служебной деятельности.

В заключении проведённого анализа можно сделать вывод, что на данном этапе необходимым является заимствование целого ряда рекомендаций и положений из источников зарубежного права и этических кодексов, их грамотной интеграции в национальный кодекс российских госслужащих, что позволит достичь соответствия лучшим мировым стандартам как в плане требований к таможенным служащим, так и в их служебной деятельности.

Список литературы

1. Декларация совета по таможенному сотрудничеству по надлежащему управлению и борьбе с коррупцией на таможне. [Электронный ресурс] // Официальный сайт Всемирной таможенной организации.

**К ВОПРОСУ О СОЗДАНИИ
ЦИФРОВОГО ИННОВАЦИОННОГО ПРОЕКТА
«САЙТ «КРЕДИТНЫЙ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ КООПЕРАТИВ»»**

Гайнулова Л.А., к.п.н., доцент,

Комаров М.Н., студент,

*Казанский кооперативный институт (филиал) АНОО ВО ЦС РФ
«Российский университет кооперации», г. Казань, Россия*

Аннотация. В работе представлены основные подходы к созданию цифрового инновационного проекта: «Сайт «Кредитный потребительский кооператив»», функционирующего в режиме онлайн. Проведено исследование площадок конкурентов по различным критериям; описан планируемый функционал сайта; определены риски создания данного информационного продукта; сформулированы детали инноваций; посчитана монетизация проекта.

Ключевые слова: организация, потребительский кооператив, объединение, финансы, кредитование, сайт.

Кредитные потребительские кооперативы - сформированные на добровольных началах кредитные учреждения, представляющие собой альтернативу банкам, микро финансовым организациям, кредитным союзам и прочим структурам, специализирующимся на финансово-кредитном обслуживании граждан. Они состоят в СРО кредитных кооперативов. СРО кредитных кооперативов – это саморегулируемые организации, некоммерческие структуры, объединяющие работающих в одной отрасли субъектов предпринимательской деятельности. В случае с Кредитными потребительскими кооперативами саморегулирование их деятельности осуществляется путем объединения участников рынка в СРО для контроля участников и защиты их интересов.

Основным отличием кредитного кооператива от других субъектов коммерческой деятельности является не столько получение прибыли, сколько организация финансовой взаимопомощи между пайщиками, каждый из которых одновременно является и клиентом, и управленцем, и собственником организации. Ссуды в КПК могут быть предпочтительнее банковских за счёт упрощенной процедуры оформления, быстрых сроков представления и гибких условий погашения. Единственным недостатком такого вида займов является краткосрочность. Деятельность кредитного потребительского кооператива базируется на содействии каждому из участников объединения в покупке любого вида недвижимости; в получении всех видов кредитов; в накоплении средств.

Цифровой инновационный проект «Сайт «Кредитный потребительский кооператив»» (рисунок 1) представляет собой самостоятельно функционирующий интернет ресурс, идея которого - предоставление потребительских кредитов через сайт. Клиенты могут консультироваться по вопросам в режиме онлайн, использовать встроенные инструменты расчета кредита [5, 7, 8].

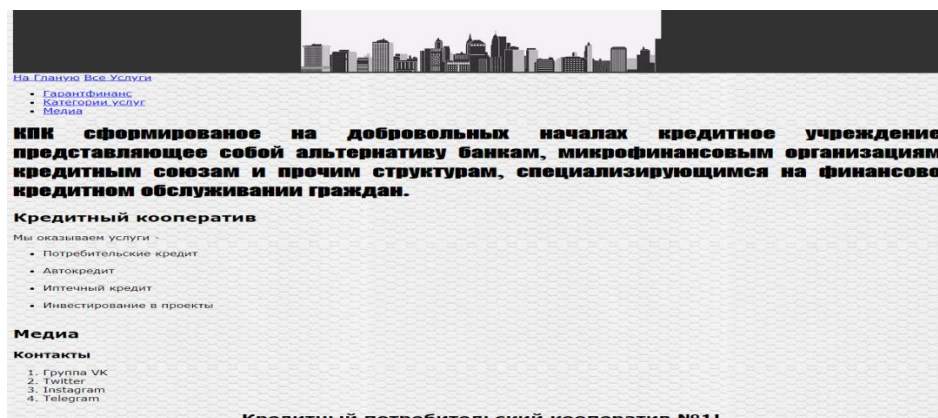


Рисунок 1 – Главная страница цифрового инновационного проекта «Сайт «Кредитный потребительский кооператив»»

В ходе разработки цифрового инновационного проекта «Сайт «Кредитный потребительский кооператив»» было произведено исследование рынка для сравнения особенностей конкурентов. Было взято 5 похожих сайтов кредитных кооперативов - конкурентов цифрового инновационного проекта «Сайт «Кредитный потребительский кооператив»» (рисунок 2). Анализ производился по следующим критериям [1, 3, 6]: наличие консультанта, сайт оптимизирован для смартфонов, имеется свой личный кабинет со всей актуальной информацией для пайщиков, политика конфиденциальности, предоставляющая полную гарантию защиты личных данных всех пайщиков, и привязка к социальным сетям.

ИССЛЕДОВАНИЕ					
	kamsf.ru	kazan-kredit-center.ru	creditec.org	vmt-24.ru	dohod-kazan.ru
Онлайн консультация	Обычная	Расширенная	Обычная	Нет	Нет
Оптимизация под смартфоны	Есть	Есть	Нет	Нет	Нет
Личный кабинет	Нет	Нет	Нет	Есть	Нет
Политика конфиденциальности	Есть	Есть	Есть	Есть	Есть
Привязка к соцсетям	ВК и Фейсбук	ВК Фейсбук Твиттер	Нет	Нет	ВК Фейсбук Одноклассники

Рисунок 2 – Результаты исследования сайтов конкурентов цифрового инновационного проекта «Сайт «Кредитный потребительский кооператив»»

Далее исследовался контент сайтов конкурентов цифрового инновационного проекта «Сайт «Кредитный потребительский кооператив»»: концепция каждой отдельной площадки, наличие офиса и своего сайта, оказываемые виды услуг (рисунок 3).

ИССЛЕДОВАНИЕ					
№	Название электронной торговой площадки	Ссылка на электронную торговую площадку	Концепция площадки (общая идея за чем создана, цель площадки)	Как пользоваться (инструменты, технологии)	Какие услуги или товары можно заказать
1	КамСберФонд	kamsf.ru	Выдача кредитов	Сайт и офис	Кредит, ипотека, сберегательная программа, займы под залог
2	Казанский кредитный центр	kazan-kredit-center.ru	Выдача кредитов	Сайт и офис	Потребительский кредит, ипотека, автокредит
3	Кредит Центр	creditc.org	Выдача кредитов	Сайт и офис	Кредиты, автокредиты
4	Сберкасса BMT-24	vmt-24.ru	Выдача кредитов	Сайт и офис	Потребительский кредит, автокредит
5	Стабильный доход	odohod-kazan.ru	Выдача кредитов	Сайт и офис	Вклады, кредиты

Рисунок 3 – Результаты исследования контента сайтов конкурентов цифрового инновационного проекта «Сайт «Кредитный потребительский кооператив»»

Функциональность цифрового инновационного проекта «Сайт «Кредитный потребительский кооператив»» описывает все функции, которые будут представлены на сайте КПК [2, 4, 9]: регистрация и смена пароля, кредитный калькулятор, онлайн-консультирование, два языка - русский, английский, дружелюбный интерфейс, возможность активации рассылки уведомлений о специальных предложениях и акциях (рисунок 4).

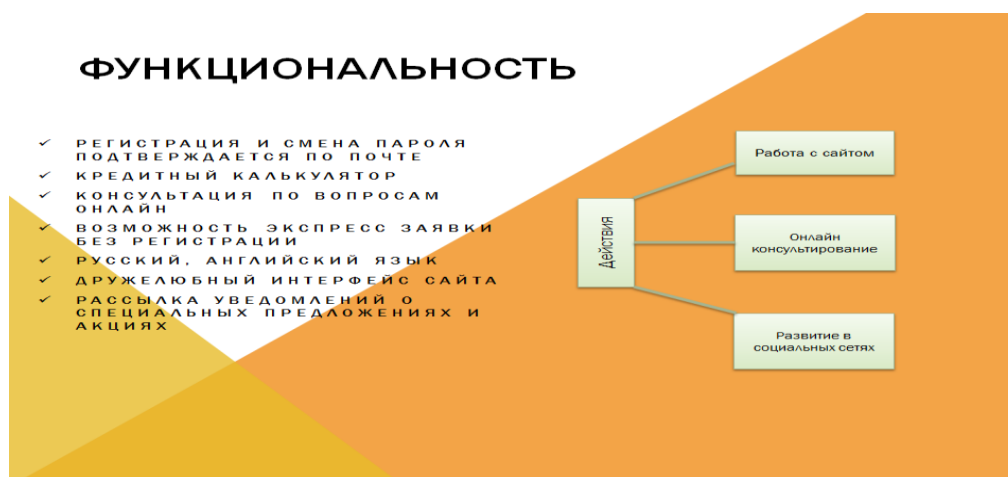


Рисунок 4 – Функциональность цифрового инновационного проекта «Сайт «Кредитный потребительский кооператив»»

Риски цифрового инновационного проекта «Сайт «Кредитный потребительский кооператив»» представлены снижением посещаемости сайта, потерей работоспособности сайта, DDoS атаками, прочими рисками, включающими проектные просчёты (рисунок 5). Для наглядности изображена матрица рисков, показывающая вероятность возникновения и уровень возможного ущерба по шкале от 1 до 4.

РИСКИ			
Риски	От чего зависят	Как избежать	Что делать при наступлении
Снижение посещаемости сайта	Непривлекательный дизайн сайта, размещение неактуального и неинтересного контента	Необходимо раскручивать сайт для повышения посещаемости	Размещать актуальный контент, реклама сайта
Потеря работоспособности сайта	Состояние сервера, хоста	Иметь стабильные сервера	Исправлять технические ошибки
DDOS атаки	нарушение нормальной работы сервера, а в дальнейшем – «падение» сайта или сервера целиком	не нужно привлекать к сайта лишнее внимание радикально настроенной общественности, публиковать контент, способный задеть расовые, национальные или религиозные чувства	иметь распределенные, дублирующие резервные мощности сервера
Прочие риски , включая проектные просчеты			

Рисунок 5 – Риски цифрового инновационного проекта «Сайт «Кредитный потребительский кооператив»»

Мотивация показывает количество запросов заинтересованных пользователей в сети «Интернет».

Инновационность цифрового проекта «Сайт «Кредитный потребительский кооператив»» включает в себя базовые услуги, предоставляемые Кредитным потребительским кооперативом, и услуги, которые только планируется ввести в функционал сайта в ближайшем будущем (рисунок 6).

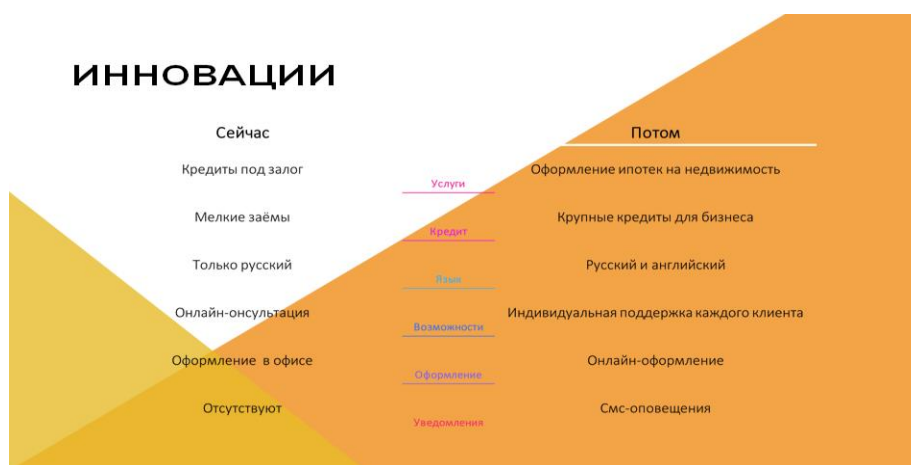


Рисунок 6 – Инновационность цифрового проекта «Сайт «Кредитный потребительский кооператив»»

Монетизацию цифрового проекта «Сайт «Кредитный потребительский кооператив»» (рисунок 7) составляют следующие пункты затрат: маркетинг (реклама, продвижение, исследование рынка) 30000 руб.; обслуживание (техническая, клиентская, серверная) 366000 руб./год; оборудование (аренда хостинга) 4000 руб./год.



Рисунок 7 – Монетизация цифрового проекта «Сайт «Кредитный потребительский кооператив»»

Список литературы

1. Бурдинов К.А., Гайнулов Е.Р., Карпов А.И. Синтез САУ видеокамерой, установленной на мультикоптерном БЛА // Научному прогрессу – творчество молодых. – Йошкар-Ола: Изд-во: ПГТУ, 2016. – № 3–4. – С. 77–79.
2. Гайнулова Л.А. Прогнозирование развития качества профессиональных бизнес-образовательных систем: методологический и теоретический анализ // Ползуновский альманах. — Барнаул: Изд-во: АГТИ, 2009. – № 1. – С. 122–127.
3. Гайнулова Л.А. Сценарное моделирование инновационных образовательных процессов в региональной системе среднего профессионального образования (на примере Республики Татарстан): дис. ... канд. пед. наук. – Казань, 2000. – 239 с.
4. Гайнулова Л.А. Теоретические аспекты проблемы сценарного прогнозирования развития образовательных процессов в бизнес-образовании // Проблемное обучение в современном мире: сб. ст. VI Междунар. Махмутовские чтения; [под ред. Е.Е. Мерзон, В.Л. Виноградова, Р.Ф. Ахтариевой, В.А. Мартыновой]. (Казань, Елабуга, 12-14 апреля 2016 г.). – Казань: Изд-во К(П)ФУ, Елабужский филиал, 2016. – С.102–106.
5. Гайнулова Л.А., Федорова О.В. Автоматизация бизнес-процессов деятельности туристской фирмы // Актуальные проблемы развития туризма и индустрии гостеприимства: сборник научных трудов международной научно-

практической конференции (10 октября 2018 года). – Казань: Печать-сервис XXI век, 2018. – 230-233 с.

6. Фахертдинова Д.И., Ахмедова А.А., Хабибуллина Г.З. Активация интереса к выбранной профессии посредством профессионально ориентированного содержания базовых дисциплин // Педагогический журнал. – 2019. – Т.9 – №2А – С. 130-138.

7. Фахертдинова Д.И., Ахмедова А.А., Хабибуллина Г.З., Заббаров А.Р. Разработка элективного курса по информатике по 3 D-моделированию // Современное педагогическое образование. – 2019. – №7 – С. 50-53.

8. Федорова О.В., Гайнулова Л.А., Гаркуша А.С. Применение цифровых технологий при проектировании информационной системы туристской фирмы // Проблемы и перспективы развития туризма в Южном федеральном округе: Сборник трудов III Всероссийской конференции с международным участием (24-28 октября 2018 года). – Симферополь: ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского», 2018. – С. 65-69.

9. Федорова О.В., Якунина Е.А. Структурно-функциональный и процессный подходы в анализе ИТ-проектов // Наука и образование: проблемы и перспективы: матер. ежегод. науч. - практ. конф., посвященной 25-летию Университета управления «ТИСБИ» (Казань, 1 декабря 2017 г.); [под ред. Н. М. Прусс, А. Н. Грязнова]. – Казань: Университет управления «ТИСБИ», 2017. — С. 347–351.

ИНФОРМАЦИОННАЯ СИСТЕМА БАЗА ДАННЫХ «АПТЕЧНЫЙ СКЛАД» КАК ЭЛЕМЕНТ ПРИМЕНЕНИЯ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ОБЛАСТИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

Гайнулова Л.А., к.п.н., доцент,

Ахмедова А.М., к.п.н., доцент,

Галимуллина А.Н., Фазылзянова Г.Р., студенты

Казанский кооперативный институт (филиал) АНОО ВО ЦС РФ

«Российский университет кооперации», г. Казань, Россия

Аннотация. Статья посвящена описанию информационной системы (ИС) Базы данных (БД) «Аптечный склад». Аптечный склад осуществляет оптовую продажу лекарственных препаратов, в том числе лекарственного сырья и лекарственных трав, различным аптекам. Лекарственное сырье и лекарственные травы является, в основном, результатом заготовительной деятельности потребительской кооперации. ИС БД «Аптечный склад» как элемент применения цифровых технологий в области потребительской кооперации дает преимущество перед конкурентами в части быстрой обработки и возможности корректировки многофакторной информации, а также выдачи информационного результата клиенту на этапах формирования заказа и оформления платежных документов. Конкурентное преимущество обеспечивается, в том числе, SQL – запросами, созданными по тематике ИС БД «Аптечный склад».

Ключевые слова: информационная система, База данных «Аптечный склад», SQL – запросы, заготовительная деятельность, потребительская кооперация.

ИС БД «Аптечный склад» разработана в Microsoft Access. Для создания ИС БД «Аптечный склад» как элемента применения цифровых технологий [6, 8, 9] в области потребительской кооперации необходимо:

во-первых, описать предметную область [1, 2, 3]. В ИС БД «Аптечный склад» ведется информация, которая используется для учета продаж аптекам лекарственных препаратов. В наличии имеются препараты производства Россия, США, Италия, Германия, Швейцария, Франция и др. Также ИС БД «Аптечный склад» располагает всей информацией по аптекам, с которыми имеются связи. У каждой аптеки есть свой код. У каждой заявки, закупки аптек есть учет: какие, сколько, на какую сумму и т.п. аптека приобрела лекарственных средств. Создание ИС БД «Аптечный склад» обусловлено тем, что оптовое звено в каналах товародвижения, выполняет такие общие функции как накопление и хранение товарных запасов; переформирование материального потока, поступающего от производителей лекарственных средств, в товарный поток для конечных потребителей; укрупнение объемов

отгрузки лекарственных средств; улучшение сервиса [4, 5, 7]. От эффективной организации работы оптового звена, в частности аптечных складов, зависит скорость прохождения товаров по каналам товародвижения, а также качество фармацевтической помощи. Для проведения расчетов полная информация о лекарственных средствах (наименование, стоимость, производитель, срок изготовления и др.) хранится в ИС БД «Аптечный склад»;

во-вторых, создать таблицы. В ИС БД «Аптечный склад» создано 4 таблицы. Таблица «Аптеки» даёт описание аптек и имеет следующие имена полей: Номер аптеки, Название аптеки, Адрес аптеки, Номер телефона. Таблица «Закупки» даёт полное описание лекарств, которые были приобретены в ИС БД «Аптечный склад», и имеет следующие имена полей: Номер заявки, Код лекарства, Количество (шт.), Цена, Общая сумма. Таблица «Заявки» даёт полное описание заявок, которые были сделаны в выше перечисленных аптеках, и имеет следующие имена полей: Номер заявки, Дата составления, Номер аптеки, Дата выполнения. Таблица «Лекарства» даёт полное описание лекарств, которые имеются в ИС БД «Аптечный склад», и имеет следующие имена полей: Код лекарства, Название лекарства, Производитель, Цена.

в-третьих, определить ключевые поля и создать связи между таблицами: в Схеме данных ИС БД «Аптечный склад» соединены все 4 таблицы: Таблица «Аптеки» соединена с таблицей «Заявки» по Номеру аптеки, эта связь имеет тип один-ко-многим. Таблица «Заявки» соединена с таблицей «Закупки» по Номеру заявки, эта связь имеет тип один-ко-многим. Таблица «Закупки» соединена с таблицей «Лекарства» по Коду лекарства, связь имеет тип один-ко-многим.

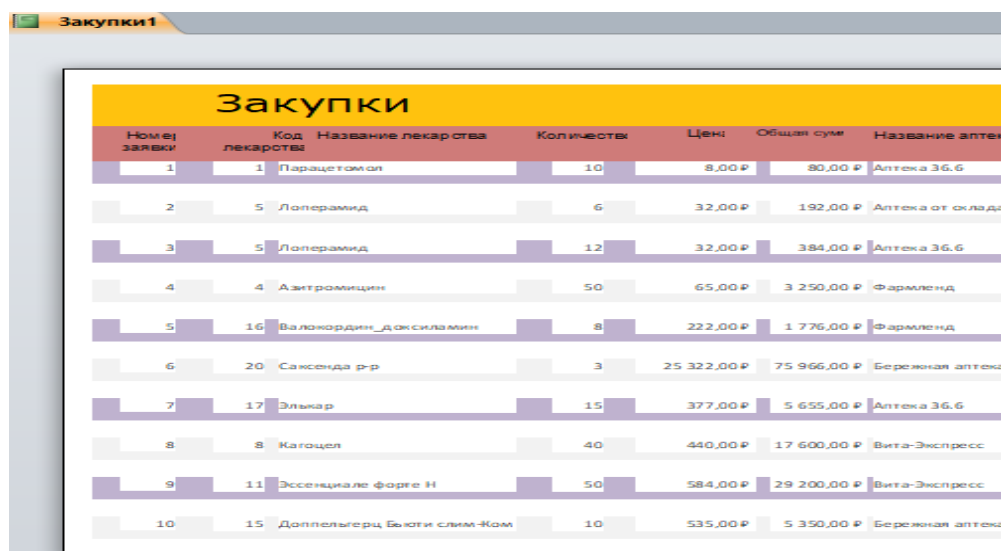
Рассмотрим Формы, созданные в ИС БД «Аптечный склад» для простоты ввода данных. Форма 1 выполнена на основе Таблицы «Аптеки». Форма 2 на основе Таблицы «Закупки». Форма 3 на основе Таблицы «Лекарства». Все формы содержат точные данные таблиц.

Рассмотрим Запросы, созданные в ИС БД «Аптечный склад». Запрос 1 «Код лекарства 5» включает в себя все лекарства, чьи коды равны, также выдает код заявки и количество лекарств. Запрос 2 «Номер аптеки 4» выдает информацию об аптеках с номером, включая номер заявки, дату составления заявки и дату выполнения заявки. Запрос 3 «Производитель Россия» включает в себя информацию о лекарствах, которые произведены в России, включая цену.

Рассмотрим созданные SQL-запросы, созданные в ИС БД «Аптечный склад». Запрос 1 «SQL максимальное» выдает результат о наибольшей стоимости лекарства (применена функция MAX). Запрос 2 «SQL минимальное» выдает результат о наименьшей стоимости лекарства (применена функция MIN). Запрос 3 «SQL среднее значение» выдает результат о средней цене всех лекарств (применена функция AVG). Запрос

4 «SQL сложное» выдает результат в виде номера заявки, кода лекарства, цены и количества в диапазоне от 10 до 90 штук.

Рассмотрим Отчеты, созданные в ИС БД «Аптечный склад». Отчеты созданы в режиме Конструктора. Все отчёты содержат точные данные таблиц. Отчет 1 «Закупки» (рисунок 1) выдает информацию о лекарствах (код лекарства, название лекарства, количество, цена, общая сумма), которые приобрели аптеки.



Номер заявки	Код лекарства	Название лекарства	Количество	Цена	Общая сумма	Название аптеки
1	1	Парацетамол	10	8,00 Р	80,00 Р	Аптека 36.6
2	5	Лоперамид	6	32,00 Р	192,00 Р	Аптека от склада
3	5	Лоперамид	12	32,00 Р	384,00 Р	Аптека 36.6
4	4	Азтромицин	50	65,00 Р	3 250,00 Р	Фармленд
5	16	Валокордин_доксиламин	8	222,00 Р	1 776,00 Р	Фармленд
6	20	Саксенда p-p	3	25 322,00 Р	75 966,00 Р	Бережная аптека
7	17	Элькар	15	377,00 Р	5 655,00 Р	Аптека 36.6
8	8	Кагоцел	40	440,00 Р	17 600,00 Р	Вита-Экспресс
9	11	Эссенциале форте Н	50	584,00 Р	29 200,00 Р	Вита-Экспресс
10	15	Допплэгерц Бюти слим-Ком	10	535,00 Р	5 350,00 Р	Бережная аптека

Рисунок 1 - Отчет 1 «Закупки» ИС БД «Аптечный склад»

Отчет 2 «Заявки» (рисунок 2) включает в себя информацию из двух таблиц о заявках (номер заявки, дата составления заявки, дата выполнения заявки), которые оставили аптеки со своим названием и номером.



Номер заявки	Дата составления заявки	Номер аптеки	Название аптеки	Дата выполнения заявки
1	02.09.2018	3	Аптека 36.6	03.09.2018
2	05.09.2018	5	Аптека от склада	03.09.2018
3	07.09.2018	3	Аптека 36.6	08.09.2018
4	11.09.2018	1	Фармленд	14.12.2018
5	12.09.2018	1	Фармленд	15.09.2018
6	15.09.2018	4	Бережная аптека	15.09.2018
7	16.09.2018	3	Аптека 36.6	17.09.2018
8	18.09.2018	2	Вита-Экспресс	19.09.2018
9	22.12.2018	2	Вита-Экспресс	22.09.2018
10	21.12.2018	4	Бережная аптека	24.09.2018

Рисунок 2 - Отчет 2 «Заявки» ИС БД «Аптечный склад»

Отчет 3 «Лекарства» (рисунок 3) включает в себя информацию о лекарствах, с их названием, производителем и ценой.

Лекарства		
Название лекарства	Производитель	Цена
Парацетамол	Россия	8,00р.
Аспирин	Россия	10,00р.
Ацикловир	Россия	25,00р.
Азитромицин	Эко-Здоровье (Россия)	65,00р.
Лоперамид	Фармстандарт (Россия)	32,00р.
Элор	Озон (Россия)	245,00р.
Терафлекс	Байер Фарма АГ Германия	1 855,00р.
Кагоцел	Нирмедик Фарма (Россия)	440,00р.
Стрепсилс	Рекит Бенкисер Великобритания	235,00р.
Гевискон	Рекит Бенкисер Великобритания	130,00р.
Эссенциале форте Н	Санофи-Авентис Франция	584,00р.
Анаприлин	Озон (Россия)	83,00р.
Креон	Эбботт США	285,00р.
Исеникал	Хоффман-ля Рош Швейцария	3 122,00р.
Доппельгерц Бьюти слим-Комплекс	Квайссер Фарма Германия	535,00р.
Валокордин_доксиламин	Кремль Мойзельбах ГМБХ Германия	222,00р.
Элькар	Е-Фарма Тренто Италия	377,00р.
Тантум Прополис	Домако Др.мед Ауфдермаур АГ, Швейцария	150,00р.
Викс Актив Симптомас Плюс	Рафтон Лабораториз Лимитед, Великобритания	406,00р.
Саксенда р-р	Ново Нордиск Дания	25 322,00р.

Рисунок 3 - Отчет 3 «Лекарства» ИС БД «Аптечный склад»

Рассмотрим Главную кнопочную форму ИС БД «Аптечный склад» (рисунок 4), которая сделана с помощью диспетчера кнопочных форм. Главная кнопочная форма содержит кнопки: Лекарства, Аптеки, Закупки, Выход. Каждый из перечисленных разделов, за исключением выхода, переносит на другую страницу, где представлены все, к примеру, таблицы, формы и т.д. Кнопка «Выход» позволяет выйти из приложения.



Рисунок 4 - Главная кнопочная форма ИС БД «Аптечный склад»

Выводы:

1. Разработана ИС БД «Аптечный склад», включающая структуру и содержание 4 спроектированных таблиц; схему данных со связями между таблицами, в том числе создана связь один-ко-многим; примеры 3 форм,

обеспечивающих интерфейс пользователя; 7 специализированных запросов, в том числе на языке SQL; 3 отчета в режиме Конструктора; 12 макросов; главную кнопочную форму.

2. Созданная ИС БД «Аптечный склад» как элемент применения цифровых технологий в области потребительской кооперации может быть использована для осуществления оптовой продажи различным аптекам лекарственных препаратов, в том числе лекарственного сырья и лекарственных трав, являющихся результатом заготовительной деятельности потребительской кооперации.

Список литературы

1. Ахмедова А.М., Хабибуллина Г.З. Формирование информационных компетенций студентов, обучающихся по направлению «Туризм» // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. Сборник научных трудов III Международной конференции профессорско-преподавательского состава. - 2019. - С.75-79.

2. Бурдинов К.А., Гайнулов Е.Р., Карпов А.И. Синтез САУ видеокамерой, установленной на мультикоптерном БЛА // Научному прогрессу – творчество молодых. – Йошкар-Ола: Изд-во: ПГТУ, 2016. – № 3–4. – С.77–79.

3. Гайнулова Л.А. Прогнозирование развития качества профессиональных бизнес-образовательных систем: методологический и теоретический анализ // Ползуновский альманах. — Барнаул: Изд-во: АГТИ, 2009. – № 1. – С. 122–127.

4. Гайнулова Л.А. Сценарное моделирование инновационных образовательных процессов в региональной системе среднего профессионального образования (на примере Республики Татарстан): дис. ... канд. пед. наук. – Казань, 2000. – 239 с.

5. Гайнулова Л.А. Теоретические аспекты проблемы сценарного прогнозирования развития образовательных процессов в бизнес-образовании // Проблемное обучение в современном мире: сб. ст. VI Междунар. Махмутовские чтения; [под ред. Е.Е. Мерзон, В.Л. Виноградова, Р.Ф. Ахтариевой, В.А. Мартыновой]. (Казань, Елабуга, 12-14 апреля 2016 г.). – Казань: Изд-во К(П)ФУ, Елабужский филиал, 2016. – С.102–106.

6. Гайнулова Л.А., Федорова О.В. Автоматизация бизнес-процессов деятельности туристской фирмы // Актуальные проблемы развития туризма и индустрии гостеприимства: сборник научных трудов международной научно-практической конференции (10 октября 2018 года). – Казань: Печать-сервис XXI век, 2018. – 230-233 с.

7. Фахертдинова Д.И., Ахмедова А.М., Хабибуллина Г.З. Активация интереса к выбранной профессии посредством профессионально ориентированного содержания базовых дисциплин // Педагогический журнал. - 2019. - Т.9. - №2-1. - С.139-146.

8. Фахертдинова Д.И., Ахмедова А.А., Хабибуллина Г.З., Заббаров А.Р. Разработка элективного курса по информатике по 3 D-моделированию // Современное педагогическое образование. – 2019. – №7 – С. 50-53.

9. Федорова О.В., Гайнулова Л.А., Гаркуша А.С. Применение цифровых технологий при проектировании информационной системы туристской фирмы // Проблемы и перспективы развития туризма в Южном федеральном округе: Сборник трудов III Всероссийской конференции с международным участием (24-28 октября 2018 года). – Симферополь: ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского», 2018. – С. 65-69.

УДК 338.43

ПРОБЛЕМЫ ЖИВОТНОВОДЧЕСКИХ КООПЕРАТИВОВ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

*Гайсина Л.А., к.в.н., преподаватель,
Щитковская Т.Р., к.б.н.*

*Казанский кооперативный институт (филиал) АНОО ВО ЦС РФ
«Российский университет кооперации», г. Казань, Россия*

Аннотация. В статье рассмотрены проблемы сельскохозяйственных животноводческих кооперативов и пути их решения.

Ключевые слова: животноводство, кооперативы.

Развитие кооперативного движения в мире имеет длительную историю более 150 лет и протекало с множеством особенностей в разных странах (территориальных, экономических и т.д.). Кооперация при производстве сельскохозяйственной продукции ее сбыта и снабжения является необходимым условием для выживания фермерских хозяйств и способствует повышению доходов сельского населения и что очень важно снижению себестоимости продукции животноводства[2].

В настоящее время в сложных экономических условиях происходит активное развитие животноводческих кооперативов в нашей стране.

При производстве животноводческой продукции аграрии в нашей стране сталкиваются с огромными проблемами это (Таблица.1).

Поэтому для решения этих задач фермерам необходимо объединяться в кооперативы, так как они защищают интересы товаропроизводителей, они имеют преимущество при оптовых закупках и продажах как кормов, животных, техники, ГСМ, кроме этого они могут совместно использовать оборудование для переработки сельскохозяйственной продукции. Для защиты интересов сельскохозяйственных товаропроизводителей необходимо их объединение по территориальному признаку.

Таблица 1. Проблемы сельскохозяйственных кооперативов и пути их решения

Проблемы сельскохозяйственных кооперативов	Пути решения проблем сельскохозяйственных кооперативов
юридическая неграмотность фермеров;	бесплатные консультации юриста
нехватка льготного кредитования	предоставление льготных кредитов не только грантов
обеспечение ГСМ, техникой, закупкой племенного скота; спермы для осеменения	по доступным ценам, особенно начинающим фермерам
заготовкой кормов и самое главное реализацией продукции	помощь и создание кооперативов по реализации
ветеринарное обслуживание	бесплатное ветеринарное обслуживание госветслужбой, особенно начинающим фермерам

Целью создания союза кооперативов будет координация деятельности его участников с предоставлением защиты общих имущественных, экономических, правовых, социальных, политических и других интересов членов союза в государственных и иных учреждениях и ведомствах, органах местного самоуправления, хозяйственных и общественных организациях (рис.1).



Рис.1 Координация деятельности участников союза кооперативов.

Необходимо учитывать опыт животноводческих кооперативов многих стран, где сложилась система с двумя типами сельскохозяйственных кооперативов: кооперативы производителей, или вертикальные кооперативы, выполняющие обслуживающие функции, и производственные, или горизонтальные, кооперативы. Преобладающими для большинства стран являются кооперативы обслуживающие или вертикального типа. Кооперативные объединения второго типа для совместного производства

сельскохозяйственной продукции, это производственные [1, 3]. Снабженческие кооперативы занимаются обеспечением фермеров техникой, ГСМ, кормам, спермой, ветеринарным обслуживанием. В развитых странах переработка молока и мяса являются отраслями, которые поддерживаются государством. Благодаря этому имеется разнообразный ассортимент молочной и мясной продукции, как на внутреннем, так и внешнем рынках большая часть, принадлежащих кооперативам.

Необходимо учитывать зарубежный опыт, где кооперативы постоянно совершенствуют производственную базу своих предприятий по производству и переработки животноводческой продукции, и работают по безотходной технологии и быстро реагируют на рынок сбыта.

Экономическая деятельность кооперативов в странах Европы, формирование руководящих органов и назначение должностных лиц это являются решением самих кооперативов. Роль государства это наблюдение за соответствием законодательству и уставам кооперативных организаций. В странах Европы, особенно во Франции проводится тщательная проверка на получении налоговых и других льгот. Из всех компонентов государственного регулирования кооперативной деятельности наиболее важными являются льготное налогообложение, предоставление субсидий и льготное кредитование. Налоговые льготы в разных странах отличаются разнообразием [4].

Таким образом, для развития животноводческих кооперативов необходимо оказывать им различные виды помощи как юридическую, финансовую, ветеринарную, особенно начинающим кооператорам. При дальнейшем развитии кооперативов в нашей стране необходимо учитывать и опыт других стран.

Список литературы

1. Гордеев А.В., Масленников О.А, Донскова С.В. и др. Экономика предприятия пищевой промышленности: учеб. пособие. – 2-е изд. испр. и доп. – М.: Агроконсалтинг, – 348 с.
2. Дамм А.Н. Реформирование экономических отношений в АПК: опыт, проблемы и перспективы. – Новосибирск: Изд-во ИЭиОППСО РАН, 1998. - С. 23.
3. Добрынина А.И. Экономическая теория. / Под ред. В.И.Видянина и др. - М.:ИНФРА, 2001. – 589 с.
4. Хабиров, Г.А. Кооперация в аграрной сфере: теория и практика. Уфа: БашГАУ, 2007. 172 с.

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ КООПЕРАЦИИ В СССР ВО ВТОРОЙ ПОЛОВИНЕ 40х – НАЧАЛЕ 50х ГОДОВ XX ВЕКА

Гиззатуллин И.Г., к.п.н., доцент

*Казанский кооперативный институт (филиал) АНОО ВО ЦС РФ
«Российский университет кооперации», г. Казань, Россия*

Аннотация. В статье раскрываются особенности развития производственной кооперации в СССР в первое послевоенное десятилетие и освещается её роль в решении основных социально-экономических задач страны, актуальность изучения опыта прошлого в деле развития кооперации.

Ключевые слова: потребительская кооперация, промысловая артель, кооперативная торговля, потребительское общество.

Annotation. The article reveals the features of the development of industrial cooperation in the USSR in the first post-war decade. The article highlights the role of cooperation in solving the main socio-economic problems of the country and the importance of studying the experience of the past in the development of cooperation.

Key words: consumer cooperation, industrial artel, cooperative trade, consumer society.

В 2020 году исполнилось 75 лет победы советского народа в Великой Отечественной войне – события, кардинально изменившего ход человеческой истории. Война основательно подорвала экономику страны, потерявшей более трети своего национального богатства, половину жилищного городского фонда, треть домов сельских жителей.

Огромные потери в войне понесла и потребительская кооперация. На оккупированных фашистами территориях страны было полностью уничтожено 44,4 % торговой сети или 345 тыс. кооперативных магазинов, оптовых баз, складов, частично разрушено 24,6 тыс. кооперативных предприятий. Общая сумма нанесённого потребительской кооперации СССР ущерба превысила 6 млрд. р. [1, с. 125].

Вместе с этим система потребительской кооперации на местах (в том числе и в Татарской АССР) столкнулась со значительными трудностями, вызванными выполнением кооперативами спецзаказов для фронта, отсутствием квалифицированных кадров, сокращением общего числа работников. Потому предприятия потребкооперации с трудом справлялись с возложенной на них важной задачей по обеспечению населения необходимыми в быту товарами и услугами. Причем в то время главным считалось не удовлетворение потребностей людей, а обеспечение их физического выживания.

С окончанием войны вся деятельность потребительской кооперации была направлена на решение задач мирного времени: на структурное восстановление системы - сети союзов, обществ и артелей, укрепление материально-технической базы производства, торговли и заготовок, рост выпуска товаров народного потребления, развертывание торговли на селе и заготовительной деятельности [2, с. 410].

В решении вышеназванных задач кооперативы опирались на поддержку государства. Именно оно определяло ценовую политику, контролировало финансовую деятельность кооперативов, обеспечивало их необходимым оборудованием – станками и инструментами. Была облегчена процедура регистрации кооперативов. К примеру, регистрация промысловых артелей занимала меньше дня. А чтобы у чиновников не возникало соблазна «обижать» артельщиков, государство установило фиксированные цены. По ним артелям предоставлялось сырье, оборудование, торговые объекты, места на складах, транспорт. Коррупция в таких условиях в принципе была невозможна.

Развитие кооперации провозглашалось важной государственной задачей — ведь кооперативы должны были помочь в деле восстановления страны. В частности, льготы получали предприятия, где работали инвалиды - последних после войны было много. Многих бывшим фронтовикам, возвращавшихся с войны, была поручена задача по созданию новых артелей в различных населенных пунктах страны.

В период войны и в первые послевоенные годы принимались меры по укреплению всех форм кооперации, ее структурных и финансовых систем. В ноябре 1946 г. Совет министров СССР издал постановление «О развертывании кооперативной торговли в городах и поселках продовольственными и промышленными товарами и об увеличении производства продовольствия и товаров широкого потребления кооперативными предприятиями». В нём внимание кооперации было сфокусировано на решении основных социально-экономических задач, стоящих перед страной, таких как выпуск одежды, обуви, предметов быта, сельхозинвентаря, стройматериалов, посуды и т.п.

Меры, принятые государством, дали положительные результаты. В 1945 году в СССР заработало около 25 тыс. новых магазинов и торговых палаток; в 1946 г. - 40 тыс., в 1947 г. - более 60 тыс. К концу 1947 г. в стране насчитывалось 256 магазинов и 89,3 тыс. торговых палаток. Количество предприятий общественного питания с конца 1945 г. возросло с 73,4 тыс. до 82,1 тыс. к концу 1947 г. [3, с.17]. Вместе с денежной реформой и отменой карточной системы в 1947 г. государством системе кооперации был предоставлен и ряд финансовых льгот.

Кооперация в этой ситуации оказалась наиболее гибким и маневренным звеном в восстановительных процессах на территориях, освобожденных от оккупантов. Она в первую очередь помогала решать вопросы обеспечения населения стройматериалами, инвентарем для развития

подсобных хозяйств людьми, возвращавшимся после демобилизации в родные края.

Кооперативный сектор страны решал многие важные в социальном плане задачи страны: вопросы торговли и заготовок, обеспечения населения предметами первой необходимости, развертывания производства товаров народного потребления и бытового обслуживания населения. Кооперация закрывала от 40% до 70% дефицита в товарах широкого потребления.

Потребительские общества провели реорганизацию, перевыборы органов управления и контроля, укрепили свои ряды опытными работниками, вернувшимися с фронта, открыли новые торговые точки, увеличив собственное производство товаров повседневного спроса и заготовки сельскохозяйственной продукции.

В послевоенные годы значительно возросли основные производственные фонды промысловой кооперации. Так по состоянию на 1 января 1956 они составляли 6850 млн. рублей, непроизводственные основные фонды — 1279,1 млн. рублей. В систему промысловой кооперации СССР входило более 54,7 тыс. предприятий, с общим числом работающих в 1,8 млн. человек. Указанные предприятия были технически хорошо оснащены и тесно связаны с крупной государственной промышленностью [4, с.89].

По сути дела, в 40-начале 50 х годов кооперативы в нашей стране получают вторую жизнь, выйдя на новый уровень развития и заняв собственную нишу в общесоюзной экономике. При приоритете развития в стране тяжелой промышленности, ВПК и машиностроения кооперативный сектор внёс большой вклад в развитие лёгкой промышленности и обеспечение народа потребительскими товарами. Артели производили практически все необходимые в обычной жизни предметы и товары в наиболее проблемном секторе народного хозяйства страны.

К началу 1950-х гг. советская промкооперация (12 667 артелей и 1 844 тыс. работников, 2 научно-исследовательских института, 22 экспериментальные лаборатории, 100 конструкторских бюро) производила 33 444 наименования товаров на сумму 31,2 млрд. руб. [5. с. 188; 6. с. 6]. Ассортимент выпускаемых товаров был широким: предметы домашнего обихода, в том числе холодильники, пылесосы, стиральные машины, мебель, посуда, скобяные изделия, культтовары, детские игрушки, стройматериалы, продукты питания.

Артели занимались и бытовым обслуживанием населения: шили и ремонтировали обувь и одежду, содержали парикмахерские, фотоателье, химчистки, прачечные, осуществляли транспортные, погрузочно-разгрузочные и иные работы. Их доля в данных видах деятельности достигала 60–80% [7. с. 489]. Наибольшее развитие кооперативные предприятия получили на Украине, в Московской и Ленинградской областях. Указанные регионы в 1950 г. давали 40% продукции промкооперации. Некоторые товарищества располагали прессами, токарными станками, электромоторами и другими механизмами. Технологический парк малых

негосударственных предприятий по стране в 1950 г. составлял 380 тыс. единиц [8. с. 152].

Доля кооперативов в общем объеме валовой продукции промышленности СССР составляла примерно 6%. Предприятиями кооперативного сектора производилось 40% мебели, 70% металлической посуды, 1/3 трикотажа, почти все детские игрушки и пр. [9].

Вот лишь несколько примеров развития производственных кооперативов в стране в тот период времени. Вологодская артель «Красный партизан», начав производство смолы-живицы в 1934 году, к началу 50х годов вышла на её изготовление в объеме трёх с половиной тысячи тонн, став крупным производством. Гатчинская артель «Юпитер», с 1924 года выпускавшая галантерейную мелочь, сразу же после освобождения города наладила изготовление остро необходимых в разрушенном войной городе гвоздей, замков, фонарей, лопат и прочих товаров. К началу 50-х годов названная артель наладила выпуск алюминиевой посуды, стиральных машин, сверлильных станков и прессов.

На советских кооперативах был налажен и выпуск передовых изделий. К примеру, ленинградская артель «Прогресс-Радио» ещё до войны наладила производство первых в СССР ламповых приёмников, радиол, телевизоров с электронно-лучевой трубкой.

В кооперативной сфере была организована даже своя (негосударственная!) пенсионная система.

Артели занимались и финансовой деятельностью: предоставляли своим членам ссуды на приобретение оборудования, инструментов, на строительство жилья, покупку скота и т. д.

Все производственные артели и кустари относились не к государственной, а к так называемой «местной промышленности», что давало им возможность быстро реагировать на изменение спроса. Если в каком – либо населённом пункте возникал дефицит определённого товара, то не нужно было запрашивать центр о дополнительном направлении указанного товара в данный регион или внесении изменения в пятилетние планы (как это стали делать позже – в 60 – 70 годы). Вопрос решался самостоятельно, на местном уровне. К изготовлению дефицитного товара подключались кустари и производственные кооперативы.

Таким образом, в первое послевоенное десятилетие государство активно поощряло частную инициативу, творчество, кооператоров, направляя их на решение неотложных и насущных практических задач. Благодаря чему, экономическая система государства становилась более устойчивой, гибко реагируя на изменения.

Работники производственных артелей были заинтересованы в результатах своего труда, поскольку их работа была сдельной. В годовые же отчеты таких предприятий был внесён пункт, показывающий процент трудящихся, работающих по сдельной системе оплаты труда. От руководителей таких артелей требовали роста данного показателя работы.

Руководство страны хорошо понимало важность частной инициативы в хозяйстве страны и жизни народа. Оно решительно пресекало все попытки отдельных руководителей уничтожить кооперативный сектор экономики. Показательным является следующий факт: во время развернувшейся в 1951 году Всесоюзной экономической дискуссии учёный экономист Дмитрий Шепилов и министр лёгкой промышленности СССР Алексей Косыгин отстаивали свободу артелей и приусадебные участки колхозников.

14 июля 1950 г. выходит в свет Постановление Правительства СССР «Об организационной перестройке и укреплении кооперативных основ», в соответствии с которым была произведена реорганизация кооперативной системы страны, направленная на возрождение выборных кооперативных органов и коллективистских начал в их деятельности.

В значительной степени успехи в том числе и кооператоров страны позволили в послевоенном СССР уже в 1948 году отменить карточную систему, притом что в США от неё отказались в 1947-м, во Франции — в 1949-м, в Великобритании отменили карточки лишь в 1954 году.(10)

Анализ структуры, а также отношений между элементами кооперативной системы 1950-х гг. свидетельствует, с одной стороны, о снижении волевого администрирования, с другой — о возрождении и укреплении самоуправленческих начал в деятельности кооперативов. Соответственно повышались и требования к профессиональной подготовке работника, его способности к приобретению и использованию разнообразных знаний, умений, навыков.

Потому закономерно, что в числе важнейших задач кооперативных организаций в типовом уставе артели провозглашались «повышение культурного уровня членов, воспитание из них активных и сознательных строителей коммунистического общества». С учетом реалий тех лет речь шла о совершенствовании морального и физического облика индивида, подчинении личных интересов общественному идеалу, т.е. о том, что сейчас принято называть «активной гражданской позицией».

Большое внимание в то время уделялось и подготовке кадров для системы кооперации. В Москве работала Высшая школа промышленной кооперации, где в 1954 г. открылись отделение повышения квалификации руководящих работников и факультет инженеров-механиков. Для подготовки мастеров и технологов в стране было открыто 21 среднее специальное учебное заведение [11, с.71]. Рабочие профессии также можно было получить на курсах и кружках техминимума и в порядке индивидуального и бригадного ученичества.

К сожалению, в 1960 году этот период тесного и взаимовыгодного сотрудничества кооперации и государства закончился - производственная кооперация в Советском Союзе была ликвидирована. В итоге народное хозяйство страны лишилось больших объемов товаров широкого потребления, продукции, ремесленных изделий. Вместе с этим были потеряны кадры специалистов, навыки и умения, накопленные поколениями

мастеров, преданы забвению кооперативно-коллективистские принципы управления производством. Государственные предприятия отныне становились монополистами рынка, что привело к росту цен и возникновению проблемы «пресловутого дефицита».

В целом же, приходится констатировать, что производственная кооперация в СССР в первое послевоенное десятилетие успешно сосуществовало с государственным сектором экономики, найдя свою нишу в ней. Производственные кооперативы смогли развернуть местную инициативу и предприимчивость для обеспечения необходимых нужд людей, удовлетворения их повседневного спроса.

В современных условиях требуется объективная оценка прошлого периода со второй половины 40 – начала 50 годов XX века в жизни СССР, когда в нашей стране был найден и апробирован наиболее оптимальный вариант сочетания работы кооперативных и государственных предприятий.

Учёт достижений и ошибок кооперации того времени позволит актуализировать имеющийся опыт в реалиях сегодняшнего дня. Основной вывод из опыта деятельности кооперации в первое послевоенное десятилетие заключается в том, что она как самодостаточная и саморазвивающаяся организация широких масс оказалась способна при определенной поддержке государства активно решать социально-экономические проблемы общества.

Список литературы

1. Ковтун Л. В. История потребительской кооперации на Дону. Ростов-на-Дону, 2005.
2. Никонов И. И. Кооперативное движение России в 30-50-е годы XX века.
 1. Автореферат диссертации. Кострома, 1999.
 2. З.Кочкарова З. Р. Исторический опыт развития кооперации в 20-40-е гг. XX в.- Вестник ВГУ, серия: История. Политология. Социология, 2008, №1.
 3. Яковлев П. И., Промысловая кооперация СССР за 40 лет, М., 1957.
 4. Социалистическая кооперация: история и современность. М.: Наука, 1989.
 5. Промысловая кооперация. 1955. № 6.
 6. История социалистической экономики СССР. Т. 6. Восстановление народного хозяйства СССР. Создание экономики развитого социализма. 1946 – начало 1960-х гг. М.: Наука, 1980.
 7. 8. Паас А. А. Организационная структура кооперативного «бизнеса» в СССР.
 8. (1950-е гг.) – Вестник Томского государственного университета. 2019, №438.
 9. Самсонов А. Почему Хрущёв уничтожил сталинские артели? Военное обозрение. 25 марта 2020 года.

10. Делягин М. Сталинский рынок. Известия, 6.02.2013.
11. Назаров П.Г. История Российской промысловой кооперации. 1932–1952. Часть VIII. Челябинск, 1994.
12. Набиева А.Р. Теоретические основы и современные тренды развития российской кооперации // Вопросы региональной экономики. 2019. № 3 (40). С. 73-79.

УДК: 334.72

ПРОБЛЕМА СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ (НА ПРИМЕРЕ ГОРОДА С РАЙОННЫМ ДЕЛЕНИЕМ)

*Гладов А.В., к.филос.н., доцент,
Низамиева А.Г., старший преподаватель,
заведующий кафедрой «Гуманитарные дисциплины
и иностранные языки»*

*Казанский кооперативный институт (филиал) АНОО ВО ЦС РФ
«Российский университет кооперации», г. Казань, Россия*

Аннотация. Статья направлена на рассмотрение и выявление проблем развития местного самоуправления городов с районным делением, содержит реальные предложения по совершенствованию развития местного самоуправления на разных уровнях городского управления и самоуправления.

Ключевые слова: местное самоуправление, самоуправление, городское управление, местное сообщество, органы местного самоуправления, депутат, глава города, товарищества собственников жилья, территориальное общественное самоуправление, природа и сущность местного самоуправления.

В соответствие с ныне действующим федеральным законодательством (ФЗ-131) «Об общих принципах организации МСУ в РФ» в системе местного самоуправления в настоящее время имеется два субъекта:

- 1) органы местного самоуправления;
- 2) местное сообщество.

Органы МСУ представлены представительным органом (городской Думой), исполнительно-исполнительным органом (администрацией) и иными, по усмотрению самой системы органы МСУ. Есть еще глава муниципального образования (мэр), который по закону является высшим должностным лицом, но по существу является отдельным органом МСУ, так в его аппарате имеются секретари, телохранители, водители, консультанты.

Но самое важное заключается в том, что сегодня глава (мэр) может также быть главой администрации или председателем городской Думы.

Естественно, что глава города выбирает второй вариант (таких 95%), где администрация города вместе с главой города (мэром) имеет право владеть, пользоваться и распоряжаться муниципальной собственностью, всем муниципальным хозяйством. В этом варианте велика опасность сращивания возможностей главы города с возможностями администрации города, то есть практически в разы увеличивается возможности для различных уголовных и административных преступлений, коррупции.

Второй субъект МСУ представлен весьма размытым понятием «местное население», так как от понятия более конкретного «местное сообщество» российские законодатели наотрез отказались. В результате такого «мудрого решения» в настоящее время ни одна форма непосредственного участия местного населения в местном самоуправлении (референдум, конференция, территориальное общественное самоуправление и т.д.) не работает. Особенно это ярко видно на примере территориального общественного самоуправления, который по закону не входит в систему местного самоуправления, не выполняет никаких управленческих функций и является по своей сути «мертворожденным ребенком».

В миллионном городе, как правило, должно иметься 9-11 уровней управления, и они действительно будут работать исправно, если все эти импульсы управления идут сверху вниз и снизу вверх, то есть действуют взаимосвязано – туда и обратно. Однако мы наблюдаем другое, и импульс городского управления доходит только до городских районов, где имеется районная администрация с весьма усеченными полномочиями и небольшими финансовыми средствами и не доходит до местных сообществ.

В результате сегодня действующими следует признать только общегородской и районный уровни управления, да и то с оговорками. Другие уровни городского управления – уровень микрорайона, квартала, двора, МКД, в местном самоуправлении не задействованы совсем. Получается, что огромные районы города с населением в 180-200 тысяч сегодня почти местным самоуправлением не охвачены и управляют городом только два уровня – общегородской и районный. Отсюда следует, что все бюджетные средства расходуются ими по своему усмотрению. Не случайно так много сегодня по телевидению показывают уголовных дел по телевидению совершаемых в сфере местного самоуправления муниципальными служащими и должностными лицами. Таким образом, по существу ТОС является «заглушкой» в системе общегородского управления, что видно по нашей схеме.

Считаем, что необходимо из этой системы местного самоуправления убрать те ее элементы, которые сегодня вообще не действуют, и поставить такие элементы, которые будут работать постоянно, надежно и эффективно. Для этого необходимо более глубоко изучать отечественный и зарубежные опыты развития МСУ в различных городах, например, в США, где имеется

очень хороший опыт развития малых городских территорий путем приобщения и участия местных сообществ (городских общин). Кроме того, следует всем управленцам (ничего не знающим многочисленным топ-менеджерам) глубоко изучить сущность и понять природу местного самоуправления.

Сущность местного самоуправления четко выражена в определении, которое дано в Европейской Хартии о МСУ: «местное самоуправление – это самостоятельное и под свою ответственность решение вопросов местного значения». Пока же мы видим реально «местное управление», то есть городское управление на местном уровне, причем, без главного субъекта МСУ – без участия местного сообщества. Не раз в выступлениях чиновников самого высокого ранга с самых разных трибун звучала мысль о том, что местное самоуправление есть простое продолжение государственного управления. Думаю, что таким чиновникам и политикам надо чаще заглядывать в Конституцию страны и в специальные законы, так как многие их не знают и попросту игнорируют, действуя по принципу «я так желаю».

Решение проблемы

Необходимо убрать конкретную «заглушку» городского управления самоуправления в виде ТОС из системы МСУ. Для этого предлагаем вместо ТОС в систему местного самоуправления ввести новый элемент системы МСУ – территориальный муниципальный округ (ТМО) и наделить его новыми функциями управления и полномочиями. В результате ТМО станет основным, базисным уровнем городского управления, координатором развития и активизации местного сообщества, развития различных форм кооперации на своей территории.

Схема №2 Совершенствование развития МСУ в городе



Рис.1 Схема совершенствования развития МСУ в городе

Специалисты, ученые и практики говорят о том, что наиболее управляемой является территория города с населением в 25 – 30 тыс. чел, (община или местное сообщество) что дает возможным развивать

и координировать развитие кооперации как в виде ТСЖ, так и развитие местного сообщества МСУ.

Всю территорию города следует условно поделить на ТМО состоящие из 25-30 тысяч, выделить из бюджета города необходимые средства для развития этой территории, опираясь на нормативный подход. Полагаем, что необходимо также считать, что избирательный участок есть территория ТМО на постоянной основе. Для усиления развития этой территории в городе от ТМО следует выбирать одного депутата, который должен иметь следующие качества: возраст не менее 25 лет, высшее или среднее образование, опыт работы не 3 лет, семью и детей, проживать на территории ТМО не менее 10 лет, иметь четкую программу развития ТМО на 5 лет вперед. Председатель правления ТМО должен также выбираться и одновременно являться муниципальным служащим. Члены правления ТМО выбираются конференцией (от каждого подъезда дома). Главное состоит в том, что выборы в эти органы должны производиться без участия человека в той или иной партии, то есть на беспартийной основе. Полагаем, что управление муниципальным хозяйством по своей природе не нуждается в политиках, а нуждается в специалистах в сфере муниципального хозяйства.

Считаем, что также следует коренным образом пересмотреть компетенции общегородских органов (представительного и исполнительно-распорядительного), районных органов, и их роль и функции в развитии города. По своей исторической природе именно представительный орган должен быть главным органом в системе местного самоуправления. Это позволит в разы усилить субсидиарную ответственность местной власти и местного сообщества, что позволит именно местному сообществу быть главным субъектом самоуправления ТМО.

В целом, полагаем, что предлагаемые нами меры позволят в разы повысить роль и значение местного самоуправления и кооперации в развитии Российской Федерации.

Список литературы

1.Европейская Хартия о развитии местного самоуправления. Справочник муниципального служащего / В.Б. Зотов. – Ростов н/Д.: Феникс. 2009, С. 8 – 12.

2.Конституция Российской Федерации. – Москва: Издательство «Омега – Л», 2007, - 40 с.

3.Федеральный закон «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации», - Москва: Проспект, 2011. – 96 с.

4.Васильев А.А. Система муниципального управления: учебник / А.А. Васильев – М.: КНОРУС, 2010, - 736 с.

5.Валовой Д.В. Социальный менеджмент /Под ред. Д.В. Валового. – М.: ЗАО «Бизнес школа «Интел Синтез». 1999. – 384 с.

6.Зотов В.Б. Справочник муниципального служащего / В.Б. Зотов. – Ростов н/Д.; Феникс, 2009. – 351 с.

7.Гладов А.В. Основы муниципального управления: учеб. пособие / А.В. Гладов; Федеральное Агентство по образованию. – Самара: Изд-во «Самарский университет», 2007. – 180 с.

8.Гладов А.В. Проблемы развития местного самоуправления и кооперации в сельской местности современной России: монография / А.В. Гладов; под ред. И.Т. Насретдинова. - Москва.: РУСАЙНС, 2016. 102 с.

9.Гладов А.В. Проблемы развития местного самоуправления и кооперации в городах современной России: монография / А.В. Гладов; под ред. И.Т. Насретдинова. - Москва.: РУСАЙНС, 2016. 102 с.

10.Гладов А.В. Проблемы управления многоквартирными домами в современной России. Современные проблемы управления. Выпуск 2. Сборник научных статей / Под ред. Тасеева В.Б.- Самара, «Глагол», 2010. С.27 - 47

11. Горина И.Е. Как организовать и наладить успешную работу // И.Е. Горина – М.: ЭКСМО, 2007 – 160 с.

УДК 316.334:7

ИМИДЖЕВЫЕ СУБКУЛЬТУРНЫЕ КООПЕРАЦИИ (НА МАТЕРИАЛАХ Г.КАЗАНИ)

Жаркова М.А., к.соц.н., доцент

*Казанский кооперативный институт (филиал) АНОО ВО ЦС РФ
«Российский университет кооперации», г. Казань, Россия*

Аннотация. В статье затронуты актуальные вопросы самоорганизационных кооперативных процессов в молодёжной среде. Подробно рассмотрены особенности формирования стилевых форм коопераций. Представлены мнения казанских экспертов о тенденциях трансформации молодежных субкультур в России и на Западе.

Ключевые слова: молодежная субкультура, молодежная кооперация, имиджевая субкультурная кооперация, стиль.

В качестве первых основ молодежных коопераций исторически возникли стиль и культурный протест. Социолог В. Фуллер отметил в своей работе факт существования в Англии субкультуры флэппер (от англ. яз. «flapper» – «вертушка», «легкомысленная девица»). Слово было популярно в начале XX в. Его использовали для описания женщин в стиле 20-х гг. XX в., которые демонстрировали свою эмансипированность, вызывающе одевались, носили короткую стрижку, слушали джаз и курили [1, 94].

Об имиджевых субкультурных кооперациях писали в своих научных работах представитель конфликтного подхода М. Брейк, изучавший идеи субкультурной стилизации, как способа групповых идентификаций; представитель стилевого направления субкультурных исследований Бирмингемской школы Д. Хебдидж; представители постсубкультурного подхода Х. Пилкингтон, Е. Омельченко и т.д. [2].

В рамках Бирмингемской школы отдельными объектами работ учёных становятся стиль и ритуальное сопротивление как кооперативные основы молодежных объединений.

Идеи ритуального сопротивления занимают одно из центральных мест среди данных теорий. Е. Томпсон, Р. Уильямс, Р. Хоггарт в Англии в Бирмингемском университете разработали направление, получившее название «Cultural Studies». Представители данного направления перенесли фокус интереса на повседневную жизнь людей, их образ действия и мышления. Они концентрировались на способах, с помощью которых молодёжь сопротивляется мейнстриму через стиль, включая одежду, поведение и язык [3, 3].

С. Холл и его коллега Т. Джефферсон описали молодёжные субкультуры, как символические или ритуальные коммуникативные попытки противостоять власти буржуазной гегемонии. Субкультуры дают чувство идентичности, коллективной безопасности в отличие от классового общества [4, 155].

В своей книге 1979 г. «Субкультура. Значение. Стиль» Д. Хебдидж утверждал, что молодёжь существует тогда, когда её присутствие является проблемой или считается таковой. Он утверждал, что субкультуры объединяют единомышленников, которые чувствуют себя отверженными социальными стандартами, что позволяет им развивать чувство идентичности. Кроме того, стили молодёжных субкультур выражают преднамеренный коммуникационный процесс. Но, по мнению ученого, стили, модные идеи субкультурных коопераций сразу поглощаются индустрией моды [3, 75].

В рамках современного подхода Д. Магглтон сделал следующий прогноз относительно дальнейшего развития молодёжных субкультур: появится большое количество субкультурных феноменов, индивидуальный субкультурный стиль растворится в обществе массовой культуры и информации [5, 52].

Немецкий исследователь Р. Вайнцирль охарактеризовал современные стилевые кооперации следующим образом: «... стиль участников субпотоксов может быть сравним со стилем серфингистов, главной чертой которого является поиск развлечения ...» [6, 81].

Существует ещё одна тенденция, сложившаяся в современном мире: прославление стиля, моды и медиа охотнее теперь проводится, чем восприятие членства в качестве политического жеста сопротивления [5, 48].

Полноценное стилевое направление оформилось в рамках данной тенденции и субкультурных исследований.

Так, постсубкультуралист Л. Гроссберг считал, что субкультуры удовлетворяют потребности, которые порождает массовая культура, таким образом, «борясь со скукой мейнстрима» [7, 227].

В качестве других представителей самостоятельного стилевого направления можно назвать российского социолога Е.Л. Омельченко и сотрудничающей с ней западного социолога Х. Пилкингтон. Они считали, что стилиевые солидарности – это «островки» наподобие племён, к которым может «прибиться» современный человек в ситуации постмодерна [8].

С. Майлз рассуждал о том, что потребительские жизненные стили играют бесценную роль для молодых людей наряду с семьёй, воспитанием. Молодые люди, по его мнению, сами кооперируются и конструируют жизненные стили. Эти стили адаптируемы и гибки и служат средством стабилизации повседневной жизни молодых людей в обществе постмодерна [9].

Научные разработки концепции риска принадлежат социологам У. Беку, Э. Вильдавски, Э. Гидденсу и М. Дугласу. Основная её мысль – отдельные жизненные стилиевые выборы ослабляют чувство беспокойства молодёжи [10, 9].

В качестве примеров имиджевых субкультурных коопераций можно назвать: кибер-готов, ванилек, стилинг, тедди-бойз, милитари, попперов, аниме, хипстеров, чёлочников, трешеров и др.

В качестве примеров можно более подробно рассмотреть хипстеров, аниме и попперов.

К хипстерам относят современные музыкальные имиджевые субкультуры. В 1940-х гг. это была субкультура образа жизни реального коммуникативного пространства, в ценностях которых содержались контркультурные элементы [11, 132-133].

Казанский эксперт, диджей А. Хосровян, в своем интервью поделился негативным впечатлением о данной субкультуре: *«Вот новое направление молодёжных субкультур – хипстеры... С виду ребята кажутся интеллектуальной молодёжью. Прихожу на их мероприятие, где мальчики в очках, джинсиках, кедиках. Когда с ними начинаю разговаривать о музыке – они ничего не знают, они просто приходят потусоваться»* [12, 82].

Таким образом, существует большая вероятность подмены активного творческого феномена пассивным имиджевым субкультурным явлением.

Об этом в ходе опроса рассказал эксперт Б.Ю. Фетисов: *«Субкультура, близкая к ролевой, которая сейчас быстро развивается, это аниме – любители китайских мультфильмов. У них также имеется фестиваль в Казани... но аниме – это не ролевая игра. Когда я играю, для меня важнее действие, для анимешников важнее образ. Там действия нет, есть изображение – «я показываю картинку». Игра же начинается тогда, когда*

я – персонаж, обстоятельства не дают мне сидеть спокойно, я начинаю выкручиваться, искать выход» [12, 95].

Можно сделать вывод, что субкультура аниме относится к имиджевой постсубкультуре, распространённость и популярность среди молодёжи которой была отмечена в результате исследования. Для неё не характерны такие кооперативные принципы, как «доминирующая позиция мотива стремления к участию в коллективных действиях» и «средоточие на содержательном наполнении субкультуры».

Существует также субкультура попперов, которая близка к клубному субпоток, рейв-поток. Но в основе своей – это кооперация молодых людей вокруг конструирования и потребления имиджа. Это группа молодёжи, стремящейся «модно одеваться, посещать лучшие дискотеки, наслаждаться тем, что есть, концентрируясь на внешних проявлениях блага (модная музыка – поп, марка автомобиля)» [13, 35].

Кроме того, важно отметить, что современный андеграунд носит, скорее, экономический характер, чем политический. Поэтому в рамках стилевого направления отдельно ученые выделяют «экономическое поднаправление».

В 1995 г. С. Торнтон описала «субкультурный капитал» как культурные знания и товары, приобретенные членами субкультур, повышающие их статус и помогающие дифференцировать молодёжь от представителей других групп [14, 3].

Целью субкультурных коопераций в рамках «культуры супермаркета» становится получение экономической выгоды [15, 38].

Так, молодёжные стили становятся брендами. У субкультур существует множество вещей-знаков. Самый яркий пример – это мотоцикл в субкультуре байкеров. Клановый брендинг использует в качестве медианосителя субкультуры. Это совокупность методов внедрения товара в субкультуры и дальнейшего продвижения с помощью этих субкультур данного товара. Реклама является катализатором формирования субкультур.

Коммерциализация молодёжного стиля может являться фактором формирования и развития субкультурных коопераций. Экономический обмен с обществом трансформируется в городские субкультурные профессии - подобию фриланса (например, профессии скейтбордистов, граффитистов и т.д.). Субкультурная кооперация представляет собой часть креативной индустрии и имеет далеко идущие последствия для города [16].

Город представляет собой социокультурное пространство, элементы которого концентрируются в молодёжной субкультуре [17]. Очень часто молодые люди мигрируют в другие страны, города, руководствуясь именно наличием данного городского поля и субкультур [16].

Таким образом, можно сделать вывод, что имиджевая субкультурная кооперация набирает вес. Данный процесс соответствует одной из постмодернистской тенденций – появлению всё большего количества поверхностных, бессодержательных феноменов. В результате проведенного

анализа исследований западных и отечественных ученых можно сделать вывод, что в качестве основных составных элементов кооперативной модели формирования современных молодежных субкультур выступают следующие элементы: коммуникативное пространство (реальное, виртуальное, городское), музыка, игра, временный характер коммуникаций, гедонизм, имидж, стиль. В условиях крупного города Казани получили распространение кооперации по интересам и имиджевые кооперации, являющиеся одновременно продуктами творчества молодёжи и массовой культуры. Имидж и ощущения – являются основными формами кооперации среди подростков и молодых людей, поэтому вокруг данных элементов формируется большое количество субкультур. Они выполняют важную роль в социализации молодых людей [18].

Список литературы

1. Fowler D. The First Teenagers: The lifestyle of Young Wage Earners in Interwar Britain / D. Fowler. L.: The Woburn Press, 1995. 212 p.
2. Пилкингтон Х., Омельченко Е., Флинн М., Блюдина У., Старкова Е. Глядя на Запад: культурная глобализация и российские молодёжные культуры / Пер. с англ. О. Оберемко, У. Блюдиной. СПб.: Алетейя, 2004. 278 с.
3. Hebdige D. Subculture: The meaning of style / D. Hebdige. L.: Routledge, 1979. 208 p.
4. Resistance through rituals: Youth subcultures in post-war Britain / Ed. By Hall St., Jefferson T. NY: Holmes & Meie, 1976. 287 p.
5. Muggleton D. Inside subculture: The Postmodern Meaning of Style / D. Muggleton. Oxford: Berg, 2000. 198 p.
6. Bonfante J. Really King of the Surf / J. Bonfante // Life. USA: Time Inc, June 10. 1966. P. 81-86.
7. Waltz M. Zwei Topographien des Begehrens: Pop/Techno mit Lacan // Sound Signatures. Pop-Splitter. Ed. by J. Bonz. Frankfurt a. M.: Suhrkamp, 2001. S. 214-231.
8. Омельченко Е.Л. Молодёжь России между активностью и пассивностью / Е.Л. Омельченко. [Электронный ресурс]: офиц. сайт Государственного учреждения Ульяновского государственного университета Научно-исследовательский Центр «Регион». Режим доступа: <http://www.regioncentre.ru/resources/articles/article6/>, свободный. Загл. с экрана (дата обращения: 31.03.2020).
9. Miles S., Cliff D., Burr V. «Fitting in and sticking out»: consumption, consumer meanings and the construction of young people's identities' / S. Miles, D. Cliff, V. Burr // Journal of Youth Studies. 1 (1). L.: Routledge, part of the Taylor & Francis Group, 1998. P. 81–120.
10. Douglas M., Wildavsky A. Risk and Culture: An essay on the selection of technical and environmental dangers / M. Douglas, A. Wildavsky. Berkeley: University of California Press, 1982. 221 p.

11. Мейлер Н. Белый негр / Пер. с англ. Зверев А.М. / Н. Мейлер // Вопросы философии. № 9. М.: РАГС, 1992. С. 131-145.
12. Жаркова М.А. Молодёжный субпоток: особенности формирования, функционирования и трансформации в современном российском обществе: на примере флешмоба города Казани: диссертация... кандидата социологических наук: 22.00.04 / Жаркова Марина Александровна; [Место защиты: Морд. гос. ун-т им. Н.П. Огарева]. Казань, 2013. 249 с.
13. Молодёжные субкультуры / Исламшина Т.Г., Максимова О.А., Салагаев А.Л., Сергеев С.А., Хамзина Г.Р., Цейтлин Р.С. Казань: Изд-во КГТУ, 1997. 116 с.
14. Thornton S. General introduction // The Subcultures Reader. Ed. by K. Gelder, S. Thornton. L.: Routledge, 1997. P. 1-8.
15. Панов А. De profundis (Джон Сибрук. Nobrow. Культура маркетинга. Маркетинг культуры) // Отечественные записки / Под ред. Т. Малкина. 2005. № 4. С. 194-196.
16. Жаркова М.А., Гришанин Н.В. Молодежные субкультуры как элемент городского визуального коммуникативного пространства и фактор развития экономического компонента имиджа крупного города (на примере г. Санкт-Петербурга) [Электронный ресурс] // Современные проблемы науки и образования. 2015. № 1-1.; Режим доступа: <http://science-education.ru/ru/article/view?id=19552>. Загл. с экрана (дата обращения: 31.03.2020).
17. Кашкабаш Т.В. Интерпретация городского пространства в современных условиях / Т.В. Кашкабаш // Современные исследования социальных проблем. – 2012. - № 10. – С. 51-62.
18. Жаркова М.А. Формирование и трансформация молодёжного субпотока в современном российском обществе (на примере флешмоба города Казани): Моногр./ М.А. Жаркова. Спб.: Лема, 2015. 120 с.
19. Набиева А.Р., Астраханцева Е.А., Шамсутдинова М.Р. Образовательные стандарты - залог развития кооперативного дела // Вестник Сибирского университета потребительской кооперации. 2020. № 1 (31). С. 7

КАДАСТРОВАЯ ОЦЕНКА КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫМИ РЕСУРСАМИ

Ибрагимов Л.Г., к.э.н., доцент,

Галлямова Л.Б., студент

*КФ ФГБОУ ВО «Российский государственный университет правосудия»,
г. Казань, Россия*

Аннотация. В нашей стране на законодательной основе проводятся работы по определению кадастровой стоимости объектов недвижимости. Всегда подчеркивается, что главной целью работ по кадастровой оценке является определение налогооблагаемой базы для исчисления налога на землю. Кадастровая оценка является эффективным механизмом по управлению земельными ресурсами, но исследуется не так часто. В статье рассмотрены вопросы управления земельными ресурсами с применением инструмента – кадастровая оценка.

Ключевые слова: кадастровая оценка, управление земельными ресурсами, налогообложение, земли сельскохозяйственного назначения.

Управление земельными ресурсами – целенаправленное влияние государства, местного самоуправления, общества на основе систематического изучения экологических, социальных и экономических тенденций в интересах эффективного и благоприятного использования земельных ресурсов страны. Земля – главный ресурс жизнедеятельности общества, который обладает стоимостью. Правильная, справедливая, качественная оценка земли представляет собой важный инструмент для развития экономики и общества. Необходимость в получении реальных (объективных) результатов кадастровой оценки земли (земельных участков) испытывают все участники земельно-имущественных отношений (государственные, муниципальные органы, частные лица).

Установление обоснованной платы за использование земельных ресурсов на основе кадастровой оценки земли – одна из основных задач государства. Государственная кадастровая оценка земель проводится в целях внедрения экономических методов управления земельными ресурсами. В свою очередь экономические методы связаны с повышением эффективности использования земель, которые заключаются не только в налогообложении, установлении арендной платы и выкупной цены земельных участков, находящихся в государственной или муниципальной собственности, но и в формировании благоприятной среды общества. Благоприятная среда включает в себя социальные, градостроительные, экологические, производственные и иные аспекты жизнедеятельности.

Особую роль при управлении земельными ресурсами следует отвести землям сельскохозяйственного назначения.

Земли сельскохозяйственного назначения должны подлежать особой охране. За последние несколько десятков лет площадь сельскохозяйственных земель Российской Федерации катастрофически уменьшилась. Во многом это связано со сложившимися экономическими условиями хозяйствования. Площадь крупных городов выросла за счет сельских земель, значительная часть молодого населения мигрировала в города, труд в сельскохозяйственном производстве оплачивается гораздо ниже по сравнению с городской территорией и др. причины. Поэтому к этой категории земель нужна особая оценка, которая должна учитывать, с одной стороны, реализацию экономического потенциала, а с другой, сохранение экологического равновесия. Сельское хозяйство является отраслью, которая не обладает финансовой самостоятельностью и самодостаточностью [1].

Уникальность государственной кадастровой оценки земель заключается в том, что она проводится по единой методике и в масштабах всей страны. Следовательно, её результаты являются важной информацией при принятии государственных, муниципальных и даже частных решений в области инвестиционной политики, перераспределения государственных и муниципальных земель, регулирования и развития рынка земли.

Проведение государственной кадастровой оценки земель начинается с краткого описания территории, где, в первую очередь, анализируются социально-экономические показатели региона.

Современная кадастровая оценка земель базируется на анализе данных о рыночной стоимости земельных участков, что требует тщательного анализа спроса и предложения на рынке. Особенность земельного рынка заключается в том, что спрос имеет тенденцию увеличения, в то время как предложение ограничено природой.

При определении кадастровой стоимости земель сельскохозяйственных угодий следует учитывать тот факт, что в настоящее время, в силу низкой востребованности людей в работе и проживании в сельской местности, они практически не являются объектом купли-продажи. Следовательно, такой метод как сравнение продаж малоприменим. Кроме того, на таких землях отсутствуют строения, что не дает возможность использовать затратный подход. Остается оценивать эти земли только методом капитализации земельной ренты, который, в свою очередь, зависит от уровня хозяйствования на земле.

В настоящее время проблемой при оценке сельскохозяйственных земель является достоверность почвенных обследований. Для выполнения работ по почвенным обследованиям возможно привлечение студентов, магистрантов сельскохозяйственных ВУЗов. Но качественное образование требует и качественных и многочисленных преподавательских кадров, чей труд необходимо оплачивать на достойном уровне, что неизбежно увеличивает бюджетные расходы [3].

Информация, представленная авторами, свидетельствует о том, что почти половина земель сельскохозяйственного назначения нуждается в скорейшей актуализации, поскольку с момента проведения последнего обследования почв прошло более 20 лет, а на долю земельных участков по которым обследование проводилось более 30 лет назад приходится 37,9% [9].

Кроме того, следует учесть такие проблемы как: 1) оспаривание результатов кадастровой стоимости. Споры о размере кадастровой стоимости в субъектах Российской Федерации возникают практически после каждой кадастровой оценки [8]; 2) в результатах кадастровой стоимости нет экологической составляющей. Методика расчета экономического ущерба от загрязнения должна стать одним из элементов государственной кадастровой оценки земель [4,6]; 3) кадастровая оценка всегда производится для последующего обложения недвижимости налогом. К примеру, сравнительный анализ кадастровой стоимости для первой группы земель сельскохозяйственного назначения по муниципальным районам за 2006 и 2011 годы свидетельствует об увеличении среднего УПКСЗ на 33,7 % [2]; 3) суды чаще становятся на сторону налогоплательщиков, судебные органы более скрупулезно относятся к каждому конкретному случаю, суды оказались завалены делами об оспаривании кадастровой стоимости [10]; 4) одним из оснований пересмотра кадастровой стоимости является наличие ошибочных сведений в кадастре недвижимости по объекту недвижимости. Планово-картографический материал должен соответствовать изменениям, происходящим на территории [7]; 5) следует ежедневно изучать тенденции на рынке недвижимости [5].

На сегодняшний день, можно выделить следующие проблемы, которые следует учитывать при управлении земельными ресурсами: 1) сокращение площади земель сельскохозяйственного назначения, в том числе и пахотных земель; 2) значительная площадь невостребованных земельных долей; 3) эродированность земель. В качестве их разрешения можно предложить следующее: 1) проведение инвентаризации земель; 2) изъятие неиспользуемых земель; 3) признание муниципальной собственностью невостребованных земель; 4) финансирование работ по постановке на кадастровый учет невостребованных земель; 5) вовлечение невостребованных земель в хозяйственный оборот; 6) поддержка сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Список литературы

1. Амирова Э.Ф., Сафиуллин И.Н., Ибрагимов Л.Г., Карпова Н.В. Государственное регулирование аграрного сектора в условиях санкций и развития цифровой экономики // Вестник Казанского государственного аграрного университета, 2019. -№3 (54).– С. 133-137.

2. Вахитов Д.Р., Ибрагимов Л.Г. Управление земельными ресурсами в городах на основе земельно-кадастровых систем: монография / Д.Р. Вахитов, Л.Г. Ибрагимов. – М.: РУСАЙНС, 2017. – 104 с.

3. Вахитов Д.Р., Мулюкова Р.Р., Ибрагимов Л.Г., Гриневецкая Т.Н. Тестирование в системе среднего и высшего образования как элемент реформы образовательной сферы // Вестник Бурятского государственного университета, 2017. - №7. – С.10-15

4. Гарифуллина Р.Р., Ибрагимов Л.Г. Внесудебный порядок урегулирования споров по результатам государственной кадастровой оценки недвижимости // ДНИ СТУДЕНЧЕСКОЙ НАУКИ Сборник научных трудов Международной студенческой конференции. 2018. С. 296-298

5. Гарипова Л.Р., Ибрагимов Л.Г. Современные проблемы в оценочной деятельности // ДНИ СТУДЕНЧЕСКОЙ НАУКИ Сборник научных трудов Международной студенческой конференции. 2018. С. 294-296

6. Ибрагимов Л.Г. Эффективность использования земельных ресурсов промышленных предприятий: дисс.. канд. эконом. наук: 08.00.05. Казань, 2004.

7. Ибрагимов Л.Г. Некоторые вопросы создания кадастра недвижимости // Вестник экономики, права и социологии, 2008. - №4. – С.21-23

8. Ибрагимов Л.Г. Сабитов Л.С. Причины возникновения споров по результатам кадастровой оценки земель населенных пунктов // Вестник Казанского государственного аграрного университета, 2015. - №4 (38). – С.20-23.

9. Ибрагимов Л.Г., Сафиуллин И.Н., Амирова Э.Ф. Основные проблемы проведения кадастровой оценки земель сельскохозяйственного назначения на примере Республики Татарстан // Вестник Казанского государственного аграрного университета, 2018. - №3 (50). – С. 116-121.

10. Ибрагимов Л.Г. Анализ результатов оспаривания кадастровой стоимости объектов недвижимости в судебном порядке / Л.Г. Ибрагимов // Ученые записки Казанского филиала «Российского государственного университета правосудия». Том XV. – 2019. – С.234-239.

ПРОБЛЕМА УСТАНОВЛЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ СВЯЗЕЙ

Ишбаева А.Р., студент

ФГБОУ ВО «Башкирский государственный университет»,

г. Уфа, Россия

Аннотация. Международные связи являются важной составляющей отношений между государствами в современном мире. На сегодняшний момент Россия всеми силами пытается закрепиться на мировой арене в качестве сильной державы. Россия всеми силами старается выстраивать внешнюю политику.

Ключевые слова: международные отношения, европейские страны, Совет Безопасности, ООН, Россия, международные экономические связи.

Начиная с периода реформ, Россия была широко представлена в европейской политике и всегда сохраняла свой статус одной из ведущих европейских стран. И эта роль была полностью проявлена после окончания наполеоновских войн, когда Россия стала важным участником «европейского концерта» - системы международных отношений, существовавшей до начала Второй мировой войны. В XX веке место России на европейской и мировой арене было занято СССР, чьи позиции в мире особенно укрепились во времена второй половины века, когда наша страна стала великой страной с атомной энергетикой и стала одним из двух столпов международного порядка. Отбросив предрассудки эпохи холодной войны, наша страна продолжает работать на международном рынке и, будучи постоянным членом Совета Безопасности, теперь она несет особую ответственность за поддержание мира и международной безопасности.

Рассмотрим понятие международных отношений.

Международные отношения относятся ко всей экономике, политическим, правовым и отношениям, а также отношениям между государствами, социальными, экономическими и политическими силами, организациями и социальными движениями, действующими по всему миру [2, с.45]. Также ООН, международные региональные организации, международные правительственные и неправительственные организации и т.д. Все они являются объектами международных отношений. Таким образом, международные отношения являются репрезентативными для всего интерактивного взаимодействия субъектов мирового сообщества.

Отношения между отдельными государствами рассматриваются в основном как международные отношения. Примером международных отношений может служить Договор между государствами.

В современном мире международные отношения можно разделить на сферы общественной жизни: политические, экономические, социальные,

межпартийные отношения между различными институтами консорциума и так далее. Кроме того, международные отношения можно разделить на географические пограничные и отношения, а также сказать: глобальные, федеральные, региональные.

Стоит отметить, что на сегодняшний день особую роль играют международные экономические отношения, поскольку именно этот тип взаимодействия стал одной из движущих сил глобализации. Именно поэтому, формирующаяся сегодня мировая экономика может быть представлена как глобальная экономика, объединяющая несколько отраслей специализации национальных экономических систем. Все они включены в единый механизм, элементы которого взаимодействуют и зависят друг от друга.

Можно выделить основные формы международных связей [4, с.14]:

1. Мероприятия, которые проходят за рубежом для позиционирования региона. К таким мероприятиям относятся визиты официальных делегаций из чиновников, бизнесменов.

2. Мероприятия культурной сферы: международные научно-практические конференции.

3. Мероприятия экономической сферы: экономические форумы, имеющие цель экономической презентации предприятий либо региона, а также привлечение бизнес-партнеров.

4. Мероприятия, направленные на подписание совместных программ научно-технического, экономического развития, гуманитарного соглашения.

5. Открытие специальных площадок для развития внешних отношений.

Важные интересы страны требовали от российской дипломатии активного развития отношений с восточными и западными государствами. Данная ориентация была продиктована не столько духом, сколько необходимостью обеспечения национальных интересов страны. В меняющемся мире, который переживает сложный процесс построения принципов своей будущей структуры, важно, чтобы современная Россия оставалась в центре политического мира, и возможно, даже больше, чем когда-то раньше. Я считаю, что активное участие в международных организациях, региональных интеграционных структурах и динамичное развитие двусторонних отношений – залог укрепления наших позиций.

История России, участвуя в системе международных отношений, не только объективно сделала ее великой державой, но и поставила перед сложным выбором, чтобы найти баланс между размером международных обязательств государства и материальными ресурсами, которые должны быть обеспечены этими обязательствами [3, с.65].

Сосредоточенность на нас тем более важна сегодня, когда мировое сообщество сталкивается с новыми угрозами и вызовами, которые могут быть эффективно решены только на коллективной основе. И поэтому, в данных условиях необходимо выстраивать мировой порядок на основе равноправного сотрудничества государств – в рамках гармоничного

международного «концерта», о котором российская дипломатия всегда мечтала.

Выстраивание такого сценария сотрудничества является одним из основных направлений нынешних дипломатических усилий России, разумеется, в тесном сотрудничестве с нашими друзьями и единомышленниками по всему миру. Для создания демократического миропорядка современная российская дипломатия активно работает в ООН, а также в Большой восьмерке и многих региональных ассоциациях, особенно в независимых государствах и Шанхайской организации сотрудничества.

И совершенно другое политическое направление: защита русского населения в бывших советских республиках. РФ неоднократно подчеркивала, что в последние годы МИД уделяет все больше внимания этой проблеме [1, с.78].

На сегодняшний день наша страна вступает в качественно новый и ключевой этап своего развития. Российское общество постепенно объединяется на основе базовых ценностей демократии и укрепления демократической государственности. Россия вступает в длительный период политической и экономической стабильности. Все это – реальная ценная возможность выстроить долгосрочную стратегическую линию для России на мировой арене, основанную на сотрудничестве и слаженной работе всех ветвей власти, всех тех, кто участвует в международной деятельности нашего государства.

Список литературы

1. Внешняя политика и безопасность современной России: в 4 т. – М.: РОССПЭН, 2017 – 245 с.
2. Климанов В.В. Региональное развитие и экономическая самостоятельность субъектов Российской Федерации. – М., 2018 – 14 с.
3. Тихомиров Ю.А. Вопросы правового регулирования международных связей российских регионов // Сборник документов и материалов по вопросам международных и внешнеэкономических связей субъектов Российской Федерации. – М., 2019 – с. 16.
4. Цыганков, П.А. Теория международных отношений / П.А. Цыганков. – М.: Гардарики, 2017 – 167 с.

МАРКЕТИНГОВЫЙ ПОДХОД В ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

Кизевич М.В., преподаватель

*Казанский кооперативный институт (филиал) АНОО ВО ЦС РФ
«Российский университет кооперации», г. Казань, Россия*

Аннотация. Захочу — пойду за покупками в торгово-развлекательный центр, захочу — в магазин шаговой доступности, захочу — все необходимое куплю на близлежащем рынке. Не нравится ассортимент — загляну к частнику. Сейчас у покупателя, в том числе на селе, выбор зачастую не ограничивается одной торговой точкой. Те в свою очередь рады придумать миллион триггеров, чтобы привлечь потребителя: привлекают акциями, скидками, картами постоянного покупателя. Да и покупатель теперь не прост: выбирает товар не по упаковке, а по качеству и уровню потребительского комфорта. Аналитики в поиске того самого торгового объекта не раз обрушивались на потребительскую кооперацию с критикой: дескать, не выдерживает она никакой конкуренции. Отнюдь, возразят им: она заметно преобразилась и сохранила свое влияние. Почему же в одних районах райпо востребовано, в других вынуждено покидать рынок?

Ключевые слова: потребительская кооперация, маркетинг, сбыт, ко-маркетинг, бренд, лояльность.

Бизнесмен инвестирует в маркетинг, ведь маркетинг — это «одежда» бизнеса. Кооператор не знает, что это такое. Особенности маркетинга в АПК тесно связаны со спецификой сельскохозяйственного производства, а также с отсутствием средств на создание и развитие бренда.

Одним из основных показателей инновационной стратегии потребительской кооперации является узнаваемость бренда производителя и его продуктов. И здесь нужно акцентироваться на тех производителях, которые эффективно используют товарную маркировку (агрокомбинат «Московский» (доля на рынке — 2%), агрокомбинат «Южный» (3%), агрокомбинат «Майский» (1,8%), агрофирма «Белая Дача»), важным элементом которой является узнаваемость экологической и региональной продукции на рынках не только сельских территорий, но и на внешних рынках. Продукция данных производителей известна многим потребителям и не только в регионах нахождения данных предприятий.

Что касается товарной маркировки продукции малых субъектов, то в подавляющем большинстве регионов России в этом вопросе имеется огромный пробел. Ниша продукции сельских ремесел, продуктов питания по традиционным местным или своим собственным рецептам, товаров, изготовленных на основе дикоросов, лекарственных или декоративных растений, на региональных потребительских рынках практически

отсутствует. А ведь, организация заготовок лекарственно-технического сырья, ягод и дикоросов позволяет одновременно обеспечить занятость сельского населения и его доходы. В нашей республике успешно работает кооператив «Заготовитель» Лаишевского района, выпускает более 50 видов травяных сборов и фиточаев, в том числе 8 видов с сертификатом «Халяль». Продукция расходуется не только по всей России, но и в зарубежных странах.

В этом направлении у сельских территорий существует серьезный потенциал для развития. Экологически натуральная продукция малых субъектов рынка набирает свои обороты в сельскохозяйственных потребительских кооперативах. Объединение производителей, поставщиков и потребителей экопродукции может образовывать тесную связь через маркетинг и логистику, так называемый «Экокластер».

Конечно, мы не голодаем, но все больше нуждаемся не в навороченной «революционной» еде, а в свежей, вкусной и доступной. Спрос на нее все время растет, но фермеры не выглядят купающимися в деньгах. Любой сельхозпроизводитель знает о том, что главная проблема аграриев — это налаживание системы сбыта фермерской продукции.

Потребительская кооперация обеспечивает товарами и услугами сельских жителей 89 тыс. населенных пунктов, из которых в 54 тыс. проживает менее 100 человек. Торговая деятельность кооперативных организаций имеет ярко выраженный социально-ориентированный характер — из-за малочисленности сельских населенных пунктов, низкой покупательной способности, преобладания, в связи с этим в структуре оборота дешевых товаров, средняя рентабельность которых не превышает 0,1 процента. Кроме того, в системе потребительской кооперации имеется большое количество «планово-убыточных» предприятий торговли — магазинов, расположенных в малонаселенных, отдаленных и труднодоступных местностях. Их основное назначение — выполнение социальной миссии по снабжению продуктами первой необходимости и товарами повседневного спроса социально незащищенных слоев населения. Такие кооперативные организации зачастую являются одним из немногих, а порой единственным способом снабжения сельских жителей товарами первой необходимости.

Можно понять покупателей, которые предпочитают ходить в крупные магазины, где и ассортимент богаче, и условия лучше, и к тому же имеются всевозможные программы лояльности — бонусы, карточки по привлечению и закреплению покупателей, акции. Кооператорам в этом отношении следует учиться у супермаркетов, надо вводить свою программу лояльности для пайщиков, членов кооперативов и покупателей. Более того, в эту программу, помимо торговли, надо вовлечь все сферы — и заготовительную, и производственную, и общепит.

Непосредственная работа с торговыми сетями доступна только крупным предприятиям, имеющим собственные ресурсы для надлежащего

хранения, маркировки и транспортировки выращенной продукции. Мелким - приходится пользоваться услугами перекупщиков.

Кроме того, мелкие сельхозтоваропроизводители используют такие сбытовые каналы как местные магазины, ярмарки выходного дня, стихийные рынки, небольшие кафе и предприятия общепита.

Самоизоляция и отток посетителей с продовольственных рынков нанесли серьезный удар по небольшим производителям продуктов питания. На проблему обратил внимание Президент РФ - Правительству дано поручение найти для фермерской продукции альтернативные каналы сбыта.

Владимир Путин попросил Минпромторг и Минсельхоз предложить дополнительные меры по расширению сбыта продукции фермерских хозяйств. «Отдельно хочу сказать про сбыт продукции фермерских хозяйств. Повторю, нужно, безусловно, поддержать деловую инициативу на селе, рачительных, предприимчивых людей, которые умеют и любят работать на земле, создают новые рабочие места», - сказал президент в ходе совещания о ситуации в сельском хозяйстве и пищевой промышленности.

Президент отметил очевидность того, что фермерам сложно «пробиться в торговые сети». «Мы годами об этом говорим. И на создание своих площадок для продажи продукции не хватает ресурсов - их просто не хватает. И без того, что называется, каждая копейка у них на счету. Я прошу Минпромторг, Минсельхоз предложить дополнительные меры по расширению сбыта продукции фермерских хозяйств и сельхозкооперативов», - заключил глава государства, отметив, что того содействия, которое оказывается сейчас властями, недостаточно.

Между тем крупные торговые сети заверяют: они тоже готовы принять новых поставщиков и для небольших компаний у них действуют особые условия. Главное - гарантировать качество товара и регулярность поставок.

Крупнейшие торговые сети часто реализуют отдельные программы поддержки фермерских хозяйств, например, развивают так называемые программные закупки, когда сеть совместно с фермером договаривается об объемах, видах и стоимости производимой продукции. Совместно определяется ассортимент, а после торговая сеть гарантированно выкупает весь произведенный объем. Также в торговых залах крупных сетей выделяется площадь под фермерскую продукцию, которую представители малого и среднего бизнеса могут арендовать по сниженной ставке, рассказали в Ассоциации компаний розничной торговли (АКОРТ). Зачастую торговые сети также берут на себя расходы по рекламе и продвижению их продукции. Кроме того, некоторые сети в рамках поддержки малого и среднего бизнеса, в большей степени пострадавшего от пандемии, запустили процедуры упрощенного заключения договоров на поставки сельхозпродукции от небольших производств. Эти программы предусматривают сокращение сроков рассмотрения договоров до 5-7 дней, сроков проверки контрагента до одного дня, отсутствие регламентированных

минимальных объемов поставки, отсрочку платежа всего на 5 дней с момента приемки товара.

Сети готовы сокращать фермерам сроки рассмотрения договоров, снимать требования по минимальным объемам поставок и быстро платить.

Вместе тем представители сетей обращают внимание на частые ошибки со стороны фермерских хозяйств, пытающихся зайти на полки крупных магазинов. Иногда объемы продаж не могут закрыть потребности даже двух-трех магазинов, говорит директор по развитию фермерского направления «Азбуки вкуса» Борис Акимов. Кроме того, возникают вопросы к соблюдению договоренностей, регулярности поставок, наличию необходимых документов. Например, фермерской продукции животного происхождения обязательно нужна регистрация в госсистеме ветеринарного цифрового контроля «Меркурий». Наиболее часто встречающиеся проблемы у мелких поставщиков - это отсутствие контроля качества на каждом этапе производства и отсутствие отлаженной логистики, добавляют в «Ашане».

Далеко не все фермеры готовы выполнять требования торговых сетей, признают в АКОРТ. По крайней мере самостоятельно. В развитых странах проблему несоответствия мелких производств стандартам крупной розницы решают в том числе и через сельскохозяйственные потребкооперативы, которые берут на себя функции складирования, формирования необходимого объема продукции, фасовки, транспортировки до сетей. Например, в Германии через кооперативные центры дистрибуции продается до 95% фермерской продукции от общего оборота.

Кроме того, решить проблему со сбытом поможет развитие нестационарной и развозной торговли - регламентирующий ее законопроект дорабатывается. Документ вводит обязательство предоставлять предпринимателю компенсационное место для торговли взамен изъятого в интересах государственных или муниципальных нужд. Кроме того, он устанавливает, что права на размещение торговой точки даются не менее чем на 5 лет с их продлением без последующих торгов. Также закон легализует автолавки и фудтраки. По подсчетам Минпромторга, это позволит сельхозтоваропроизводителям увеличить объем поставки как минимум на 4,5 тысячи тонн продукции. Эксперты полагают, что закон будет выгоден сельхозкооперативам, но не средним и мелким фермерам, которым просто некогда самостоятельно заниматься торговлей.

Выделим основные проблемы в сфере сбыта фермерской продукции:

1. Нет спроса на продукцию со стороны конечного потребителя, низкая узнаваемость и привлекательность товара из-за отсутствия системы маркировки фермерских продуктов.

2. Более высокая себестоимость продукции по сравнению с импортной, а соответственно не конкурентоспособная цена.

3. Слабое развитие складских и логистических технологий, отсутствие бизнеса по обработке и хранению овощей и фруктов: процент потери урожая к весне достигает 30–40% и более.

4. Отсутствие в логистическом канале такого звена как оптовые закупщики, функция которых - приобретать под заказ свежую фермерскую продукцию, их задача – формирование заказа производителю, организация доставки урожая на общую базу, а затем к местам розничной продажи.

Да, пандемия COVID 19 обострила проблему сбыта, но она существовала всегда. И повышенное внимание к данному вопросу со стороны Президента и Правительства вероятно позволит принять решения, которые создадут разно-векторные механизмы, системно решающие данную проблему для фермерских хозяйств. Развивать необходимо все направления реализации продукции для малых производителей. Ведь именно отсутствие интегрирования в рынок оценивается коммерческими банками как значительный риск при кредитовании данного сегмента АПК.

Каким способом фермеры вообще доводят свою продукцию до потребителя, какова логистика продаж и что целесообразно предпринять в этом отношении.

Рассмотрим наиболее распространенные направления вышеперечисленных проблем:

1) Производство продукции под заказ в большей части авансированное и сопровождающееся определенными технологиями, позволяющими получить стандартизованный и востребованный заказчиком продукт. Это так называемая контрактная система сельского хозяйства, получившая широкое распространение в мире. Развивается данный формат и в России. Контрактаторами сегодня выступают перерабатывающие заводы, нуждающиеся в определенном сырье, это, например, переработка сои, производство комбикормов и круп. Хорошим примером является также и агрофирма Белая дача. Фермеры выращивают овощи высокого качества под заказ с гарантированным сбытом. Начинает развиваться подобная интеграция и в системе мясного скотоводства. Фермерам предлагается взять на себя часть бизнес-стадии «корова-теленки», а затем выкупить уже подращённое поголовье с тем, чтобы поставить на откормочную площадку инвестора. Здесь важный фактор успеха - предлагаемые заказчиком условия контракта, которые должны быть выгодными для фермера – в противном случае стороны не договорятся.

Развитие контрактного сельского хозяйства регулирует сам рынок. Его можно стимулировать со стороны государства, предоставляя господдержку компаниям-интеграторам только при условии вовлечения в контрактацию малых фермеров.

2) Реализация произведенной продукции через собственные магазины. Здесь речь идет о хозяйствах, находящихся на высоком уровне развития, имеющим свободные денежные ресурсы для инвестирования в объекты торговли. В таких магазинах хорошо продается зарекомендовавшая себя высококачественная продукция повседневного спроса с более высокой ценой, чем в торговой сети, однако не из дорогостоящего сегмента. Примером может являться Крестьянское хозяйство «Свободный труд»

Рамиля Булатова, у которого известная своими высокими потребительскими и вкусовыми качествами молочная продукция в трех магазинах заканчивается за несколько часов.

Магазины могут быть представлены и нестационарными объектами. Так во Владимирской области работает система фермерских лавок в виде тонаров, расположенных на остановках общественного транспорта. Реализуется данный проект под эгидой региональной фермерской ассоциации.

Для развития такого рода торговли необходимы облегченные условия аренды или покупки помещения для магазина, а также льготное предоставления участков под установку нестационарных торговых объектов. Важно также, чтобы на цели коммерческой недвижимости предоставлялись льготные кредиты. АККОР включил эти предложения в комплекс предлагаемых для развития фермерской торговли мер.

3) Участие в крупных выставках и других тематических мероприятиях, которые проводятся и в региональных масштабах, что особенно актуально для средних и мелких производителей.

Существующие продуктовые ярмарки можно разделить на постоянно действующие, тематические (фестивального типа), ярмарки выходного дня и межрегиональные. Все, что связано с торговлей на тематических площадках организовывается в основном коммерческими структурами, выставящими топовые цены. Как правило, на таких ярмарках представляют продукцию крупные перерабатывающие компании, реальных фермеров - единицы. Нельзя, не отметить, что здесь бывают и исключения. Когда мы говорим о ярмарках выходного дня – здесь другая засада. Торги на участие фермерам выиграть невозможно, они заканчиваются через несколько секунд после открытия.

Однако есть регионы, в которых главы субъектов создают благоприятные условия для развития фермерства и соответственно торговли фермерской продукцией на тех же ярмарках. В некоторых субъектах Приволжского, Центрального федерального округов выделяются специальные площадки для фермерской торговли на постоянной основе. Только в тех регионах, в которых проводится планомерная политика, направленная на поддержку фермеров и личных подсобных хозяйств, существуют на самом деле льготные условия для фермерской торговли – торговые площадки и даже холодильное оборудование выделяются на безвозмездной или почти на безвозмездной основе. Но таких субъектов и десятков не наберется.

Важно, чтобы сегодня ситуация с пандемией подтолкнула все местные власти решать задачу создания фермерских ярмарок. И этот «антикризисный» задел сможет стать платформой для развития малой торговой инфраструктуры на долгосрочную перспективу.

Операторами таких ярмарок могут выступать региональные власти, фермерская ассоциация или межфермерский кооператив. Именно это и позволит сохранить льготные условия для малых хозяйств.

4) Продажа на оптовых рынках – открытие точек на оптовых рынках.

В стране нет ни одного рынка с долей фермеров более 5-10%, не смотря на норму, регламентируемую законом о розничных рынках, согласно которой не менее 50% мест должно предоставляться сельхозтоваропроизводителям. Здесь торговля идет по другим правилам. Мало чем в этом смысле отличается ситуация на оптовых рынках, например Фуд Сити. Для большинства фермеров это недоступно по причине высоких цен за место, за счет которых инвесторы окупают свои инвестиции и чем крупнее рынок, тем выше цены за размещение.

Регулирование здесь не поможет. Выход один. Необходимо развивать альтернативные кооперативные рынки на базе кооперативов второго уровня с возможностью предоставления государственной поддержки в виде грантов.

5) Поставка продукции по контрактам в социальные учреждения без проведения конкурса. Это удобный и хорошо работающий в некоторых субъектах формат. Он должен иметь место в каждом регионе, при этом максимальную сумму контрактов, которые могут быть заключены без проведения конкурса необходимо увеличить. Государственные закупки - хороший канал сбыта (больницы, дома инвалидов, дома престарелых, интернаты, школы, детские сады).

6) Продажа продукции кооперативов в рестораны и кафе.

7) Регистрация на электронной площадке сбыта сельхозпродукции (Например: «Ешь деревенское» — интернет-агрегатор малых производителей и фермерских хозяйств).

Торговля онлайн предполагает выход на покупателей через интернет магазин. Фермер может сделать собственный магазин. Однако из-за ограничения ассортимента продукции он будет вынужден объединять усилия и нести совместные затраты с другими фермерами. Так называемая неформальная кооперация. Здесь необходимы субсидии на создание интернет площадок и обучение специфике торгового процесса. Для сельскохозяйственного потребительского кооператива при определенной группе продовольственных товаров создание платформы он-лайн также имеет смысл. Возможно подключение фермеров к созданным частным бизнесам площадкам. Здесь также важен вопрос стандартизации и поддержания качества – производства продукта с постоянными вкусовыми и потребительскими свойствами.

Кооперативные центры дистрибуции или торговое диллерство – это те направления, которые в России будут также развиваться. В первом случае, у нас серьезная работа на местах по вовлечению малых хозяйств в кооперацию, предоставление грантовой поддержки и кредитов под гарантию фондов поддержки малого предпринимательства. Во втором – решение вопросов с

транспортной логистикой и распространение положительного опыта. АККОР как раз движется сейчас в этом направлении.

Следует отметить - в настоящее время развивается формат «фермерская полка в сети». Однако, здесь тоже наблюдается конфликт с ожиданиями потребителей недорогой продукции и недоверием к слову «фермерский». Для того, чтобы данный формат работал необходимо продумать на каких именно локациях «лавка в лавке» будет иметь своего потребителя, а сетям предусмотреть формат поставок и требования, адаптированные для небольших объемов.

Ни у одного хозяйства нет всех компетенций, необходимых для успешного ведения бизнеса, а знаний необходимо много. Можно скооперироваться в производстве сырья, переработке и т. д.

С Агропромпарком «Казань», например, где со дня его открытия налажено тесное сотрудничество с кооператорами. Для привлечения населения города, на постоянной основе проводятся сельскохозяйственные ярмарки, выделены торговые места, которыми потребительские предприятия воспользовались не только в Казани, но и в районах. Однако, более системное сотрудничество с Агропромпарком «Казань», в плане использования их перерабатывающих мощностей для выведения в торговые сети продукции мелких фермеров, пока не сложилось.

Маркетинговый подход в хозяйственной деятельности потребительской кооперации предполагает:

- формирование имиджа организации, корпоративную идентичность для установления долгосрочных отношений с клиентами и поставщиками;
- стратегическое планирование развития организации, с учетом человеческого фактора – вклада персонала;
- создание оптимальных отношений с поставщиками, вовлечение их в менеджмент качества. Это позволит увеличить скорость обслуживания клиентов;
- увеличение коммуникативных элементов (бренд, реклама, торговая марка и т.д.). Они увеличивают командный дух персонала, укрепляют партнерские отношения между поставщиками, способствуют узнаванию марки/производителя/товара.

Задача потребкооперации — поиск рынков сбыта и продвижение продукции, производимой в личных подворьях. Эту задачу не реализовать без концепции маркетинга и без взаимовыгодного сотрудничества всех сторон, без объединения – сложнореализуемая задача.

Трудно осилить одному фермеру расходы на маркетинг. Здесь можно предложить ко-маркетинг или совместный маркетинг — это форма маркетинговой деятельности, предполагающая партнерское взаимодействие двух и более бизнес-единомышленников, для создания новых предложений, товаров и услуг. В условиях высоко конкурентной среды данная форма выглядит одной из наиболее оптимальных, ведь она помогает увеличивать продажи сокращая затраты на маркетинг.

Таким образом, можно создать единую марку, бренд, как минимум общее название и маркировку продукции, под которой будет реализовываться продукция фермеров, кооператоров нескольких сельских поселений одного района, нескольких районов и т.д.

Иными словами, выражаясь простым языком, это те же инструменты маркетинга, которые представляют собой - совместное продвижение, совместные продукты (услуги) и совместные программы лояльности соответственно.

В итоге, хотелось бы еще раз подчеркнуть, что пандемия коронавируса может стать точкой отсчета в создании условий для развития фермерства. И мотивация государственных органов не только в том, чтобы помочь сейчас малым хозяйствам реализовать продукцию. Сегодня фермер даже совсем малый - это гарантированная занятость, доходность, заселенность сельской территории. Вирусный кризис показал, что жизнь и работа на селе во многом является спасением и если в этом задействовано большое количество людей - это в конец концов безопасность государства во всех смыслах – сыты и здоров.

Таким образом, используя маркетинговые инструменты по управлению рыночной системой, кооперативы смогут эффективно позиционировать свои предложения рынку с использованием бренда продукции и занимать выгодные конкурентные позиции.

Список литературы

1. Вахитов К.И. Кооперация. Теория, история, практика: Избранные изречения, факты, материалы, комментарии: Учебник / Вахитов К.И., - 7-е изд., перераб. и доп. - М.: Дашков и К, 2017. - 558 с.

2. Мищенко, Т.Л. Совершенствование потребительской кооперации на основе маркетингового подхода / Т.Л. Мищенко // Вестник ЮУрГУ. Серия «Экономика и менеджмент». – 2018. – Т. 12, № 1. – С. 181– 183. DOI: 10.14529/em180122.

3. Соболев А.В. Кооперация: экономические исследования в русском зарубежье / Соболев А.В. - М.: Дашков и К, 2017. - 362 с.

4. <http://rt-online.ru/potrebkooperatsiya-mezhdu-proshlym-i-budushhim/>
© Газета Республика Татарстан.

5. <http://tps.tatarstan.ru/rus/index.htm/news/1336663.htm> - Официальный сайт Союза организаций потребительской кооперации Республики Татарстан.

6. <https://www.akkor.ru/statya/1025-konferenciya-v-kazani-selskaya-kooperaciya-effektivna-i-raznoobrazna.htm> - Официальный сайт Ассоциации крестьянских (фермерских) хозяйств и сельскохозяйственных кооперативов России.

7. Набиева А.Р. К актуальным вопросам управления сельхозкооперативами малого и среднего бизнеса // Вестник экономики, права и социологии. 2019. № 3. С. 50-54.

СОВРЕМЕННАЯ СИСТЕМА ФИНАНСОВЫХ ОТНОШЕНИЙ «ГОСУДАРСТВО – КООПЕРАТИВ»

*Киреева Е.В., к.э.н., доцент
ФГБОУ ВО «Российский экономический университет
им. Г.В. Плеханова», г. Москва, Россия*

Аннотация. В статье исследованы финансовые аспекты отношений между органами государственной власти и кооперативами как экономическими агентами. На основе проведенного анализа выявлены существующие проблемы и предложен ряд мер для их решения.

Ключевые слова: результативность, кооперация, государственные финансы, финансовые инструменты и методы.

Особенности системы финансовых отношений «государство – кооператив» в современной России обусловлены произошедшей в конце XX века рыночной трансформацией экономики, спецификой функционирования финансов государственного и муниципального сектора, их связью с реальным сектором экономики, глобальными и национальными тенденциями развития экономики и финансовой сферы.

Государство, сообразуясь с интересами повышения эффективности национального и индивидуального капитала, управляет процессами развития экономики [6, с.14]. При этом финансовое воздействие органов власти на деятельность экономических агентов может иметь пассивный характер, т.е. являться результатом регулярного выполнения государством своих традиционных функций и услуг, или активный характер при целенаправленной реализации ими конкретного типа своей финансовой политики.

Виды и формы финансовых взаимосвязей финансов государства и кооперативов, остальных экономических агентов, механизм функционирования бюджетно-налоговой системы страны оказывают воздействие на ключевые показатели конкретного бизнеса, экономики в целом. Стимулирующая роль государства проявляется в финансовой поддержке создания и развития деятельности кооперативов, осуществлении информационного обеспечения развития кооперации.

В научной литературе получили отражение следующие механизмы отношений «государство – кооператив»: механизмы самоорганизации, механизмы взаимодействия с властными институтами, механизмы инициативного бюджетирования, партисипативного (народного) финансирования, механизмы устойчивого развития, механизмы социального партнерства, механизмы взаимодействия с институтами власти [8, с.24] и др.

Государственное стимулирование развития кооперативов, как и других экономических субъектов, осуществляется посредством:

- бюджетного финансирования;
- финансовой поддержки (гранты и проч.);
- понижением налоговых ставок и предоставлением льгот по уплате налогов и обязательных страховых платежей в государственные внебюджетные фонды [7, с.108].

Эффективная реализация на практике функций финансов органов государственной власти оказывает влияние на динамику и структуру развития национальной экономики, платежеспособный спрос экономических агентов и их покупательную и инвестиционную активность, финансовую устойчивость и сбалансированность. Исследование существующей системы финансовых взаимоотношений между государством и кооперативами показало отсутствие системной увязки управления финансами и интеграционной оценки их в системе стратегического планирования.

Национальные проекты (НП), федеральные программы (ФП) – инструменты государственного стратегического планирования развития экономики. Федеральные программы увеличивают прозрачность расходов, позволяют более легко производить оценку достижения поставленных текущих и стратегических целей и приносят еще ряд существенных улучшений, которые в итоге ведут к экономическому росту.

На рис. 1 представлено в виде диаграммы распределение финансирования в рамках НП по федеральным программам, в т. ч. ФП «Создание системы поддержки фермеров и развитие сельской кооперации».

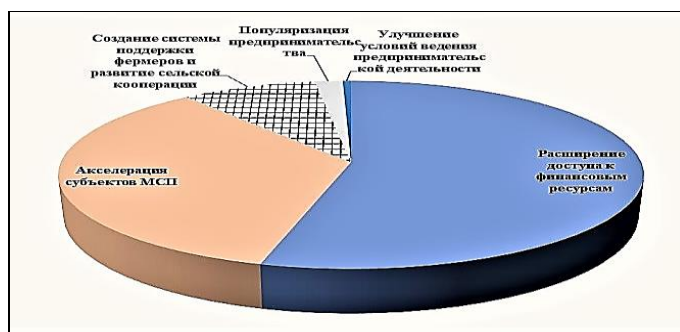


Рисунок 1 – Финансирование ФП в рамках
НП "Малое и среднее предпринимательство и поддержка
индивидуальной предпринимательской инициативы" в 2020 году (план)

Конкретность показателей оценки позволяют оценить эффективность реализуемых государством программ поддержки кооперативов. На рис. 2 представлен перечень показателей, позволяющих оценить результативность бюджетного финансирования в рамках федерального проекта, гранта, иных мер государственной финансовой поддержки.

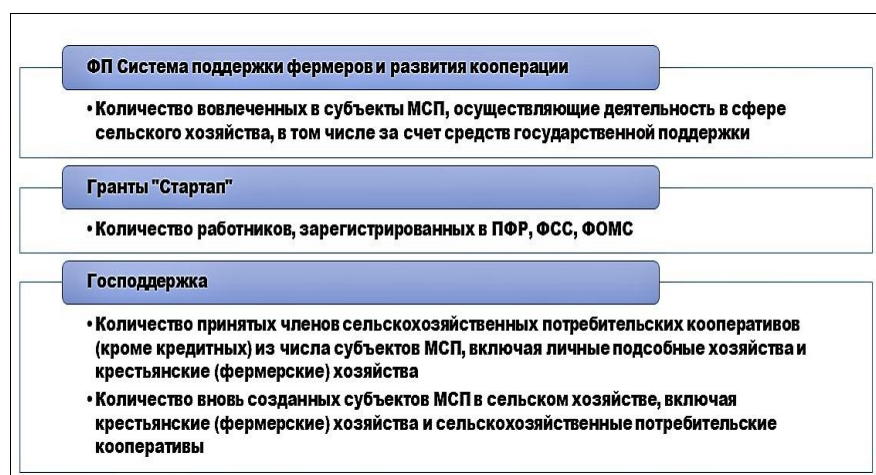


Рисунок 2 – Основные показатели оценки влияния бюджетного финансирования на развитие кооперации

В связи с последствиями пандемии covid19 и борьбы с ее распространением индекс деловой активности малого и среднего бизнеса (МСБ) – RSBI (Russia Small Business Index) в апреле 2020 года достиг минимальной отметки за всю историю наблюдений (т. е. с III квартала 2014 г.), 80% российских предприятий МСБ зафиксировали в апреле 2020 г. снижение спроса на свои товары и услуги. Наибольший спад в апреле пришелся на секторы экономики, ориентированные на потребительский спрос. Заметнее всего из-за введенных ограничений упали платные услуги – на 37,9% в годовом выражении. Обороты розничной торговли снизились на 23,4%, сегмент непродовольственной розницы пострадал больше продовольственной. Производители продуктов весной ощутили небывалый ажиотаж, когда потребители в панике делали запасы перед введением режима самоизоляции. Однако себестоимость производства для сельскохозяйственных кооперативов вследствие ослабления рубля стала расти, и за апрель-июнь 2020 года имеет место тенденция к снижению потребления.

Негативные макроэкономические факторы оказывают воздействие на возможности кооперативов [4]. С помощью механизма государственного регулирования и государственной поддержки возможно оказывать влияние на происходящие процессы. Представляется необходимым увеличение объемов финансирования, создание комфортных условий для частного бизнеса [5].

Инструментами активного регулирующего воздействия финансов государства являются формы и методы финансовой поддержки, изменение объемов государственных (муниципальных) закупок и инвестиций в различные сферы экономики, оказывающие влияние на уровень деловой активности, предложение и спрос на отдельные виды товаров и услуг, уровень развития инновационной инфраструктуры страны [3].

С другой стороны, успешно противостоять современным кризисным условиям могут только кооперативы и другие организации, использующие своевременные методы управления финансами, в т.ч. реагирования на изменения, угрожающие их нормальному функционированию.

Государственные финансы и финансы кооперативов тесно взаимосвязаны между собой. Макроэкономическая нестабильность воздействует на структуру и направленность финансовых потоков и обуславливает необходимость выработки новых подходов, инструментов к их регулированию.

Список литературы

1. Федеральный закон "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" от 24.07.2007 N 209-ФЗ (ред. 08.06.2020 г.).

2. Федеральный закон от 02.12.2019 N 380-ФЗ (ред. от 18.03.2020) "О федеральном бюджете на 2020 год и на плановый период 2021 и 2022 годов".

3. Восканян Р.О., Ващенко Т.В. Финансовое обеспечение формирования инновационной инфраструктуры: анализ международной практики // Научные исследования и разработки. Экономика. 2017. Т. 5. № 3. С. 27-33.

4. Восканян Р.О., Ващенко Т.В. Финансовые инновации как элемент развития финансового сектора экономики // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2017. Т. 6. № 4 (21). С. 75-78.

5. Восканян Р.О., Ващенко Т.В. Анализ финансирования инновационных процессов на государственном уровне // Финансовая жизнь. 2017. № 1. С. 88-91.

6. Киреева Е. В. Макроэкономические аспекты реструктуризации собственности в условиях переходной экономики: дис. ...канд. экон. наук. - Волгоград, 1998.

7. Киреева Е.В. Тенденции и перспективы развития пенсионной системы России.// Вестник РГГУ. Серия: Экономика. Управление. Право.- 2014. -N 21 .-с.107-113.

8. Киреева Е.В., Мордвинцев А.И. Бюджет, налогообложение, финансы. Учебное пособие/ Волгоград, 2005.

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ, ПЕРСПЕКТИВЫ

*Киреева Е.В., к.э.н., доцент,
Захаров П.С., Калошин Д.С., специалисты
факультета экономики и права
ФГБОУ ВО «Российский экономический университет
им. Г.В. Плеханова», г. Москва, Россия*

Аннотация. В статье представлены результаты исследования методов стимулирования развития сельскохозяйственных кооперативов в России в условиях реализации стратегии импортозамещения. Предложены возможные пути решения проблем отечественных производителей на российском потребительском рынке в контексте импортозамещения.

Ключевые слова: импортозамещение, развитие, перспектива, производство, экономика.

Эффективная реализация процесса импортозамещения очень важна для российской экономики, поскольку фактически является процессом по стабилизации экономики. В этой связи импортозамещение – одно из ключевых стратегических направлений развития страны. На сегодняшний день многие проблемы в исследуемой сфере не решены, что и обуславливает актуальность исследования.

На основе обобщения точек зрения различных ученых авторы статьи предлагают трактовать «импортозамещение» как процесс замещения импортных товаров, работ, услуг в национальной экономике товарами, работами, услугами, производимыми в данном государстве. Еще с советской эпохи экономика России ориентировалась больше на экспорт сырья, чем на экспорт товаров. Плановая советская экономика обеспечивала потребителей любой продукцией за счет тех средств и ресурсов, которые находились внутри страны, однако с переходом России к рыночным экономическим отношениям, возникшим острым экономическим кризисом, у страны возникла потребность в импорте товаров, поскольку внутренние средства и ресурсы уже не позволяли обеспечивать товарами всех потребителей [6, с.32].

Почти все страны, имеющие стабильно развивающуюся экономику, – это производящие страны. Одним из самых ярких примеров страны со стабильной экономикой является Япония. Япония уникальна тем, что почти на любой иностранный товар, японцы имеют собственный аналог. Так же неплохим примером может послужить немецкая экономика, которая так же имеет широкий спектр отечественной продукции, вполне конкурентоспособной по отношению к аналогам других стран [8], [9]. К сожалению, Россия занимает в этом рейтинге только 95 место.

Необходимость импортозамещения наглядно проявилась после обострения отношений России с США и странами Европы в середине прошлого десятилетия после введения санкций. Правительством РФ было принято решение объявить эмбарго на ввоз сельскохозяйственной продукции из государств - членов Европейского Союза, что позволило занять рынок отечественным производителям сельскохозяйственной продукции без конкурентной борьбы с европейскими агрохолдингами.

В настоящее время импортозамещение в России продолжает набирать обороты. Для того чтобы наиболее точно определить актуальные направления развития импортозамещения в экономике России, оценим современное состояние и динамику импорта по отдельным товарным категориям (рис. 1).

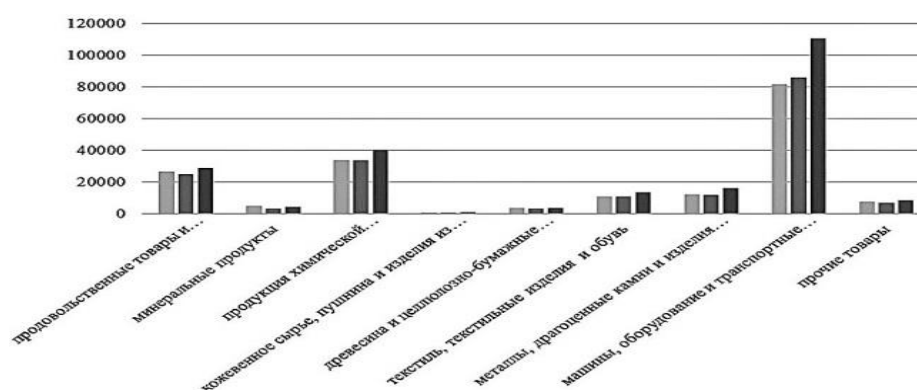


Рисунок 1. Динамика импорта товаров с 2016-2018 гг.
Источник: составлено авторами на основе [10].

Для большей детализации необходимо выявить процент зависимости промышленности РФ от импорта (табл. 1). Показатели отражают, в первую очередь, положение в реальной экономике - почти все российские производства не смогли обновить основные средства, технологические процессы за счет отечественной продукции и технологий [4, с.90].

Особенности практической реализации программы импортозамещения в РФ показывают востребованность различных кооперативных форм деятельности.

Таблица 1 - Доля импорта в потреблении по отраслям промышленности

№	Название отрасли	Доля импорта в потре
1	Станкостроение	более 90%
2	Тяжёлое машиностроение	60-80%
3	Лёгкая промышленность	70-90%
4	Электронная промышленность	80-90%
5	Фармацевтическая промышленность	70-80%
6	Медицинская промышленность	70-80%
7	Машиностроение для пищевой промышленности	60-80%

Источник: составлено авторами на основе [10]

Развитие потребительской кооперации обеспечивает экономическую взаимосвязь и развитие субъектов РФ, муниципальных образований, с одной стороны, с другой - позволяет российским фермерам реализовывать производимую продукцию внутри страны, занять освободившиеся места на российском внутреннем продовольственном рынке [5, с.906]. Предложения по дальнейшим мерам в сфере развития кооперативов приведены на рис. 2.

1	•признавать сельскохозяйственными товаропроизводителями в целях получения налоговых льгот сельскохозяйственные потребительские кооперативы, осуществляющие переработку отечественной продукции, не ограничиваясь только сельскохозяйственным сырьем членов (пайщиков, дольщиков) кооператива;
2	•ввести для сельскохозяйственных организаций, осуществляющих производство конкурентоспособной отечественной сельхозтехники, а также закупку и внедрение новейших технологий, повышающий коэффициент 2 в отношении расходов на реконструкцию, модернизацию и техническое перевооружение основных средств;
3	•освободить от НДС реализацию (а также передачу для собственных нужд) на территории РФ экологически чистой продукции.

Рисунок – 2. Предлагаемые меры в сфере развития сельскохозяйственных кооперативов

На дальнейшее развитие импортозамещения оказывает влияние грамотное использование инструментов налогово-бюджетного регулирования. Отметим одну из мер по поддержке бизнеса в период ухудшения экономической ситуации в связи с распространением коронавирусной инфекции, - снижение в 2 раза тарифов страховых взносов с 30% до 15% сверх сумм выплат работникам, превышающих МРОТ [3, с.107].

Существует целый ряд проблем, требующих своего решения и связанных с неэффективным стимулированием развития производства, снижением инвестиционной и предпринимательской активности, недостаточным регулированием финансовой системы, отсутствием современного инновационного технологического обеспечения производителей. Процесс импортозамещения способствует аккумулированию в государственном бюджете финансовых ресурсов и их последующему распределению на реализацию социально значимых проектов. Успешное и активное развитие импортозамещения способно решить проблему ценообразования на потребительском рынке. Инновационное развитие регионов и страны в целом во многом зависят от результативности решения задач, достижения оптимальных критериев, которые определены в проводимой политике импортозамещения.

Список литературы

1. Постановление Правительства РФ от 04.08.2015 N 785 (ред. от 27.03.2020) "О Правительственной комиссии по импортозамещению".
2. Постановление Правительства РФ от 16.09.2016 N 925 (ред. от 10.07.2019) "О приоритете товаров российского происхождения, работ, услуг, выполняемых, оказываемых российскими лицами, по отношению к товарам, происходящим из иностранного государства, работам, услугам, выполняемым, оказываемым иностранными лицами".
3. Киреева Е.В. Тенденции и перспективы развития пенсионной системы России. // Вестник РГГУ. Серия: Экономика. Управление. Право. - 2014. -N 21.-с.107-113.
4. Киреева Е.В. Оценка стимулирующего воздействия государственной финансовой политики на развитие малого бизнеса в современной России. //Экономика и управление: проблемы, решения. 2017. N 9-5. С.89-96.
5. Киреева Е.В. Оценка результативности внедрения и применения методов программно-целевого финансирования бюджетных расходов в России. // Экономика и предпринимательство. 2018. № 3 (92). С. 904-908.
6. Киреева Е.В. Макроэкономические аспекты реструктуризации собственности в условиях переходной экономики: дис. ...канд. экон. наук. - Волгоград, 1998.
7. Моисеев В.В. Импортозамещение: проблемы и перспективы в России /монография/ – М.; Берлин: Директ-Медиа, 2016. – 326 с.
8. Simachev Y., Kuzyk M., Zudin N. (2016) Import Dependence and Its Substitution in the Russian Manufacturing: Business Viewpoint. Foresight and STI Governance, vol. 10, no 4, pp. 25–45. DOI: 10.17323/1995- 459X.2016.4.25.45.
9. The Legatum Prosperity Index - The Legatum Institute Foundation, 2016. – 48 с.
10. Показатели, характеризующие импортозамещение в России [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики. – Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/vnesh-t/ts-imp.xls (Дата обращения: 20.05.2020.)

УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ В КООПЕРАТИВНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Кириллова Л.Г., к.т.н., доцент

Казанский кооперативный институт (филиал) АНОО ВО ЦС РФ

«Российский университет кооперации», г. Казань, Россия

Аннотация. Значимость кооперативов в решении вопросов жизнеустройства на селе достаточно велика и направлена на решение многих социальных задач. Но для того, чтобы кооперативные организации были конкурентоспособны, необходимо управлять затратами, как средством достижения предприятием высокого экономического результата. Автором статьи в качестве метода управления затратами предлагается использование бережливой концепции и системы «Стандарт-костинг», позволяющих определять источники возникновения затрат, регистрировать отклонения от стандартов и на их основе разрабатывать мероприятия по их снижению.

Ключевые слова: кооперация, бережливая концепция, управление затратами, «Стандарт-костинг».

Рыночная экономика характеризуется постоянными изменениями во внешней среде и усложнением хозяйственной деятельности экономических субъектов. Отсутствие устойчивости социально-экономических процессов обуславливает рост неопределенности и увеличение рисков функционирования экономических систем. В свою очередь, состояние экономики оказывает существенное влияние на характеристику деловой среды, и как следствие, на разработку новых механизмов реагирования менеджмента предприятия на изменения. Этот вопрос является актуальным, для крупных предприятий, предприятий малого и среднего бизнеса, а также и кооперативов.

Жизнеспособность и развитие сельскохозяйственного сектора экономики немыслимо без процессов кооперации сельскохозяйственных товаропроизводителей для повышения эффективности их деятельности, способствующие их экономическому развитию и производство конкурентоспособной продукции с дальнейшей ее реализации на рынке. В соответствии с российским законодательством кооперация реализуется посредством кооперативов, решающие такие задачи как:

- обеспечения доступа членов кооперативов к заемным ресурсам (сельскохозяйственные потребительские кредитные кооперативы);
- снабжения кооперативов продукцией производственного и бытового назначения (снабженческие кооперативы);
- заготовка и сбыт сельскохозяйственной продукции (сбытовые кооперативы);
- переработка сельскохозяйственной продукции;

-обеспечения занятости населения посредством создания производственных кооперативов.

Кооперативы могут осуществлять не только производственные и перерабатывающие процессы, но и оказывать различные виды услуг. К таким услугам можно отнести консалтинговые услуги, услуги аутсорсинга, логистические услуги, юридическое консультирование и помощь в подготовке бизнес-плана, услуги сервиса.

Значимость кооперативов в решении вопросов жизнеустройства на селе достаточно велика и направлена на решение многих социальных задач. Поэтому необходимо создавать условия для создания кооперативов в каждом крупном сельском поселении муниципальных районов Республики Татарстан, обеспечить кооперативы информационной поддержкой, создать возможности для привлечения новшеств в производственную сферу [1].

Но для того, чтобы кооперативные организации были конкурентоспособны, необходимо управлять затратами, как средством достижения предприятием высокого экономического результата. Особенностью затрат в кооперативной организации является их динамизм. Затраты находятся в постоянном движении и изменении. Так в производственных кооперативах изменяется себестоимость единицы сельскохозяйственной продукции, цены на комплектующие и материалы, тарифы на энергоносители, меняются нормы расхода на трудовые затраты.

Кроме того, особенностью управления затратами является их многообразие, требующее применение целого ряда приемов и методов управления ими. Некоторые виды затрат трудно измеримы и не всегда поддаются учету, например затраты на непроизводительные работы, потерю времени, создание излишних запасов. В то время как сокращение такого вида затрат позволяет значительно повысить эффективность.

Бережливая концепция с успехом реализовалась на отечественных промышленных предприятиях. Данная технология позволяет значительно снизить затраты практически на всех этапах производства, начиная с закупок сырьевых ресурсов до реализации сельскохозяйственной продукции.

В любой производственной системе есть скрытые потери. К потерям можно отнести: потери рабочего времени при ожидании, любое движение, не добавляющее стоимости, необоснованная транспортировка, избыточные операции при обработке, исправление допущенных ошибок неквалифицированного персонала, излишние запасы [2].

Одним из путей выявления скрытых потерь является создание потока ценности, то есть подробное описание бизнес-процесса. Если действие не создает ценности, необходимо рассмотреть возможность его изменения или исключения из процесса. При составлении карты потока необходимо концентрировать внимание даже на мелких деталях. Для наглядности следует выделить на карте особым образом места возможного образования любой из перечисленных выше потерь (склады, транспортировку, очереди и т.п.).

Описание потока ценности позволяет увидеть и понять все материальные и информационные потоки в производственном процессе и создать целостное их представление, что может являться предметом коллективного обсуждения производственных проблем и разработкой плана организационных изменений. Описания потока создания ценности необходимо начинать с конечной операции, с тех процессов, которые ближе всего к потребителям и которые должны определить темп для других процессов выше по потоку.

Еще одной технологией управления затратами является система «Стандарт-костинг», позволяющая калькулировать себестоимость путем утверждения стандартов по отдельным их видам и анализа отклонений между фактическими затратами и стандартом. Основной задачей системы «Стандарт-костинг» является учет потерь и отклонений в прибыли предприятия.

Особенности системы состоят в следующем.

1. Для анализа отклонений используются бухгалтерские записи на специальных счетах, на основе которых проводится анализ отклонений.

2. Регулирование прямых затрат производства осуществляется путем составления предварительных стандартных калькуляций и учета фактических затрат, а также выявление отклонений от стандартов.

3. Данная система является системой управления прямыми затратами, которые можно напрямую отнести на себестоимость определенного вида продукции.

Использование системы «Стандарт-костинг» позволяет выявлять потери, снижающие прибыль предприятия, прогнозировать затраты на будущие периоды, предоставлять менеджерам предприятия объективную информацию о себестоимости производства с целью более рационального планирования цены на продукцию и объем продаж, минимизировать учетную работу, связанную с калькулированием.

Стоит отметить, что для использования метода необходимо провести предварительное нормирование затрат по элементам и статьям затрат, вести раздельный учет нормативных затрат и отклонений, проводить анализ отклонений, в том числе при изменении норм.

Использование предложенных методов анализа затрат в кооперативных организациях позволяет не только выявить затраты, но и управлять ими.

На основе предложенных методов рекомендуется следующие мероприятия:

- предварительное составление калькуляций затрат;
- проведения мониторинга отклонений величин затрат от стандартов;
- разработка гибкой ценовой политики на основании калькуляции себестоимости;
- использование методов нормирования при управлении затратами;
- тщательная проработка бизнес-процессов и выявление процессов, не создающих ценность и выявление потерь;

- привлечение всех работников кооперативной организации к разработке предложений по снижению затрат;
- создание условий для опережающей инициативы работников.

Список литературы

1. Кириллова, Л.Г. Управление инновациями в малом и среднем бизнесе / Л.Г. Кириллова, А.С. Кириллова // Современные исследования основных направлений гуманитарных и естественных наук, материалы международной научно-практической конференции, 2017. - С. 438-439.

2. Кириллова, Л.Г. Управленческие подходы по внедрению технологии бережливого производства на предприятиях сферы услуг/Л.Г. Кириллова, Э. В. Бардасова // Экономика и управление: проблемы, решения, 2019. Т.11. - № 3 (87). – С. 95-99.

УДК 656.025.4

ОБЕСПЕЧЕНИЕ БЕЗОПАСНОСТИ ТРАНСПОРТИРОВКИ СВЕЖИХ СЕЛЬХОЗПРОДУКТОВ

Козар А.Н., к.т.н., доцент

*Казанский кооперативный институт (филиал) АНОО ВО ЦС РФ
«Российский университет кооперации», г. Казань, Россия*

Аннотация. В статье исследованы основные проблемы, возникающие при транспортировке свежих овощей и фруктов. Рассмотрены вопросы обеспечения безопасной их перевозки.

Ключевые слова: оптимальные температуры, холодильные камеры, относительная влажность, перевозка смешанных продуктов.

Перемещение свежих продуктов между точкой происхождения и точкой использования требует нескольких этапов транспортировки. Продукция подвержена физическому или химическому повреждению, а также микробному загрязнению при транспортировке.

Транспортировка свежих фруктов и овощей осложняется тем, что каждый сорт имеет сильно отличающиеся требования к безопасной консервации. Скорость, с которой живые фрукты и овощи стареют и подвергаются нападению микроорганизмов, зависит от окружающей среды во время хранения и транспортировки. В эти периоды качество и состояние фруктов и овощей поддерживается за счет сохранения их оптимальных температур. Для обеспечения безопасной перевозки обычно требуется, чтобы товары были предварительно охлаждены и выдерживались при этой

температуре перед погрузкой в транспортную единицу, будь то рефрижератор или рефрижераторный контейнер.

Рефрижераторные контейнеры предназначены не для охлаждения груза, а только для поддержания температуры груза. Они не предназначены для использования в качестве холодильных камер, где температура груза быстро снижается с помощью мощного сверхмощного холодильного оборудования.

Все свежие фрукты и овощи являются живыми продуктами и дышат, что представляет собой сложную последовательность химических реакций, включающих превращение крахмалов в сахара и превращение этих сахаров в энергию. Нормальное дыхание приводит к тому, что фрукты и овощи потребляют кислород и выделяют углекислый газ, воду, этилен и различное, но большое количество тепла.

Чем выше температура среды, окружающей товар, тем выше температура самого товара и, следовательно, тем выше скорость его дыхания.

Фрукты и овощи также теряют воду в результате испарения, которое происходит после того, как плод или овощ удален со своего дерева или растения, которое было источником воды в период его формирования. Поэтому условия перевозки должны быть такими, чтобы чрезмерная потеря воды была исключена.

Важно понимать, что опубликованные в различных литературных источниках значения оптимальных температур для транзита фруктов и овощей не являются абсолютными, а точные оптимальные требования зависят от сорта, климата и других особенностей продукта. Оптимальная и требуемая температура перевозки должна быть представлена в письменном виде грузоотправителем, который будет или должен иметь полное представление об истории продукта и температуре, которая должна поддерживаться перевозчиком в течение всего периода, находящегося под его контролем.

Оптимальные температуры способствуют низкой скорости дыхания, продлевают срок хранения и, кроме того, снижают скорость развития микроорганизмов. В общем, чем выше температура, тем быстрее происходит рост плесени и бактериальных инфекций.

Самый низкий безопасный предел температуры для каждого товара - это его самая высокая точка замерзания. Эта температура неизменно немного ниже 0°C, точки замерзания чистой воды, так как натуральные соки содержат растворенные в растворе вещества, которые оказывают эффект понижения точки замерзания. Поэтому, как правило, чем слаще продукт, тем ниже температура замерзания. Однако следует помнить, что плодоножки содержат гораздо меньше сахара и могут замерзнуть при более высокой температуре, чем сам плод, что приводит к отмиранию ткани стебля с возможными последствиями и вероятной потерей рыночной стоимости, когда плод восстанавливается до температуры окружающей среды.

Охлаждение - это еще один фактор, влияющий на нижний безопасный предел температуры перевозки некоторых продуктов. Это снижение температуры, которое не достигает точки замерзания продукта. Некоторые овощи и фрукты легко подвержены воздействию низких температур и склонны к повреждению своих тканей при температурах, значительно превышающих их температуру замерзания. Типичные симптомы включают изъязвление поверхностных тканей, обесцвечивание плоти и повышенную восприимчивость к гниению.

Относительная влажность - это отношение давления водяного пара, присутствующего в воздухе при существующей температуре, к давлению водяного пара, которое присутствовало бы, если бы пар был насыщен при той же температуре. Относительная влажность воздуха обычно выражается в процентах.

Разница в давлении паров может привести к тому, что водяной пар будет перемещаться от продукта или к нему в пределах окружающего воздуха. Водоудерживающая способность воздуха прямо пропорциональна температуре воздуха, т.е. воздушная масса при 90% относительной влажности при 10°C содержит большую массу воды, чем аналогичная воздушная масса при 90% относительной влажности при температуре 0°C.

Однако при перевозке в отсеке, где воздух находится при температуре 10°C и относительной влажности 90%, потери воды из продукта примерно вдвое превышают потери того же воздуха при температуре 0°C и относительной влажности 90%.

Относительная влажность воздуха в грузовом отсеке рефрижераторного судна или изолированного рефрижераторного контейнера непосредственно определяет сохранение состояния перевозимых продуктов. С течением времени относительная влажность воздуха внутри рефрижераторной камеры уменьшается вместе с содержанием влаги в грузе. Влага в воздухе и влага, выделяемая грузом в результате дыхания, переносится на поверхность змеевика испарителя и оседает в виде конденсата. Этот конденсат стекает вниз в сливной поддон и выводится наружу камеры через сливную трубу. Иногда, особенно в замороженных условиях, когда температура хладагента составляет менее 0°C, конденсат может замерзать на поверхности трубок испарителя в виде инея, создавая необходимость периодического размораживания. Иней, образующийся над змеевиками испарителя, имеет два пагубных эффекта:

а) он блокирует поток воздуха через змеевики испарителя, влияя на теплопередачу и препятствуя тому, чтобы воздух приобретал достаточную холодность от хладагента, и

б) иней является изолятором и препятствует теплопередаче через змеевики испарителя. Фрукты и овощи, будучи дышащими грузами, нуждаются в частом размораживании (каждые 4-8 часов).

Относительная влажность воздуха ниже оптимального диапазона приведет к сморщиванию или увяданию большинства продуктов.

Поддержание оптимального диапазона влажности может быть трудно решить во время перевозки свежих продуктов.

Относительная влажность воздуха от 85 до 95% обычно рекомендуется для перевозки большинства скоропортящихся продуктов, чтобы воспрепятствовать увяданию или сморщиванию, вызванным потерей влаги. Исключения из этого правила включают перевозку лука, сухофруктов и некоторых садоводческих продуктов. Если относительная влажность повышается до 100%, то может произойти конденсация, что увеличит вероятность роста плесени внутри отсека и на самом продукте [2, с. 14].

Циркуляция охлаждающего воздуха в грузовых отсеках должна поддерживаться на равномерной требуемой температуре во всем пространстве. Несмотря на переменные тепловые утечки, которые могут происходить в различных частях системы, и неизбежное повышение температуры циркулирующего воздуха при возврате по сравнению с подачей, которое является результатом отвода дыхательного тепла от продукта, только небольшое повышение должно быть приемлемым.

Сравнение температуры нагнетаемого воздуха и температуры возвратного воздуха является одним из важнейших требований к контролю при перевозке.

Большинство продуктов должны быть представлены к транспортировке как предварительно охлажденные с уже удаленным полевым теплом. Таким образом, циркулирующий охлаждающий воздух должен быть необходим только для удаления дыхательного тепла продукта и тепла, обмениваемого через наружные поверхности. Высокая скорость циркулирующего воздуха должна быть излишней и нежелательной. Охлаждающий воздух в рефрижераторных контейнерах обычно циркулирует вертикально, от пола вверх. Система предназначена для создания равных давлений воздуха по всей площади грузового пространства. Однако любое продуманное устройство для распределения воздуха может оказаться бесполезным, если неправильная укладка продукта исключает или снижает эффективность воздушного потока. Трудности правильной и тщательной укладки упаковок свежих продуктов стали еще более сложными с использованием паллетных блоков и паллетных ящиков/бункеров.

Во время перевозки свежих фруктов и овощей в обычных условиях охлаждения происходит накопление таких газов, как углекислый газ (CO_2) и этилен (C_2H_4). Нежелательные запахи или летучие вещества также могут способствовать появлению неприятных привкусов и ускорению порчи продукта. Эти проблемы могут быть предотвращены путем многократного освежения циркулирующего воздуха в трюмах путем впуска атмосферного воздуха в систему. Введенный воздух войдет в точку с самым низким давлением внутри циркуляции, а загрязненный воздух выйдет в точке с самым высоким давлением. В качестве альтернативы можно использовать вспомогательную воздушную систему, приводимую в движение отдельными вентиляторами [3, с. 50].

Скорость, с которой фрукты и овощи производят тепло, варьируется, и некоторые из них имеют высокую скорость дыхания, которая требует большего охлаждения для поддержания оптимальной температуры перевозки, чем те, которые дышат медленнее. Скорость дыхания определяется температурой, и при каждом повышении температуры на 10°C она может быть удвоена или, в некоторых случаях, утроена.

Срок хранения продуктов изменяется обратно пропорционально скорости дыхания, что означает, что продукты с коротким сроком хранения обычно имеют более высокую скорость дыхания, например, свежая брокколи, салат, горох и сладкая кукуруза. И наоборот, картофель, лук и некоторые сорта винограда с низкой скоростью дыхания имеют более длительный срок хранения. Скорость дыхания для любого данного продукта будет зависеть от его сорта (сорта), площади произрастания и сезонных и климатических условий, испытываемых в периоды роста.

Некоторые сорта фруктов и овощей имеют скорость дыхания, которая не снижается в период их созревания, а наоборот, увеличивается, что является критическим событием или периодом, известным как их климактерический период. Поэтому продукты могут быть классифицированы как климактерические или неклиматические; первые продолжают созревать после сбора урожая, а вторые - нет. Процессы созревания включают в себя развитие цвета, текстуры (размягчение тканей) и вкуса.

Многие фрукты являются климактерическими, такие как абрикосы, сливы, помидоры, и имеют тенденцию быстро созревать во время транспортировки и хранения. Примеры неклиматических фруктов и овощей включают огурцы, виноград, лимоны, клубнику.

Потеря веса от собранной продукции может быть основной причиной ухудшения качества при транспортировке и хранении. Большинство фруктов и овощей содержат от 80 до 95% воды по весу, некоторые из которых могут быть потеряны в результате транспирации (потери воды из живой ткани).

Чтобы свести к минимуму потерю товарного веса продукта и предотвратить увядание и сморщивание, продукт должен поддерживаться при рекомендуемой влажности и температуре. В то время как некоторая потеря веса неизбежно произойдет из-за потери углерода во время дыхания, это должно быть только относительно незначительными пропорциями [2, с. 12].

Однако потеря воды приведет не только к снижению веса, но и к получению некачественной продукции. Потеря влаги часто может быть сведена к минимуму за счет использования защитной упаковки в дополнение к перевозке при оптимальной температуре и влажности.

Добавки к холодильному оборудованию

Были опробованы и опробованы различные механизмы замедления созревания плодов после сбора урожая и, таким образом, продления сроков транспортировки, хранения и хранения фруктов и овощей, особенно тех, которые относятся к категории климактерических. Наиболее успешно

используются контролируемая атмосфера (КА) хранения и перевозки, модифицированная атмосфера упаковки (МАУ), модифицированная атмосфера (МА) хранения и перевозки, а также съедобные покрытия.

Во всех случаях создается атмосфера с низким содержанием кислорода (O_2) и высоким содержанием углекислого газа (CO_2) по сравнению с атмосферным воздухом. Это подавляет производство этилена (C_2H_4), который ускоряется в процессе созревания и, в свою очередь, ускоряет сам процесс в виде цепной реакции, особенно в случае бананов.

Модифицированные и контролируемые атмосферы не поддерживают жизнедеятельность. Перед вводом в эксплуатацию необходимо соблюдать надлежащие процедуры вентиляции отсеков/контейнеров, находящихся в зоне КА/МА.

Съедобные покрытия, которые будут испытаны и адаптированы для каждого продукта, являются простым, безопасным и относительно недорогим средством продления конечного срока годности фруктов и овощей при условии хорошего контроля температуры хранения, транспортировки и влажности.

Съедобные покрытия могут создавать модифицированную атмосферу, аналогичную модифицированной атмосфере упаковки (МАУ), которая может задерживать созревание климактерических плодов, задерживать изменение цвета неклиматических плодов, уменьшать потерю воды, уменьшать гниение и поддерживать качественный внешний вид.

При идеальных условиях температуры, влажности, атмосферы, упаковки и укладки яблоки могут храниться до 6 лет.

Перевозка смешанных продуктов

Перевозчики иногда обязаны загружать и укладывать различные продукты в одно и то же судно, трюм или грузовой контейнер. Если необходима смесь, то очень важно, чтобы продукт был совместим в отношении:

- температура
- относительная влажность
- производство запаха
- производство этилена.

Как правило, листовенные плоды с одинаковыми температурными требованиями можно укладывать вместе.

Следует избегать перекрестного заражения, когда фрукты и овощи с сильным запахом укладываются вместе.

Многие продукты производят значительное количество этилена естественным путем, в том числе яблоки, авокадо, бананы, груши, персики, сливы, дыни и ананасы, и не должны укладываться вместе или в соседних отсеках с арбузами, салатом, морковью и т. д., Все из которых могут серьезно пострадать от этилена.

Продукт, который вызывает повышенные требования к транспортировке, - это груши.

Хотя считается, что груши имеют относительно длительный срок службы, важно, чтобы они были собраны на правильной стадии зрелости и предварительно охлаждены, если требуется достичь оптимального срока службы.

Груши подвержены различным физиологическим нарушениям, вызванным охлаждением, избытком атмосферного CO₂ и контактом с кожей (синяки). Они также подвержены микробиологическому повреждению в результате заражения различными организмами до сбора урожая. Два наиболее серьезных типа заболеваний - это *Monilinia fructigena* (поражает все виды косточковых и семечковых культур) и *Botrytis cinerea* (серая гниль). Последние виды могут расти при температурах до минус 4°C (-4°C), и поэтому рост может контролироваться только при хранении при низких температурах [3, с.51]. Скорость распада быстро возрастает с повышением температуры. Поскольку инвазия обычно происходит через поврежденные ткани, правильный отбор плодов на станции упаковки имеет первостепенное значение.

Предписанная температура для перевозки груш составляет от 0°C до -1,1°C. Поэтому рекомендуется, чтобы температура транспортировки была 0°C или незначительно ниже, имеется оборудование, способное контролировать температуру нагнетаемого воздуха до плюс-минус 0,2°C или выше. Установленные значения температуры для перевозки груш в контейнерах должны находиться в диапазоне от 0,6°C до 1,7°C.

Груши могут пострадать от холода при температуре ниже -1,5°C. Некоторые фрукты могут переносить более низкие температуры и, даже если происходит замораживание, очень хорошо переносят их.

Медленное оттаивание при низких температурах может привести к тому, что плоды останутся неповрежденными.

Поэтому претензии о возмещении ущерба, вызванного падением температуры нагнетаемого воздуха незначительно ниже -1,5°C в течение короткого периода времени, должны рассматриваться с некоторым скептицизмом.

Из-за их сравнительно больших размеров и высокой теплоемкости охлаждение отдельных плодов через всю ткань является довольно медленным процессом. При проверке груза, отправленного в предварительно охлажденном состоянии, перевозчик должен убедиться, что в центре образцов, отобранных для проверки, измеряются соответствующие температуры. Другие моменты, которые необходимо проверить, - это характер упаковки и общий внешний вид фруктов, особенно пятна на коже. При попытке оценить зрелость плода необходимо соблюдать осторожность, и в случае возникновения сомнений следует проконсультироваться с инспектором.

Груши подвержены повреждению, если концентрация CO₂ в атмосфере поднимается значительно выше примерно 1%, поэтому при перевозке этого груза необходимо регулярно поддерживать вентиляцию свежим воздухом.

Там, где происходит неудовлетворительный отток капитала, крайне важно, чтобы экспертная консультация была получена как можно скорее.

Перевозка нежных фруктов

Торговля деликатесными продуктами, такими как клубника, расширилась, хотя соответствующие продукты часто имеют короткий срок годности.

В течение многих лет было известно, что увеличение концентрации CO_2 в грузовом пространстве приведет к снижению скорости метаболизма живых натуральных продуктов. В ходе последних исследований были разработаны более сложные газовые смеси для использования в контейнерах или аналогичных несущих устройствах, которые не только замедляют скорость созревания плодов, но и делают такие продукты менее подверженными гниению и повреждению, вызванному микроорганизмами, насекомыми и физиологическими нарушениями.

Контролируемые или модифицированные атмосферные системы включают первоначальное дозирование для получения атмосферы требуемого состава, а затем мониторинг атмосферы с помощью автоматического аналитического оборудования, которое в сочетании с рециркуляционным оборудованием поддерживает первоначальный состав атмосферы путем удаления избытка одних компонентов и дозирования для увеличения концентрации других.

Было также установлено, что:

- газ этилен, способствующий созреванию плодов, менее эффективен в атмосферах, содержащих менее 1% углекислого газа
- если содержание CO_2 в атмосфере слишком велико, это может привести к серьезным физиологическим повреждениям
- при содержании CO_2 в диапазоне от 10 до 15% гниль клубники и некоторых других фруктов существенно подавляется.

Факторы, влияющие на безопасность свежих продуктов при транспортировке

1. Качество продукции: фрукты и овощи, особенно мягкокожие или сочные продукты, такие как помидоры, листовая зелень, более подвержены перекрестному загрязнению растительными и человеческими патогенами. Поврежденные, больные или перезрелые плоды не следует перевозить. Извлеките его из транспортных контейнеров перед транспортировкой других продуктов.

2. Температура и влажность: температура и влажность играют ключевую роль в безопасности продуктов и других пищевых продуктов. Многие патогенные микроорганизмы быстро растут при температуре от 30°C и выше. Охлаждение продукта сразу же после его сбора и сохранение его в прохладном состоянии во время хранения и транспортировки замедлит рост многих патогенов, присутствующих на продукте.

Рекомендуемые температуры транспортировки для различных овощей указаны в прилагаемой таблице (табл.1).

Общие требования к транспортировке продуктов [1]

1. Все транспортные средства должны быть пригодны для этой цели, находиться в хорошем физическом состоянии, сухие (без капающей или стоячей воды), ухоженные и чистые. Перед погрузкой проверьте все транспортные средства и контейнеры на наличие мусора, почвы и неприятных запахов

2. Транспортировка и хранение продукции в транспортных средствах и контейнерах, предназначенных для перевозки пищевых продуктов. Нельзя перевозить свежие продукты в грузовике, который использовался для перевозки живых животных, частей животных, почвы или химических веществ. Нельзя перевозить домашних животных в транспортных средствах, используемых для перевозки свежих продуктов.

Таблица 1- Рекомендуемые условия транспортировки (температурный и относительный диапазоны влажности) для различных овощей и фруктов

Рекомендуемый диапазон температур и относительные влажность	Овощи	Фрукты
0°C – 3°C 90-98%	Брокколи, капуста, капуста-порей, салат-латук, зелень горчицы, горох и репа	Ежевика, черника, дыни, нарезанные фрукты, айва, малина, клубника и др.
8°C – 10°C 85-95%	Базилик, фасоль, горох, огурцы, баклажаны, перец	Арбузы
20°C – 25°C 85-95%	Тыквы, зимние кабачки, картофель и помидоры (спелые, частично спелый и зрелый зеленый цвет)	

3. Все транспортные средства должны быть свободны от вредителей.

4. Все транспортные средства для перевозки свежих продуктов должны быть промыты водой при температуре 80°C – 100°C и продезинфицированы пищевым дезинфицирующим средством перед погрузкой и транспортировкой продуктов.

5. Хранить продукт нужно в холодильнике при температуре, соответствующей типу продукта (см. таблицу 1.) во время хранения и транспортировки, а также во время продажи, чтобы свести к минимуму потенциал роста микробных патогенов.

6. Рефрижераторные грузовики или контейнеры должны быть оснащены точно откалиброванными термометрами для контроля температуры. Рекомендуется использовать термометр, который отображает диапазон температур в течение заданного периода времени, также известный как минимальный/максимальный термометр. Перед каждой поездкой

необходимо проверять системы охлаждения, чтобы убедиться, что они работают правильно.

7. Размещать продукты таким образом, чтобы обеспечить надлежащую циркуляцию воздуха.

8. Все поддоны, используемые в транспортном средстве, должны быть сухими, чистыми и свободными от повреждений или видимых заражений.

9. Свежесрезанные или упакованные продукты не должны вступать в непосредственный контакт с полом транспортного средства.

10. Все работники, участвующие в погрузке и разгрузке свежих продуктов, должны быть здоровы и соблюдать соответствующие правила личной гигиены.

11. Водители и другой транспортный и погрузочно-разгрузочный персонал должны быть обучены установленным процедурам обеспечения безопасности пищевых продуктов.

12. Рабочие должны загружать и выгружать продукцию таким образом, чтобы свести к минимуму вероятность повреждения или микробного загрязнения.

13. Следует разработать стандартные рабочие процедуры для всех видов транспортной практики, которые будут доступны всем работникам.

14. Необходимо оформлять документально:

- температуру и влажность рефрижераторных транспортных средств
- калибровку термометра
- осмотр транспортных средств
- учебные занятия для работников
- очистку и санитарию транспортных средств

Список литературы

1. «Общие правила перевозок грузов автомобильным транспортом» (утв. Минавтотрансом РСФСР 30.07.1971) (с изм. от 21.05.2007).

2. Успенский И. А., Юхин И.А., Колупаев С.В., Жуков К.А. Алгоритм сохранения качества плодоовощной продукции при уборочно-транспортных работах. // Техника и оборудование для села. – 2013. - № 12. – С. 12 – 15.

3. Пискачев, И.А. Повышение сохранности сельскохозяйственной продукции при транспортировке / И.А. Пискачев. – Текст: непосредственный // Молодой ученый. – 2017. – № 11.3 (145.3). – С. 49-51. – URL:<https://moluch.ru/archive/145/40908/> (дата обращения: 07.06.2020).

РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ХРАНЕНИЮ И ПЕРЕРАБОТКЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ

Козар Н.К., к.т.н., доцент

*Казанский кооперативный институт (филиал) АНОО ВО ЦС РФ
«Российский университет кооперации», г. Казань, Россия*

Аннотация. В статье исследованы способы хранения овощей и фруктов. Сформулированы требования к хранению некоторых овощей и фруктов.

Ключевые слова: способы консервации, метод «общего хранилища», хранение в помещении, требования к хранению.

Ежегодные поставки свежих продуктов питания стали возможными благодаря улучшению условий хранения и транспортировки.

Существует пять способов хранения овощей и фруктов: сушка, консервирование, отверждение и засолка, замораживание и общее хранение [1, с.15]. Какой метод будет выбран, зависит от вида продукции, желаемого качества и имеющихся возможностей для хранения. Независимо от выбранного метода, следует соблюдать некоторые общие правила:

1. Используйте только свежие продукты.
2. Начните процесс консервирования сразу же после сбора урожая.
3. Избегайте поврежденных, порезанных, ушибленных и зараженных вредителями или болезнями продуктов.
4. Используйте все консервированные продукты в течение одного года хранения.

Способы консервации

Сушка

Одним из самых древних способов сохранения продуктов является сушка. Основная процедура заключается в удалении влаги из продукта до такой степени, что ее разложение маловероятно. Это можно сделать с помощью духовки, дегидрататора или теплого солнечного тепла. После завершения производства продукт следует хранить в сухом месте в герметичных контейнерах. Сушеные продукты не сохраняют качества и питательной ценности, присущих свежим продуктам. Этот процесс также довольно трудоемкий и трудоемкий. Однако некоторые продукты, такие как бобы, горох и другие бобовые, можно сушить без особых потерь.

Консервирование

Возрождение интереса к консервированию происходит по мере того, как оно становится проще с помощью более надежных методов и хорошего оборудования, таких как обычные банки, крышки и более надежные и безопасные скороварки. С помощью метода скороварки продукт нагревается,

чтобы убить микроорганизмы, которые могут вызвать порчу. Это действие также дезактивирует ферменты в продукте, которые влияют на вкус, текстуру и цвет. Консервирование может нести дополнительные расходы при покупке оборудования, контейнеров и предметов общего назначения. Он также является трудоемким. Для большинства видов продукции более высокое качество пищевых продуктов можно поддерживать с помощью консервирования, а не сушки.

Соление

Если позволить некоторым садовым продуктам бродить естественным путем, то они, как говорят, «вылечатся». Это означает, что микроорганизмы инициируют процесс ферментации и изменяют качество пищи, не вызывая неприятных привкусов и не производя токсинов. Лучший пример естественного отверждения - это капуста, которая заквашивается. Во время процесса ферментации образуется большое количество кислот, которые контролируют процесс ферментации, в конечном счете ограничивая действие микробов, поскольку пища становится более кислой. Второй способ - это добавить органическую кислоту, например, уксус, чтобы увеличить кислотность и ограничить микробную активность. Когда соль будет добавлена в достаточном качестве, это тоже будет контролировать микробное действие и эффективно останавливать рост организмов порчи. Отверждение и соление не является распространенным методом консервирования садовых продуктов из-за больших изменений, которые они вносят в качество и общий вкус.

Заморозка

Распространенным и очень желательным способом сохранения некоторых видов садовых продуктов является замораживание. Этот метод не улучшает качество, но он достаточно удобен, если есть морозильная камера и оборудование для правильной упаковки, чтобы сохранить влагу. Как и другие методы консервации, замораживание предотвращает рост микроорганизмов, вызывающих порчу. Одним из больших преимуществ замораживания является то, что питательные качества остаются относительно хорошими, плюс продукция может храниться в течение многих месяцев с небольшим изменением цвета. Для некоторых мягких продуктов текстура может значительно измениться, хотя важность этого в значительной степени зависит от того, как продукция будет впоследствии использоваться. Зеленый перец можно заморозить, но он станет водянистым, когда его снова доведут до комнатной температуры. Текстура будет сильно отличаться от свежих продуктов, но цвет останется хорошим.

«Общее Хранилище»

Метод, используемый для сохранения большей части продуктов, произведенных нашими предками, называется общим хранилищем. Это предполагает хранение собранных продуктов в затемненном, холодном помещении. Существуют различные способы, которыми это можно сделать, включая оставление продукта в земле, закапывание его в землю в ямах,

хранение в подвалах или подвалах и хранение в деревянных ящиках или бочках, расположенных в прохладных местах, таких как гараж или крыльцо.

1. Хранение в грунте: некоторые овощи, такие как морковь, свекла, репа, брюква, хрен, можно оставить в грунте на всю зиму. Их следует либо мульчировать, чтобы предотвратить замерзание урожая, либо после того, как земля замерзла, мульчировать, чтобы сохранить урожай замороженным. Попеременное замораживание и оттаивание повредит продукции. Вот почему после того, как земля замерзла, вы должны мульчировать урожай, нанося 15-20-сантиметровый слой сена, соломы или листьев - достаточно, чтобы они оставались замороженными. Хрен может развить нежелательный горьковатый вкус после пары заморозков. В этом случае применение мульчи в конце сезона для предотвращения быстрого промерзания почвы может быть способом продления вкусовых качеств.

2. Ямы: хранение овощей в открытой яме (рис.1) также является хорошим способом сохранения продуктов. Захоронение в земле позволяет создать контролируемую атмосферу, потому что температура почвы не колеблется - она остается прохладной по сравнению с температурой воздуха. Ямы, однако, должны быть хорошо дренированы и защищены от грызунов.

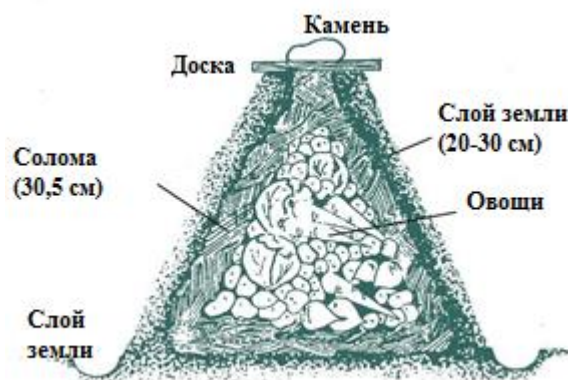


Рисунок 1 – Открытая яма

Наиболее распространенным способом создания ямы является погружение бочки в землю и оставление 5-7 см обода над землей, чтобы влага не попадала в бочку. В нижней части бочки нужно разложить слой песка, затем слой продукта и так далее до верха. Когда бочка наполнится, ее нужно накрыть крышкой и сверху положить достаточный холмик соломы или мульчи, чтобы обеспечить изоляцию. Слой следует наносить так, чтобы влага не выходила наружу; отделать досками или кирпичами, чтобы предотвратить потерю мульчирующего слоя из-за ветра [2, с.201].

Аналогичные результаты могут быть получены и при наземном хранении внутри насыпи изоляционных материалов. Это делается путем образования конусообразного холмика, в котором наслаиваются овощи. Насыпь может быть сложена из соломы, сена или листьев, дно насыпи должно быть выстлано гибкой тканью типа фурнитуры, чтобы удерживать снаружи грызунов. Вентиляция также важна для обеспечения хорошего

воздухообмена. Для этого можно использовать колья, которые образуют «туннель» вниз, в центр насыпанных слоев овощей. Холм должен быть открыт в верхней части насыпи и защищен доской, чтобы не пропускать влагу и грызунов. Основной недостаток этого метода заключается в том, что после того, как насыпь открыта, она не должна быть повторно запечатана. Серия небольших насыпей с разнообразными овощами в каждой может быть лучшим методом.

3. Хранение в помещении: самое удобное место для хранения фруктов и овощей – это подвал в доме. Как правило, он идеально подходит для многих видов продуктов, если охлаждает до 0–5°C. Некоторые продукты требуют более высоких температур хранения для наилучшего сохранения качества, и каждый вид продукции следует рассматривать индивидуально (см. таблицу1).

Таблица 1 - Требования к хранению некоторых овощей и фруктов

Продукция	Температура (° C)	Относительная влажность	Средний срок хранения
Свекла	0	95%	1-3 месяца
Капуста	0	90-95%	3-4 месяца
морковь	0	90-95%	4-6 месяцев
Цветная капуста	0	90-95%	2-4 недели
Сельдерей	0	90-95%	3-4 месяца
Китайская капуста	0	90-95%	1-2 месяца
Чеснок	0	65-70%	1 год
Хрен	0	90-95%	10-12 месяцев
Лук	0	65-70%	5-8 месяцев
Сладкий перец	5-10	90-95%	8-10 дней
Тыквы	10-12	70-75%	2-3 месяца
Картофель	2-4	90%	5-8 месяцев
Помидоры (зеленые)	14-16	85-90%	2-6 недель
Сухие бобы	0-10	65-70%	1 год
Груши	0	90-95%	1-2 месяца
Яблоки	0	95%	4-6 месяцев

Многие старые дома были построены с неотапливаемыми подвалами для корнеплодов, прохладными кладовыми, закрытыми верандами или сараями, специально построенными для хранения овощей или фруктов. Сегодня современный подвал слишком теплый, чтобы рассматривать его для хранения, даже с теми культурами, которые лучше всего хранятся при более высоких температурах, таких как тыква, тыква и сладкий картофель. Можно приспособить оконные колодцы, утепленные сеном или соломой для хранения корнеплодов, таких как морковь, хрен, свекла, репа и озимая редиска. Наружные лестничные клетки в подвалы можно использовать, если

пространство позволяет некоторым изоляционным материалам, таким как тюки сена, выровнять пространство [2, с.154].

Если складское помещение отсутствует, то его можно построить в подвале, но без непосредственного воздействия системы центрального отопления. Изолированные стены должны быть построены таким образом, чтобы образовать пространство не более 3-4 м³ внутри. Этот размер позволит поддерживать прохладную атмосферу легче, чем большие помещения. Стены могут быть построены из фанеры. Конструкция должна быть удалена от пола на несколько сантиметров, а основание пола должно быть сделано из дерева. Фрукты и овощи нужно держать подальше от бетонного пола, чтобы избежать образования плесени.

Для предотвращения образования конденсата на поверхности продукта и внутренних стенках следует предусмотреть пароизоляцию из полиэтиленовой пленки или облицованной изоляции. Это означает, что все поверхности должны быть покрыты. Также желательно иметь два изолированных порта, встроенных в стены. Приподнятое окно может быть открыто, чтобы позволить теплу внутреннему воздуху выйти наружу, в то время как нижнее окно, расположенное примерно в 30 см от пола, будет способствовать проникновению холодного воздуха. Таким образом, будет поддерживаться некоторая циркуляция воздуха.

Другие факторы, которые следует учитывать [1, с. 49].

1. Чистое складское помещение: всегда держите складское помещение чистым от мусора и выбрасывайте фрукты и овощи, как только они начинают проявлять признаки разложения. Контейнеры должны быть удалены в течение лета, промыты и высушены на солнце.

2. Контролируйте температуру: контролируйте температуру, чтобы избежать разрушения продукта при любом воздействии низких или высоких температур, что может произойти в крайних случаях. Термометры должны быть размещены внутри и снаружи хранилища. Хранящаяся продукция будет выделять тепло во время хранения, что делает необходимым регулирование температуры с помощью вентиляционных окон. Если наружная температура составляет -4°C, а внутренняя 0°C при закрытых вентиляционных окнах, температура начнет повышаться, и окна должны быть открыты, чтобы снизить температуру. Закрывайте вентиляционные окна, когда наружная температура превышает желаемую температуру хранения. Поскольку некоторые культуры более чувствительны к низкотемпературным повреждениям, изучите их температуру замерзания. Большинство из них находится в диапазоне от -1°C до 0°C.

3. Регулируйте влажность: со временем овощи и фрукты будут отдавать влагу и сморщиваться. Поддерживайте надлежащий уровень влажности во время хранения, регулируя влажность. Это может быть сделано путем увеличения количества воды в воздухе за счет увлажнения или с помощью пластиковых пакетов и коробчатых вкладышей для хранения в отдельных культурах. Об увлажнении просто заботятся, разбрызгивая воду внутри

складского помещения, но не непосредственно на продукт. Для корнеплодов, которые теряют влагу независимо от попыток увлажнения свободной водой, размещение их в полиэтиленовых пакетах, возможно, является лучшим способом сохранить их свежими. Пластиковые вкладыши и мешки должны быть проветрены путем создания отверстий. Продукция никогда не должна быть запечатана наглухо.

4. Обращение с фруктами и овощами: обращайтесь со всеми продуктами с осторожностью, чтобы избежать ран, которые становятся хорошими местами для хранения болезней. Возьмите все продукты сухими или дайте им высохнуть перед хранением. Упаковывают продукцию в пластиковые или деревянные корзины или коробки. Переместите продукт в зону хранения, когда температура поля будет уменьшена. Сбор урожая ранним утром или охлаждение на ночь на открытом воздухе помогут.

Требования к хранению

Как правило, при хранении овощей и фруктов их не следует смешивать. Когда яблоки или груши хранятся с определенными овощами, включая лук или картофель, они будут поглощать запахи, выделяемые овощами. Их, следовательно, лучше хранить отдельно.

Овощи

Некоторые овощи будут отличаться по своим требованиям к температуре, влажности и вентиляции для хранения, что приведет к оптимальному качеству и снижению заболеваемости или гниения.

Бобы и горох: лучший способ сохранить бобовые, такие как бобы и горох, - это высушить их. Вы можете либо выбрать стручки, как только они заполнены, либо немного раньше и разложить их сушиться в теплом месте, либо вытащить целые растения из земли и дать им высохнуть с целыми стручками на каркасе. В любом случае, после того как стручки высохнут, они могут быть очищены от скорлупы и охлаждены при температуре 0°C в течение нескольких дней, а затем нагреты в духовке при температуре 180°C в течение 15 минут, чтобы убить патогенные микроорганизмы хранения и насекомых. Хранить во влагостойком контейнере при температуре от 0°C до 10°C.

Капуста: заготавливать капусту нужно, когда кочаны станут твердыми. Головки можно хранить в течение нескольких месяцев в полиэтиленовых пакетах в открытых ямах. Другой способ заключается в том, чтобы собрать весь урожай и закопать головки в земляной холмик с торчащими вверх корнями. Капусту также можно развесить в хорошо проветриваемых полиэтиленовых пакетах, однако не стоит класть их в подвал из-за исходящего от них запаха.

Лук: заготавливают лук, когда верхушки опали, а шейки сморщились. После снятия верхушек поместите их в место для тщательного просыхания и храните в хорошо проветриваемом помещении в подвесных мешках с открытой сеткой или открытых ящиках. Не дайте им замерзнуть. Если они действительно замерзают, не трогайте их из-за их чувствительности к

повреждениям. Отбросьте все, что становится водянистым и развивает мягкую гниль.

Картофель: выкопайте и просушите ранний картофель во влажном воздухе в течение 1-2 недель при температуре 16-20°C. Это позволит затвердеть небольшим трещинам и предотвратить гниение в течение более длительных периодов хранения. Храните при температуре от 2°C до 3°C. При таких условиях картофель может храниться от 4 до 6 месяцев. Поздний картофель прослужит дольше, чем ранний, так как температура наружного воздуха прохладна во время сбора урожая. Поздний картофель выдерживают во влажном воздухе от 1 до 2 недель. Хранят при температуре от 2°C до 5°C в темное время суток. Картофель, хранящийся при температуре 0°C и ниже, может стать сладким. Чтобы исправить это изменение вкуса, подержите их при температуре 10°C градусов в течение недели перед употреблением.

Тыквы и кабачки: можно хранить в течение нескольких месяцев. Заготавливайте их до первых заморозков, оставляя кусочек стебля нетронутым. Отверждайте в течение 10 дней при температуре от 20°C до 25°C в поле или около печи. Это укрепит кожуру и заживит поверхностные раны. Храните тыквы и кабачки в сухом месте при температуре от 13°C до 16°C. Выше и ниже идеальной температуры условия хранения будут способствовать распаду или физическому повреждению. Тыкву из желудей не нужно вылечивать перед хранением. Поместите их в сухое место на 35-40 дней при температуре от 7°C до 10°C. Если они начинают становиться оранжевыми, значит, температура слишком высока. Тыквы и кабачки плохо хранятся в подвалах или ямах.

Морковь, свекла, репа, зимняя редиска: большинство корнеплодов лучше всего оставить в саду до тех пор, пока ночи не станут достаточно холодными, чтобы обеспечить их хранение. Морковь, оставленную в огороде, если хорошо мульчировать, чтобы земля не замерзла, иногда можно хранить до весны. В противном случае выкопайте корнеплоды, когда земля высохнет, срежьте верхушки обратно и смойте грязь. Дайте им полностью высохнуть, а затем храните при температуре от 0°C до 6°C при высокой влажности воздуха.

Пластиковые пакеты хорошо работают для этого. При хранении в погребе можно заполнить бункер влажным песком и уложить слой корнеплодов. Песок будет препятствовать проникновению грызунов и создавать высокую влажность воздуха. Торфяной мох также будет работать вместо песка. Репу следует хранить отдельно от других овощей, так как она будет выделять неприятные запахи. На самом деле они делают гораздо лучше, если их оставить в саду, так как они могут выдержать сильные морозы.

Сладкий картофель: Сладкий картофель может храниться в течение длительного периода времени, если он хранится в надлежащих условиях хранения. После того как они будут вырыты с осторожностью, их следует вылечить, подержав в течение 10-20 дней при температуре от 24°C до 30°C.

Если температура наружного воздуха не находится в этом диапазоне, переместите их в закрытую печь. Поддерживайте высокую влажность, заворачивая контейнер в ткань или накрывая бумагой. После отверждения переместите в более прохладное место, где температура составляет от 13°C до 16°C. Не храните при температуре ниже 10°C, так как они особенно подвержены холодовым повреждениям.

Фрукты

При хранении большого количества фруктов необходимо предусмотреть специальные складские помещения. Фрукты лучше всего хранятся в помещениях, где температура составляет около 1°C. В холодильниках температура выше, поэтому срок хранения короче.

Яблоки: способность яблок храниться в течение длительного периода в значительной степени зависит от сорта, зрелости и доброкачественности урожая, а также от температуры хранения. Собирайте яблоки, когда они хорошего цвета и зрелые, но твердые. Они должны быть свободны от повреждений насекомыми и механических повреждений. Скорость размягчения яблок после сбора урожая в основном зависит от сорта. Яблоки хранятся при температуре 0°C и в земляных погребах будут храниться дольше всего. Однако яблоки можно хранить многими способами, если защитить их от замерзания и потери влаги. Это включает в себя изолированные ящики в сараях, в сарае, мульчированном сеном, или в выстланных соломой ямах или бочках. Кухонные холодильники хорошо работают для хранения яблок примерно от 3 до 4 недель. Большинство из них заберет влагу из продукта, если его не защитить. Хранящиеся яблоки нуждаются в влажности от 90 до 95%. Попробуйте использовать вкладыши или полиэтилен для поддержания влажности. Это особенно важно для таких сортов, как Голден Делишес, которые более склонны к сморщиванию. В мешках должны быть проделаны отверстия, чтобы высвободить углекислый газ и лишнюю влагу. Когда второй холодильник используется для хранения яблок, установите его чуть выше точки замерзания. Имейте в виду, что большинство холодильников предназначены для компенсации открывания двери несколько раз в день. Если оставить его закрытым на длительное время, температура может опуститься ниже нуля.

Для наружного хранения, когда температура воздуха достигает -10°C, угроза замерзания также может быть значительной. Замороженные продукты быстро разлагаются после размораживания, поэтому предотвратите это, мульчируя, защищая или перемещая продукт, когда условия становятся экстремальными. Сбор лучших яблок для хранения имеет решающее значение, если вы ожидаете, что они прослужат более 3-4 месяцев. Большинство раннеспелых сортов яблок не годятся для хранения. Хорошие сорта хранения включают в себя: Golden Delicious (3-5 месяцев), Jonathan (3-5 месяцев), Red Delicious (3-5 месяцев), Macintosh (3-4 месяца) и Cortland (3-4 месяца).

Груши: Груши никогда по-настоящему не созревают на деревьях, и для правильного развития вкуса и текстуры их необходимо созревать после сбора урожая. Груши следует собирать так же, как они превратились из темно-зеленых в бледно-зеленые и имеют полный размер, но твердые. Они могут храниться вместе с яблоками в сходных условиях, но если их хранить слишком долго, то они разрушатся без созревания.

Список литературы

1. Широков Е.П. Технология хранения и переработки овощей с основами стандартизации. - М.: Агропромиздат, 2015 -280 с.
2. Смирновский, А. А. Как устраивать ледники, погреба, лабазы и ямы и как хранить в них овощи и плоды / А.А. Смирновский. - Москва: Огни, 2017. - 852 с.

УДК 338.436:316.334.55

АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ В БУИНСКОМ РАЙОНЕ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН

*Косачева Э.М., к.х.н., доцент,
Савдур С.Н., к.т.н., доцент,
Левен М.Д., преподаватель*

*Казанский кооперативный институт (филиал) АНОО ВО ЦС РФ
«Российский университет кооперации», г. Казань, Россия*

Аннотация. Данный проект посвящен исследованию направлений государственной поддержки развития сельскохозяйственной кооперации в России. Проведен анализ текущего состояния потребительской кооперации в Буинском муниципальном районе Республики Татарстан, сформулированы проблемы российской сельхозкооперации и выявлена необходимость стимулирующих мер государственной поддержки для активации кооперативного движения, которая позволит повысить рентабельность сельскохозяйственного производства.

Ключевые слова: потребительская кооперация, сельскохозяйственная кооперация, государственная поддержка, сельскохозяйственные товаропроизводители, сельскохозяйственное производство.

Одной из крупнейших систем в России, осуществляющей комплексные услуги по торговле, заготовительной и производственной деятельности является Потребительская кооперация. Благодаря значительному человеческому потенциалу и проверенными годами традициям,

потребительская кооперация смогла сохранить целостность и значительную материальную базу на всем протяжении своего 175 летнего существования. В настоящее время Потребительская кооперация объединяет около 2,5 млн. пайщиков, что представляет собой существенный потенциал для развития потребительской кооперации. Это примерно 2,4 тыс. потребительских обществ, объединенных в 68 региональных союзов потребительских обществ. Объем хозяйственной деятельности организаций потребительской кооперации включает в себя почти 240 млрд. рублей.

На современном этапе развития народного хозяйства России, характеризующегося тотальным спадом из-за введения карантинных мер, возникают благоприятные условия для динамичного развития потребительской кооперации с целью удовлетворения интересов основных вовлеченных групп. Имеющийся материально-технический ресурс Потребкооперации способен не только обеспечить членов своего сообщества, но и сыграть существенную роль в реализации общегосударственных задач, одной из которых является замещение сельскохозяйственной импортной продукции силами отечественных производителей.

В потребительской кооперации представлены организации, различающиеся по ряду особенностей, специфики своей деятельности, которые необходимо учитывать при формировании планов развития региональных сети. На основании федерального проекта «Создание системы поддержки фермеров и развития сельской кооперации» появилась возможность создать более 18 тыс. новых субъектов малого и среднего предпринимательства в республике. В 2019 году фермерских хозяйств и сельскохозяйственных потребительских кооперативов было более 2,5 тыс., а в 2024 году этот показатель должен вырасти до 3,784 тысяч. Важно, что это должен быть самый высокий показатель за все пять лет реализации федерального проекта. Ожидается, что за данный период количество работников, вновь вовлеченных в малый агробизнес, составит 126,7 тыс. человек. Наибольший показатель — 30,93 тыс. занятых — в 2024 году. Предусматривается также, что субсидии на развитие сельскохозяйственных потребительских кооперативов будут оказываться по двум направлениям. Прежде всего - это субсидии на возмещение части затрат кооперативов, связанных с реализацией сельскохозяйственной продукции их членов [1].

Одним из наиболее благополучных региональных союзов России является Татарский. Сегодня Татпотребсоюз объединяет 56 тыс. пайщиков, около 4 тыс. работающих и свыше 1 тыс. магазинов, 128 производственных цехов, 125 заготовительных и 11 скотобойных пунктов. Одно из многочисленных подразделений Татпотребсоюза располагается на территории Буинского муниципального района.

Буинский муниципальный район был основан в 1930 году. Расположился он в юго-западной части Республики Татарстан. Южная граница примыкает к Цильнинскому району Ульяновской области, с юго-запада район граничит с Дрожжановским районом Республики Татарстан,

с запада - с Яльчикским районом Чувашской Республики, с севера – с Апастовским, с востока - с Тетюшском районами. Административным центром Буинского муниципального района является город Буинск. Район занимает территорию 1543,6 кв.км, в том числе площадь земель сельскохозяйственного назначения – 1341,2 кв.км.

В Буинском районе представлены следующие промышленные предприятия: ООО «Буинский сахар», Буинский филиал ОА «Зеленодольский молочный перерабатывающий комбинат», ООО «Буинский машиностроительный завод», ЗАО «Ахмаметьевский электромеханический завод», Филиал ООО «Русский Стандарт Водка».

Сельское хозяйство ориентировано на отрасли животноводства - молочно-мясное скотоводство; возделываются зерновые культуры, сахарная свёкла, кормовые. Территория района – 1 543,57 кв.км в том числе площадь земель сельскохозяйственного назначения – 1 340,93 кв.км культуры [2].

Количество хозяйствующих субъектов на территории Буинского муниципального района на 01.04.2020 составляет 610 (без учета индивидуальных предпринимателей, ИП -1122, итого 1732), по видам деятельности выглядит следующим образом:

- сельское хозяйство – 39
- добыча полезных ископаемых – 1
- обрабатывающие производства – 31
- обеспечение электрической энергии, газом – 6
- водоснабжение, водоотведение, организация сбора и утилизации отходов, деятельность по ликвидации загрязнений – 12
- строительство - 57
- торговля, ремонт автотранспортных средств – 74
- транспортировка и хранение – 23
- деятельность гостиниц и предприятий общественного питания – 7
- образование – 87
- здравоохранение и соц.услуг – 14
- другие виды деятельности - 259

В Буинском районе Республики Татарстан зарегистрирован один производственный сельскохозяйственный кооператив - Буинское районное потребительское общество (РАЙПО).

Данное предприятие производит хлеб и мучные кондитерские изделия, торты и пирожные недлительного хранения.

Руководитель — Камалов Ильдар Гилямович.

Адрес предприятия: 422430, РТ, г.Буинск, ул. Р.Люксембург,97

Для изучения показателя уровня концентрации используются Индекс Херфиндаля-Хиршмена [3]. Это индекс для прогнозирования монополистического поведения фирм в отрасли, который показывает степень концентрации рынка, или нескольких фирм.

$$HHI = S_1^2 + S_2^2 + \dots + S_n^2$$

где S_n – доля n-го предприятия на рынке

$$HHI = 100^2 = 10000$$

При анализе индекса Херфиндаля-Хиршмана оценивается уровень концентрации в отрасли. На практике это означает, что, чем ближе рынок к монополии, тем ниже уровень конкуренции и выше концентрация.

Если отрасль целиком занимает одна компания, а в нашем случае это так, то HHI будет равен 10000, так как эта фирма имеет стопроцентную долю на рынке. В данном случае, очевидно, речь идёт о монополии.

В связи с этим рекомендуется расширить и создать в Буинском районе производственный комплекс, включающий производство макаронной продукции, колбас и колбасных изделий, плодоовощных, мясных, рыбных консервов.

Единственным предприятием Татреспотребсоюза в Буинском районе является ООО "Буинский хлебозавод". Анализ его деятельности показал падение прибыли за последние три года за счет обычных видов деятельности на 200 тыс.руб и за счет потери внереализационных доходов - на 150 тыс. руб.(рис.1)

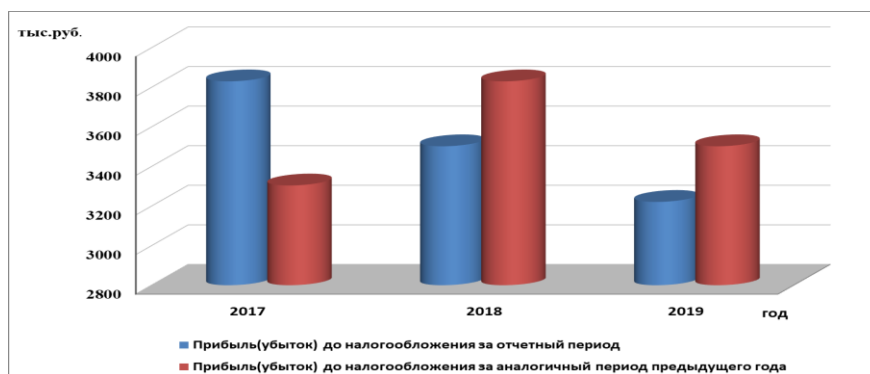


Рис. 1. Изменение прибыли ООО "Буинский хлебозавод" Татреспотребсоюза за период 2017-2019 гг. по годам

Обычные виды деятельности, кроме производства и заготовок, могут включать услуги, как например, общепита, т.к. в балансовых отчетах по статье «готовая продукция» он упоминается. Остатки снизились в 2019 году, в работе было задействовано меньше имущества и источников средств. В активе баланса это произошло, в том числе, и за счет снижения дебиторской задолженности. Как правило, это означает, что было закрыто одно из направлений хозяйственной деятельности, в частности, было прекращено использование одного из каналов продаж.

С другой стороны, в пассиве деятельности, согласно отчету, резко упала кредиторская внутрихозяйственная задолженность, в несколько раз. Можно предположить, что в Буинском РАЙПО оптимизировали внутрихозяйственные отношения. Например, перестали обеспечивать питание сотрудников, районных предприятий.

При этом общая выручка растёт. А вместе со снижением объема используемого имущества - растёт и эффективность работы на фоне возрастания себестоимости производимой продукции (рис.2).



Рис. 2. Изменение себестоимости проданных товаров ООО "Буинский хлебозавод" Татреспотребсоюза за период 2017-2019 гг. по годам.

Предприятие выпускает порядка 10 ассортиментных групп, которые представляют широту следующего ассортимента: хлеб, батон, булочные изделия, слоёные изделия, пряники, печенье, сухари, сушки, баранки, соломка, торты, пирожные, кексы, кисель и др. Основные параметры ассортимента ООО «Буинский Хлебозавод» представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Ассортимент хлебобулочных изделий ООО «Буинский Хлебозавод»

	Наименование	Развес	Оптово-отпускная цена	Продажная цена
1	Хлеб «Дарницкий»	0,75	29	34
2	Хлеб «Деревенский»	0,75	30	32
3	Хлеб «Пшеничный» в/с	0,6	30	31
4	Хлеб «Дарвиш»	0,5	26	28
5	Хлеб «Дачный»	0,65	29	32
6	Булочка «Ромашка»	0,35	33	37
7	Сайки Формовые	0,6	31	33
8	Булка «Черкизовская»	0,4	33	35
9	Батон нарезной в/с	0,4	33	35
10	Батон «Подмосковный»	0,4	33	35
11	Булочки «Детские»	0,1	14	16
12	Булка «Ярославская»	0,2	21	23
13	Бублик «Украинский»	0,1	13	15
14	Булка «Любава»	0,2	24	26
15	Хлеб «Колосок»	0,5	30	33
16	Багет «Экстра»	0,3	31	33

	Наименование	Развес	Оптовой- отпускная цена	Продажная цена
17	Хлеб «Кояш»	0,6	28	31
18	Хлеб «Тонбоек»	0,6	28	30
19	Хлеб «Хушисле»	0,6	28	30
20	Сухари «Барнаульские»	Весовые	105	123
21	Сухари «Ванильные»	Весовые	115	134
22	Сухари «Украинские» с маком	Весовые	122	153
23	Сухари «с изюмом»	Весовые	122	153
24	Сдоба Липецкая	0,2	19	21
25	Плюшка «Московская плюшка»	0,2	25	27
26	Хлеб «Русь»	0,3	22	25
27	Хлеб «Гражданский»	0,3	16	18
28	Рулет с мак.начинкой	0,2	26	29
29	Хлеб «Бородинский»	0,4	31	35
30	Хлеб «Гречневый»	0,4	33	36
31	Булка Славянская	0,5	34	36
32	Рожки обсыпные	0,2	19	21
33	Хлеб Богатырский с отрубями	0,4	26	29
34	Булка Веснушка	0,45	34	36
35	Хлеб «Гражданский»	0,6	25	28
36	Хлеб Знатный	0,5	35	38
37	Хлеб «ржано-пшеничный»	0,4	15	17
38	Рогалики с вареной сгущенкой	0,2	23	25
39	Хлеб «Дачный»	0,35	16	17
40	Калач Саратовский	0,5	30	34
41	Булка сдобная	0,1	15	18
42	Булочка с кунжутом	0,2	17	19
43	Булочка с изюмом	0,2	17	19
44	Хлеб Украинский	0,6	25	29
45	Хлеб пшеничный IСорт	0,6	25	27
46	Хлеб "Полесский"	0,4	26	28
47	Хлеб "Российский"	0,4	18	20
48	Ай-нан	0,2	23	25
49	Батончик к чаю	0,3	29	31
50	Нарезной молочный	0,4	30	32
51	Фитнес с морковью	0,3	26	28
52	Фитнес гречневый	0,3	25	27

	Наименование	Развес	Оптово-отпускная цена	Продажная цена
53	Бородинские традиции	0,35	28	30
54	Плетенка с начинкой	0,3	23	25
55	Чемпион-лидер	0,3	26	28
56	Сдоба чайная	0,1	7	8

Глубина ассортиментной группы «Хлеб» составляет 4 подгруппы: хлеб подовый формовой, хлеб регулируемый, хлеб высшего сорта, хлеб ржаной и другие. Эти подгруппы так же включают в себя несколько наименований изделий.

Полнота других ассортиментных групп так же высокой: от 3 до 40 наименований в группе.

Ассортимент ООО «Буинский Хлебозавод» является широким и взаимодополняющим, так как все товары близки друг другу по назначению. Сбыт продукции осуществляется по одним каналам распределения.

Ассортимент предприятия составляет более 56 наименований хлебобулочных изделий и более 22 наименований кондитерских изделий. Ассортимент кондитерских изделий ООО «Буинский Хлебозавод» представлен в таблице 2.

Таблица 2 – Ассортимент кондитерских изделий ООО «Буинский Хлебозавод»

	Наименование	Развес	Оптово-отпускная цена	Продажная цена
1	Баурсак	кг	260,00	310,00
2	Баурсак	0,5	130,00	160,00
3	Чак-чак	кг	294,00	322,00
4	Чак-чак	0,2	65,00	71,00
5	Чак-чак	0,25	80,00	86,00
6	Чак-чак	0,3	96,00	104,00
7	Чак-чак	0,4	128,00	139,00
8	Чак-чак сувенирный	0,35	125,00	130,00
9	Торт «Медовый»	кг	200,00	230,00
10	Торт «Медовый»	0,6	130,00	148,00
11	Торт «Медовый»	0,5	110,00	125,00
12	Торт «Медовый»	0,4	87,00	98,00
13	Пряники «Северные»	кг	100,00	120,00
14	Пряники «Клюквенные»	кг	100,00	120,00
15	Пряники «Кокосовые»	кг	100,00	120,00
16	Пряники «Ирек»	кг	100,00	120,00
17	Пряники «Цитрусовые»	кг	100,00	120,00

18	Кисель «Земляничный»	кг	100,00	120,00
19	Кисель «Клюквенный»	кг	100,00	120,00
20	Кекс с изюмом	шт.	17,00	20,00
21	Кекс с изюмом (контейнер)	0,15	40,00	46,00
22	Коржик	шт.	14,00	16,00

Широта ассортимента - количество видов, разновидностей и наименований товаров однородных и разнородных групп. Это свойство характеризуется коэффициентом широты. Данный коэффициент рассчитывается по формуле:

$$K_{ш}=100\%\times Ш_{д}/Ш_{б}$$

$K_{ш}=56:100*100\%=56\%$ - коэффициент широты по хлебобулочным изделиям.

Таким образом, представленный набор товаров не может полностью удовлетворить потребности покупателей, так как коэффициент широты по хлебобулочным изделиям равен 56%.

Предприятие сбывает свою продукцию в Чувашию, каждую неделю привозит свою продукцию на ярмарку в Казань, сбывает в ближайшие районы по Татарстану, обеспечивает свой район. На предприятии производят за сутки 4 тонны хлебобулочных изделий и 1 тонну в сутки кондитерских изделий.

На основе результатов проведенного исследования для повышения качества хлебо-булочной продукции и кондитерских изделий, расширения каналов сбытовой деятельности и продвижения товаров на потребительский рынок было рекомендовано:

1. Сформировать и внедрить систему критериев качества продукции на основе международных стандартов и обеспечить контроль качества производимой продукции;

2. Провести маркетинговые исследования для выявления потребностей рынка в продукции потребительской кооперации, в том числе и в интеграции с торговыми сетями потребительской кооперации;

3. Ввести кооперативные бренды (частные марки), создаваемые для реализации продукции в торговой сети потребительской кооперации и за ее пределами.

4. Повысить потребительскую ориентированность производства для увеличения эффективности реализации товаров как через торговые сети потребительской кооперации, так и через иные торговые организации.

5. Создать и внедрить логистическую систему торговой сети потребительской кооперации, для обеспечения транспортировки готовой продукции и её сбыта.

6. Проводить рекламные мероприятия, принимать участие производственных предприятий потребительской кооперации в проводимых

выставочных мероприятиях и ярмарках (федеральных, межрегиональных, региональных и местных, в зависимости от уровня производства).

За счет реализации нацпроекта финансирование данных направлений должно быть усилено. Основными проблемами, на наш взгляд, тормозящими развитие сельхозкооперации, являются недостаток каналов реализации продукции в торговых сетях и сложность получения банковских кредитов. Данная форма хозяйствования доказала свою эффективность в мировой экономике. В нашей стране она также является резервом для увеличения ВВП и возможности повышения занятости населения. Реализация принятых государственных программ позволит обеспечить ступенчатый рост количества сельскохозяйственных потребительских кооперативов, что в свою очередь повысит доходность сельскохозяйственных товаропроизводителей, малых форм хозяйствования. Потребительские общества получают доступ к рынкам реализации сельскохозяйственной продукции и продовольствия, смогут влиять на политику ценообразования, что также улучшит качество жизни в сельской местности[4, 5].

Список литературы

1. Изменения в господдержке АПК в 2019 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.agrarianscience.org> (дата обращения: 19.12.2019).
2. <https://buinsk.tatarstan.ru/rus/statisticheskaya-informatsiya.htm>.
3. Индекс Херфиндаля-Хиршмана [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://profmeter.com.ua/Encyclopedia/detail.php?ID=1022>.
4. Концепция развития потребкооперации на 2017-2021годы.
5. Реализация стратегии социально-экономического развития Буинского муниципального района на период 2016-2021 гг и до 2030 года за 2019 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://mert.tatarstan.ru/rus/realizatsiya-strategiy-sotsialno-ekonomicheskogo.htm?page=2> (дата обращения: 07.06.2020).

СУТЬ УЧЕТА КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ НА ПРИМЕРЕ ТАТПОТРЕБСОЮЗА

Кулягина Н.Г., к.э.н., доцент

*Казанский кооперативный институт (филиал) АНОО ВО ЦС РФ
«Российский университет кооперации», г. Казань, Россия*

Аннотация. В статье проанализирована кредиторская задолженность на примере Татпотребсоюза, для чего рассмотрены основные финансово-экономические показатели деятельности данной организации.

Ключевые слова: кредиторская задолженность, финансово-экономические показатели деятельности организации, актив и пассив баланса, сроки погашения кредиторской задолженности.

Предваряя анализ кредиторской задолженности в организации Татпотребсоюз, изложим теоретическую суть этого анализа в краткой форме.

Кредиторская задолженность есть практически в каждой организации на текущий момент времени. Ее возникновение обуславливают хозяйственные процессы, которые имеют место на предприятии. К примеру:

- 1) поставка продукции от поставщика произведена до оплаты;
- 2) от покупателей или заказчиков поступил аванс, в счет будущих отгрузок или выполнения работ;
- 3) работникам предприятия начислена заработная плата и иные выплаты, но не выплачена на определенный момент;
- 4) начислены различные виды налогов и сборов, но не выплачены на определенный момент;
- 5) начислены, но не выплачены дивиденды учредителям организации;
- 6) прочие операции, которые формируют задолженность предприятия.

С точки зрения бухгалтерского учета информация о той задолженности, которую имеет данное предприятие, отражается на следующих счетах в зависимости от вида контрагента, а именно, на счетах 62, 60, 76, 71, 70, 76 и на некоторых других. Если по результатам за год (отчетный период) сальдо (остаток) по этим счетам по кредиту, то это и свидетельствует о возникновении кредиторской задолженности.

Таким образом, вариантов возникновения кредиторской задолженности не мало, и сам факт ее наличия еще не о чем не говорит, поскольку имеется так называемая текущая кредиторская задолженность. Необходимо анализировать сроки и источник возникновения кредиторской задолженности для понимания того, имеются ли тревожные сигналы по поводу наличия кредиторской задолженности. Для этой цели проводят инвентаризацию кредиторской задолженности.

Правильность и полнота бухгалтерского учета кредиторской задолженности подтверждается или опровергается с помощью инвентаризационных проверок, которые предприятие должно проводить – минимум один раз в год. При такой проверке, сравнивают учетные данные, которые отражены на счетах, регистрах и в отчетности с фактическими данными. Для получения фактических данных, инвентаризационная комиссия проверяет наличие и содержание всех документов, на основании которых сформировалась кредиторская задолженность. В случае расхождений при таких проверках, могут быть проведены аналитические процедуры по восстановлению учетных данных. Также, подтверждением данных о кредиторской задолженности, являются акты сверок с поставщиками и покупателями.

До собственно анализа кредиторской задолженности важно обратиться к рассмотрению основных финансово-экономических показателей деятельности организации Татпотребсоюз, поскольку динамика показателей в отношении финансовых результатов непосредственно может влиять на величину кредиторской задолженности. Как правило, при наличии убытков или незначительных показателей прибыли, величина кредиторской задолженности может быть весомой, что связано с неспособностью вовремя гасить ее перед кредиторами и использованием значительной величины заемных средств, соответственно, наблюдается и обратная зависимость в чисто теоретическом плане.

Согласно фактическим данным, представленным Татпотребсоюзом, за период с 2014 по 2019 годы наблюдается следующая динамика показателей чистой прибыли (убытка) и кредиторской задолженности в разрезе краткосрочной и долгосрочной задолженности (таблица 1).

В таблице 1 показана динамика показателей чистой прибыли и кредиторской задолженности за период с 2014 по 2018 годы в абсолютном выражении. Изменения показаны по сравнению с аналогичным показателем предыдущего года.

Показатели, полученные и рассчитанные в таблице 1, свидетельствуют о неоднородном характере динамики показатели кредиторской задолженности, особенно в части деления на долгосрочную и кредиторскую задолженности. Краткосрочная задолженности на протяжении исследуемого периода с 2013 года по 2018 год включительно всегда падает, а долгосрочная кредиторская задолженность изменяется волнообразно. Как видно из таблицы 1 в 2014 по 2016 года наблюдается падение этого показателя, а в 2017 и 2018 годах ее рост. Особенно в 2018 году этот показатель по сравнению с аналогичным показателем предыдущего периода вырос на 11378 тыс. руб.

Таблица 1- Динамика показателей чистой прибыли и кредиторской задолженности за период с 2014 по 2018 годы в организации Татпотребсоюз (тыс. руб.)

Показатель	2013	2014		2015		2016		2017		2018	
		Абс.п	Изм.	Абс. п	Изм	Абс.п	Изм	Абс.п	Изм	Абс.п	Изм
Чистая прибыль (убыток)	56783	52708	- 4075	146249	93541	47058	-99191	67222	20164	94126	26904
Сумма кредиторской задолженности всего (сумма строк 1400 и 1500 раздела баланса)	980326	955391	-24935	791920	-163471	761095	-30825	721731	39364	551995	- 169736
Сумма долгосрочной кредиторской задолженности	125050	121384	-3666	16861	-104523	7808	-9053	9911	2103	21289	11378
Сумма краткосрочной кредиторской задолженности	855276	834007	-21269	775059	-58948	753287	-21772	711820	-41467	530706	- 181114

Собственно, такая волнообразная динамика еще не свидетельствует о позитивной или негативной оценке кредиторской задолженности, поскольку важно понять за счет чего происходит это изменение, то есть более детально рассмотреть структуру долгосрочной кредиторской задолженности. Фактор снижения краткосрочной кредиторской задолженности на протяжении всего исследуемого периода скорее говорит о позитивном движении краткосрочной кредиторской задолженности, снижается задолженность перед поставщиками (подрядчиками), а также задолженность по краткосрочным заемным средствам.

Таблица 2. - Структура и удельный вес элементов краткосрочной задолженности за 2014, 2017 и 2018 годы в организации Татпотребсоюз (тыс. руб.)

Показатели	2014		2017		2018	
	Абс.п	Удельный вес (%)	Абс.п	Удельный вес (%)	Абс. п	Удельный вес (%)
Долгосрочная и краткосрочная кредиторская задолженность всего	955391	100%	721731	100%	551995	100%
Долгосрочные обязательства, в том числе	121384	12,71	9911	1,37	21289	3,86
- заемные средства	115209	12, 06	7274	1,00	21289	3,86
-отложенные налоговые обязательства	4140	0,44	-	-	-	-
-прочие обязательства	2035	0,21	2637	0,37	-	-
Краткосрочные обязательства, в том числе	834007	87,29	711820	98,63	530706	96, 14
- заемные средства	259171	27,13	158087	21,86	131279	23,78
-кредиторская задолженность	539969	56,52	518918	71,85	359383	65,11
-доходы будущих периодов	5006	0,52	5941	0,82	14033	2,54
-прочие обязательства	29861	3,12	28874	4,00	26011	4,71

Итак, проведенные расчеты демонстрируют удельный вес элементов кредиторской задолженности. Прежде всего, можно сделать следующие выводы, анализируя таблицу 2:

1) за данные годы (2014, 2017 и 2018) доминируют показатели краткосрочной кредиторской задолженности в общей структуре кредиторской задолженности, их удельный вес в общей структуре равен 87,29%; 98,63%; 96, 14%, соответственно:

2) в структуре долгосрочных обязательств наибольший удельный вес приходится на заемные средства, наблюдается положительная динамика в 2018 году по сравнению с аналогичным показателем за 2017 год, вместе с тем в целом за исследуемые годы, величина долгосрочных кредитных средств в виде заемных средств была больше в 2014 году и составляла 12,71%, а в 2018 году для сравнения 3,86%;

3) в структуре краткосрочных обязательств наибольший вес приходится на текущую кредиторскую задолженность, в 2014 году удельный вес этого показателя составлял 56,52%, а в 2018 году – 65,11%;

4) в отношении показателей краткосрочных заемных средств показатель в исследуемые годы примерно одинаков и составляет около 20-30% в общей структуре кредиторской задолженности (в 2014 году он составил 27,13 %, а в 2018 году – 23,78%).

Какие выводы можно сделать, опираясь на данные расчеты.

1. Если у предприятия не хватает оборотных денежных средств или они необходимы для развития новых производств, то в этом случае рекомендуем увеличить долгосрочные заемные средства, которые позволят реализовать более крупные проекты и сэкономить на процентах от полученных «коротких» денег. В настоящее время по данным на 31.12.2018 год величина долгосрочных заемных средств составила 21289 тыс. руб., по сравнению с 2017 годом, это примерно в три раза больше и, на наш взгляд, это позитивно, тенденция положительная.

2. К числу положительных тенденций можно отнести падение краткосрочных заемных средств в 2018 году на 26808 тыс. руб., как уже отмечалось выше, параллельно с этим выросли долгосрочные заемные средства в 2018 году.

3. Несомненно, к числу положительных факторов относится тот факт, что кредиторская задолженность в 2018 году упала по сравнению с 2017 годом на 159535 тыс. руб. и в абсолютном выражении составила 359383 тыс. руб. В данном случае сложно сделать вывод и дать рекомендацию в отношении дальнейшего снижения этого показателя. Дело в том, что если растет числа контрагентов, увеличивается числа работников, занятых в производстве, то рост этого показателя вполне закономерен; вместе с тем, если эта задолженность не текущая, а среднесрочная, то конечно, ее целесообразно снижать.

Данный анализ позволяет сделать общий вывод, что предприятие жестко не зависит от заемных средств, более того считаем целесообразным в случае необходимости увеличивать объем долгосрочных заемных средств.

Список литературы

1. Данные с сайта <https://tps.tatarstan.ru/>. Эл. ресурс, дата обращения 20.03.2020.

О НЕКОТОРЫХ ПОЛОЖЕНИЯХ ДОКТРИНЫ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Курбатова С.М., к.ю.н., доцент

*ФГБОУ ВО «Красноярский государственный аграрный университет»,
г. Красноярск, Россия*

Аннотация. Проанализированы положения доктрин продовольственной безопасности РФ на предмет соотношения содержания понятия, сущности, основных задач продовольственной безопасности. Отмечены риски и угрозы продовольственной безопасности.

Ключевые слова: сельское хозяйство, сельские территории, устойчивое развитие, сельскохозяйственная потребительская кооперация, социально-экономическое развитие.

Продовольственная безопасность, представляя собой особый сектор экономики, имеющий большое политическое значение и влияющий на социальную стабильность в государстве, представляет собой многоаспектный объект для исследования с различных подходов, точек зрения, взглядов.

При этом в разных государствах имеется свое понимание продовольственной безопасности, что обуславливается как спецификой экономики страны, так и политическими факторами и особенностями конкретного этапа исторического развития [3] и стоящими первоочередными перед данным государством задачами.

Рассмотрим на примере Российской Федерации.

До января 2020 года в России действовала Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации, утвержденная Указом Президента РФ от 30 января 2010 г. № 120 [2] (далее – Доктрина-2010), а от 21 января 2020 г. Указом Президента Российской Федерации № 20 была утверждена новая Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации [1] (далее – Доктрина 2020). Если сравнить два этих документа по основным их положениям (понятие, сущность, задачи), то можно увидеть следующее соотношение

- меняется понятие государства по поводу самой продовольственной безопасности – это уже не просто состояние экономики страны, но уже социально-экономическое развитие;

- гарантируется доступность уже не пищевых продуктов, а пищевой продукции, то есть расширяется трактовка элемента определения;

- закрепляется необходимость соответствия уже не требованиям законодательства Российской Федерации о техническом регулировании, а обязательным требованиям вообще;

- задач обеспечения продовольственной безопасности стало гораздо больше, и они стали охватывать больший спектр общественных отношений.

При том, что сама сущность продовольственной безопасности осталась неизменной. Продовольственная безопасность по-прежнему относится к одним из главных направлений, обеспечивающих национальную безопасность государства.

Следует согласиться с положениями Доктрин о той роли, которую играет продовольственная безопасность для сохранения государственности и суверенитета, о том, что продовольственная безопасность очень важна для формирования и развития демографической составляющей.

Продовольственная безопасность является одним из условий, которые нужны для достижения одной из основополагающих задач современной России, и которая заключается в повышении качества жизни российских граждан посредством не только декларирования, но и реализации высоких стандартов жизнеобеспечения.

Однако обеспечение продовольственной безопасности неразрывно связано с угрозами разного рода рисков, что может привести к снижению индекса ее эффективности.

И если Доктрина-2010 года выделяла в числе наиболее значимых угроз четыре группы рисков [2]:

- макроэкономические угрозы (вызваны проблематикой инвестиционной привлекательности в отношении отечественного сектора экономики для потенциальных инвесторов, пониженным уровнем конкурентоспособности продукции отечественного производства, а также сильной зависимостью некоторых сфер экономики от внешнеэкономических факторов);

- риски технологического характера (связаны с отставанием отечественной технологическо-производственной базы от ее уровня в развитых странах, с тем, что имеются разные требования, предъявляемые к безопасности пищевых продуктов, к принципам и подходам организации системы контроля их соблюдения);

- агроэкологические угрозы (вызваны неблагоприятными тенденциями по изменению климата, последствиями различных природных, техногенных и иных чрезвычайных ситуаций и катастроф);

- риски, связанные с внешнеторговой деятельностью (нестабильность рынка, сложности с конъюнктурой и др. [5]).

То Доктрина-2020 уже более обстоятельно регламентирует потенциальные угрозы, сводя их в категории и подкатегории [1]:

а) экономические риски, где рисковыми факторами являются:

- периодические колебания, в том числе, в сторону ухудшения, связанные как с внутренней, так и с внешней экономической конъюнктуры, снижение интенсивности развития, как мировой, так и национальной экономик;

- нестабильность банковской системы;

- отсутствие инвестиционного интереса для инвесторов в сфере российского сельского и рыбного хозяйства;

- невысокий уровень конкурентоспособности отечественной продукции;

б) технологические риски, на формирование которых оказывают влияние:

- более низкий, по сравнению с развитыми странами, уровень развития технологическо-производственной базы [4], например, проблематика цифровизации агропромышленного сектора [6];

- лекарственные препараты, применяемые в ветеринарии в процессе сельскохозяйственного производства зачастую не санкционированы;

в) угрозы климатического и агроэкологического характера, на которые оказывают воздействие:

- серьезные изменения климата, аномальные природные явления, приводящие к разрушению не только непосредственных конкретных объектов, но и планов экономического развития, (в том числе и по вопросам продовольственной безопасности [7]) и самих экономик;

- рост площадей земель, непригодных для обработки и использования для сельскохозяйственных (продовольственных) нужд;

- последствия катастроф и техногенных ситуаций чрезвычайного характера, оказывающие свое влияние на качество объектов, используемых для обеспечения продовольственной безопасности;

г) риски внешнеполитического плана, приводящие к ограничению возможностей развития российского сельского и рыбного хозяйства, к числу которых можно отнести:

- нестабильность конъюнктуры рынка;

- использование некоторыми странами таких мер государственной поддержки сельского хозяйства, которые негативно влияют на международный рынок;

д) угрозы для ветеринарного и фитосанитарного секторов, представляющие собой риски по появлению и распространению массовых заразных болезней животных и вредителей растений, которые до этого и не регистрировались в России;

е) санитарно-эпидемиологические риски, к которым относятся возможности возникновения и распространения массовых заболеваний населения из-за нарушений требований к безопасности и качеству продукции, которые должны обеспечиваться на всех стадиях продуктооборота на потребительском рынке;

ж) социальные угрозы, вызванные диссонансом между сельским и городским образом жизни и, как следствие, непривлекательностью первого по отношению ко второму, особенно среди молодежи и трудоспособного населения.

Таким образом, можно сделать вывод, что действующая Доктрина представляет собой документ, отражающий большие ожидания от

продовольственной безопасности, что, в частности, прослеживается в увеличении количества задач, поставленных перед ней, распространении ее значимости и на социальную сферу в том числе, но в то же время предметная область недостаточно конкретизирована, а задачи не включают ряд положений, имеющих значение для ее обеспечения, например, кадровый вопрос или проблемы экологии [8]. Таким образом, можно предположить, что будущая Доктрина станет более развернутой по своему содержанию по сравнению с действующей; точно так же, как действующая Доктрина по сравнению с предыдущей.

Список литературы

1. Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации: утверждена Указом Президента РФ от 21 января 2020 г. № 20 // СПС Консультант Плюс.
2. Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации: утверждена Указом Президента РФ от 30 января 2010 г. № 120 (утратила силу) // СПС Консультант Плюс.
3. Айснер, Л.Ю. Актуальные психолого-педагогические, философские, экономические и юридические проблемы современного российского общества: колл. монография / Л.Ю. Айснер, Ю.В. Андреева, О.В. Богдан и др. Ульяновск, 2016. Том Выпуск 1. 286 с.
4. Русаков, А.Г. Актуальные вопросы правового регулирования реинжиниринга / А.Г. Русаков // Вестник Восточно-Сибирской Открытой Академии. 2019. № 35. С. 11.
5. Русаков, А.Г. Корпоративные формы организации и поддержки предпринимательства в аграрной сфере региона / А.Г. Русаков // Экономика и управление в современных условиях. Всеросс. научно-практич. конф. Красноярск: Изд-во СИБУП, 2006. С. 133-144.
6. Kurbatova S M, Aisner L Yu and Naumkina V V 2019 Some aspects of the essence and legal regulation of agriculture digitalization as one of the priorities of modern state policy of agriculture development. IOP Conf. Ser.: Earth Environ. Sci. 315 032021.
7. Kurbatova S , Vlasov V and Aisner L 2020 Impact of risks and threats on the region's food supply in the context of import substitution E3S Web of Conferences International Conference on Efficient Production and Processing (ICEPP-2020) 161 01089.
8. Kurbatova, S., Aisner, L., Rusakov, A., Naumkina, V. Ecological postulates of the national environmental policy (on the example of the Russian Federation) E3S Web of Conferences Key Trends in Transportation Innovation Far Eastern State Transport University Khabarovsk; Russian Federation Ст. 04023 [электронный ресурс] <https://www.scopus.com>.

ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО КАК ОСНОВООБРАЗУЮЩИЙ ФАКТОР ФОРМИРОВАНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

*Курбатова С.М., к.ю.н., доцент
ФГБОУ ВО «Красноярский государственный аграрный университет»,
г. Красноярск, Россия*

Аннотация. Обращено внимание на тесную взаимосвязь экономики и экологии. Отмечена значимость законодательной базы как основообразующего фактора формирования экологической безопасности в сфере производства и важность использования системного подхода для обеспечения эффективного урегулирования экологических вопросов.

Ключевые слова: законодательство, экология, экологическая безопасность, производство, предприятие.

Для успешной реализации и получения максимального результата в конкретном направлении государственной политики, в данном случае – в сфере экологии, необходимо, чтобы на национальном уровне государства использовался комплексный подход, например, когда речь идет о производстве и экономике одновременно должны подниматься и экологические вопросы:

И в первую очередь в государстве должна быть сформирована серьезная законодательная база, основанная на системном подходе, направленная на комплексное урегулирование отношений в сфере экологии, в единстве с целым рядом отраслей права: экологического, международного, административного, налогового, бюджетного, гражданского, уголовного и др. При том, что основу для формирования национальной правовой базы дает база международная.

Так, Россия участвует в Женевской конвенции 1979 г. «О трансграничном загрязнении воздуха на большие расстояния», Венской конвенции 1985 г. «Об охране озонового слоя» и Монреальском протоколе по веществам, разрушающим озоновый слой, Стокгольмской конвенции 2001 г. «О стойких органических загрязнителях» и др. [1]. Имеется целый пакет нормативных правовых актов и национального уровня: Федеральный закон «Об охране окружающей среды» [2], Указ Президента РФ от 30.04.2012 г. «Основы государственной политики в области экологического развития Российской Федерации до 2030 года» [3], Постановление Правительства РФ от 15.04.2014 г. № 326 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Охрана окружающей среды» [4] и др.

На вопрос о том, достаточна или нет существующая нормативная правовая база с учетом того, что процесс воздействия производственных

факторов на экологию возрастает, ответ дают сами проблемы окружающей природной среды, вызванные воздействием на нее человеком: нет, недостаточна ни по количеству, ни по качеству.

Так, производственные фирмы должны разрабатывать, а затем и реализовывать (под угрозой наказания) целый комплекс мер, направленных на минимизацию негативного воздействия результатов их деятельности на окружающую среду, то есть формировать «экологическую безопасность предприятия» - определять такой уровень негативного влияния технологических процессов на экологию и людей, который бы соответствовал требованиям законодательными. Однако для достижения эффекта необходимо:

- осуществлять индивидуальный подход при разработке данных мер с учетом специфики предприятия и особенностей вредоносных факторов, а также иных показателей (например, климатических и географических особенностей местности).

- определять степень экологической опасности

- провести экологический аудит посредством обследования производственного объекта и окружающей среды, на которую оказывается воздействие; оценки опасности выявленных факторов; сопоставления их с нормами экологического законодательства.

- получить представление о том, соблюдены ли нормативы по охране окружающей среды, в том числе требования международных стандартов в этой области.

- определить направления работы по обеспечению экологической безопасности производственной деятельности предприятия: по приведению действующих на нем технологических процессов к существующим российским и международным нормативам; по проведению аттестации рабочих мест для формирования наиболее оптимальных условий, в том числе и по минимизации воздействия вредоносных факторов на организм работника и др. [7].

При этом много вопросов к качеству правового регулирования экологических правоотношений и к содержанию самого экологического законодательства, а именно:

- Существует проблема разграничения полномочий между федеральными органами государственной власти и органами государственной власти субъектов РФ. Так, не прописаны четко конкретные механизмы, которые бы разграничивали полномочия РФ и полномочия ее субъектов по вопросам природопользования, охраны окружающей среды, в сфере обеспечения экологической безопасности производств.

- Не учтена специфика природы как объекта собственности, который относится к так называемым специальным объектам, соответственно, его правовой режим должен отражать его специальные свойства и быть особым, отличным от режима материальных объектов экономической и социальной среды. Теоретически он должен быть таким, чтобы, удовлетворяя

некий оптимальный объем потребностей человека, природа сохранялась в благоприятном состоянии [5]. Следует развивать новые виды [6] и формы [8] и деятельности в сфере производства, с учетом экологосберегательного подхода.

- Зачастую нормативные правовые акты используются в качестве элемента механизма по сокрытию сведений о реальной экологической ситуации в России [9], и это вызывает особое беспокойство в связи с тем, что исходят они от государства, что порождает определенные вопросы.

Таким образом, для обеспечения условий осуществления экологической безопасности на уровне конкретных предприятий, прежде всего, необходимо решать проблемы действующего экологического законодательства, приведя его в соответствие с международными стандартами.

Список литературы

1. Международные договоры и соглашения с участием Минприроды России http://www.mnr.gov.ru/activity/international_agreements/.

2. Федеральный закон от 10.01. 2002 г. № 7-ФЗ «Об охране окружающей среды» // http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34823/.

3. Указ Президента РФ от 30.04.2012 г. «Основы государственной политики в области экологического развития Российской Федерации до 2030 года» <https://base.garant.ru/70169264/>.

4. Постановление Правительства РФ от 15.04.2014 г. № 326 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Охрана окружающей среды» [// <https://base.garant.ru/70643488/>].

5. Вязовская, Т.Н. Проблемы развития экологического законодательства // Право и практика. 2013. № 4. С. 73-78 Айснер, Л.Ю. Актуальные психолого-педагогические, философские, экономические и юридические проблемы современного российского общества: колл. монография / Л.Ю. Айснер, Ю.В. Андреева, О.В. Богдан и др. Ульяновск, 2016. Том Выпуск 1. 286 с.

6. Русаков, А.Г. Актуальные вопросы правового регулирования реинжиниринга / А.Г. Русаков // Вестник Восточно-Сибирской Открытой Академии. 2019. № 35. С. 11.

7. Экологическая безопасность предприятия [Электронный ресурс] <https://sot1-ru.turbopages.org/s/sot1.ru/article/327-ekologicheskij-pasport-organizatsii>.

8. Kurbatova S M, Aisner L Yu and Naumkina V V 2019 Some aspects of the essence and legal regulation of agriculture digitalization as one of the priorities of modern state policy of agriculture development. IOP Conf. Ser.: Earth Environ. Sci. 315 032021

9. Kurbatova, S., Aisner, L., Rusakov, A., Naumkina, V. Ecological postulates of the national environmental policy (on the example of the Russian Federation) E3S Web of Conferences Key Trends in Transportation Innovation Far Eastern State Transport University Khabarovsk; Russian Federation Ст. 04023 [электронный ресурс] <https://www.scopus.com>.

УДК 316.7+334.73

СОЦИОКУЛЬТУРНЫЕ ПРАКТИКИ КАК РЕСУРС ДЛЯ РАЗВИТИЯ КООПЕРАТИВНОГО ДВИЖЕНИЯ

Липатова О.А., к.фил.н., доцент

*Казанский кооперативный институт (филиал) АНОО ВО ЦС РФ
«Российский университет кооперации», г. Казань, Россия*

Аннотация. Концепт «социокультурных практик» позволяет анализировать современные форсированные изменения в общественной жизни. Социокультурные практики многообразны с устойчивой структурой, системой ценностей и своими институтами. Одной из форм социокультурной практики является кооперативное движение, которое объединяет людей для решения производственных задач. А источником и стратегическим ресурсом являются устойчивые социокультурные практики, которые являются производствами смыслов. В качестве примера можно предложить социокультурный проект «Чествование трудовых династий в системе кооперации».

Ключевые слова: практика, социокультурная практика, кооперативное движение.

Глобальные трансформации XXI века: «переоценка» ценностей, изменение общественного уклада жизни, иные потребности современного общества, выдвигают проблему изучения социокультурных практик.

В переводе с греческого – практика означает деятельность. Понятие «практика» имеет богатую историю. С позиций деятельностного подхода практика охватывает все сферы жизни человека. Одним из первых понимание «практики» как практической методологической составляющей деятельности было обосновано отечественным ученым Г.П. Щедровицким. Продолжая идеи К.Маркса о человеке как «практически-деятельностном субъекте истории», он считал, что человек может стать «гражданином вселенной и участником всей истории человечества» [6, с. 336]. В философско-культурологических исследованиях П. Бергера и Т. Лукмана, Э. Гуссерля, А. Шюца и других исследователей категория «практика» связана с ежедневным ритмом трудовой жизни людей в фокусе повседневности.

Дальнейшее социокультурное содержание практики начинает разворачиваться в 70-годы XX века ряде работ: П. Бурдьё («Набросок теории практики», 1972) и К. Гирца («Интерпретация культур», 1973). Согласно концепции П. Бурдьё, закономерным следствием роста практик является возникновение социально-культурных полей. «Поле», согласно Бурдьё характеризуется: 1) автономной свободой; 2) способностью к самоорганизации или рефракции, т.е. переопределению внешних воздействий по своему усмотрению; 3) формами взаимодействия капиталов, власти символической прибыли и т.д., чьи позиции в пространстве «поля» рассматриваются только на паритетных отношениях[7]

К. Гирц рассматривает практику как процесс повторяемости действий по поддержанию и воспроизводству культурных паттернов [2, с. 135].

Вопрос содержания практик не исчерпал себя. В России в 2012 году выходит коллективная монография «Постнеклассические практики: опыт концептуализации под редакцией В.И. Аршинова и О.Н. Астафьевой.

В настоящее время мы можем говорить о том, что понятие «практики» перешло в «практическую парадигму» стало междисциплинарным феноменом, вокруг которого продолжают выстраиваться научные дискуссии.

Итак, под социокультурными практиками мы понимаем новые способы и формы деятельности самоопределения и самореализации человека в обществе и культуры. Через социокультурные практики культура сохраняет и воспроизводит себя, что обеспечивает механизм поддержания внутренних связей в обществе. Исходя из структурных элементов практики, можно вывести следующие ее особенности:

- общественно-полезная деятельность, направленная на благо других;
- деятельность, направленная на количественное и качественное преобразование действительности;
- является практикой становления, человеческого в человеке», как справедливо указывал Генисаретский О.И. «человек ... есть задание, а не данность»[1].

Один из исследователей Ю.М. Резник обосновал критерии типологии социокультурных практик: 1) по характеру деятельности, он выделил метафизические и повседневные, 2) по способу изменений - участие, служение и творчество, 3) по типу взаимодействия - содействие и партнерство, по масштабу деятельности (единичные и коллективные практики) [4].

Различные внешние формы социокультурных практик под влиянием современных тенденций институционализируются, становятся более устойчивыми и оказывают существенное влияние на социальную жизнь.

Одной из форм социокультурной практики является кооперативное движение.

Термин «кооперативное движение» можно рассматривать в двух значениях: 1) как это совокупность всех кооперативов региона, страны, мира в целом (кооперативное движение России, кооперативное движение США,

международное кооперативное движение и т. п.); 2 в значении деятельности культурно-просветительной, общественно-политической и идеологической кооперативов. Так, известный экономист А.В. Чаянов рассматривал кооперативное движение как социальное явление неразрывно связанное двумя элементами - предприятиями и социальное движение. Если на первых порах отметил А.В. Чаянов: «когда кооперация является скорее литературным и идейным движением, ее единство почти всегда имеет место, но как только кооперативное движение входит в самую толщу народного хозяйства и делается одной из неотъемлемых ее основ, начинают проявляться классовые и иные ее проявления» [6]. Среди кооперативных форм деятельности в России можно выделить: потребительскую и производственную.

В настоящее время кооперативное движение – один из основных механизмов социально-экономического развития страны, оно концентрирует в себе денежные ресурсы, создает рабочие места, обеспечивая людей продукцией производства и услугами, тем самым снижая социальную напряженность. А это прямое влияние на культуру страны в целом.

Кооперативное движение не оторвано от ценностей и смыслов современных социокультурных практик. Кооперация черпает смыслы в социокультурных практиках. *Одной из форм социокультурной практики может стать проект «Чествование трудовых династий в системе кооперации».* Несмотря на развитие инновационного сектора экономики, главной ценностью все же должен стать человек, его причастность к Родине, государству и своей профессиональной деятельности.

Еще в XIX веке А.С. Пушкин в стихотворении «Животворящая Святыня» писал:

«Два чувства дивно близки нам -
В них обретает сердце пищу:
Любовь к родному пепелищу,
Любовь к отеческим гробам» [3].

Таким образом, социокультурные практики – это деятельность людей, определяемая их ценностями и смыслами. Кооперация является одной из форм социокультурной практики. Цель социокультурных практик – воспроизводство смыслов, в том числе и для кооперативного движения.

Список литературы

1. Генисаретский О.И. О задачах и ожиданиях, связанных с антропологическим истолкованием «человеческого развития», «потенциала», «ресурса» // АРХЭ: культуротехнический альм. 2004. Вып. 5. С. 5-17.
2. Гирц К. Влияние концепции культуры на концепцию человека // Антология исследований культуры. Т. 1: Интерпретация культуры. – СПб.: Университетская книга, 1997. – 566 с.

3. Пушкин А.С. Животворящая святыня /Проза.RU / [Электронный ресурс] <http://www.proza.ru/2014/05/01/1526> Дата обращения 9.04.2018
4. Резник М.Ю., Постнеклассические практики: опыт концептуализации: коллективная монография. – Санкт-Петербург: МПРБ, 2012. – 535 с. / http://mirspb.ru/sites/default/files/pdf/postneclassika_text_2.pdf Дата обращения 20.04.20.
5. Чаянов, А.В. Краткий курс кооперации. - М.: Центральное товарищество «Кооперативное издательство», 1925. - 79 с.
6. Щедровицкий Г.П. Начала системно-структурного исследования взаимоотношений в малых группах: курс лекций / Из архива Г.П. Щедровицкого: в 11 т. М.: Путь, 1999. Т. 3. 352 с.
7. Sotsioanaliz P'era Burd'e : al'manah Ros.-fr. tsentra sotsiologii i filologii In-ta sotsiologii RAN / ed. by N.A. Shmatko. M.; SPb., 2001. 304 p.

УДК 81'23 372.8

ОНЛАЙН-ТАНДЕМ-ОБУЧЕНИЕ В ФОРМИРОВАНИИ ЯЗЫКОВОЙ, МЕЖКУЛЬТУРНОЙ И ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ КОМПЕТЕНЦИЙ: ИНОЯЗЫЧНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ В КООПЕРАЦИИ

Мазитова Ф.Л., к.филол.н., доцент

*Казанский кооперативный институт (филиал) АНОО ВО ЦС РФ
«Российский университет кооперации», г. Казань, Россия*

Аннотация. Онлайн-тандем-обучение приобретает в современном мире всё большую популярность. Не заменяя традиционного обучения, оно дополняет его и позволяет расширить образовательные границы. Создаётся временная языковая среда в интерактивном формате, в рамках которой, в зависимости от поставленных задач, происходит формирование языковой, межкультурной и профессиональной компетенций.

Ключевые слова: онлайн-тандем-обучение, образовательный процесс, межкультурная компетенция, языковая компетенция, профессиональная направленность, межпредметная кооперация.

Современный мир вступил в эпоху глобального многоязычия. Национальной потребностью становится свободное владение каким-либо иностранным языком или языками, а также повышение мотивации к изучению родного языка среди представителей других стран и культур. Экономическая и межкультурная ситуация в рамках глобального мирового пространства обязывает человека учиться устанавливать контакты с представителями различных стран, культур и конфессий, достойно

сосуществовать с ними в пределах общего жизненного пространства. Большая роль в этом процессе *отводится* языкам.

Необходимость подготовки высококвалифицированных специалистов для всех отраслей экономики, промышленности, сельского хозяйства и сферы обслуживания, знающих не только свою специальность, но и владеющих иностранным языком, а лучше, языками, становится в современных условиях всё более актуальной. В этой связи возрастает роль иностранного языка как учебной дисциплины в экономических и технических вузах. Обучение иностранным языкам неразрывно связано с формированием межкультурной компетенции. Содействие этому процессу на занятиях по иностранному языку должно стать приоритетной задачей языкового образования [1, 62-63].

В последнее время для успешного формирования языковой, межкультурной и профессиональной компетенций в учебном процессе стали широко использоваться интерактивные инновационные технологии и методики. Большую популярность приобретает онлайн-тандем-обучение. Оно не заменяет традиционного курсового обучения, а расширяет его границы и возможности. В интерактивном формате благодаря инновационным технологиям и аутентичному материалу создаётся, фактически, временная языковая среда. В реальной ситуации общения выстраивается пошаговая подготовка к коммуникации на ту или иную тему общеобразовательной или профессиональной направленности, которая перерастает в навык действия в заданной ситуации. Онлайн-тандем-обучение – это в большей степени индивидуализированная форма нетрадиционного обучения.

Для отлаженной и продуктивной кооперации с онлайн-тандем-партнерами с целью формирования языковой и межкультурной компетенций необходимо соблюдение ряда требований сторонами-участниками:

- желание сформировать позитивные взаимоотношения с представителями контактирующих культур, стран, национальностей, проявление толерантного и уважительного к ним отношения, осознание и принятие ценностей других культур, формирование умения адаптировать свою привычную модель поведения к особенностям иной культуры;
- высокий уровень мотивации к овладению иностранным языком или языками, знакомству со страной изучаемого языка, её народом, историей, культурой, традициями;
- развитие умения грамотного использования и адекватного и уместного проявления в процессе онлайн-тандема невербальных реакций.

Необходимо подчеркнуть, что тот, кто изучает иностранные языки и понимает чужие культуры, расширяет свой кругозор и простор своих действий. Следует также отметить, что содержание обучения языковой и межкультурной компетенций будет отличаться в зависимости от целей

изучения иностранного языка и потребностей участников онлайн-тандем-курсов.

Для решения поставленных задач по формированию языковой, межкультурной и профессиональной компетенций при обучении в билингвальной среде в рамках интерактивного взаимодействия с тандем-партнерами в режиме онлайн используются, как правило, несколько форматов:

- словесный формат: дискуссия, беседа, обсуждение;
- объяснительно-иллюстративный формат: объяснение, презентация;
- коммуникативный формат: тандем-партнеры вовлечены в процесс общения для обсуждения, интерпретации и усвоения полученной информации, где иностранный и родной языки выступают основными средствами коммуникации;
- формат контроля: самоконтроль и взаимоконтроль как поведения, так и полученной и усвоенной информации в процессе онлайн-обучения.

В рамках языкового, межкультурного и профессионального онлайн-тандем-обучения важное значение приобретает интернационализация образования, которая особенно четко проявляется в отношениях академической кооперации с другими участниками. Интернационализация высшего образования предполагает процесс интеграции международного и межкультурного измерения в обучение, исследование, практику.

Применительно к сфере высшего образования основными формами интернационализации принято считать мобильность студентов и преподавателей с образовательной целью, участие в онлайн-обучении, интернационализация учебных планов и программ, создание международных вузовских сетей и экспорт образовательных услуг. Однако интернационализация образования предполагает не только трансформацию внешних форм, но и качественные внутренние изменения.

Интерактивное взаимодействие обучающихся предполагает их тесную кооперацию друг с другом в ходе выполнения различных заданий языкового, межкультурного и профессионально-ориентированного характера. При этом желательно, чтобы поставленные перед студентами задачи были приближены к реальным ситуациям межкультурного взаимодействия, особенно это касается сферы будущей профессиональной деятельности.

Таким образом, языковая, межкультурная и профессиональная компоненты будут способствовать продвижению учебного заведения на международном образовательном рынке.

По цели и содержательному аспекту для формирования языковой, межкультурной и профессиональной компетенций на основе, в большей степени, аутентичного материала могут использоваться следующие виды тандемов:

- лингвистические (языковые) тандемы, направленные на формирование и совершенствование языковой компетенции;

- профессионально-лингвистические тандемы, включающие как основную составляющую знания, умения и навыки в области как языка, так и профессии и рассчитанные на расширение и закрепление профессиональных знаний тандем-партнёров, которые могут осуществляться как на языке-тренинге, так и на общем для участников родном языке;
- межкультурный тандем предполагает объединение и взаимопонимание тандем-партнёров на основе принятия ценностей других культур, уважительного и толерантного отношения к представителям других народов.

Особенно актуальными на современном этапе развития высшего образования, совершенствование которого идет по пути интеграции знаний, становятся межпредметные связи. Межпредметная кооперация в процессе формирования профессиональной, языковой и межкультурной компетенций может происходить между представителями различных культур как на одном, так и на разных географических пространствах. В профессиональном образовании сегодня важным условием является расширение задач и содержания иноязычного общения за счёт междисциплинарного подключения иностранного языка к изучению других дисциплин и профессионально-ориентированного обучения [2, 212]. Здесь важно также учитывать алгоритм введения профессионально-ориентированного языкового материала и материала по специальности.

Обучение или самообучение при помощи онлайн-тандем-занятий в рамках профильных тандем-партнерств направлено на коммуникацию на иностранном языке с целью обретения коммуникативной, межкультурной и профессиональной компетенций. При этом перед участниками профессиональных онлайн-тандем-курсов ставятся следующие цели и задачи:

- развитие способности управлять ситуацией, оценивая ее с учетом языковой, культурной и профессиональной составляющих, проявляющихся как на вербальном, так и на невербальном уровнях;
- выработка умений вести коммуникацию, ориентируясь на собеседника и учитывая его возможное восприятие вербального и невербального общения;
- восприятие и позиционирование себя как представителя профессионального сообщества;
- постижение своей культуры и профессии через анализ отношения к ним представителя иной культуры той же профессии [3, 22].

Таким образом, онлайн-тандем-обучение направлено на реализацию его участников как профессиональных партнёров в иноязычной виртуальной среде с учетом всех аспектов межкультурной коммуникации и с использованием современных мультимедийных технологий и методик.

Список литературы

1. Grünewald A. Förderung interkultureller Kompetenz durch Lernaufgaben // Fremdsprachen lehren und lernen. 2012. Heft 1. S. 54-71.
2. Мазитова Ф.Л. Роль дисциплины «Иностранный язык» в осуществлении межпредметных связей и повышении качества обучения в экономическом вузе // Вестник РГТЭУ №9(68), Москва: Изд-во РГТЭУ, 2012, стр. 211-217.
3. Кудрявцева Е.Л., Бубекова Л.Б. Онлайн-танDEM в пост-интеркультурном сообществе: самообразование в кооперации // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Вопросы образования: языки и специальность. 2017. Т. 14. № 1. С. 18—27.
4. Набиева А.Р., Астраханцева Е.А., Шамсутдинова М.Р. Образовательные стандарты - залог развития кооперативного дела // Вестник Сибирского университета потребительской кооперации. 2020. № 1 (31). С. 7-11.

УДК 339.137.22.

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КООПЕРАТИВНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Макарова Е.С., к.э.н., доцент

*Казанский кооперативный институт (филиал) АНОО ВО ЦС РФ
«Российский университет кооперации», г. Казань, Россия*

Аннотация. В статье рассмотрены подходы к оценке конкурентоспособности организаций. Особое внимание уделяется организациям торговли. Оценка конкурентоспособности и определение конкурентных преимуществ приобретает все большую значимость в современных условиях.

Ключевые слова: конкурентоспособность, кооперация, кооперативные организации.

Вопросы управления конкурентоспособностью являются актуальными для организаций различных организационно-правовых форм, в том числе и для торговых предприятий потребительской кооперации. Формирование системы управления конкурентоспособностью позволяет привести в соответствие спрос и предложение товаров. Таким образом, местный локальный рынок будет находиться в состоянии равновесия, удовлетворяя потребности обеих сторон рынка. Кроме того, оценка конкурентоспособности необходима организациям для разработки новых

видов продукции в ассортименте реализуемой продукции, пользующейся спросом, установления цен на товары и т. д.

Системе потребительской кооперации необходимы единые методические подходы, позволяющие своевременно и качественно проводить оценку конкурентоспособности, как отдельных торговых организаций, так и всей системы в целом. Экономическое равновесие может быть достигнуто только на основе реализации качественной конкурентоспособной продукции [3, с.35].

При оценке конкурентоспособности предприятий потребительской кооперации необходимо учитывать ее многоотраслевой характер деятельности и социально-экономические особенности функционирования [8, с.285]. Так, система потребительской кооперации является одним из инфраструктурных элементов местного и регионального рынков, занимающих долю в общем товарообороте, а также является многоотраслевым экономическим агентом в системе рыночных отношений, выполняющий различные социально-экономические функции, в том числе и в сельской местности. Данные особенности должны лечь в основу механизма оценки конкурентоспособности.

Исследованию конкурентоспособности потребительской кооперации посвящено немало научных трудов, среди которых можно выделить работы таких авторов как Сорокина И.Э., Тарасова Т.Ф., Шлаканева В.А., Сероштан М.С. Оценка конкурентоспособности торгового комплекса потребительской кооперации рассматривали с разных позиций Гатина Э.А., Бородин А.В., Теренина Н.Л.

Конкурентоспособность организации – категория комплексная и многоаспектная, поскольку оценка складывается из множества самых разных факторов. Имеющиеся методики оценки конкурентоспособности организации разнообразны с учетом оценки разных составляющих и включают различное количество показателей и индикаторов.

Итак, прежде чем, перейти к оценке конкурентоспособности организации, необходимо определить конкурентов. Целесообразно выбрать конкурентов, находящихся в одной стратегической группе, которые характеризуются равными возможностями и условиями на рынке [1].

Можно выделить несколько основных подходов к оценке конкурентоспособности торговых кооперативных организаций:

- на основе оценки экономических показателей,
- на основе изучения мнения покупателей,
- на основе исследования привлекательности реализуемых товаров.

Среди экономических показателей Балашов А.П. считает целесообразным использовать два основных показателя: рентабельность затрат («окупаемость затрат») и динамика доли рынка продукции, занимаемой исследуемой организацией и конкурентами (темп роста выручки от реализации продукции).

Шарипов М.М. предлагает проводить оценку конкурентоспособности посредством анализа показателей эффективности деятельности организаций потребительской кооперации:

- коэффициент рентабельности активов;
- коэффициент рентабельности оборотных активов;
- коэффициент рентабельности собственного капитала;
- коэффициент рентабельности продаж.

Данные подходы не дают всесторонней оценки экономической деятельности и не позволяют определить конкурентные преимущества организации, кроме того затруднителен сбор информации о конкурентах. Применение данного подхода возможно при сравнении конкурентоспособности магазинов одного формата, например, только кооперативных организаций или супермаркетов.

В качестве показателя конкурентоспособности кооперативной организации многими авторами предлагается оценка рыночной доли. С этой целью изучаются данные об обороте розничной торговли кооперативных организаций, удельном весе в обороте розничной торговли района (региона), а также количество действующих магазинов розничной торговли в системе потребительской кооперации [1]. Данный подход позволяет определить конкурентоспособность как магазинов одного формата, так и схожих между собой, а также в целом оценить конкурентоспособность торговой деятельности потребительской кооперации.

При оценке конкурентоспособности торгового предприятия необходимо учитывать две группы показателей: показатели экономической деятельности и предпочтения потребителей. С этой целью необходимо использовать изучение мнения покупателей на основе социологического опроса. В качестве критериев оценки работы магазина, как правило, выбирают следующие: ассортимент, время работы, уровень цен, уровень гигиены, квалификация персонала.

М.В. Станиславская предлагает исследовать следующие показатели потребительских предпочтений: ассортимент реализуемой продукции, качество реализуемой продукции, культура обслуживания, месторасположение розничного торгового предприятия, ценовая привлекательность, атмосфера розничного торгового предприятия, интегрированные маркетинговые коммуникации.

Данные подходы позволяют достаточно точно определить сильные стороны конкретного магазина, которые являются конкурентными преимуществами, а также выявить слабые места, являющиеся резервами роста конкурентоспособности. Вместе с тем, оценка конкурентоспособности торговых предприятий должна предполагать сравнение с другими компаниями – конкурентами.

Автор научного исследования «Конкурентоспособность розничного торгового предприятия» Е.Н. Ялунина 4 группы показателей для оценки конкурентоспособности: эффективность процессов купли-продажи товаров;

финансовое положение торгового предприятия; качество обслуживания покупателей; оценка рыночного положения экономического субъекта. С помощью этих показателей можно оценить как внутреннюю среду предприятия, так и внешнюю [9, с.14].

Таким образом, рассмотренные выше подходы к исследованию конкурентоспособности торговых организаций не являются достаточно полными, способными определить конкурентные преимущества, как во внутренней, так и во внешней среде, а также определить конкурентные преимущества на основе мнения покупателей.

Оценка конкурентоспособности торгового предприятия невозможна без учета мнения его покупателей, поскольку посредством опроса можно оценить степень удовлетворённости потребителей [6, с.152]. В условиях жесткой конкуренции торговым организациям разных форматов становится сложнее формировать конкурентные преимущества, основанные на дифференциации. У кооперативных торговых организаций есть возможности в завоевании данного конкурентного преимущества, поскольку именно от качества обслуживания, внимательности продавцов зависит во многом лояльность покупателей, особенно в сельской местности.

Жилина Е.В. предложила разделить конкурентоспособность торговой организации на 2 составляющие и разработала методику, позволяющую оценить внутреннюю и внешнюю конкурентоспособность торговых организаций на основу системы показателей [4, с.120].

Итак, первое направление – оценка внутренней конкурентоспособности, включающей финансовый и экономический потенциал организации. Данный блок может быть оценен экспертами компании. Второе направление – внешняя конкурентоспособность, оцениваемая потребителями торговой организации. Таким образом, в рамках данного подхода оценка становится всесторонней и позволяет получить результат, как от внутренних экспертов, так и от внешних пользователей.

Жилина Е.В. предлагает проводить оценку внешней конкурентоспособности по 4 группам показателей: основные параметры, параметры комфорта, стимулирующие параметры, внешние параметры. Данные группы показателей позволяют оценить практически все стороны, соответствующие покупке товаров именно в данном торговом объекте, но при этом автор не уделит внимания оценке обслуживающего персонала, то есть не использованы такие показатели как качество обслуживания. Поэтому нами предлагается ввести этот параметр в оценку внешней конкурентоспособности и теперь весь блок данного направления можно представить следующим образом.

Таким образом, предложенная система показателей позволит провести оценку внешней конкурентоспособности в полной мере, в том числе и в сравнении с торговыми организациями – конкурентами. Внешние параметры формируют имидж торговой организации, прежде всего, в оценке конкурентоспособности первостепенное значение имеет лояльность

покупателей, которая будет повышаться с усилением конкурентных преимуществ. Именно поэтому для кооперативных торговых организаций важно на современном этапе провести всестороннюю оценку конкурентоспособности, с целью выявления конкурентных преимуществ и слабых сторон, устраняя которые возможно повышение приверженности покупателей кооперативного магазина.

Не менее важны для оценки параметры внутренней конкурентоспособности. Многие рассмотренные выше методики в основу всей оценки положили именно показатели внутренней конкурентоспособности, среди них можно выделить Ялунину Е.Н., Целикову Л.В., Бородин А. В., Теренину Н.Л., Гатину Э.А. Рассмотрев данные подходы, всю совокупность показателей можно разделить на 5 групп:

- показатели эффективности торговой деятельности;
- показатели эффективности труда торговых работников;
- показатели маркетинговой деятельности и ценовой политики;
- финансовые показатели деятельности;
- показатели эффективности использования материально-технической базы.

Показатели внутренней конкурентоспособности при использовании экспертного подхода позволяют комплексно оценить основные аспекты внутренней конкурентоспособности: эффективность торговой деятельности, эффективность труда торговых работников, маркетинговую деятельность и эффективность ценовой политики, финансовых показателей, эффективность использования МТБ.

Оценка внутренней конкурентоспособности возможна при исследовании конкурентоспособности кооперативных организаций между собой. Таким образом, можно исследовать конкурентные преимущества других кооперативных торговых организаций с целью применения лучших практик ведения торговой деятельности в исследуемой организации.

Таким образом, предложенная методика оценки конкурентоспособности кооперативных организаций позволит провести комплексный анализ, который включает анализ внутренних и внешних конкурентных преимуществ, оценку мнения покупателей, экспертную оценку. Данная методика возможна при анализе конкурентов различных форматов, в том числе кооперативных предприятий, индивидуальных предпринимателей, торговых сетей.

Список литературы

1. Бородин А.В., Теренина Н.Л. Оценка конкурентоспособности предприятий розничной торговли потребительской кооперации северных территорий // УЭкС. – 2012. – №4 (40).

2. Валеева Ю.С., Наширванова Я.Ф. Микроэкономические факторы, влияющие на формирование политики в области материального

стимулирования труда в торговой деятельности системы потребительской кооперации // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. – 2014. – № 2. – С. 6-9.

3. Гатина Э.А. Конкурентоспособность в системе конкурентных отношений // Вестник Казанского государственного аграрного университета. – 2008. – Т. 3. – № 3 (9) . – С. 35-36.

4. Жилина Е.В. Оценка конкурентоспособности розничных торговых предприятий по форматам [Текст] // Экономическая наука и практика: материалы III Междунар. науч. конф. (г. Чита, апрель 2014 г.). – Чита: Издательство Молодой ученый, 2014. — С. 117-121.

5. Макарова Е.С. Оценка влияния деятельности предприятий потребительской кооперации на развитие инновационного потенциала региона // Современное искусство экономики. – 2012. – № 2 (4) . – С. 35-38.

6. Макарова Е.С., Уразбахтина Н.З. Подходы к оценке конкурентоспособности предприятия // В сборнике: Актуальные задачи управления качеством и конкурентоспособностью продукции в современных условиях Материалы международной научно-практической конференции. Под ред. Насретдинова И.Т., 2016. – С. 152-154.

7. Ткач А.В., Набиева А.Р. Потребительская кооперация в реализации программ социально-экономического развития субъектов Российской Федерации // Вестник Российского университета кооперации. – 2019. – № 2 (36) . – С. 84-90.

8. Целикова Л.В. Оценка конкурентоспособности потребительской кооперации: современный аспект // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2017. – 5 (66) . – С. 284-293

9. Ялунина, Е.Н. Конкурентоспособность розничного торгового предприятия: Автореферат / Е.Н. Ялунина. — Екатеринбург. — 2007. — 25 с.

10. Набиева А.Р. Оценка деятельности сельскохозяйственных кооперативов в Республике Татарстан //Инновации и инвестиции. 2019. № 5. С. 329-331.

СТУДЕНЧЕСКИЕ КООПЕРАТИВЫ И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ИХ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Мингатин М.Г., к.э.н., доцент

*Казанский кооперативный институт (филиал) АНОО ВО ЦС РФ
«Российский университет кооперации», г. Казань, Россия*

Аннотация. В данной статье рассматривается опыт зарождения студенческих кооперативов в России и создание студенческих потребительских обществ в настоящее время на примере студенческого потребительского кооператива «Авангард ККИ РУК», председатель Лотфуллин Ислам.

Ключевые слова: студенческое потребительское общество; студенческий кооператив; практическая подготовка выпускников вуза; создание конкурентного преимущества; проект производства национального татарского блюда «Кыстыбый».

Одной из главных задач высшей школы следует рассматривать создание условий для успешной социализации и эффективной самореализации выпускников высших учебных заведений, адаптации их к работе в современных экономических условиях, привитие навыков организаторской управленческой деятельности, формирование профессиональных умений и навыков.

Опыт высшей школы по вовлечению студенческой молодежи в трудовую деятельность еще в период обучения – достаточно большой. Это и студенческие трудовые (строительные) отряды, центры по трудоустройству студентов и др. Однако привлечение студенческой молодежи к трудовой, интеллектуальной, управленческой деятельности в системе потребительской кооперации используется крайне редко.

Сегодня кооперативный сектор экономики получает серьезную поддержку со стороны государства. Это совершенствование кооперативного законодательства по развитию различных видов кооперативов, реализация целевых программ по их развитию и расширению деятельности.

Современные студенческие кооперативы в вузах России создаются на основе Закона РФ «О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Российской Федерации» и Федерального Закона «О производственных кооперативах» – демократичных законов, в которых прописано все необходимое для деятельности кооператива.

Заслуживает внимания организация и деятельность существующих студенческих кооперативов как формы подготовки кадров и пропаганды кооперативного движения среди студенческой молодежи. Опыт их организации есть в ККИ РУК студенты, преподаватели и сотрудники

которого создали студенческий потребительский кооператив в 2019 году. Его деятельность показала, что студенческие кооперативы становятся школой молодых кооператоров по ведению и управлению хозяйственной деятельности, базой по претворению в жизнь бизнес - проектов студентов.

Важнейшим направлением проводимых исследований является разработка системы формирования кадрового потенциала потребительской кооперации, роли учебных заведений в подготовке квалифицированных кадров и создании в них условий более раннего привлечения студентов к практической работе. Решая эту задачу и учитывая специфику образовательного процесса в кооперативном вузе, в ККИ РУК сделан упор на развитие студенческой кооперации, с этой целью был создан ресурсный центр развития кооперации.

Целью создания ресурсного центра развития кооперации явилась:

- пропаганда кооперативных идей среди студентов, преподавателей и сотрудников института;
- содействие развитию кооперативного образования;
- создание лаборатории учебного процесса, проведения практики студентов, овладения ими навыками практической работы в кооперативной организации;
- удовлетворение потребности пайщиков и коллектива института в товарах и услугах.

Создавая ресурсный центр развития кооперации в институте, ставилась важнейшая задача – приобщение к кооперативной деятельности большего числа членов коллектива института. Необходимо было обеспечить в период обучения студентов в институте возможность получения не только теоретических знаний о деятельности потребительской кооперации, но и иметь возможность самим стать членами потребительского общества, участвовать в его жизни. Поэтому в 2019/2020 учеб. году была проведена большая работа по кооперированию членов коллектива института и студентов, и эта работа с коллективом продолжается постоянно.

Студенческий потребительский кооператив «Авангард ККИ РУК» создан в июле 2019 года и начал свою хозяйственную деятельность с ноября 2019 года.

В настоящее время пайщиками потребительского общества являются 8 человек, из них студентов – 7 человек, преподавателей и сотрудников – 1 человек.

Развивая хозяйственную деятельность, потребительское общество может стать производственной базой для организации производственной практики студентов.

Сейчас мы можем предложить студентам специальности «Маркетинг», «Реклама», «Товароведение и экспертиза товаров» использовать возможности потребительского общества по развитию своих профессиональных практических навыков в изучении спроса на товары и услуги, в продвижении их, рекламе и т.д.

Одним из основных направлений деятельности потребительского общества является расширение сферы услуг коллективу института. Реализуя поставленные перед студенческим потребительским кооперативом задачи, хозяйственная деятельность развивается по следующим направлениям: выпечка и торговая деятельность. Всего за 2019 г. произведено и продано выпечки на 100000 рублей.

Планируется запустить проект производства национального татарского блюда «Кыстыбый» (см. Паспорт проекта).

Востребованность подобной работы в студенческих коллективах подтверждается появлением аналогичных организаций в других вузах. Заслуживает внимания опыт работы студенческого потребительского общества «Стремление» Курского института кооперации (филиала) Белгородского университета кооперации, экономики и права, [1] студенческого потребительского общества Санкт-Петербургского аграрного университета, которое работает с 2011 года. [2]

Анализируя вышеизложенное, можно утверждать, что создание студенческих потребительских обществ обеспечивает решение многих стратегических задач образовательного процесса в вузе, направленных на улучшение практической подготовки студентов, адаптации их к работе в действующих предприятиях, развитие их инициативы и формирование организаторских способностей.

Анализ современного состояния проблемы показывает, что студенческие кооперативы – отражение так называемого «взрослого» кооперативного движения, основными направлениями которого являются потребительская, кредитная и сельскохозяйственная кооперация при незначительной доле производственных кооперативов. Этот состав отражает, в свою очередь, существующую структуру экономики в целом.

Чтобы организовать кооператив нужно знать, какие здесь имеются преимущества и недостатки, которые вам нужно рассмотреть, прежде чем решить, является ли это правильный тип бизнеса для вас.

В чем преимущества кооператива?

Одно из самых больших преимуществ кооперативной компании - это равенство в управлении ею и то, насколько она демократична в целом. Члены могут удовлетворять все свои потребности без необходимости подчиняться одному человеку. Этот справедливый тип организации делает кооперативный бизнес намного более стабильным, чем обычный бизнес. Члены будут приходить и уходить, не обязательно нарушая порядок вещей. На самом деле, всякий раз, когда изменения необходимы, это не займет всю группу членов, чтобы принять решение о нем. Кроме того, поскольку каждый член имеет только один голос, каждый имеет равное положение в бизнесе, независимо от того, сколько акций у него во владении.

Кооператив - это самостоятельный орган. Он считается юридическим лицом, поэтому берет на себя ответственность за собственные долги, а не полагается на сотрудников, директоров или акционеров – за исключением

ситуаций, когда имело место мошенничество или халатность. Ответственность каждого члена кооператива ограничивается его соответствующими инвестициями.

Кооперативный бизнес предоставляет своим членам свой собственный набор экономических преимуществ. Возьмем, к примеру, потребительские кооперативы: члены таких кооперативов получают дивиденды за свое членство. Эти дивиденды определяются тем, сколько члены тратят на продукты кооператива. Члены кооператива, которые также являются его работниками, также имеют право на скидки на товары.

Кооперативные предприятия принадлежат и контролируются членами кооператива, поэтому они более автономны по сравнению с предприятиями, контролируемыми их инвесторами. Еще одним фактором, который приводит к большему контролю внутри кооператива, является тот факт, что все члены кооператива должны быть активными внутри кооператива, чтобы они могли разделить рабочую нагрузку поровну между собой.

Кооперативные предприятия также освобождают членов от подоходного налога, до определенного момента. Члены будут облагаться налогом только на основе дохода, который они получают от кооператива, а не индивидуально или на корпоративном уровне. Кооперативы, которые работают для получения прибыли, облагаются налогом так же, как и обычные предприятия. Однако они могут уменьшить свою подверженность налогообложению, выплачивая своим членам в виде дивидендов, в виде возвратов и скидок на продукты и услуги. Кооперативы также получают финансовую помощь в виде займов и грантов от правительства.

Кооперативные предприятия основаны на философии взаимопомощи. Они направлены не только на экономическое, но и моральное и социальное возвышение членов общества. Членский состав прививает дух независимости, сотрудничества и терпимости.

В чем же недостатки кооператива?

Кооперативные предприятия имеют меньше стимулов для крупных инвесторов при привлечении капитала. В результате они не так уж и привлекательны для богатых инвесторов. Они будут в основном привлекать более мелких инвесторов, в то время как более крупные обычно остаются в стороне, зная, что размер их инвестиций не определяет размер их влияния. Кооперативы также иногда сталкиваются с проблемами, когда они пытаются получить заемный капитал от банков и других финансовых учреждений. Это делает кооперативный бизнес идеальной бизнес - моделью для тех, кто имеет низкие затраты на запуск.

Традиционные предприятия имеют централизованную власть, поэтому они могут быстро принимать решения. В кооперативном бизнесе все участники должны быть вовлечены, что делает его более трудоемким. Когда необходимы быстрые решения, кооператив может столкнуться с некоторыми проблемами. Поскольку все обладают равными полномочиями, обсуждение может занять некоторое время.

Большинство кооперативных предприятий не имеют профессиональных менеджеров, потому что они просто слишком дороги. Кооперативы не привлекают квалифицированных специалистов, если только эти профессионалы также не являются членами. Многие не имеют необходимых ресурсов для поддержания высоких зарплат. По этой причине кооператив в конечном итоге может потерпеть неудачу из-за плохого управления и организации.

Бизнес, чтобы быть успешным, требует долгосрочных усилий. Для обычных компаний это не проблема, потому что есть стимул для получения прибыли. В случае с кооперативом отсутствие стимула к получению прибыли может привести к отсутствию интереса, что через некоторое время делает кооператив неактивным.

Это важно, когда вы начинаете совместный бизнес, чтобы иметь некоторую перспективу более широкой картины. Соответствующие меры должны приниматься только в свете этого правила.

Руководящий комитет: эта специальная группа людей может определить основные ценности и миссию кооператива, а также представлять потенциальных членов кооперативного бизнеса. Затем вы можете разработать план и провести необходимые исследования для развития организации.

Технико-экономическое обоснование: на данном этапе вы изучаете возможности, присутствующие на рынке. Вы также должны учитывать рыночные проблемы, финансовые и операционные издержки. Изучите возможность получения финансовой и технической помощи от правительства.

Проект правовых документов: все кооперативы являются юридическими лицами и должны быть инкорпорированы. Это, как правило, делается в соответствии с государственным статутом и включает в себя разработку учредительных документов и подзаконных актов. Наймите юрисконсульта, чтобы сделать это для вас. Будьте всесторонним в сфере деятельности компании. Устав можете начать с базового, а затем расти вместе с бизнесом.

Проект бизнес-плана: бизнес-план должен быть детализирован, потому что он будет работать как проект кооператива, как на начальных этапах, так и в долгосрочной перспективе.

Получить финансирование: независимо от того, что ваш кооператив делает, вам понадобится финансирование. Первоначальное финансирование может быть предоставлено самими участниками. Однако вы также можете изучить возможность получения финансирования от правительства и финансовых учреждений.

Запуск кооператива: имейте кооперативное дело и штат. Начните удовлетворять потребности своих членов, и ваш бизнес гарантированно продлится.

Создание конкурентного преимущества

1. Создание конкурентного преимущества

Определение конкурентного преимущества

- Преимущество перед конкурентами достигается за счет предложения потребителям большей ценности, чем предлагают конкуренты.

Анализ конкурентов

- Процесс выявления ключевых конкурентов оценка их целей, стратегий, сильных и слабых сторон, а также моделей реагирования и выбор, каких конкурентов атаковать или избегать.

4 этапа анализа конкурентов в этом процессе

- Выявление конкурентов
- Оценка конкурентов
- Выбор конкурентов для атаки
- Уклонение от конкуренции

Фирмы сталкиваются с широким спектром конкуренции. Будьте осторожны, чтобы избежать конкурента.

2. Способы идентификации конкурентов

- С точки зрения индустрии
- С точки зрения рынка
- Могут помочь отчеты конкурентов

Анализ конкурентов

- Определение целей конкурентов
- Определение стратегий конкурентов
- Стратегическая группа
- Оценка сильных и слабых сторон конкурентов
- Эталонное тестирование
- Оценка реакции конкурентов

6 этапов анализа конкурентов в этом процессе

- Сильные или слабые конкуренты
- Анализ ценности клиента
- Близкие или дальние конкуренты
- Большинство компаний конкурируют с близкими конкурентами
- Хорошие или плохие конкуренты
- Наличие конкурентов дает ряд стратегических преимуществ

3. Проектирование систем конкурентной разведки

- Хорошо продуманная система конкурентной разведки
- Определить виды и источники конкурентной информации
- Постоянно собирать информацию
- Проверять достоверность информации
- Интерпретировать и организовать информацию
- Распространять информацию среди лиц, принимающих решения, и отвечать на запросы

4. Конкурентные стратегии.

Подходы к маркетинговой стратегии

- Никакая единая стратегия не является лучшей для всех компаний
- Маркетинговая стратегия и практика часто проходит через три этапа
 - Предпринимательский маркетинг
 - Сформулированный маркетинг
 - Внутрифирменный маркетинг

Основные конкурентные стратегии

- Общее руководство расходами
- Самые низкие производственные и сбытовые затраты
- Дифференцирование
- Создание высокодифференцированной продуктовой линейки и маркетинговой программы
- Сосредоточить усилия на обслуживании нескольких сегментов рынка

Конкурентные стратегии.

- Операционное превосходство
- Превосходная стоимость через цену и удобство
- Близость клиента
- Превосходная стоимость за счет построения прочных отношений с покупателями и удовлетворения потребностей
- Лидерство продукта
- Главное преимущество через рационализаторство продукта

5. Конкурентные позиции

- Расширение общего спроса
- Поиск новых пользователей
- Открытие и продвижение новых видов использования продукта
- Поощрение более широкого использования продуктов
- Защита доли рынка
- Много инициатив
- Постоянные инновации
- Расширение доли рынка
- Рентабельность растет вместе с долей рынка
- Лидер рынка
- Рыночный претендент
- Последователь рынка

Конкурентная стратегия.

- Вариант 1: бросьте вызов лидеру рынка
- Высокий риск, но высокая прибыль
- Устойчивое конкурентное преимущество перед лидером является ключом к успеху
- Вариант 2: оспорить фирмы того же размера, меньшего размера или оспорить региональные или местные фирмы
- Полный фронт против не прямых атак
- Лидер рынка
- Рыночный претендент
- Последователь рынка

Конкурентная стратегия.

- Следуйте за лидером рынка
- Акцент делается на повышение прибыли, а не доли рынка
- Много преимуществ
- Учитесь на опыте лидеров рынка
- Копирование или улучшение предложений лидеров
- Высокая прибыльность
- Лидер рынка
- Рыночный претендент
- Последователь рынка

Конкурентная стратегия.

- Обслуживание рыночных ниш означает ориентацию на подсегменты
- Хорошая стратегия для небольших фирм с ограниченными ресурсами
- Предлагать высокие наценки
- Специализация является ключевым фактором
- По рыночным, клиентским, продуктовым или маркетинговым линиям
- лидер рынка
- Рыночный претендент
- Последователь рынка

6. Балансировка ориентаций клиентов и конкурентов. Компании могут стать настолько сосредоточенными на конкурентах, что они теряют свою клиентоориентированность.

Тип компании

- Компании, ориентированные на конкурентов
- Клиентоориентированные компании
- Компании, ориентированные на рынок

Подводя итог, хотелось бы отметить, что и в прошлом, и в настоящее время вопрос создания студенческого кооператива имеет дискуссионный характер и нуждается в дальнейшем осмыслении через призму исторических взглядов и опыта отечественных и зарубежных кооператоров. Приобщаясь со студенческих лет к прикладным исследованиям в кооперативе, студент осваивает не только основы профессии, но и правила общественного предпринимательства. Последнее позволяет будущим менеджерам избегать социальных стереотипов в отношении наемного труда, исповедуя содействие и помощь в организации трудового процесса вместо вмешательства в этот процесс и надзора за рабочими, прививать им специфическую кооперативную культуру: солидарность, осознание себя как собственника, приобретение навыков участия в решении хозяйственных вопросов, в совместном контроле экономических условий своей трудовой жизни.

Совместное предпринимательство с молодого возраста и есть тот социально-экономический механизм, который отвечает критерию вовлечения молодежи в самостоятельное осознанное решение своих жизненных проблем.

Паспорт проекта
План (кыстыбый)
(наименование проекта)

I. ВВОДНАЯ ЧАСТЬ

1. Краткое описание проекта и его целей

Наименование проекта: Кыстыбый

Инициатор проекта: ПК Лутфуллин Ислам Фаилевич

Местонахождение проекта: Республика Татарстан, г. Казань, ул. Ершова 58

Организационно-правовая форма реализации проекта: Кооператив

Суть проекта:

- **цель проекта:** Увеличение объемов производства национального татарского блюда «Кыстыбый»;
- **тип проекта:** Сбор инициативной группы, начало производства, рабочие места, точки сбыта;

• **способ достижения цели:** Покупка необходимого сырья у кооператоров, учебно-производственный процесс, снижение себестоимости производства выпускаемой продукции за счет близости к производителям, привлечение инициативной группы.

• **поставщики оборудования:** Казанский Кооперативный Институт Российский Университет Коопераций, ООО «Компания НАСТ»

Схема финансирования:

Для реализации проекта потребуется 876839,48 руб.

Горизонт планирования – 1 год

срок окупаемости – 4 месяца

2. Планируемый результат реализации проекта:

- а) объем продукции: 180 000 шт. в год
- б) объем реализации (в рублях)
- в) количество рабочих мест 3
- д) средний размер заработной платы для всех работников 14000 руб. для вновь принятых - 12130 руб.
- е) выйти на товарооборот 345000 тыс. руб. в месяц

3. Сертификация производства и продукции

(Наличие сертификатов, наличие обязательных требований законодательства Российской Федерации по сертификации производства и продукции, планы по сертификации производства и продукции).

6. Маркетинговая проработка проекта

Проведенное маркетинговое исследование выполнялось в рамках проекта по разработке рыночной стратегии производства «Кыстыбый», и преследовало следующие цели:

- 1) Определение территориального распространения продукции предприятия и его конкурентов;
- 2) Определение количества проданной продукции в одной торговой точке;
- 3) Определение критериев, влияющих на выбор торговыми точками города поставщика данного продукта;
- 4) Определение тенденций изменения рыночного спроса и потребительских предпочтений.

Знание покупателей позволит нам определить требование тех или иных сегментов, которые мы можем обслужить. Знание конкурентов даёт нам возможность определить, потребности каких сегментов мы сможем удовлетворить лучше, чем наши конкуренты. Знание потенциала рынка позволит наметить перспективы экономического

успеха предприятия, который может быть достигнут при более эффективном, чем у конкурентов, обслуживании покупателей.

Исследование не ограничилось сбором информации только на территории города, так как данная продукция уже производится и продается в Кукморском районе Республики Татарстан

Казань - город с численностью населения около 1200000 человек.

В настоящее время производством национальных изделий в городе занимаются частные предприятия.

Сильные стороны предприятий конкурентов:

- хорошая репутация;
- удобное место расположения;
- широкая клиентская база;
- низкая себестоимость товара.

Слабые стороны предприятий конкурентов:

- сравнительно небольшие объемы и узкий ассортимент производства;
- отсутствие нового и модернизированного оборудования;
- использование некачественного сырья;
- малый вес конечной продукции;

В результате маркетингового исследования выяснилось, что наиболее важными критериями при покупке татарского блюда являются: свежесть (20%), вкус (20%), цена (20%), полезность (20%), внешний вид (15%), упаковка (5%).

Учитывая, что нашим основным покупателем является население с низкими и средними доходами, следует уделить особое внимание именно качеству и свежести продукта.

Что касается предпочтения места покупки, опрос покупателей дал следующий результат: 50% опрошенных не придают значения местам покупки выпеченных изделий, 27% предпочитают приобретать изделия только в фирменных магазинах и только 23% опрошенных приобретают продукцию непосредственно в местах ее выпекания.

Завоевание рынка следует проводить путем расширения клиентской базы, за счет разработки новых видов продукции, а также за счет усиленного продвижения с помощью рекламной компании уже разработанных видов продукции. Постоянно повышать качество и эффективность маркетинговой и сбытовой деятельности.

Конкуренция

Нашими основными конкурентами являются: ООО «Бэхетле»; ИП Муртазин. Данные фирмы являются нашими прямыми конкурентами. Эти фирмы имеют и сложившуюся репутацию, и постоянных клиентов. Ниже приведена таблица сравнительного анализа преимуществ конкурентов и данного предприятия в баллах (1-5).

Анализ преимуществ конкурентов

Преимущества	ООО «Бэхетле»	ИП Муртазин
Цена	2	3
Ассортимент	2	2
Место расположения	5	3
Репутация	5	5

Достоинства конкурентов:

- экономное потребление энергии и небольшой объем работ по ремонту и обслуживанию техники;
- значительная экономия производственных площадей;
- небольшая потребность в персонале;
- быстрая окупаемость проекта.

Стратегия продвижения товара на рынок.

Основные потребители нашей продукции:

1. Жители города Казани.
2. Ближайшие организации (институты, предприятия и организации, школы, детские сады).
3. Любые клиенты, желающие приобрести нашу продукцию. Критерии сегментации рынка для частных лиц: возраст с 7 до 65 лет; социальная принадлежность - рабочие (уровень дохода – низкий и средний), служащие, пенсионеры, студенты, школьники, организации — потенциальные потребители.

Наша цель – обеспечить потребителей свежей и полезной выпечкой. Интерес покупателя к товару мы рассчитываем привлечь за счет:

1. Прямых связей с оптовыми покупателями.
2. Рекламы в виде листовок и пиар в соц. сетях
3. Высокого качества нашей продукции

Ценообразование.

Из существующих трех основных целей ценообразования, из которых может выбирать фирма, (основанные на сбыте, на прибыли, на существующем положении), для нашего предприятия предпочтительнее цели, основанные на существующем положении, так как нас устраивает объем реализации, увеличение же относительной прибыли не оправдано эластичностью спроса на товар. Но мы заинтересованы в стабильности и сохранении благоприятного климата для своей деятельности. Стратегия ценообразования ориентирована на избежание спада в сбыте и минимизацию воздействия таких внешних сил, как конкуренты и участники каналов сбыта. Из всевозможных методов мы предпочли установление цены на основе ощущаемой ценности товара, т.е. основной фактор ценообразования - не издержки, а покупательское восприятие. Предполагается также широкое использование неценовых приемов воздействия.

Стратегия рекламирования продукта.

Производимую продукцию мы планируем передавать магазинам, а также булочным, которые захотят распространять наши изделия. Распространение нашей продукции будет производиться по следующим схемам:

1. Производитель - розничная торговля - конечный потребитель (основная схема);
2. Производитель - оптовая торговля - розничная торговля - конечный потребитель.

На предприятии функционирует отдел маркетинга и сбыта готовой продукции, работники которого спокойно и со вкусом объясняют людям, что если они останутся и зайдут в и магазины, реализующие нашу продукцию, то смогут приобрести полезную, вкусную продукцию для них.

7. Наличие собственных основных средств для реализации проекта

Лаборатория Казанского Кооперативного Института Российского Университета Коопераций

9. Место реализации проекта Республика Татарстан, г. Казань, ул. Даурская, д.32

10. Срок реализации проекта, мес. 4 мес.

11. Полная стоимость проекта, тыс. руб.: 1700000 тыс. руб.

12. Требуемое финансирование, тыс. руб.: (1 млн. 500 тыс. руб. - грант Правительства Республики Татарстан; 1млн. 200 тыс. руб. – средства «Центра Союза»)

13. Наличие решений Правительства Республики Татарстан по поддержке проекта на отраслевом, региональном и государственном уровне
(номер, дата и название)

14. Руководитель проекта: ПК Лутфуллин Ислам Фаилевич

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ ЧАСТЬ

Основные этапы работы по введению и эксплуатации оборудования приведены в таблице 1.

Таблица 1 Основные этапы работы по введению и эксплуатации оборудования

№ п/п	Наименование работ по договору и их основных этапов	Срок выполнения работ (месяцев)	Расчетная цена этапа (тыс. рублей)	Форма и вид отчетности
1	2	3	4	5
1.	Закупка и установка оборудования	40 дней.	140000	Накладная и счет-фактура
2.	Запуск оборудования	1 месяц	10000	Акт выполненных работ
3.	Производство и реализация продукции	В течении горизонта планирования	6210000	Отчет о доходах и расходах

Таким образом, из таблицы 1 видно, что на полную производственную мощность предприятие выйдет через 2 месяца с начала поставки оборудования.

Рабочими мы взяли молодых людей, студентов, так же закончивших техникумы, в том числе пищевые. Все они энергичны, полны желания усиленно работать для процветания нашей пекарни.

Охрана труда (ОТ) - система законодательных актов, социально-экономических, организационных, технических, гигиенических, лечебно-профилактических мероприятий, обеспечивающих безопасность, здоровье и работоспособность человека в процессе труда.

Обеспечение здоровых и безопасных условий труда возлагается на администрацию предприятия. Администрация предприятия обязана внедрять современные средства техники безопасности, обеспечивающие санитарно-гигиенические условия и предотвращающие возникновение профессиональных заболеваний рабочих. Производственные здания и сооружения должны отвечать требованиям, обеспечивающим безопасные условия труда. Эти требования включают: рациональное использование территорий; правильное использование оборудования; защиту рабочих от воздействия вредных производственных факторов; содержание промышленных помещений в соответствии с санитарно-гигиеническими требованиями.

Одним из важнейших мероприятий по ОТ является проведение инструктажа с персоналом предприятия. Существует несколько видов инструктажа: вводный, первичный на рабочем месте, вторичный, внеплановый, текущий. Вводный инструктаж обязаны пройти все вновь поступающие на предприятие. Первичный - на рабочем месте проводится со всеми, поступившими на работу. Вторичный - не реже, чем через шесть месяцев. Его цель - восстановление в памяти рабочего правил по ТБ, а также разбора конкретных нарушений. Внеплановый - проводят при изменении технологического процесса, правил по ОТ или при внедрении новой техники. Важное значение для безопасности труда имеет профессиональный отбор, цель которого выявление лиц, непригодных по своим физическим данным к участию в производственном процессе. Кроме того, важное значение имеет соблюдение инструкций по ОТ, которые разрабатываются и утверждаются администрацией предприятия совместно с профсоюзом. Особую роль в организации работы по предупреждению несчастных случаев играет служба ОТ. В связи с этим необходимо обеспечить безопасность труда на рабочем месте. К факторам, воздействующих на безопасность трудовой деятельности можно отнести безопасность конструкций, безопасность технологических процессов, гигиенические

параметры производственной среды и социально-психологические факторы. Необходим контроль отклонения от нормальной безопасности труда, потенциально опасных факторов.

ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ

Основным сырьем для производства блюда является картошка, мука, молоко, сливочное масло, соль, подсолнечное масло.

После доставки мука хранится на складе. Перед поступлением в пекарню она просеивается на специальной машине. Затем мука попадает в тестомесильные машины, где смешивается с молоком и маслом. После тесто перемешается на выдерживание в специальную емкость. Затем тесто поступает на тестоделительную машину, где разделяется на равные куски, после идет на формовку где куски превращаются в шарики. Дальше тесто попадает в тесто закатывающую машину, где из него получаются заготовки блюда. Там кусок теста раскатывается валками машины в круг. После этого тесто попадает в печь на короткий промежуток времени. После печи продукция укладывается в ткань для небольшой сушки, далее в сухой контейнер.

Картошка тщательно моется и помещается в картофелечистящую машину и остатки убираются вручную. Далее картошка варится на соленой воде, жидкость после приготовления сливается. Заготовка помещается в протирочный аппарат.

Заготовленная картошка пюре, взбитая со сливочным маслом помещается в выпеченное тесто. Далее уже готовая продукция оборачивается пищевой пленкой и клеится этикетка.

Схема технологического маршрута изготовления хлебобулочных изделий:

(1)>(2)>(3)>(4)>(5)>(6)>(7)>(8)>(9)>(10)

1) Просеивание муки

2) Замешивание теста

3) Разделка теста на равные куски

4) Подготовка теста к тесто закатывающей машине

5) Формирование формы изделия

6) Выпечка

7) Мойка и чистка картошки

8) Варка картофеля

9) Приготовление пюре

10) Финальный вид продукта

Выбор оборудования.

На рынке страны сейчас очень большой ассортимент предложений по продаже оборудования. Чтобы сделать правильный выбор при покупке оборудования, необходима помощь специалистов, которые не один год работают в этой области и имеют большой опыт.

Поэтому мы обратились в фирму ООО «Компания НАСТ» – Профессиональное кухонное оборудование для ресторанов, кафе и столовых. Мы предлагаем весь спектр необходимого технологического оборудования (тепловое, электромеханическое, холодильное, посудомоечное, весовое, нейтральное, инвентарь и посуду), а также запасные части. Стоимость оборудования руб. Выбор был сделан в пользу этой фирмы, так как при сравнительно невысоких ценах, это оборудование позволяет производить значительно больше, чем производительность аналогичного оборудования такой же стоимостью. В стоимость также входит весь спектр услуг и работ, связанных с его монтажом, пуском, наладкой и обучением персонала. Кроме того, в эту сумму входят гарантийное обслуживание оборудования в течение одного года и бесплатная замена запасных частей на этот период времени.

Технико-экономическое обоснование расчета пекарни будет производиться в рублях. Заработную плату работникам пекарни тоже будут выдавать в рублях.

Таблица 2 - Перечень необходимого оборудования, (руб.)

Наименование оборудования	Характеристики	Стоимость
Машина картофелеочистительная кухонная типа МКК-300 предназначена для очистки картофеля и корнеплодов от кожуры	Существенным преимуществом перед картофелечистками других производителей являются малые габариты: 505х695х790 у МКК-300 при весе 55 кг. МКК-150 на 25 мм ниже и легче «старшего брата» на 5 кг. МКК-150 и МКК-300 способны очищать 150 кг/ч и 300 кг/ч соответственно. Кроме того, они более вместительны: 7,5 кг. и 15 кг. вмещают в себя МКК-150 и МКК-300.	52 400
Машина протирочно-резательная МПР-350.00М предназначена для протирки вареных продуктов, нарезки сырых и вареных продуктов на различные геометрические формы, для тонкого измельчения картофеля, моркови, а также шинковки капусты	Производительность при протирке картофеля, не менее кг/ч: 600. Габаритные размеры, мм: 600х340х650. Масса, кг: 32	57 000
Упаковочный стол CNW	служит для оперативной и надежной упаковки пищевых продуктов в пленку ПВХ.	7 587
Итого		116987
Стоимость ПНР		25000
Стоимость доставки		11000

С учетом планировки оборудования и обеспечения удобства его обслуживания линейные размеры производственного цеха составят: длина 8.0 м; ширина 5 м; высота 3.2 м. Общая площадь цеха составит 40м²

Штат пекарни в связи с расширением производства будет увеличен и созданы следующие рабочие места:

- 1) пекари;
- 2) Доставщики;

Пекари занимаются непосредственной выпечкой хлебобулочных изделий.

Доставщики занимаются непосредственной доставкой готовой продукции в торговые точки.

Численность штата увеличится на 3 человека: пекарь - 2; – 1.

Таблица 3 - Заработная плата производственного персонала в среднем за месяц

Штат	З/п каждого работника (руб.)	Численность	Численность З/п с учетом численности персонала (руб.)
Пекарь	12500	2	25000
Доставщик	12500	1	12500
Итого	25000	3	37500
В том числе социальные отчисления			
Пекарь	2750	2	5500
Доставщик	2750	1	2750
Итого			8250

Для реализации проекта потребуется... руб. (удорожание составит 9,39% (2868909,97 руб.)). Средства в размере (1291009,5 руб. - грант Правительства Республики Татарстан, 1577900,5 руб. Очевидно, что для наиболее быстрой окупаемости затрат и получения максимальной прибыли необходимо более интенсивное использование оборудования.

Поэтому мы остановимся на 2-х сменной работе без выходных и праздников. Продолжительность смены 5 часов. Для такой работы потребуется 2 смены работников, которые будут выходить на работу по графику.

В связи с расширением штата пекарни планируется и увеличение объемов производства до 15000 шт. изделий в месяц.

Данные с основными характеристиками производства приведены в таблице 4.

Таблица 4 Основные характеристики производства

Показатель	Величина
Количество рабочих смен	2
Продолжительность рабочей смены, час	5
Количество смен за рабочий день	2
Количество рабочих дней в месяц	30
Количество продукции, выпекаемого за смену, шт	500
Итого количество продукции в месяц, шт	15000

Расчет затрат на сырье

Ниже приведена таблица затрат различных составляющих для приготовления 1 единицы готовой продукции на основании которой был произведен расчет стоимости сырья для производства такого количества продукции.

Таблица 5 Расчет затрат на сырье 1 ед. продукции хлеба высшего сорта

Вид сырья	Расход сырья на 1 ед. продукции, кг	Стоимость 1 кг сырья, (руб.)	Стоимость сырья на 1 ед. продукции (руб.)
Мука пшеничная в/с	0,015 2200	25	0,15 55
Соль	0,005 185	15	0,02 3
Молоко	0,019 950	40	0,66 40
Картошка	0.09 12000	20	2 240
Сливочное масло	0,013 1250	250	3,25 312
Подсолнечное масло	0.010 350	80	0,8 28
			678

Расход сырья на единицу продукции, кг 0,12

Таким образом, стоимость сырья 1 ед. продукции составляет 6.63 руб., т.к. мы планируем производить 15000 шт. в месяц эта сумма составит 99500 руб.

Произведем расчет текущих затрат.

Таблица 6 Текущие затраты производства

Текущие затраты (ежедневные)	Статья расходов Суммарные затраты, руб. (ежедневные)	Суммарные затраты, руб. (ежемесячные)
Расходы на сырье	3350	99450
Заработная плата (фонд з/п), работников осн. произв	3500	105000
Расходы на соц. нужды работников осн. произв		
Заработная плата (фонд з/п), работников ИТР	1525	45750
Расходы на соц. нужды ИТР	368,25	10047,4
Аренда помещения	3333.3	10000
Услуги Водоканала	166,7	5000
Таттеллеком (услуги связи)	100	3000
Таттеллеком (интернет)	16,7	500
IC-Центр	200	6000
ФГУ "Татарстанский центр стандартизации, метрологии и сертификации"	66,7	2000
Транс.услуги	980	29400
хоз. расходы	166,7	5000
банковские услуги	143,3	4300
Инкассация	133,3	4000
Полигон ТБО ООО (вывоз ТБО)	50	1500
Полигон ТБО ООО Удаление и размещение ТБО)	50	1500
Ремонтный фонд	90	2700
ГСМ	166,7	5000
Фиксированные взносы предпринимателя	50	1500
Представительские расходы	66,7	2000
Итого:	8371р	251140р

Основная составляющая текущих затрат - это затраты на сырье.

Рассчитаем себестоимость изделия:

$3124 \text{ (з/п в день) руб.} / 500 \text{ (кол-во в день)} = 6,24 \text{ руб. (с каждой булки).}$

Себестоимость хлеба высшего сорта = $6.63 + 0,33 \text{ (ЕЧН)} + 6.24 = 13.2 \text{ р.}$

$13.2 + 20\% = 15.84 \text{ р.}$ Отпускная минимальная цена 23 рублей

Список литературы

1. Исаенко, Е.В. Сегментация потребителей как основа маркетинговой стратегии организаций потребительской кооперации [Текст] / Е.В. Исаенко. Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. - 2012. - № 4. - С. 9–18.

2. Аверьянова, Е.В. Методические рекомендации по развитию кооперации (студенческой и сельскохозяйственной) [Текст] / Е.В. Аверьянова, Т.С. Ковалева, Е.О. Корнеева и др. / под общ. ред. О.П. Чекмарева, Е.В. Аверьяновой. – СПб.: СПбГАУ. - 2013. - 252 с.

3. Исаенко, Е.В. Социальная политика организаций потребительской кооперации, направленная на пайщиков [Текст] / Е.В. Исаенко, Е.С. Лихошерстов. Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. - 2012. - № 2. - С. 15–22.

УДК 334. 735

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ В СИСТЕМЕ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ

Мусташкина Д.А., к.э.н., доцент

*Казанский кооперативный институт (филиал) АНОО ВО ЦС РФ
«Российский университет кооперации», г. Казань, Россия*

Аннотация. Раскрывается особенность социально-экономической организации потребительской кооперации, ее социальной миссии, в результате которой уменьшается социальная напряженность, решаются социально-экономические проблемы, удовлетворяются интересы соучастников потребительской кооперации. Из главных сфер работы потребительской кооперации посвящено общественному питанию, которая осуществляет три функции — производство, реализацию и организацию потребления. Дана анализ потребительской кооперации общественное питание как перспективной сферы, которая располагает рядом конкурентных достоинств.

Ключевые слова: потребительская кооперация, общественное питание, социально-экономическая система, профессиональное образование, движение кадров.

Потребительская кооперация России прошла сложный путь, на котором она переживала взлеты и падения, связанные, прежде всего, с отношением к ней властей. В былые времена государство не одобряло сотрудничество и

всячески сдерживало его развитие. Тем не менее, он рос быстрыми темпами и даже быстрее, чем в Англии, которая считается его родиной.

В первые годы советской власти потребительская кооперация широко использовалась государством по снабжению продуктами и товарами первой необходимости населения [1]. Практически все без исключения граждане считались его членами. Но затем, хотя официально, его организационный и законодательный статус был восстановлен, но он превратился в национальную систему, которая утратила собственные коллективные принципы и ценности. Сегодняшняя правовая концепция рассматривает, прежде всего, суть потребительской кооперации, как организационно-правовую категорию, которая призвана с помощью закона РФ «О потребительской кооперации», создавать необходимые предпосылки, для создания потребительских кооперативов, гарантировать потребителям обществам, союзам, гражданам, юридическим лицам, участие в создании и дальнейшей работы потребительских обществ и их союзов оказание государственной поддержки [2]. В создании потребительских кооперативов лежит необходимость в удовлетворении нужд физическими и юридическими лицами, которые не имеют возможности самостоятельно или с помощью государства, общества удовлетворить собственные социально-экономические, культурные и иные потребности.

В результате потребительские общества ищут новые формы и методы, в виде ассоциаций и союзов, чтобы решить социально-экономическую проблему. Путем создания собственного объединения с другими субъектами на основе объединения ресурсов и труда [3]. Формирование такого объединения способно обеспечить хозяйственную работу в целях удовлетворения запросов общества, а итог его хозяйственной работы – прибыль, распределение и направленность, прежде всего, на удовлетворение социально-экономических и иных нужд членов этого объединения.

Социально-экономическая система потребительской кооперации раскрывает специфику ее социальной миссии, в результате которой снижается социальная напряженность, решаются социально-экономические проблемы, удовлетворяются интересы участников потребительской кооперации [4]. В соответствии с системой основными направлениями реализации социальной миссии потребительской кооперации являются:

- демократизация кооператива - обеспечение права пайщиков на свободный доступ к информации о результатах хозяйственно – экономической работы, проблемах создания кооператива, обсуждение вопросов хозяйственности кооператива, свободно критиковать и предлагать меры по усовершенствованию работы;

- создание новых рабочих мест, решение проблемы занятости населения, что является основной задачей на территории деятельности потребительского общества;

- обеспечение профессионального образования в потребительской кооперации на различных иерархических уровнях, как довузовские, вузовские,

послевузовские, где обучение студентов и слушателей финансируется за счет потребительской кооперации;

- формирование доходов населения через оплату труда работников потребкооперации и другие выплаты, обусловленные экономическим участием членов-пайщиков.

Руководство Центросоюза, проявив стойкость и преданность своему делу, профессионализм, новаторство, не только смогло сохранить кооперацию, но и выработало кооперативную идеологию, выдвинув на первое место идею борьбы с демократизацией, созданию рабочих мест, экономическим ростом самих обществ, за повышения качества и социальное благополучие людей.

Решение этой проблемы потребительская кооперация осуществляет через торговлю продовольственными товарами, общественное питание, заготовки сельскохозяйственной продукции и сырья для промышленности, производство продовольственных товаров, сельское хозяйство и другую деятельность.

Розничная торговля и общественное питание непосредственно обеспечивают удовлетворение потребностей пайщиков и обслуживаемого населения.

Из всех отраслей потребительской кооперации общественное питание является самой перспективной отраслью, так как имеет ряд конкурентных преимуществ. Система производства продукции общественного питания, рассматривается в условиях единого внутреннего расчета в структуре потребительских обществ, и становится в рыночных условиях, более мобильными.

Общественное питание потребительской кооперации представляет разветвленную сеть столовых, кафе, ресторанов, баров и других предприятий, обеспечивая горячим питанием людей на работе, в учебных заведениях, в пути, во время отдыха.

Анализ Татпотребсоюза показывает, что предприятиями общественного питания обеспечиваются в 29 муниципальных районов РТ и составляют: 2 ресторана в Тетюшском райпо и ПК «Рассвет» Апастовского района; 28 кафе; 7 столовых; 6 буфетов; 5 магазинов кулинарии; 7 отдельных цехов, что составляет 100 процентов обеспеченности посадочными местами.

Финансовые результаты предприятий общественного питания потребительской кооперации показывают, что прибыль в 2016 году получена в сумме 7048 тыс. руб., выручке без НДС 841878 тыс. руб., где себестоимость проданных товаров составил 471459 тыс. руб. В 2017 году прибыль составила 7895 тыс. руб. на 847 тыс. руб. больше, чем в 2016 году. В 2018 году, прибыль сократилась на 255 тыс. руб. и составила 7640 тыс. руб., где выручка без НДС составила 1076330 тыс. руб., а себестоимость проданных товаров 528071 тыс. руб., этот показатель увеличивается за счет инфляции и роста цен на продукцию.

Рассмотрим численность работников общественного питания в потребительской кооперации в таблице 1.

Таблица 1 - Численность работников общественного питания в потребительской кооперации за 2017-2019 гг.

Наименование	2017год			2018год			2019год		
	Всего	Среднесписочная численность		Всего	Среднесписочная численность		Всего	Среднесписочная численность	
		До 30 лет	Женщины		До 30 лет	Женщины		До 30 лет	Женщины
Общественное питание	341	42	343	497	106	464	483	49	466
В т.ч. работники кухни	255	28	269	420	94	410	265	37	242

Из данной таблице 1 видно, что среднесписочная численность всех работников общественного питания составляет в 2018 году, больше на 156 чел., чем в 2017г., и на 14 чел. в 2019 г., в т.ч. кухонные работники в 2018 году 94 чел., на 66 чел. больше, чем в 2018 г. и на 57 чел. в 2019 году. В возрастном составе до 30 лет так же в 2018 больше, чем в 2017 и 2019 гг. Это говорит о том, что в предприятиях общественного питания в связи со спецификой работы преобладают женщины.

Фонд заработной платы работникам общественного питания Татпотребсоюза представлены в таблице 2.

Таблица 2 - Заработная плата работников общественного питания за 2017-2019гг.

Наименование	2017 год, тыс. руб.		2018год		2019 год	
	Фонд заработной платы	Выплаты социального характера	Фонд заработной платы	Выплаты социального характера	Фонд заработной платы	Выплаты социального характера
Общественное питание, тыс. руб.	47985,6	1287	75812,4	142,0	82612,8	—
В т.ч. работники кухни	35509,7	984	62133,4	442,0	44087,8	—

Из данной таблицы 2, видно, что фонд заработной платы в 2019 году больше всех предыдущих лет, соответственно к 2017 г. на 34627,2 тыс. руб. и 2018 г. на 6800,4 тыс. руб. как основным работникам, а работникам кухни фонд заработной платы в 2018 году больше, чем в 2017 г. на 26623,7 тыс. руб., а к 2019 г. на 18045,6 тыс. руб., несмотря на то, что были выплаты социального характера. Увеличение фонда заработной платы, так же может быть связано с увеличением заработной платы руководящему составу.

На основании отчетности о составе и движения кадров в системе потребительской кооперации, работники, занимающие должности руководителей: инженеры-технологи, технологи, заведующие производством общественного питания, можно отметить, что в 2018 году всего должностей согласно штатного расписания 12 чел., всего работников списочного состава составлял 8 чел., 3 чел. с высшим образованием, в т.ч. 2 чел. соответствуют занимаемой должности, со средне профессиональным образованием нет.

На первое января 2020г. по штатному расписанию и работников списочного состава составляет 49 чел., из них с высшим образованием 32 чел., в т.ч. 17 чел. соответствовали занимаемой должности.

Зарубежный опыт показывает, что для постиндустриального общества не менее 30% взрослого населения, необходимо иметь высшее образование. Таким образом, потенциал человеческого капитала потребительской кооперации, в том числе и общественного питания не на сегодняшний день не отвечает требованиям, что становится главным фактором инновационного прорыва потребительской кооперации.

Таким образом, отрасль общественного питания, в потребительской кооперации, что имеет важное значение в выполнении социальной миссии на селе. Татарпотребсоюзу, в своих структурных подразделениях по муниципальным районам Республики Татарстан в сфере общественного питания в целом по потребительским обществам необходимо изучить потребности в специалистах. Необходимо привлекать выпускников средних школ в получении, как среднего, так и высшего профессионального образования, с заключением договоров об оплате полного курса обучения по выбранному направлению, с Казанским кооперативным институтом с прохождением практик, последующей отработкой в структурных подразделениях отправляемых сторон на обучение.

Список литературы

Савостьянова И.В., Развитие потребительской кооперации/ И.В. Савостьянова, Д.А Мусташкина // Сборник научных трудов Международной студенческой конференции. 2018. С. 486-488.

2. Никитина Т.К./Приоритеты российского кредитного кооперативного движения//Т.К. Никитина, Д.А. Мусташкина. Основные направления развития кооперации: опыт, проблемы, перспективы Материалы Международной научно-практической конференции в рамках ежегодных Чаяновских чтений. 2017. С. 83-87.

3. Измайлов И.Р., Галиев А.Ф., Ханнанов А.М. Малое предпринимательство как фактор увеличения занятости/ Измайлов И.Р.,

Галиев А.Ф., Ханнанов А.М.//Кооперация и предпринимательство: состояние, проблемы и перспективы. Сборник научных трудов II международной конференции молодых ученых, аспирантов, студентов и учащихся. 2018. С. 317-323.

4. Ханнанов М.М, Экономический рост агропромышленных предприятий республики Татарстан/ М.М. Ханнанов //Научное обозрение. 2017. – № 23. - С. 105-107.

5. Дашков Л.П., Набиева А.Р. Новый взгляд на сущность предпринимательства и его социальную ответственность перед обществом // Вестник Российского университета кооперации. 2019. № 4 (38). С. 35-39.

УДК: 334.732

ИСТОРИЯ И ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ КООПЕРАЦИИ В ДАНИИ

***Мухаметханова Г.Р., преподаватель ФСПО
Казанский кооперативный институт (филиал) АНОО ВО ЦС РФ
«Российский университет кооперации», г. Казань, Россия***

Аннотация. Кооперация в Дании формировалась в последние два десятилетия XIX в. и была непосредственно связана с переработкой в сфере животноводства и свиноводства.

Ключевые слова: сельскохозяйственная кооперация, кооперация, принципы функционирования кооперативов, Дания.

Первый молочный кооперативный центр в Дании был реализован согласно инициативе местных фермеров в 1882 г. Такие кооперативы распространились по всей стране. К 1888 г. было основано 244 кооператива, и спустя некоторое время в кооперативный центр свое молоко доставляла одна треть датских животноводческих ферм. В скором времени молочные кооперативы стали конкурировать на рынке масла, перейдя к обработке [1].

Сельскохозяйственная кооперация в Дании активно развивалась к концу 18 века. Широко распространенная отрасль свиноводства была в тот период вне конкуренции. Основной причиной развития данной перспективной отрасли стало заимствование у Англии принципов формирования кооперативов с целью их развития.

Таким образом, фермеры-свиноводы начали создавать кооперативы со своими скотобойными цехами и стали контролировать ценообразование. В конечном счете, прибыль распределялась между участниками сообщества в зависимости от объема произведенной продукции, а все организационные вопросы решались коллективно [1].

Кооперация Дании стала примером для многих стран. Аграрная кооперация Дании вскоре перешла на разные государства Европы. Уже в 20 веке в развитии агропромышленного комплекса европейских стран роль кооперативов заняла важное место.

Так же в Дании производят мясо молоко, мед, различные зерновые культуры, фрукты и овощи, бобовые, травы, а также кормовые культуры и ягоды. Общая площадь для посевов Дании составляет в 2,7 миллионов га. С населением в 5,6 миллионов человек, страна может прокормить в два раза больше людей. Благоприятный климат и условия, созданные правительством, способствуют развитию сельского хозяйства [2].

В настоящее время в Дании кооперативы свиноводства и молочного животноводства по-прежнему считаются лидерами. В стране кооперативы выпускают 95% данной продукции. Экспорт занимает наибольшую часть продукции. Однако эффективность от кооперативов, направленных на производство удобрений, оборудования и технических механизмов, маленькая [3].

Конкурентами Дании по производству молочной продукции по качеству и количеству производимого сырья являются немецкие производители, в то время когда другие страны сильно отстают. По экспорту сливочного масла Дания занимает 1 место среди стран ЕС, так же является лидером по производству сыра. У Дании масло закупают англичане. Говядина и птица хватает только чтобы накормить население, поэтому редко выпускаются на продажу в другие государства. В рыболовной области датчане опираются на древние рыболовные традиции. В морях Дании ежегодно вылавливают 1,6 миллионов тонн рыбы, что позволяет государству занять 3 место по экспорту данной продукции [2].

Таким образом, королевство Дания доказало, что успех в области сельского хозяйства абсолютно возможен. Датчане правильно объединяют науку и природу, и в результате получают высокие показатели без большого вреда для окружающей среды.

Кооперативные организации могут остановить свою деятельность только на фоне слияния с более сильной кооперативной компанией, поэтому вероятность того, что датчане обанкротятся, работая в условиях конкуренции очень мала.

В Дании формирование кооперативов не опираются на какие-то определенные законодательные акты. Законы страны изначально стоят на стороне свободных ассоциаций. Для Дании основным требованием является только то, чтобы деятельность кооперативов вписывалась в рамки законодательных нормативов [1].

Основными принципами функционирования всех кооперативов Дании являются:

- каждый член сообщества обладает одним голосом;
- открытое членство;

- прибыль от реализации продукции делится между членами сообщества [2].

Кооперативы Дании отличаются от коммерческих организаций постоянными продажами. Некоторые члены кооперативов хотят продать свой товар дороже, из-за чего возникает спор между участниками. Здесь получение максимальной прибыли не является основной целью [4].

Существуют разные схемы определения объема прибыли, оговоренные уставом организации. При этом итоговая сумма зависит от объема произведенной продукции и делится между участниками. Для решения организационных вопросов члены кооператива всегда устраивают собрания. Количество инвестиций в будущий сезон является самым обсуждаемым вопросам, так как на размер этой суммы будет уменьшаться общий доход.

Несмотря на совокупность преимуществ кооперативов государства, они так же обладают некоторыми недостатками. Основными минусами являются ограничение сбыта продукции только одному потребителю, а также сложность установления цены на товары[2].

Наличие данных минусов не мешает Дании оставаться примером для многих стран развития сельскохозяйственной кооперации.

Список литературы

1. <https://denmarklife.ru/selskoe-xozyajstvo-danii/>.
2. https://ru.qwe.wiki/wiki/Danish_cooperative_movement.
3. Московский экономический форум 3 апреля 2018 года.
4. Буск С., Поульсен Х. История Дании, М.: Весь мир, 2007. – 607 с. – (Национальная история).
5. Набиева А.Р. Центросоюз России как интегрированное образование в системе продовольственного обеспечения // АПК: Экономика, управление. 2019. № 8. С. 16-25.

КОНФЛИКТНЫЙ И КООПЕРАТИВНЫЙ ТИПЫ РУССКОЯЗЫЧНОГО ДИСКУРСА В МЕЖКУЛЬТУРНОМ ПОЛИТИЧЕСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ

*Насретдинова Г.Ф., преподаватель
Казанский кооперативный институт (филиал) АНОО ВО ЦС РФ
«Российский университет кооперации», г. Казань, Россия*

Аннотация. В статье исследованы различные подходы к изучению конфликтного и кооперативного типов русскоязычного дискурса в межкультурном политическом пространстве, анализируются жанры общественной коммуникации, функционирующие в рамках конфликтного и кооперативного дискурсов

Ключевые слова: конфликтный дискурс, кооперативный дискурс, межкультурное политическое пространство, диалог, монолог.

Актуальным в современном мире является подход к изучению конфликтных и кооперативных явлений языка и речи в комплексе. Комплексный подход создает соединение дискурсивного, межкультурного, риторического, жанрового направлений в лингвистике.

Языковые единицы своей прагматической направленностью проявляются в жанровом соединении политического межкультурного пространства, создающую конфликтную или кооперативную связь. В политическом межкультурном пространстве существуют диалогические и монологические жанры, которые дают прекрасные возможности общения, влияния на аудиторию. Отсюда делается вывод, что при изучении конфликтного и кооперативного типов дискурса в межкультурном политическом пространстве главным считается создание жанра обоих дискурсов с точки зрения диалога или монолога. Как монологические, так и диалогические жанры подлежат изучению с точки зрения выбора таких средств речи, которые способны привести к бесконфликтности и толерантности. Межкультурная среда, реализуя дискурсивный подход, создает возможность изучить текст, проанализировать разные виды поведения при общении, а так - же создавать новые жанры. Конфликтный дискурс направлен на создание сложного взаимодействия участников общения, а противоположный кооперативный дискурс создает конструктивное, доброжелательное общение. [1] Рассмотрим вышесказанное на примере политического интервью. При конфликтном типе русскоязычного дискурса в межкультурном политическом пространстве могут использовать такие моменты и тактические ходы, как упреки, отрицательное отношение, умалчивание, предпочтение определенной лексики. Кооперативный тип русскоязычного дискурса создает возможность использовать такие тактики,

как уточнение, использование комплиментов, доброжелательность, открытый диалог, похвала. Тактика, отвечающего на вопросы интервью, в кооперативном дискурсе становится более мобильной и удобной за счет тактики, подтверждающей вопросы, нейтрального отношения. становится разнообразнее по сравнению с тактиками, названными выше. При этом также используется метод уточнения, что создает прекрасные возможности для устранения двусмысленности, неудач и ошибок. [2] Тактика похвалы в кооперативном дискурсе или комплиментов может в одинаковой степени использоваться всеми участниками политического интервью, создать добрую атмосферу, убрать напряжение, смягчить конфликтную ситуацию. Конфликтный дискурс - это речевая коммуникация, при которой участники общения испытывают отрицательные эмоции, доминантой при этом становится столкновение целей. Конфликтный дискурс, по мнению некоторых ученых, становится популярен, так как способствует быстрому решению вопроса, выражает эмоции, сталкивает характеры. Успешная коммуникация состоит из многих составляющих. Научная актуальность изучения конфликтного и кооперативного дискурсов заключается в определении и выявлении их. В современной науке созданы модели деструктивной и конструктивной форм взаимодействия в межкультурном пространстве политического дискурса. Предложена частота межкультурного политического пространства, показаны типы конфликтного и кооперативного дискурса, описана его специфика как жанров журналистики (интервью, новости, конференция). Осмыслены жанры, которые вошли в практику политической деятельности современного российского общества (интервью государственных деятелей, представителям зарубежных СМИ, «Разговор с президентом»). [3] Представлен перечень речевых возможностей, которые являются целеполагающими конфликтного и кооперативного типов речевого общения. Намечены перспективы развития конфликтного и кооперативного типов дискурса в межкультурном политическом пространстве.

Практическая направленность изучения конфликтного и кооперативного типов русскоязычного дискурса в межкультурном политическом пространстве выражается в том, что открывает возможности использовать результаты исследований в курсах по теории дискурса, теории политической коммуникации, политической риторике, политологии. [4] Также может оказать помощь специалистам по связям с общественностью, работникам, в чьи обязанности входит осуществление целей политической направленности, составление структуры поведения при взаимодействии с руководящими органами и общественностью, применение процедур и приемов политического процесса.

Список литературы

1. Асмус Н.Г. Лингвистические особенности виртуального коммуникативного пространства: дис. ... канд. филол. наук. Челябинск, 2005. 265 с.
2. Грабельников А.А. Работа журналиста в прессе. М.: РИП-холдинг, 2004. 274 с.
3. Губбыева З.О. Альтернативное моделирование и современная теория исторического процесса // Вестник АГТУ. 2005. № 5 (28). С. 66-74.
4. Даутова Р.В. Н.С. Хрущёв и зарубежная журналистика // Вестник Удмуртского университета. Серия «История и филология». 2011. Вып. 1. С. 116-123.

УДК: 334.73.021

НАСТАВНИЧЕСТВО В РАЗВИТИИ ПЕРСОНАЛА КООПЕРАТИВНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Николаева Е.А., к.филол.н., доцент

*Казанский кооперативный институт (филиал) АНОО ВО ЦС РФ
«Российский университет кооперации», г. Казань, Россия*

Аннотация. В статье рассмотрена типология современного наставничества; определены перспективы реализации реверсивного наставничества в условиях кластера кооперативных организаций с вузом, даны первичные рекомендации по внедрению реверсивного наставничества в практику работы учреждения кооперативного образования.

Ключевые слова: наставничество, саморегулируемое наставничество, реверсивное наставничество, студент - наставник.

Инновации стали движущей силой современного экономического развития. Но инновации не возникают сами по себе, а генерируются и реализуются отдельными сотрудниками или группой сотрудников. Сегодня инновационность и креативность сотрудников напрямую связана с эффективностью компании. Чтобы выжить и получить конкурентные преимущества, кооперативные организации должны создать условия для развития членов организации – это важный фактор инновационной активности любой организации. Развитие организации происходит через систему обучения и развития персонала, реализацию потенциальных возможностей сотрудников, через их движение к более сложному и совершенному состоянию.

Огромную роль в этом процессе играет институт наставничества.

В нашей стране богатый опыт наставничества, которое в 80-е годы прошлого столетия эффективно осуществлялось в практике работы любой российской организации и помогало молодым специалистам в обучении, адаптации и развитии на рабочем месте.

Эпоха менеджеризма, пришедшая в российскую реальность с начала двадцать первого века, ввела в научный оборот и практику работы организаций новые виды наставничества.

Шедоунг (от англ. hadow) заключается в том, что обучаемый сотрудник следует «как тень» за более опытным работником и наблюдает за тем, как тот выполняет свои обязанности. Сам новый сотрудник в процесс не вмешивается, не спрашивает, не комментирует.

Баддинг – работа в паре, метод обучения, развития и поддержки персонала, основанный на равноправных, даже дружеских отношениях. Нет «старшего» и «младшего», «наставника» и «подопечного», «обучающего» и «обучаемого». Двое коллег, которые находятся на приблизительно одинаковой ступени карьерной лестницы, обучают друг друга.

Секондмент – методика обучения сотрудников, которая заключается во временном переводе сотрудника на работу в другой отдел или даже в другую организацию для обучения работе на новом оборудовании или обретения им новых навыков.

Менторство — изначально отношения между человеком, не имеющим опыта в какой-либо деятельности, и профессионалом в данном виде работы. Сегодня менторинг — это альянс специалистов, созданный, чтобы помочь развитию участников программы или проекта; помочь в создании нового бизнеса. Подробнее об этих и других зарубежных моделях наставничества в работах А.П. Панфиловой [2] и И.А. Эсауловой [3].

Традиционная российская концепция наставничества была основана на жестком приоритете наставника над новичком. Наставник передавал профессиональную информацию, организовывал процесс вхождения в профессию, инструктировал, давал образец выполнения, контролировал самостоятельное выполнение новичком производственных функций, нес полную ответственность за его профессиональное обучение и поведение. Труд наставника оплачивался, наставник вел регламентированный пакет отчетных документов. Период наставнической деятельности фиксировался в приказе и другой управленческой документации в организации. Подчеркнем, что традиционная российская модель наставничества и в настоящее время востребована и реализуется на крупных производственных предприятиях, например, предприятиях оборонного цикла, где ошибка новичка может повлечь серьезные последствия; наставники в традиционном смысле нужны в рамках работы производственного конвейера, на опасных производствах, в системе МЧС. На таких предприятиях существуют Центры обучения и развития сотрудников, разработаны и обновляются программы подготовки наставников. Обращаем внимание, что в этих программах наставничество

четко ограничено крайне небольшим количеством часов профессионального общения наставник-подопечный.

Наставничество в малой кооперативной организации имеет существенные особенности.

Кооперативная организация – особый вид организации, где добровольное участие и коллективное управление предполагают сочетание отношений равенства, коллективное принятие решений, с другой стороны, сохраняется управленческая иерархия, ответственность руководства, организационная отчетность. Малая кооперативная организация стремится соблюсти баланс между трудовой (коммерческой) деятельностью, организационной отчетностью (бизнес-планами, отчетами, подготовкой грантов, портфолио), и требованиями времени и рынка к постоянному саморазвитию, переходу к новым технологиям, освоению новых сфер кооперативной деятельности и новых компетенций членами кооператива.

Условиям кооперативной жизни в полной мере соответствует так называемая европейская концепция наставничества.

Европейское понимание наставничества предполагает, что отношения обеих сторон построены на доверии. Эти отношения предполагают двустороннее обучение: наставник и ученик учатся друг у друга, и их отношения являются взаимовыгодными. Задача наставника в этой модели – консультировать обучаемого, применяя коучинг и фасилитацию (от англ. *facilitator* – посредник, производного от англ. глагола «*tofacilitate*» – помогать, от лат. *facilis* – лёгкий, удобный). Эта модель получила название развивающего наставничества.

В рамках европейской концепции наставничества в кооперативной организации достаточно востребованной может быть модель саморегулируемого наставничества. Основное отличие данной модели от традиционной состоит в том, что ни наставники, ни их подопечные не подбираются специально, а опытные сотрудники добровольно выдвигают себя в список наставников. В этот список попадают только те, кто действительно имеет желание принять эту трудную и ответственную роль. При этом член кооператива, нуждающийся в наставнике, может выбирать для себя в наставники человека, от которого он примет помощь и поддержку, психологически совместимого с ним. Саморегулируемое наставничество может с успехом применяться как один из инструментов саморазвития сотрудников. Инициатива и ответственность – это признаки того, что наставник готов добровольно прикладывать усилия к развитию подопечного, который, в свою очередь, стимулирует наставника к саморазвитию. Насколько готовы кооператоры стать добровольными наставниками?

В мае 2018 года в Казанском кооперативном институте в рамках Круглого стола по вопросам развития персонала организации была проведена блиц-диагностика приглашенных гостей из различных организаций РТ, кадровых партнеров института и выступающих. На просьбу модератора определить по десятибалльной шкале, кто вы – наставник или подопечный,

25 человек (98% процентов) из 27 присутствующих оценили свою готовность к наставничеству в 8-9 баллов. Это означает, что у любой организации есть огромный потенциал саморегулируемого наставничества. Несложные тесты на определение лидерской составляющей, темперамента, направленности личности; поведенческие характеристики членов кооператива позволят руководителям кооператива «увидеть» людей с педагогической жилкой. Руководитель кооперативной организации должен определить «поле» добровольного наставничества, т.е. членов кооператива, которые добровольно, инициативно и заинтересованно возьмут на себя полномочия наставника и ментора и будут выбраны для этой деятельности новичком.

Нередко старшие члены кооператива испытывают трудности в освоении новых технологий и приемов работы, помочь в этом может модель реверсивного наставничества. Эта модель также предполагает взаимодействие между двумя сотрудниками. При этом старший по возрасту, опыту или позиции, становится подопечным младшего члена коллектива, который становится наставником по вопросам новых тенденций или технологий. Для кооперативных организаций такая модель наставничества позволит решить проблему недостаточной компетентности членов кооператива старших возрастов в области информационных технологий и интернет - коммуникаций, повысить их мотивацию к использованию этих технологий, наладить взаимопонимание и дружеские отношения между разными поколениями. Опыт старшего коллеги, в свою очередь, будет полезен молодому члену кооператива.

В роли младшего коллеги - наставника может выступать студент-практикант вуза или колледжа. Реверсивное наставничество в такой форме будет продуктивным как для студента, так и для кооператора, и для кооперативной организации.

Этот вид наставничества нуждается в очень серьезной подготовке со стороны студента и учебного заведения. Необходимо заранее оговорить и составить программу такого сотрудничества, включить эти виды работ в индивидуальную программу практики студента, подготовить студента к ведению такой программы в психолого-педагогическом и коммуникативном плане, профессиональном плане. Особое внимание следует обращать на добровольное согласие и заинтересованность студента, понимание им серьезности и значимости порученного ему дела. Мотивационную и операциональную составляющие наставнической студенческой деятельности призвана сформировать «Школа наставничества» для таких практикантов.

Проблема организации студенческого наставничества в сфере кооперативной деятельности – проблема новая как в практическом, методическом, так и научном аспекте. С практической точки зрения прогнозируемы ряд проблем у студентов – наставников: обычно начинающие наставники испытывают сложности в планировании своей работы, в работе с документами, во вхождении в команду. Им необходима постоянная мотивация, анализ и оценка своей деятельности. Очевидно, что студенты-

наставники сами будут нуждаться в менторинге или коучинге со стороны как учебной, так и кооперативной организации. Такой «наставник для наставников» также должен быть добровольным, заинтересованным и ответственным человеком, выбранным самими студентами и утвержденным руководством вуза.

Таким образом, учебной организации, планирующей осуществлять реверсивное наставничество студентов в кооперативных организациях, рекомендуется создать условия для организации продуктивной подготовки студентов к деятельности наставника. Это предполагает реализацию следующих задач:

- сформировать мотивационно - ценностные установки студентов для осуществления наставнической деятельности (для этого использовать прежде всего методы словесные и наглядные: рассказы, легенды о кооперации и традициях наставничества);
- выявить добровольцев - наставников в коллективе студентов – практикантов (использовать блиц-диагностику, самодиагностику, выявление педагогических способностей, эмпатии);
- провести первичное обучение этих студентов основам наставнической деятельности (использовать методы лекционные, практические, инструктаж);
- подготовить нормативно-правовые документы и информационно - методические материалы по организации работы наставников (шаблоны приказов, памятки, рекомендации);
- быть готовым оказать консультативную помощь студентам - наставникам при возникновении сложностей в ходе их работы (постоянная обратная связь, коучинг от образовательной организации).

Сама идея реверсивного наставничества в рамках практико - образовательного кластера вуз - кооперативная организация открывает широкие перспективы практико-ориентированного обучения, взаимовыгодного сотрудничества, повышения мотивации к учению и профессиональной деятельности студента системы кооперативного образования.

Список литературы

1. Стромов В.Ю., Сысоев П.В., Завьялов В.В. Развитие студенческого наставничества в научно-образовательной сфере в классическом вузе // Вестник Тамбовского университета. Серия Гуманитарные науки. Тамбов, 2018. Т. 23, № 174.- С. 7-14.

2. Панфилова А.П. Наставничество и обучение на рабочем месте: терминологический анализ зарубежных методов / А.П. Панфилова // Современные технологии управления. — №12 (72). Номер статьи: 7202. Дата публикации: 2016-12-06 . Режим доступа: <https://sovman.ru/article/7202/>

3. Эсаулова И.А. Новые модели наставничества в практике обучения и развития персонала зарубежных компаний / И.А.Эсаулова // Стратегии бизнеса. - 2017. - №6(38). - С.8-13.

4. Набиева А.Р., Астраханцева Е.А., Шамсутдинова М.Р. Образовательные стандарты - залог развития кооперативного дела // Вестник Сибирского университета потребительской кооперации. 2020. № 1 (31). С. 7-11.

УДК 338.465.4

ИННОВАЦИОННЫЕ ФОРМЫ И МЕТОДЫ ЗАГОТОВИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

*Нуртдинова Р.Н., преподаватель
Казанский кооперативный институт (филиал) АНОО ВО ЦС РФ
«Российский университет кооперации», г. Казань, Россия*

Аннотация. В статье рассмотрены инновационные формы и методы заготовительной деятельности. Представлена модель формирования заготовительной деятельности с учетом инновационных форм и методов.

Ключевые слова: модель, заготовительная деятельность, формы, методы, инновации.

На сегодняшний день заготовительная деятельность развивается быстрыми темпами. Важнейшей задачей является обеспечение непрерывного развития заготовительной деятельности на предприятиях потребительской кооперации [3, 4]. Для решения этой задачи важно построить модель формирования заготовительной деятельности на предприятиях потребительской кооперации с учетом инновационных форм и методов.

Цель исследования – построить модель формирования заготовительной деятельности с учетом инновационных форм и методов.

Объект исследования – стратегического развитие заготовительной деятельности на предприятиях потребительской кооперации.

Предмет исследования – модель формирования заготовительной деятельности с учетом инновационных форм и методов.

Стратегическое развитие заготовительной деятельности на предприятиях потребительской кооперации – план достижения поставленных целей и решения задач развития [1].

В настоящее время заготовительная деятельность имеет важное значение для социального качества жизни граждан, оказывает влияние на развитие различных сфер экономической деятельности [2].

Решение вопросов по стратегическому развитию заготовительной деятельности на предприятиях потребительской кооперации состоит в создании [4, 5]:

1. информационных центров и развитие их деятельности путем разработки стандартов и повышения качества обслуживания, межрегиональной и международной кооперации работы таких центров.

2. банка информационных материалов по заготовительной деятельности и обеспечение доступа к нему потенциальных потребителей.

На рисунке 1 представлена модель формирования заготовительной деятельности с учетом инновационных форм и методов.

Целевой блок	Концептуальная идея				
	Создание интеграции и консолидации сфер деятельности предприятий потребительской кооперации по консолидации заготовительной деятельности				
	Цель				
	Формирование заготовительной деятельности с учетом инновационных форм и методов				
	Задачи				
	Изучение динамики и объемов услуг, предоставляемых предприятиями потребительской кооперации	Изучение основных факторов, обстоятельств, влияющих на развитие заготовительной деятельности	Разработка структуры процесса оказания дополнительных услуг по заготовительной деятельности на предприятиях потребительской кооперации	Изучение целей, интересов, ценностных ориентаций клиентов предприятий потребительской кооперации по заготовительной деятельности	Развитие умения выстраивать взаимоотношения с клиентами предприятий потребительской кооперации по заготовительной деятельности
Методологический блок	Подходы				
	Системный	Деятельностный	Компетентностный	Культурологический	
	Принципы				
	Аксиологизации	Природосообразности		Поликультурности	
Организационно-содержательный блок	Основные направления развития сервиса на предприятиях потребительской кооперации				
	Выделение значительного объема ресурсов с должной скоростью, компетентностью	Сотрудничество с другими предприятиями потребительской кооперации, если оно позволяет увеличить скорость и гибкость предоставления услуг по заготовительной деятельности		Предусмотрение потребностей клиентов, связанных с развитием заготовительной деятельности	Предоставление качественных услуг по заготовительной деятельности
	Методы и формы			Средства	

	Методы и формы планирования, направленные на развитие заготовительной деятельности	Методы и формы стимулирования и мотивации персонала	Методы и формы контроля и самоконтроля	Отработка отдельных навыков и умений	Средства контроля и самоконтроля
Оценочно-результативный блок	Показатели развития сервиса на предприятиях потребительской кооперации				
	оптимальные затраты клиента на заготовительную деятельность	высокое качество предоставляемой услуги по заготовительной деятельности	минимально возможные сроки оказания услуги по заготовительной деятельности	высокая культура обслуживания клиента	

Рис.1. Модель формирования заготовительной деятельности с учетом инновационных форм и методов.

Разработанная модель формирования заготовительной деятельности с учетом инновационных форм и методов может лечь в основу деятельности по достижению эффективного функционирования предприятий потребительской кооперации. Реализация модели будет способствовать развитию предприятий потребительской кооперации с максимальной эффективностью и результативностью

Таким образом, основными перспективными направлениями развития заготовительной деятельности являются актуализация потенциала социально-экономического и практико-ориентированного заготовительного продукта, развитие среды, привлечение новых потребителей, внедрение программ заготовительной деятельности в массы, разработка инновационной методики по формированию заготовительной деятельности [5].

Список литературы

1. Депресов Д.А., Любягина О.А. Модернизационная концепция развития сервиса на предприятиях потребительской кооперации / А.Д. Депресов, О.А. Любягина // Кооперация и предпринимательство: состояние, проблемы и перспективы: сборник научных трудов II международной конференции молодых ученых, аспирантов, студентов и учащихся – Казань: Изд-во «Печать-сервис XXI век». 2018. С. 257-260.
2. Депресов Д.А., Любягина О.А. Развитие кооперации с использованием информационных технологий. В сборнике: ДНИ СТУДЕНЧЕСКОЙ НАУКИ Сборник научных трудов Международной студенческой конференции. 2018. С. 221-223.
3. Теплова Л.Е., Уколова Л.В. Учебное пособие Кооперативное движение. М. 2004. – 324 с.

4. Чаянов А.В. Основные идеи и формы организации сельскохозяйственной кооперации. - М.: Наука, 1991.-С 12.

5. Шавандина, И.В. Роль системы потребительской кооперации в заготовках сельскохозяйственной продукции на селе. /И.В. Шавандина // Международный сельскохозяйственный журнал. - 2007 №3. - с. 40 - 42.

УДК 339.1

МАЛЫЕ ФОРМЫ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В СИСТЕМЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

*Полушкина Т.М., д.э.н., профессор
ФГБОУ ВО «Национальный исследовательский Мордовский
государственный университет им. Н.П. Огарева», г. Саранск, Россия*

Аннотация. Настоящая статья посвящена исследованию роли малых форм хозяйствования в системе обеспечения продовольственной безопасности страны. Обоснована необходимость совершенствования механизмов государственного регулирования их развития.

Ключевые слова: продовольственная безопасность, малые формы хозяйствования, аграрная сфера экономики, государственное регулирование, грантовая поддержка.

Малые формы хозяйствования в аграрной сфере экономики занимают значительное место в системе обеспечения продовольственной безопасности РФ. Производят 49,7% молока, 22,7 % скота и птицы, 20% яиц, 29,8% зерна, 85,7% картофеля, почти 80% овощей (2018 г.) и пр.; всего около 48% всей сельскохозяйственной продукции, производимой в РФ. В стоимостной структуре валового производства хозяйств населения преобладает животноводство: молоко – 19,2%, скот и птица – 23,5%, яйца – 2,7%.[7] Этому, безусловно, способствует тот факт, что исследуемый сектор аграрной сферы экономики, все же уступающий по эффективности производства крупным организациям, имеет перед ними и ряд неоспоримых преимуществ. Это значительные степени мотивации на успех, возможностей апробации новых идей, способностей к адаптации быстро меняющейся внутренней и внешней среды, конъюнктуры рынка и пр. Это не просто коммерческая деятельность, это форма социальной организации труда в сельской местности.

Малый агробизнес давно стал объективной реальностью в развитии аграрного сектора. Тенденции его развития в российском селе, по сути, аналогичны зарубежным. МФХ свойственно укрупнение: если в 2006 г. на одно К(Ф) Х и ИП в среднем приходилось 28 голов КРС, 33 – свиней,

156 – птицы, то в 2016 г. уже 62, 61 и 976 соответственно. Увеличивается размер и ЛПХ населения. В 2006 году на одно хозяйство в среднем приходилось 3 головы КРС, свиней и 22 – птицы, в 2016 уже 5, 4 и 26 соответственно. Достаточно активно идут процессы концентрации земли в фермерском производстве. Происходит совершенствование их технической оснащенности.

По данным Всероссийской сельскохозяйственной переписи 2016 г. в аграрном секторе функционируют огромное число экономических субъектов. Это: 172,5 тыс. К(Ф)Х и ИП; 23113,2 тыс. ЛПХ, 13129 кооперативов, 12545,6 тыс. НКО (садоводы, огородники). Они используют большие объемы ресурсов, обладая при этом огромным нереализованным потенциалом.

Государственное регулирование не в полной мере способствует эффективному развитию малых форм хозяйствования на селе. Производя почти половину продукции, они получают лишь 19% от общего объема федеральной поддержки сельхозпроизводителей (2017 г.) или 23% от «единой субсидии». В 2018 г. процент от «единой субсидии» составил 27%. [3]

Правоотношения в сфере государственного регулирования развития малого и среднего предпринимательства в аграрной сфере экономики РФ в настоящее время регулируются целым рядом законодательных актов. К ним можно отнести Гражданский и Налоговый кодексы, Федеральные законы №209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», №264 –ФЗ «О развитии сельского хозяйства», №112-ФЗ «О личных подсобных хозяйствах», №74-ФЗ «О крестьянских (фермерских) хозяйствах», №193-ФЗ «О сельскохозяйственной кооперации», №271-ФЗ «О розничных рынках и о внесении изменений в Трудовой кодекс Российской Федерации», наконец, №294 – ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля». Сюда же можно отнести и «Государственную программу развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы». В целом, правоотношения, связанные с МФХ на селе регулируются 1630 актами государственной власти. [2]

Современное российское государство поддерживает малые формы хозяйствования с целью стимулирования их эффективного развития преимущественно с помощью грантов, которые выделяются начинающим фермерам, семейным животноводческим фермам, СПоК в рамках реализации подпрограммы «Поддержка малых форм хозяйствования». С 2017 года средства из федерального бюджета выделяются в виде единой субсидии вместо 26 прежних субсидий.

В Республике Мордовия реализуется Государственная программа Республики Мордовия развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2025 годы. Она включает в себя целый ряд мероприятий по стимулированию

развития малых форм хозяйствования в сельской местности. Это: ведомственная целевая программа «Развитие семейных животноводческих ферм на базе крестьянских (фермерских) хозяйств в Республике Мордовия на 2015–2017 годы и на период до 2020 года» (подпрограмма «Поддержка малых форм хозяйствования»), ведомственная целевая программа «Поддержка начинающих фермеров в Республике Мордовия на 2015–2017 годы и на период до 2020 года (подпрограмма «Поддержка малых форм хозяйствования» и пр. [6]

За 8 лет реализации программы начинающими фермерами республики было получено 335 грантов на сумму 386,405 млн. р., семейными животноводческими 70 грантов в размере 518,408 млн. р. Однако следует отметить тенденцию ежегодного снижения и количества грантополучателей, и сумм выделяемых средств. Так, если в 2012 г. фермеры региона получили 122 гранта на сумму 154 млн. рублей, то в 2018 г. только 10 на сумму 36 млн. рублей. Для сравнения в Республике Татарстан в 2018 г. фермерами было получено 40 грантов в сумме 90,6 млн. руб. в 2019 г. – 105 грантов в сумме 250 млн. руб. В Республике Марий Эл в 2018 г. реализовано проектов на общую сумму 84,3 млн. р., количество грантов по итогам конкурса составило 13 ед., что меньше аналогичного показателя Республики Мордовия на 6 ед. Общая сумма грантов на развитие семейных животноводческих ферм – около 15 млн. р. (3 грантополучателя).

Итак, основной мерой государственной поддержки МФХ в России по-прежнему остается субсидирование затрат в рамках программно-целевого подхода. Субсидии из федерального бюджета распределяются по регионам крайне неравномерно. От 60 до 80 % суммы предоставляемых грантов выделяется из федерального бюджета, это сказывается на количестве грантополучателей и сумме полученного гранта. Как следствие, и на развитии МФХ в целом.

Следует отметить, что малые формы хозяйствования в аграрном секторе на сегодняшний день развиваются недостаточно эффективно, испытывая значительные финансово-экономические проблемы.

Так, например, КФХ и ИП республики Мордовия производят в настоящее время 11,4 % зерновых и зернобобовых культур; 3,7 % – картофеля; 5,9 % – мяса КРС; 7,1 % – молока. ЛПХ производят – 94,2 % картофеля, овощей – 70,1 %, мяса КРС – 33,9 %, молока – 15,4 %.

В целом, в 2018 г. доля МФХ в общей структуре производства сельскохозяйственной продукции Республики Мордовия составила 25,8 %. ЛПХ доминируют в производстве растениеводческой продукции и занимают более 80 % удельного веса в общей структуре субъектов МФХ. [1]

Если сравнивать показатели производства продукции МФХ в исследуемом регионе с ситуацией по Приволжскому Федеральному округу в целом, то она складывается далеко не в пользу Мордовии (рисунок 1).

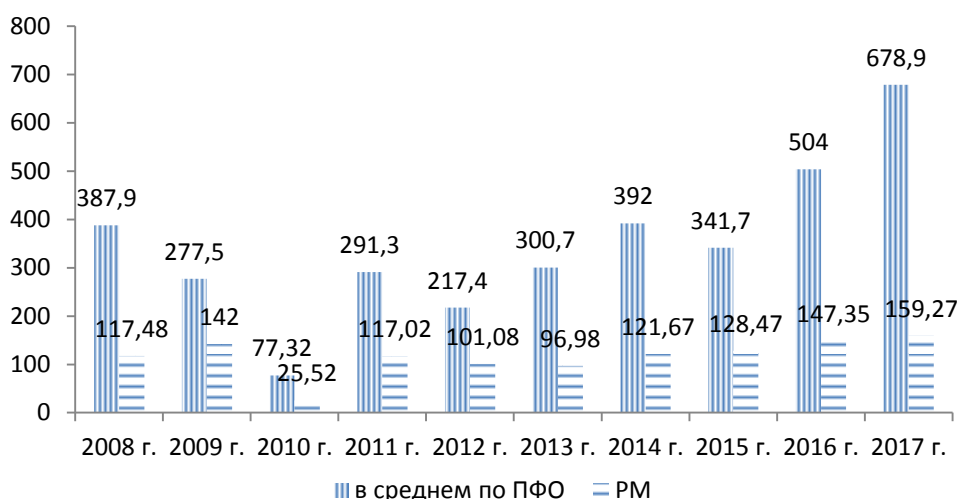


Рисунок 1 – Производство зерновых и зернобобовых культур МФХ в регионах ПФО в среднем за год, тыс. тонн

Имеет место и сокращение продукции животноводства, произведенной МФХ (рисунок 2). Причем ЛПХ производят в 20–30 раз больше продукции животноводства по сравнению с КФХ и ИП.

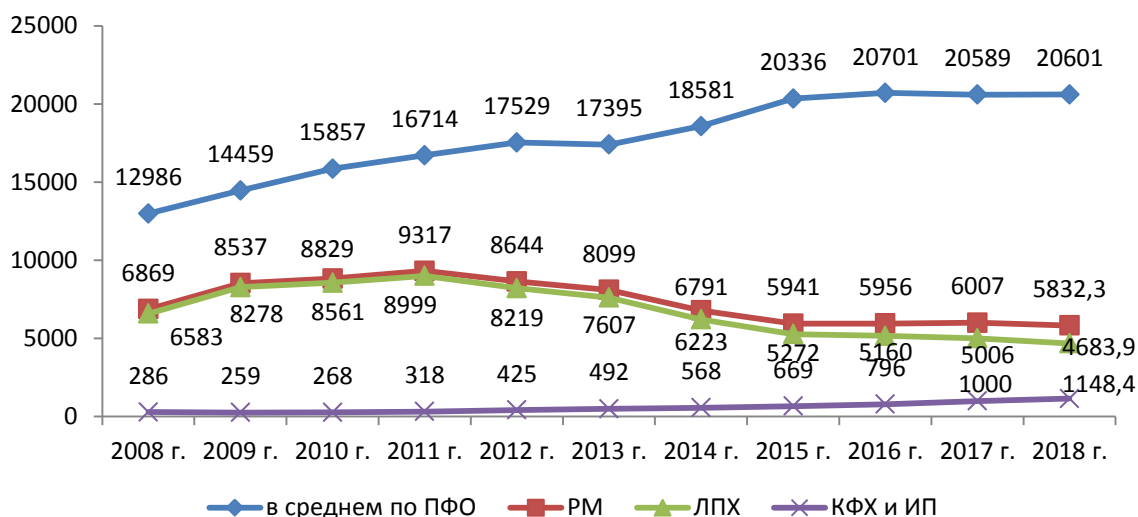


Рисунок 2 – Производство продукции животноводства МФХ в Республике Мордовия и регионах ПФО в среднем за год, млн. р.

Доля продукции сельского хозяйства, произведенная МФХ республики в целом, сокращается. Причем в регионе этот показатель ниже, чем в среднем по субъектам ПФО в 2 раза. В общей структуре доля произведенной сельскохозяйственной продукции ЛПХ значительно выше КФХ и ИП. Однако, если в отношении ЛПХ наблюдается ежегодное сокращение

количества произведенной продукции, то ситуация в КФХ и ИП несколько улучшается. Скорее всего, это является следствием реализации мер государственной поддержки их развития со стороны федеральных и региональных органов власти. [4] При этом, следует отметить, что доля бюджетной поддержки малых форм хозяйствования в общей структуре финансовой поддержки отрасли не превышает 9%. [5] Это, безусловно, позволяет сделать вывод о том, что МФХ развиваются более не благодаря государственной поддержке, а вопреки.

Список литературы

1. Дербенева Е. В. Оценка состояния и тенденций развития малых форм хозяйствования в аграрном секторе Республики Мордовия // Статистика в условиях формирования цифровой экономики Материалы Международной научно-практической конференции. Оргкомитет: И.В. Парамонова (сопред.), Т.А. Салимова (сопред.), О.В. Пожарицкая (сопред.) [и др.]. 2019. С. 69-74.

2. "Германо-Российский аграрно-политический диалог" Кооперационный проект Федерального Министерства продовольствия и сельского хозяйства Германии [Электронный ресурс], – Режим доступа: <http://agrardialog.ru>

3. Полушкина Т.М. Государственная поддержка малого предпринимательства в аграрной сфере экономики // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2019. № 8 (126). С. 14.

4. Полушкина Т.М. Развитие государственного регулирования аграрной сферы экономики в ответ на вызовы продовольственной безопасности. Фундаментальные исследования. 2015. № 7-1. С. 182-186.

5. Полушкина Т.М. Развитие теории и методологии государственного регулирования аграрной сферы экономики // автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук / Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева. Саранск, 2010. 39 с.

6. Постановление Правительства Российской Федерации от 019 декабря 2014 г. № 1421 «О внесении изменений в Государственную программу развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 - 2020 годы» [Электронный ресурс], – Режим доступа: https://docviewer.yandex.ru/view/0/?*=wiN1ARYj5Ae%2FwYvOheybql86O017InVybcI6Imh0dHA6Ly9zdGF0aWMuZ292ZXJubWVudC5ydS9tZWRpYS9maWxlcY9WZTBhT1dja3lHYy5wZGYiLCJ0aXRzZSI6IlZlMGFPV2NreUdjLnBkZiIsIm5vaWZyYW1lIjp0cnVlLCJ1aWQiOiIwIiwidHMmOjE1OTIzMtU4Mjc3NTUsInl1IjojNjMxODI3MDMzMtQ0MjEyODAyMCI5InNlcjBQY.

7. Янбых Р.Б. Сельскохозяйственная кооперация: роль в развитии сельских территорий...О мерах государственной поддержки малых форм хозяйствования – [Электронный ресурс], – Режим доступа: <https://inagres.hse.ru/data/2019/10/18/1529911725/Янбых%20Р.Г..pdf>.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКИХ МОДЕЛЕЙ ДЛЯ ПЛАНИРОВАНИЯ ОТНОШЕНИЙ МЕЖДУ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИМИ ОБЩЕСТВАМИ

Поташев А.В., д.ф.-м.н., профессор,

Поташева Е.В., к.т.н., доцент,

*Казанский кооперативный институт (филиал) АНОО ВО ЦС РФ
«Российский университет кооперации», г. Казань, Россия*

Аннотация. В статье предложено для планирования отношений между потребительскими обществами использовать динамическую модель межотраслевого баланса.

Ключевые слова: межотраслевой баланс, динамическая модель, оптимальные решения.

При отношении между потребительскими обществами возникает важный вопрос о планировании их деятельности с учетом интересов, как отдельных обществ, так и всей их совокупности в целом.

Важным инструментом принятия оптимальных решений является экономико-математическое моделирование социальных и экономических процессов, решение на этой основе задач планирования и управления процессами предоставления сервисных услуг (см., напр., [1]). В частности, при планировании взаимодействия потребительских обществ друг с другом и потребителями их продукции с высокой эффективностью можно применять математическую модель межотраслевого баланса.

Первоначально модель *межотраслевого баланса* (МОБ) создавалась как математическая модель для описания межотраслевых производственных взаимосвязей в экономике страны. Эта модель описывает и характеризует связь между объемами производства некоторого вида продукции в одной отрасли и объемами расходования этой продукции во всех других отраслях (см., напр., [1]). Поэтому такая модель применима и для потребительских обществ.

Теоретические основы МОБ были разработаны русским математиком В.В. Леонтьевым в Берлине. На русском языке эти результаты были опубликованы в статье [2] в журнале «Плановое хозяйство» в № 12 за 1925 год [2]. Именно в этой работе В.В. Леонтьев показал, что величины, характеризующие взаимосвязь между производством и потреблением продукции в различных отраслях экономики, остаются практически постоянными и этот факт можно использовать при прогнозировании экономических процессов.

В 1930-е годы В.В. Леонтьев применил метод анализа межотраслевых связей с привлечением аппарата линейной алгебры для исследования

экономики США. Метод стал известен под названием «затраты-выпуск». Аналогичный баланс для СССР, разработанный Леонтьевым, использовался властями США для принятия решения об объемах и структуре Ленд-лиза.

Первая в нашей стране и одна из первых в мире динамическая межотраслевая модель национальной экономики была разработана в Новосибирске доктором экономических наук Н.Ф. Шатиловым (см., напр., [3-5]). В дальнейшем, под разные конкретные задачи, разрабатывались и другие динамические модели МОБ (см., напр., [6]).

Описание математической модели МОБ

Первоначальная классическая модель МОБ описывается системой линейных алгебраических уравнений, которая получила название – уравнения Леонтьева

$$X = AX + Y. \quad (1)$$

Здесь вектор $X = (x_i)_{n \times 1}$ – объемы валового выпуска продукции каждой из n отраслей; вектор $Y = (y_i)_{n \times 1}$ содержит объемы конечного потребления; матрица $A = (a_{ij})_{n \times n}$ составлена из коэффициентов прямых затрат. Коэффициенты прямых затрат в матрице A из уравнения (1) определялись путем осреднения за некоторый период времени.

Уравнение (1) показывает взаимосвязь в фиксированный момент времени. Однако, на самом деле продукт, предназначенный для потребления в момент времени t , определяет не текущий его объем производства, а выпуск продукта в последующий период $t + 1$.

Такая задержка в производстве продукции может быть обусловлена различными факторами. Это, например, инерция планирования производства. Также сюда можно отнести инерцию перенастройки производства, изменение расходов на сырье и т.д.

В силу указанных факторов система линейных алгебраических уравнений Леонтьева (1) преобразуется в систему линейных разностных уравнений первого порядка

$$\begin{cases} x_1(t+1) = a_{11}x_1(t) + a_{12}x_2(t) + \dots + a_{1n}x_n(t) + y_1(t), \\ x_2(t+1) = a_{21}x_1(t) + a_{22}x_2(t) + \dots + a_{2n}x_n(t) + y_2(t), \\ \vdots \\ x_n(t+1) = a_{n1}x_1(t) + a_{n2}x_2(t) + \dots + a_{nn}x_n(t) + y_n(t). \end{cases} \quad (2)$$

Пример

Постановка задачи. Рассмотрим задачу определения динамики валового выпуска $X(t)$ двухотраслевой экономике при заданной матрице коэффициентов прямых затрат

$$A = \begin{pmatrix} 0,2 & 0,3 \\ 0,3 & 0,2 \end{pmatrix}$$

и заданном векторе конечного потребления

$$Y(t) = \begin{pmatrix} 2^t \\ 2^t \end{pmatrix}.$$

Решение задачи сводится к решению системы линейных разностных уравнений (2), которая в соответствии с условиями задачи запишется в виде

$$\begin{cases} x_1(t+1) - 0,2x_1(t) - 0,3x_2(t) = 2^t, \\ x_2(t+1) - 0,3x_1(t) - 0,2x_2(t) = 2^t. \end{cases} \quad (3)$$

Как известно, решение системы (3) может быть записано в виде суммы ее частного решения $X_{\div}(t)$ и общего решения $X_{\hat{}}(t)$ системы однородных разностных уравнений

$$\begin{cases} x_1(t+1) - 0,2x_1(t) - 0,3x_2(t) = 0, \\ x_2(t+1) - 0,3x_1(t) - 0,2x_2(t) = 0. \end{cases} \quad (4)$$

Частное решение $X_{\div}(t)$ системы (3) находится методом неопределенных коэффициентов в виде

$$X_{\div}(t) = \begin{pmatrix} 2/3 \\ 2/3 \end{pmatrix} \cdot 2^t.$$

Общее решение $X_{\hat{}}(t)$ системы (4) записывается в виде

$$X_{\hat{}}(t) = C_1 \begin{pmatrix} 1 \\ 1 \end{pmatrix} \cdot \lambda_1^t + C_2 \begin{pmatrix} 1 \\ -1 \end{pmatrix} \cdot \lambda_2^t.$$

Здесь $\lambda_1 = 0,5$, $\lambda_2 = -0,1$, а произвольные постоянные C_1 и C_2 следует определять по задаваемым начальным условиям.

Суммируя $X_{\div}(t)$ и $X_{\hat{}}(t)$, запишем общее решение системы (3) и тем самым самой задачи

$$X(t) = \begin{pmatrix} 2/3 \\ 2/3 \end{pmatrix} \cdot 2^t + C_1 \begin{pmatrix} 1 \\ 1 \end{pmatrix} \cdot (0,5)^t + C_2 \begin{pmatrix} 1 \\ -1 \end{pmatrix} \cdot (-0,1)^t. \quad (5)$$

Полученное решение (5) показывает результат моделирования двухотраслевой экономики в рамках динамической модели Леонтьева.

Заключение

Экономика, финансы, социология являются в своей основе количественными науками. Поэтому методы математического моделирования должны составлять одну из основополагающих частей в подготовке грамотных специалистов социально-экономического профиля. Именно такие специалисты будут способны грамотно применять экономико-математические модели для планирования отношений между потребительскими обществами.

Список литературы

1. Поташев А.В., Поташева Е.В., Сулейманова Д.Ю. Интеграция математического моделирования и инновационных подходов к обучению в образовании. – Москва: Изд-во «Русайнс», 2015. – 96 с.
2. Леонтьев В.В. Баланс народного хозяйства СССР. Методологический разбор работы ЦСУ // Плановое хозяйство: Ежемесячный журнал. – М.: Госплан СССР, 1925. – № 12. – С. 254-258.
3. Шатилов Н.Ф. Моделирование расширенного воспроизводства. – М.: Экономика, 1967. – 173 с.
4. Шатилов Н.Ф. Анализ зависимостей социалистического расширенного воспроизводства и опыт его моделирования / отв. ред. В.К. Озеров. – Новосибирск: Наука, СО, 1974. – 250 с.
5. Шатилов Н.Ф., Озеров В.К., Маковецкая М.И. и др. Использование народно-хозяйственных моделей в планировании / Под ред. А.Г. Ананбегяна и К.К. Вальтуха. – М.: Экономика, 1974. – 231 с.
6. Ведута Н.И. Социально эффективная экономика / Под ред. Е.Н. Ведута. – М.: РЭА, 1999. – 254 с.

УДК 330.42+51-77

ТРАНСПОРТНАЯ ЗАДАЧА – ИНСТРУМЕНТ ОПТИМИЗАЦИИ ТРАНСПОРТИРОВКИ ПРОДУКЦИИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ОБЩЕСТВ

*Поташев А.В., д.ф.-м.н., профессор,
Поташева Е.В., к.т.н., доцент,
Казанский кооперативный институт (филиал) АНОО ВО ЦС РФ
«Российский университет кооперации», г. Казань, Россия*

Аннотация. В статье рассмотрен вопрос о математическом моделировании задачи оптимизации транспортных расходов. В качестве математического инструмента решения этой задачи предложено воспользоваться классической задачей экономико-математического моделирования – транспортной задачей.

Ключевые слова: оптимизация транспортных расходов, транспортная задача.

При работе потребительских обществ неотъемлемой составляющей является доставка их продукции потребителям. При этом, естественно, возникает логистическая задача, т.е. задача об организации перевозок так,

чтобы транспортные затраты были минимальными. Подобного типа задачи являются составной частью экономико-математического моделирования (см., напр. [1]). Математическим инструментом решения задачи оптимизации транспортных расходов является транспортная задача.

В распределительной логистике транспортная задача применяется для организации эффективного распределения потоков товаров от нескольких поставщиков к нескольким потребителям. В частности, такие ситуации возникают при планировании перевозки продукции нескольких субъектов потребительского общества разным потребителям. В случае различной стоимости перевозки единицы груза между разными объектами возникает вопрос: какие потребители должны снабжаться первым производителем (первым складом, распределительным центром и т.д.), какие – вторым и так далее.

Даже в простейшей транспортной системе, состоящей из малого числа поставщиков и потребителей, возможно большое число вариантов организации перевозки продукции. При этом, естественно, возникает необходимость выбора оптимального варианта из всего множества возможных. В качестве критерия оптимальности могут использоваться минимальность транспортных издержек, минимальность затрат времени, минимальность износа транспортных средств и т.д.

Постановка и математическая модель транспортной задачи [2]

Для постановки транспортной задачи необходимо задавать следующие исходные данные:

n – количество поставщиков продукции;

m – количество ее потребителей;

A_i – объем запаса продукции, имеющийся у i -го поставщика ($i = \overline{1, n}$);

B_j – объем потребностей в продукции у j -го потребителя ($j = \overline{1, m}$);

c_{ij} – тариф на транспортировку единицы продукции от i -го поставщика к j -му потребителю.

В качестве неизвестных переменных x_{ij} выбирают объем продукции, доставляемый от i -го поставщика к j -му потребителю.

В силу этого, целевая функция транспортной задачи представляет собой суммарные затраты на перевозку груза и имеет вид

$$F = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m c_{ij} x_{ij} \rightarrow \min. \quad (1)$$

Кроме того, при формулировке транспортной задачи следует учитывать ряд ограничений на искомые неизвестные величины x_{ij} . Во-первых, значения x_{ij} не могут быть отрицательными

$$x_{ij} \geq 0, \quad i = \overline{1, n}, \quad j = \overline{1, m}. \quad (2)$$

Следующее ограничение может быть задано различным образом.

Рассмотрим простейшую закрытую (сбалансированную) транспортную задачу, в которой объем запасов всех поставщиков совпадает с суммарными потребностями всех потребителей, то есть выполняется условие

$$\sum_{i=1}^m A_i = \sum_{j=1}^m B_j \quad (3)$$

Наличие этого условия позволяет реализовать перевозки так, чтобы запасы всех поставщиков были израсходованы, а потребности всех потребителей – удовлетворены. В этом случае объем перевозок от i -го поставщика должен совпадать с его запасами, а количество продукции, доставленной j -му потребителю, должно совпадать с его потребностями. Такие условия имеют вид системы линейных уравнений:

$$\sum_{i=1}^n x_{ij} = B_j, \quad j = \overline{1, m}, \quad (4)$$

$$\sum_{j=1}^m x_{ij} = A_i, \quad i = \overline{1, n}. \quad (5)$$

Если условие (3) не выполнено, то транспортная задача называется открытой (несбалансированной). В этом случае либо вводится фиктивный поставщик или потребитель для выполнения условия (3), либо ограничения (4), (5) записывают в виде неравенств (вместо знака $=$ пишут знак $\leq$).

В случае планирования реальных перевозок наиболее важной частью работы является выбор именно такого плана перевозок, который обеспечил бы минимальную суммарную стоимость перевозки. Доставку продукции от поставщиков к потребителям можно осуществить с помощью различных видов транспорта, различными маршрутами и с привлечением разных транспортных компаний. Задача логиста в этом случае состоит в тщательном расчете стоимости перевозки по каждому варианту и выборе из них минимальной.

Решение транспортной задачи в Microsoft Excel

Существуют хорошо разработанные математические методы решения транспортной задачи, применительно к различным случаям их формулировки. Однако их использование для рядовых исполнителей весьма затруднительно. Поэтому для специалистов потребительских обществ, занимающихся планированием перевозок можно посоветовать воспользоваться возможностями повсеместно распространенной программы Microsoft Excel. В ее состав входит надстройка «Поиск решения», позволяющая решать задачи линейного программирования и, в частности, транспортную задачу.

Для того чтобы подключить этот пакет необходимо выполнить следующие действия:

1. В Excel 2010 и более поздних версий выберите **Файл > Параметры**.

Примечание:

- Для Excel 2007 нажмите кнопку **Microsoft Office**, а затем – **Параметры Excel**.
- 2. Выберите команду **Надстройки**, а затем в поле **Управление** выберите пункт **Надстройки Excel**.
- 3. Нажмите кнопку **Перейти** (см. рис. 1).

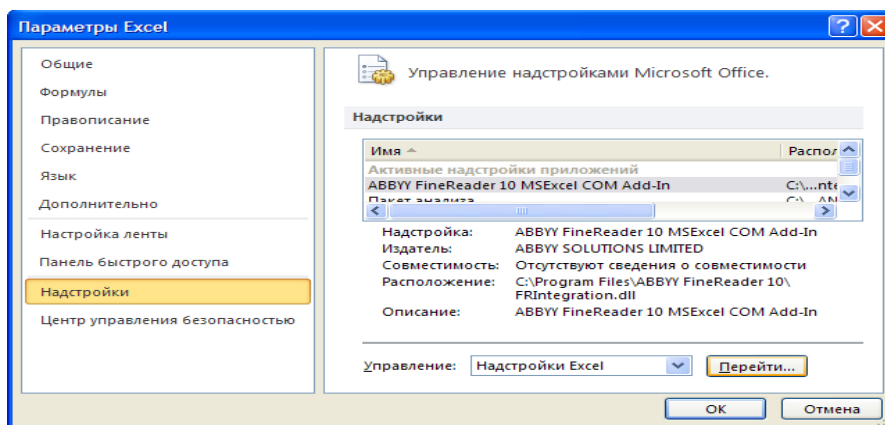


Рис. 1 – Окно «Параметры Excel»

- 4. В окне **Надстройки** (рис. 2) необходимо установить флажок напротив поля «**Поиск решения**» и нажать кнопку **ОК**.

Примечания:

- Если надстройка «**Поиск решения**» отсутствует в списке поля «**Доступные надстройки**», нажмите кнопку **Обзор**, чтобы найти ее.
- Если появится сообщение о том, что надстройка «**Поиск решения**» не установлена на компьютере, нажмите кнопку «**Да**», чтобы установить ее.
- 5. После загрузки надстройки для поиска решения в группе «**Анализ**» на вкладке «**Данные**» становится доступна команда «**Поиск решения**» (рис. 3).

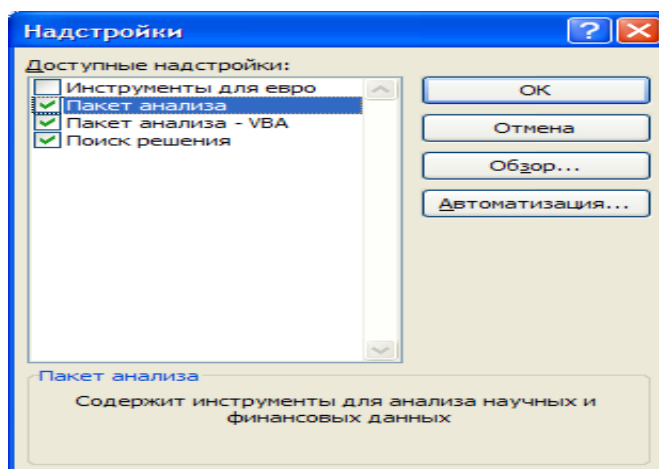


Рис. 2 – Окно «Настройки»

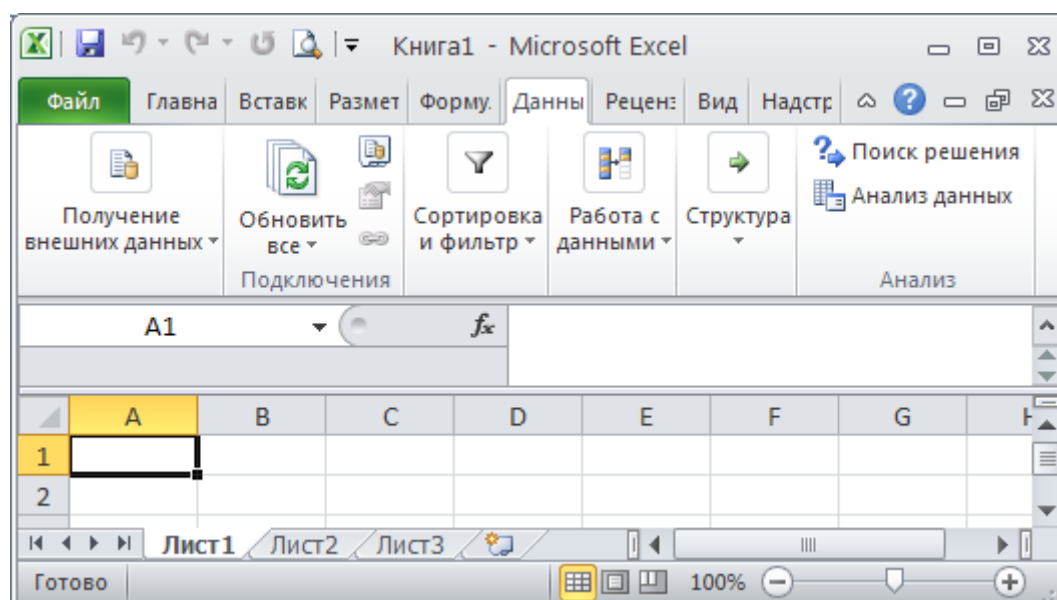


Рис. 3 – Закладка «Данные»

После того, как «Поиск решения» становится доступным можно приступить к заданию исходных данных, вводу необходимых команд и нахождению оптимального плана перевозок.

Пример

Рассмотрим эти этапы на конкретном примере. Для простоты возьмем сбалансированную транспортную задачу с тремя поставщиками и пятью потребителями. Исходные данные задачи представлены в верхней части рис. 4.

	С	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R
2																
3		B1	B2	B3	B4	B5	Запасы									
4	A1	24	23	18	22	15	600									
5	A2	26	24	17	23	16	115									
6	A3	25	32	31	29	17	100									
7	Потребности	120	110	90	180	315										
8																
9		F=0														
10		B1	B2	B3	B4	B5	Запасы									
11	A1						0									
12	A2						0									
13	A3						0									
14	Потребности	0	0	0	0	0										

Рис. 4 – Исходные данные

В нижней части этого же рисунка представлена таблица, в которой будет формироваться решение задачи. В этой таблице необходимо ввести формулы для суммирования стоимости перевозок (ячейка D9), расходования запасов (ячейки I11:I13), удовлетворения потребностей (ячейки D14:H14) (формулы приведены на рис. 5).

	C	D	E	F	G	H	I
2							
3		B1	B2	B3	B4	B5	Запасы
4	A1	24	23	18	22	15	600
5	A2	26	24	17	23	16	115
6	A3	25	32	31	29	17	100
7	Потребности	120	110	90	180	315	
8							
9	F=	=СУММПРОИЗВ(D4:H6;D11:H13)					
10		B1	B2	B3	B4	B5	Запасы
11	A1						=СУММ(D11:H11)
12	A2						=СУММ(D12:H12)
13	A3						=СУММ(D13:H13)
14	Потребности	=СУММ(D11:D13)	=СУММ(E11:E13)	=СУММ(F11:F13)	=СУММ(G11:G13)	=СУММ(H11:H13)	

Рис. 5 – Формулы для расчетов

После ввода данных следует запустить надстройку «Поиск решения» и заполнить его поля, как показано на рис. 6.

Затем нажимаем клавишу «Найти решение», после чего появляется окно «Результаты поиска решения» (рис. 7), в котором необходимо нажать клавишу «ОК».

В результате в нижней таблице (ячейки D11:H13 на рис. 8) формируются объемы перевозок и выводится значение стоимости всех перевозок (ячейка D9).

Рис. 6 – Формирование условий транспортной задачи

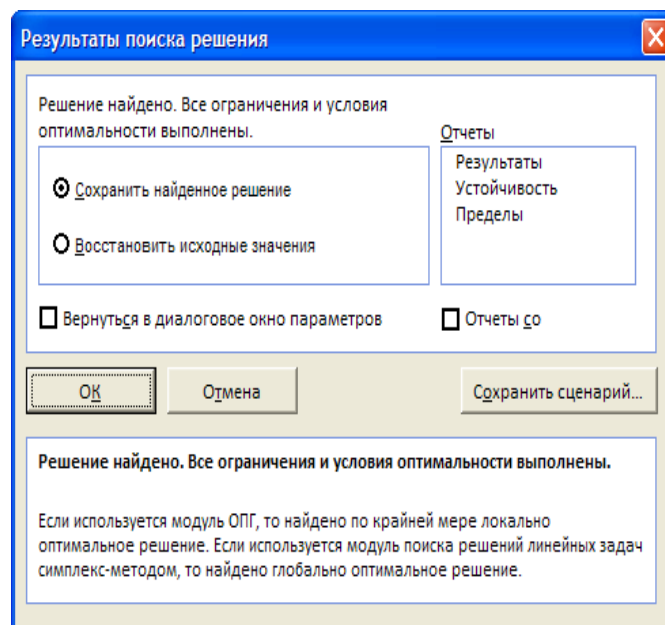


Рис. 7 – Окно «Результаты поиска решения»

	C	D	E	F	G	H	I
2							
3		B1	B2	B3	B4	B5	Запасы
4	A1	24	23	18	22	15	600
5	A2	26	24	17	23	16	115
6	A3	25	32	31	29	17	100
7	Потребности	120	110	90	180	315	
8							
9		F=15750					
10		B1	B2	B3	B4	B5	Запасы
11	A1	20	110	0	180	290	600
12	A2	0	0	90	0	25	115
13	A3	100	0	0	0	0	100
14	Потребности	120	110	90	180	315	

Рис. 8 – результаты расчета

Закключение

Приведенные результаты наглядно демонстрируют возможности программы Microsoft Excel. Видно, что относительная простота ввода исходных данных задачи, формирования формул расчета, задания параметров поиска решения позволяют проводить оптимизацию транспортных расходов потребительских обществ, так как все они имеют в своем распоряжении комплект программ Microsoft Office, куда в качестве составной части входит Microsoft Excel. Следует отметить, что надстройка

«Поиск решения» в Microsoft Excel позволяет справиться и с более сложными ситуациями (большое число поставщиков и потребителей, несбалансированные задачи и другие задачи отыскания оптимальных решений).

Список литературы

1. Поташев А.В., Поташева Е.В., Сулейманова Д.Ю. Интеграция математического моделирования и инновационных подходов к обучению в образовании. – Москва: Изд-во «Русайнс», 2015. – 96 с.

2. Толмачев О.В. Логистика товароведения [Электронный ресурс]. Учебное электронное текстовое издание. Уфа: УрФУ имени первого Президента России Б.Н. Ельцина, 2013. – 361 с. – Режим доступа: <https://study.urfu.ru/Aid/Publication/11926/1/Tolmachev.pdf#2>.

УДК 378

ЗАРОЖДЕНИЕ КООПЕРАТИВНОГО ДВИЖЕНИЯ В РАМКАХ ПРЕПОДАВАЕМОЙ ДИСЦИПЛИНЫ «МЕЖДУНАРОДНЫЙ КУЛЬТУРНЫЙ ОБМЕН И ДЕЛОВЫЕ КОММУНИКАЦИИ»

***Рыбасова Ю.Ю., к.п.н., доцент,
Низамиева А.Г., старший преподаватель, заведующий кафедрой
«Гуманитарные дисциплины и иностранные языки»
Казанский кооперативный институт (филиал) АНОО ВО ЦС РФ
«Российский университет кооперации», г. Казань, Россия***

Аннотация. В статье рассмотрены вопросы зарождения кооперативного движения. Авторы дают понять, насколько актуально сегодня знать какими новыми путями должна развиваться кооперация, и какова должна быть культура кооперативного движения. Насколько важна для современного профессионала его корпоративная культура, его знания, с помощью которых он способен создать продукт своей профессиональной деятельности и умело реализовать. В рамках преподаваемой дисциплины «Международный культурный обмен и деловые коммуникации» изучаются вопросы зарождения и развития кооперативного движения в историческом и современном аспектах.

Ключевые слова: кооперация, кооперативное движение, цеха, гильдии, Татпотребсоюз, Сабантуй, праздник урожая.

Изученные источники международного характера гласят о том, что кооперативное движение – это особая форма коллективного хозяйства, которая образованна добровольным соединением неограниченного числа

лиц. Члены кооператива имеют равные права и обязанности, для того чтобы повысить производительность и доход их трудовой деятельности, а также улучшить жизненные условия в решении социальных проблем.

История кооперативного движения свидетельствует о том, насколько важна организационная, хозяйственная, образовательная, культурно-просветительская, общественно-политическая деятельность кооперативов, направленная на их рост, развитие и эффективное воплощение их целей.

В середине XIX века английский промышленник и социалист-утопист Р.Оуэн, который наблюдал за жизнью трудового английского народа, предложил свои идеи какими путями можно облегчить тяжелый для того периода труд. Он утверждал о том, что люди дружны и своими совместными усилиями способны помочь устроить свою хозяйственную жизнь. Группа рочдэльских ткачей, подхватив идею Р.Оуэна, разработали три главных принципа продажи товаров членам общества.

1. Получение прибыли членами кооператива, с помощью отчисления на укрепление оборотных средств общества и повышения социально-экономических условий.

2. Прибыль, полученная кооперативом должна распределяться между членами общества.

3. Сохранение целостности кооператива. Чтобы он был прочным и организованным, для этого необходимо отказаться от продажи товаров в кредит и принимать личное участие в создании материальных благ кооператива.

Теоретик кооперации У. Кинг в своих размышлениях заботясь о социальном положении трудящихся говорил о том, что взаимная поддержка способна решить проблему бедности населения. Им были предложены следующие шаги решения этой проблемы:

- создания общества, способного пропагандировать вопросы кооперативного движения и собирания взносов;

- собранные взносы должны направляться на создание кооперативов, на накопление капиталов и создание заработной платы;

- управляющие кооперативами, должны открыть производственные организации с целью капиталовложения и выплаты заработной платы членам кооператива;

- накопленный капитал позволит приобрести землю, для открытия собственного кооперативного производства, нацеленного на подъем социально-экономических условий труда.

Российские классики ученые также уделяли внимание вопросам кооперативного движения. Так, например, основоположник социальной кооперации в России М.И. Туган - Барановский в своем источнике «Социальные основы кооперации» говорил, что главным условием успешной деятельности любого кооператива должна быть личная заинтересованность ее члена, для того чтобы достигнуть высоких экономических результатов, где бы сочетались общие интересы трудящихся кооператоров.

Классик аграрной экономики А.В.Чаянов отмечал, что кооперация – это литературное и идейное движение и их единство является основой народного хозяйства.

В переходный период к рыночным отношениям Российская Федерация не забыла и о теоретических взглядах деятеля и основателя молодой Советской России В.И.Ленине. Давая характеристику кооперативному движению, В.И.Ленин говорил, о том, что кооперация есть культурное наследство, куда необходимо вовлекать крестьянство. Оно способно создать потребительские кооперативы, через которые необходимо наладить торговую и заготовительную деятельность[1]

В рамках изучаемой дисциплины «Международный культурный обмен и деловые коммуникации» мы со студентами Казанского кооперативного института изучаем вопросы зарождения кооперативного движения.

В процессе проведения вебинарного занятия по теме: «Культура кооперации в эпоху Возрождения» мы рассмотрели, как в городах Западной Европы ренессансного периода создавалась цеховая (мастерская) система, включающая специалистов одной или родственных профессий. Корпоративная культура цеховой (мастерской) организации требовала четкой структуры и жесткой регламентации. Что в последующем послужило рождению кооперации и кооперативного движения.

Экономика деревни и города как двух центров средневековой жизни питалась развитием внутренней торговли. Ее инструментами выступали городские рынки и сельские ярмарки. Несмотря на сдерживающий фактор господства натурального хозяйства и отсутствие должной инфраструктуры, торговля превратилась в самостоятельное занятие, обозначив тем самым третье общественное разделение труда. Профессиональные торговцы — купцы и лавочники — создавали — гильдии.

Гильдии стали платформой для развития торговли, создания банковского дела и производства национального продукта. Многие знатные семьи Флорентийской республики объединились для совершенствования гильдий – кооперативов, среди них были Строцци, Фрескобольди, Питти и Альбицци. Они отстаивали свое влияние на лучший созданный и продаваемый продукт. Семья банкиров Медичи, внесла особенный вклад в культуру кооперативного движения. Она предложила разные аспекты проявления трудовой кооперативной деятельности. Их вклад был внесен в скульптуру, искусство, науку и образование. Такие видные деятели, которые жили в период правления Казимо и Лоренцо Медичи, как Леонардо да Винчи и Леон Батиста Альберти предложили технические новшества, как в систему сельского хозяйства, так и городскую инфраструктуру. Машины должны подражать движениям мышц и сухожилий человека, как говорил инженер-художник Альберти. В его трактате «О зодчестве» сформулирован принцип в виде эстетического кредо эпохи Возрождения: кооперативный синтез красоты и пользы.

Роль кооперативного движения особо значима во все времена. Такие принципы, как добровольность, равноправие партнеров, демократизация в управлении, право распоряжаться полученными доходами, хозяйственная самостоятельность должны включать культуру в создании продукта труда и его реализации.

Так же мы со студентами изучаем особенности деятельности кооперативного движения в Республике Татарстан, в частности знакомимся с работой Татпотребсоюза. В рамках темы практического занятия «Традиции, обычаи народов Республики Татарстан» в своих выступлениях студенты кооперативного института демонстрируют знания о достояниях и продуктивной деятельности Татпотребсоюза. Так, например, в нескольких докладах, студентами была предоставлена информация о проводимом мероприятии «Праздник урожая». Предтечей этого праздника является «Сабантуй», который празднуется после окончания весенних полевых работ и перед началом косовицы в сельскохозяйственных работах. В настоящее время праздник «Сабантуй» в Республике Татарстан приобрел государственный статус. Он проводится в каждом населенном пункте нашей республики, для этого, даже издаются специальные указы и постановления, назначаются оргкомитеты из руководителей самого широкого ранга на каждом уровне – это село, поселок, район, город, республика, определяются источники финансирования.

В рамках кооперативного движения праздник «Сабантуй» вышел за пределы Республики Татарстан и празднуется в каждом регионе Российской Федерации с крупной татарской диаспорой официально проводится Федеральный Сабантуй.

Изюминкой этого праздника является ритуальный сбор подарков, проведения соревнований в виде праздничных игр, таких как национальная борьба, скачки, состязания в беге: бег с ложкой во рту с положенным на нее яйцом, бег по двое, когда одного нога джигита привязана к другой ноге джигита, бег с ведрами на коромысле, наполненной водой. Пользуются такие виды состязаний, как перетягивание каната или лазания на высокий гладкий столб, с призом, наверху. Завершающим этапом становятся соревнования певцов, танцоров, организуются хороводы и танцы.

«Праздник урожая», посвящен Дню работников сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности. На данном мероприятии встречаются специалисты сельскохозяйственной отрасли и делятся своими наработками под названием «Районные караван», где кооперируются районы Республики Татарстан. Они показывают, и рекламируют качество своей продукции свою продукцию, а затем проводится праздничный концерт, где также принимают участие и ветераны сельскохозяйственного труда [5]

Особенно необходимо подчеркнуть, что «Праздник урожая» проводится и на площадке Казанского кооперативного института творческими силами студентов данного Вуза. Так, на одной из встреч председателя правления Р.Р. Шаймарданова, начальника отдела

общественного питания Татпотребсоюза Л.А. Спичковой со студентами, преподавателями и руководством Казанского кооперативного института была высказана мысль о том, что институт сохраняет традиции и обычаи кооперации и кооперативного движения. Во время выступлений было сказано о непрерывном качественном образовании и подготовки высококвалифицированных специалистов. Как не раз отмечала, ректор Казанского кооперативного института Алсу Рустэмовна Набиева, студенты в процессе подготовки, к будущей профессиональной деятельности получая знания, умения и навыки и находясь в тренде современных социально-экономических процессов, станут востребованными специалистами, как в России и так за рубежом. А их мастерство – это главная составляющая конкурентоспособности на рынке труда[4].

На базе Казанского кооперативного института открыт ресурсный центр по подготовке специалистов в области кооперации. На базе, которого рекомендуется проводить следующие мероприятия:

1. Встречи руководителей Татпотребсоюза с представителями малого и среднего бизнеса для обмена опытом и для продвижения перспективных новых проектов в области сельского хозяйства.

2. Создать образовательные платформы для подготовки и переподготовки специалистов, работающих в сельском хозяйстве.

3. Осуществление консалтинговых услуг для оказания высококвалифицированной помощи в подготовке бизнес планов для начинающих предпринимателей малого и среднего бизнеса.

Список литературы

1. Тарасов Ю.И., Аль-Хафиз – Требо Абут Потребительская кооперация: теоретические основы развития кооперативного движения // Новые технологии. – 2013. - <https://cyberleninka.ru/article/n/potrebitelskaya-kooperatsiya-teoreticheskie-osnovy-razvitiya-kooperativnogo-dvizheniya>.

2. Тевяшова А.С. Меценатство Лоренцо Медичи Великолепного как центральный фактор расцвета искусства эпохи Ренессанса// Культурология и искусствоведение: материалы III Международной научной конференции (г. Санкт-Петербург, июль 2017 года) – Спб.- 2017 - <https://moluch.ru/conf/artcult/archive/247/12674/>.

3. Цветков А.С. Общие черты развития кооперативного движения за рубежом// Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. – 2016. - <https://cyberleninka.ru/article/n/obschie-cherty-razvitiya-kooperativnogo-dvizheniya-za-rubezhom>.

4. <https://kazan.ruc.su/news/detail.php?ID=137243>.

5. <https://realnoevremya.ru/galleries/3027>.

6. Набиева А.Р. Центросоюз России как интегрированное образование в системе продовольственного обеспечения // АПК: Экономика, управление. 2019. № 8. С. 16-25.

ВОЗНИКНОВЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ КРИЗИСОВ И ИХ ПРИЧИНА

Роганова С.Ю., к.э.н., доцент,

Суходоева Л.Ф., к.э.н., доцент,

Арефьева Н.Ю., аспирант

*Нижегородский государственный университет им. Н.И.Лобачевского,
г. Нижний Новгород, Россия*

Аннотация. В статье проведено исследование устойчивости банковской системы страны в кризисных условиях. Возникновение кризисов и их последствий становятся предметом анализа для субъектов финансового рынка. Это позволяет аналитически определить пути снижения потерь в период кризисов.

Ключевые слова: экономические кризисы, механизм стабилизации, денежный мультипликатор, рефинансирование, денежная база.

Человеческая цивилизация развивается согласно присущим ей объективным закономерностям. Если кризис в переводе с греческого первоначально означал решение каких-либо проблем, то в настоящее время это не только решение, сколько поворотный пункт к созданию нечто нового, когда имеющиеся средства создают непредсказуемые ситуации. Однако, исторические пути развития цивилизации, механизм создания инновационных технологий, правовые нормы и правила взаимных отношений различных государств создаются конкретными людьми. Они не одинаково трактуют и понимают сущность кризиса и создают разные инструменты для борьбы с ним. Одни рассматривают кризис как острое противостояние в экономической системе и делает ее неустойчивой.

Обострение противоречий между развитием и функционирование экономической системы происходит из-за нехватки ресурсов. Другие – имеют в виду борьбу за лидерство в мировой политике и ошибки, которые случаются при принятии управленческих решений. И хотя люди стремятся как можно полнее понять объективные законы развития, все же далеко не всегда удается правильно понять их и тем более уйти от кризиса, как в работе отдельного предприятия, так и в масштабе страны. В результате объективные закономерности и практика функционирования бизнеса не достаточно между собой интегрированы и иногда приводят к противоречиям и кризисным явлениям.

Кризис воспринимается многими учеными как непредвиденная ситуация в деятельности организации, которая приводит к банкротству или основательной их реорганизации. Это такое состояние экономической системы, когда развитие системы остановилось и не реагирует на внешние и внутренние факторы окружающей среды. Имеется угроза непосредственно

объекту управления, а не только результатам его деятельности по поводу получения прибыли. Эта группа ученых связывает кризисное состояние организации с цикличностью развития экономики в целом, когда идет чередование подъемов и спадов производства и сбыта продукции.

Так как кризис – это стадия экономического цикла (спад), то он неизбежен в условиях анархичного производства. В системе цифровой экономики имеются механизмы саморегулирования операционных процессов циклического развития, что замедляет спад производства и позволяет перевести его с состояние конкурентоспособности продукции. Здесь возникает необходимость исследовать и рассмотреть назначение кризисных явлений, их неизбежность и предсказуемость. Несмотря на свою болезненность кризисы несут прогрессивный характер и имеют несколько общих стадий их протекания:

1. Деструктивный. Заключается в устранении или качественном изменении устаревших элементов существующей системы. Они морально или физически не устраивают производство или сбыт продукции и требуют развития своего потенциала.

2. Творческий. Характеризуется новыми идеями и инновационными технологиями, приходящими на смену стандартных процедур. Слабые стороны деятельности заменяются сильными цифровыми нововведениями.

3. Унаследованный. Кризисные явления позволяют испытывать на прочность те элементы системы, которые могут накапливаться и переходить в новую систему, в будущее. Здесь имеют место, как правило, наноресурсы и кадровый потенциал организации. Кризис выявляет слабые элементы системы управления и производства и позволяет двигаться вперед более активным и жизнеспособным способом.

Исследование механизмов стабилизации кризисных явлений с 2008 по 2012 годы показали, прежде всего, изменение денежной массы и денежной базы во время кризиса и после него. Денежно-кредитные показатели менялись вполне предсказуемым образом. В начале кризиса денежная масса начала снижаться. Локальный максимум был достигнут 1 сентября 2008 года (14,2 трлн. руб.), минимум – 1 февраля 2009 года (11,4 трлн. руб.). Денежная масса снизилась в 1,24 раза. Цены в среднем уменьшились также, хотя на отдельные товары снижение было более сильным (на биржевые товары, на недвижимость и др.). Например, на нефтепродукты цены упали в 2 раза, на недвижимость – в 2-3 раза. По всей видимости, краткосрочный дефицит денежной массы был более значительным, а изменения показателя М2 были сглажены за счет наличия в структуре М2 долгосрочных кредитов. Безналичная часть М2 (денежный мультипликатор, рассчитанный с учетом безналичной денежной массы) изменилась немного сильнее – уменьшилась в 1,27 раза. Таким образом, наличные деньги не оказали существенного влияния на динамику М2.

В ответ на дефицит ликвидности Банк России предпринял меры для повышения денежного мультипликатора в виде снижения норм

обязательного резервирования. Вместе с тем, ставка рефинансирования была не уменьшена, а наоборот увеличена. Это было сделано по причине общего роста процентных ставок, а также для ограничения уровня инфляции на базовые товары. Данный шаг отличает Банк России от ФРС, ЕЦБ и других центральных банков, которые снижали процентные ставки. Они имели возможность делать это не опасаясь инфляции, поскольку дефляционные процессы в развитых экономиках были более сильными.

Денежная база в период кризиса меняется незначительно. Ее рост был бы возможен при условии снижения процентных ставок, но банк России принял решение не снижать ставки. Такая осторожность в действиях Банка России и Правительства Российской Федерации объясняется тем, что среди банков, инвесторов и большинства населения имелись ожидания девальвации рубля по сценарию кризиса 1998 года. Поэтому дополнительные деньги были бы немедленно выведены в долларовые активы. В ходе кризиса рубль был девальвирован весьма умеренно - примерно на 25%. Отток капитала был скомпенсирован золотовалютными резервами, уменьшившимися с 600 до 300 млрд. долларов. В остальном кризис имел выраженный дефляционный характер. Израсходованные резервы были восполнены, в настоящий момент Россия имеет 526 млрд. долларов в резервах[1].

Денежный мультипликатор, рассчитанный с учетом безналичных М2 и безналичной денежной базы М0 после начала кризиса имел умеренный рост. Он возник на фоне существенного снижения норм обязательного резервирования 15 октября 2008 года - до 0,5%. Такая динамика показывает, что нормативы обязательного резервирования являются весьма бесполезным инструментом регулирования объема денежной массы, особенно в кризис. Весь эффект от снижения нормативов обязательного резервирования свелся к высвобождению порядка 100 млрд. руб. у банков.

Начиная с весны 2009 года наблюдается период низких значений денежного мультипликатора. Это объяснялось тем, что сохранялись слишком высокие процентные ставки. Начиная с весны 2009 года Банк России начал снижать учетную ставку, что привело к началу восстановления спроса на кредиты. Мультипликатор стал увеличиваться. Следует отметить, что к осени 2012 года значения мультипликатора оказались выше максимального значения в момент кризиса. При этом никаких кризисных явлений в экономике не наблюдалось. Это свидетельствует о том, что за 4 года банки адаптировались к ситуации нехватки ликвидности.

Особенности структуры денежной базы следующие:

- 1) спад почти до нуля обязательных резервов в период кризиса и последующий их плавный рост,
- 2) пик объемов избыточной ликвидности в период: осень 2009 г. - осень 2011 г.,
- 3) исчезновение избытка ликвидности с осени 2011 года.

Избыточная ликвидность в период осень 2009 г. - осень 2011 г. образовалась по причине недостаточно быстрого снижения процентных ставок.

Снижение ставки рефинансирования прекратилось на уровне 7,75%. Для России такой уровень вполне способен привести к росту инфляции. В конце 2011 г. инфляция была искусственно уменьшена путем ограничения роста тарифов на энергоресурсы. Повышение цен было перенесено на вторую половину 2012 года. Эта отложенная инфляция и новое положение по стабилизации экономики, потребовали принять дополнительные антиинфляционные меры.

Список литературы

1. Центральный банк Российской Федерации.
http://www.cbr.ru/eng/hd_base/mrrf/.
2. Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://www.gks.ru/> свободный.
3. Статистический бюллетень Банка России 2008г. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.cbr.ru/statistics/bbs/statisticheskiy-byulleten-banka-rossii/> свободный.
4. Жильцова Ю.В., Суходоева Л.Ф. Формирование регионального индекса развития в современной российской экономике // Сегодня и завтра Российской экономики. 2011. № 46. С. 186-188.
5. Мудрак А.А., Суходоева Л.Ф. Банковский кредитный продукт как инновационный термин: клиентоориентированный подход // Креативная экономика. 2011. № 3 (51). С. 133-138.
6. Никулина Н.Н., Березина С.В., Суходоева Л.Ф. Модель взаимодействия процессов управления рисками. Вестник Московского университета МВД России. 2014. №4. С. 203-211.
7. Рачинский А.В., Суходоева Л.Ф., Копасовская Н.Г. Рыночная стоимость конкурентных активов территории. // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2017. №8-1 (55). С. 107-110.
8. Суходоева Л.Ф., Рачинский А.В., Суходоев Д.В. Инвестирование ресурсов в конкурентной среде. // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2017. №8-1 (55). С. 117-121.
9. Суходоева Л.Ф., Роганова С.Ю., Огородова М.В., Зенова Е.Н., Суходоев Д.В., Ясенев О.В. Ресурсное обеспечение инновационных технологий // Экономика и предпринимательство. 2018. № 10 (99). С. 1113-1116.
10. Суходоева Л.Ф., Михеева Е.З. Внешнеэкономическая деятельность Нижегородской области и ВТО // ЭКО. 2006. № 9 (387). С. 82-93.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ОБУЧЕНИИ ИНОСТРАННЫМ ЯЗЫКАМ

Свирская Т.В., к.п.н., доцент,

Куванова О.А., к.п.н., доцент

*Владимирский филиал АНОО ВО ЦС РФ «Российский университет
кооперации», г. Владимир, Россия*

Аннотация. В статье исследован вопрос использования современных методов обучения иностранным языкам, а именно с использованием цифровых технологий. Рассмотрены особенности, функции и свойства обучения с использованием цифровых технологий, дана психолого-педагогическая характеристика.

Ключевые слова: цифровые технологии, иностранные языки, мотивация, мультимедийность, интерактивность.

С наступлением информационной эры развития общества цифровые технологии все шире проникают в различные отрасли деятельности человека. Не является исключением и сфера образования, в частности обучение студентов иностранным языкам. В значительной степени качество этого обучения зависит от внедрения технологий нового поколения, а именно информационных и коммуникационных, и использования их возможностей в образовательном процессе.

Все больше преподавателей иностранных языков у нас в стране и за рубежом осознают необходимость интеграции новейших технологий в учебный процесс.

Специалистами компьютерной лингводидактики, которая стремительно развивается в настоящее время, отмечаются преимущества использования цифровых технологий в обучении студентов:

- индивидуализация учебного процесса. Студент самостоятельно выбирает образовательный маршрут, удобный темп, имеет возможность вернуться к любому материалу в удобный момент,
- мобильность курса. Студент и преподаватель при помощи форума, Скайпа, электронной почты осуществляют обратную связь, консультации могут происходить в любое удобное время в любом месте,
- многообразие учебного материала, его доступность. Обучение интерактивно, имеет место множество подходов и разнообразных методик.

Но, к сожалению, не всегда разнообразие ресурсов эффективно. Рассмотрим на примерах использование некоторых цифровых технологий при изучении иностранных языков.

1. Электронный учебник.

Переход к электронным учебникам от традиционных происходил из-за быстрого старения информации. Бумажные носители не выдерживают конкуренции. Электронные учебники мобильны, не требуют больших денежных и временных затрат. Учебный материал в них можно регулярно обновлять, при этом используя разные виды наглядности – гиперссылки, аудиозаписи, тестовые материалы с возможностью моментального оценивания и показа ошибок.

В обучении по традиционным учебникам отсутствует обратная связь между студентом и преподавателем. Современные студенты привыкли постоянно находиться в процессе коммуникации. Чаты, социальные сети – там каждый не только читатель новостей, но и создатель.

Несмотря на достоинства электронных учебников, методы преподавания по ним остаются устаревшими: преподаватель часто рекомендует почитать его, ответить на вопросы после параграфа или текста, выполнить упражнение. Таким образом, способ подачи учебного материала и его усвоения немногим отличается от традиционного.

2. Подкасты и видеокасты.

Как отмечают в своей статье Герасименко Т.Л., Гулая Т.М., «подкастинг - актуальная интернет-технология, применяемая в обучении иностранным языкам. Она объединяет в себе преимущества радио и интернета» [2].

Традиционные аудиофайлы, конечно, также выполняют свою обучающую функцию, но подкасты привлекательнее для студентов, имеют больший мотивационный потенциал.

Работать с подкастами более удобно. Представим их основные возможности схематично на рисунке 1.

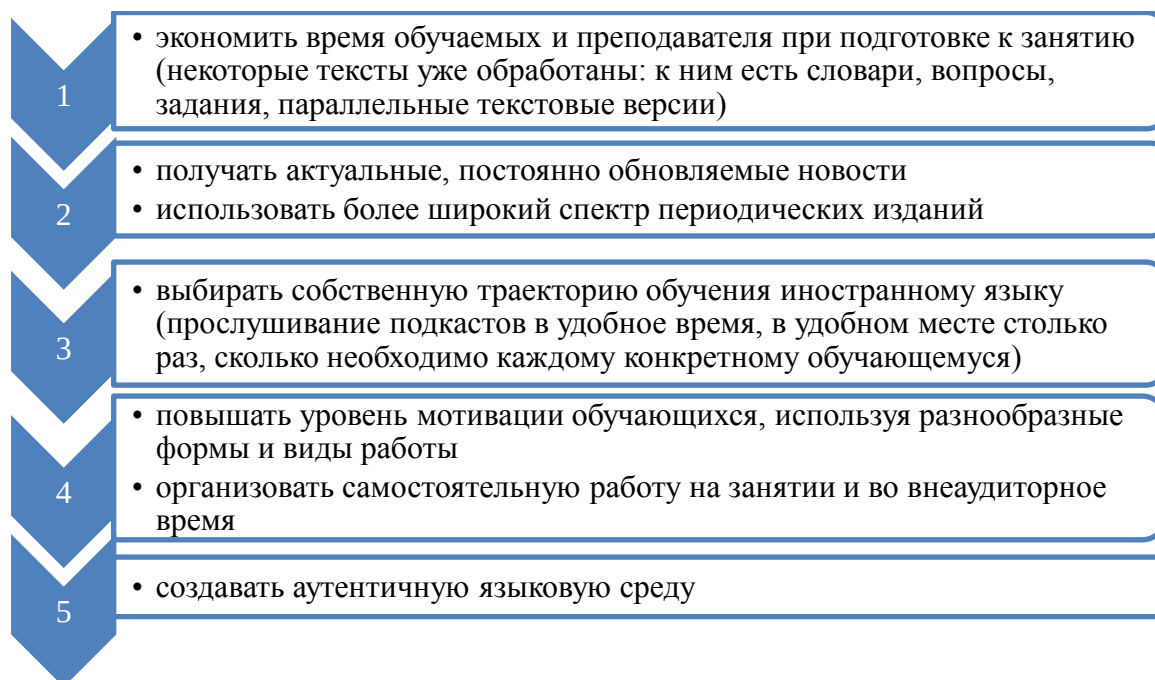


Рисунок 1. Преимущества работы с подкастами

В свою очередь видеокасты как инструмент аудирования дают возможность повышения навыка восприятия иностранной речи на слух. Эмоции, жесты, действия, которые студенты наблюдают в роликах, создают зрительные стимулы, которые крайне важны для производства и практического использования речи.

3. Электронные словари.

Традиционный словарь на бумажном носителе обычно не уступает по своим функциям электронному словарю. Электронный словарь отличаются компактностью, возможность быстрее найти тот или иной термин, возможность сравнения в двух и более словарях результата поиска.

Таким образом, если электронный словарь – это обычный текстовый, но переведенный в электронный вид, то по функциям обучающим они идентичны. Необходимо создавать такие цифровые продукты, который позволит расширить возможности своего использования при помощи особых платформ и программ.

Итак, у современных студентов мышление образно-эмоциональное, они усваивают лучше эмоционально-значимую информацию. Свойственное им фрагментарно-клиповое сознание, которое формируется ускорением современного темпа жизни, приводит к тому, что в процессе обучения, в том числе и иностранному языку в вузе, необходимо использовать унифицированные, упрощенные схемы. Получается, что изучение учебного материала без зрительной опоры приводит к значительному затруднению его усвоения.

Именно поэтому преподаватели иностранных языков стараются больше использовать возможности цифровых технологий. При этом соблюдая баланс между лучшими проверенными методами традиционного обучения и информационными технологиями с целью формирования преемственной и дидактически целесообразной информационной образовательной среды.

Но какие бы не использовались теории, методы и концепции обучения, личность студента должна стоять во главе угла. Вводить современные цифровые технологии можно только, соединяя достижения в области информационных технологий с практикой применения знаний психологии и педагогики. Именно поэтому необходимо постепенно адаптировать обучающихся к применению цифровых технологий в обучении, учитывая индивидуальные особенности мыслительных способностей студентов и их психологическую готовность к использованию компьютерных технологий, поддерживая устойчивую мотивацию к обучению.

Применение цифровых технологий в обучении студентов иностранному языку оказывает на обучающихся положительное педагогическое воздействие, ориентированное на:

- развитие творческого, наглядно-образного мышления,
- формирование умения абстрагироваться, обобщать, анализировать,
- принятие оптимальных решений;

- самостоятельное извлечение знаний.

На рисунке 2 представим схематично особенности обучения с применением цифровых технологий.

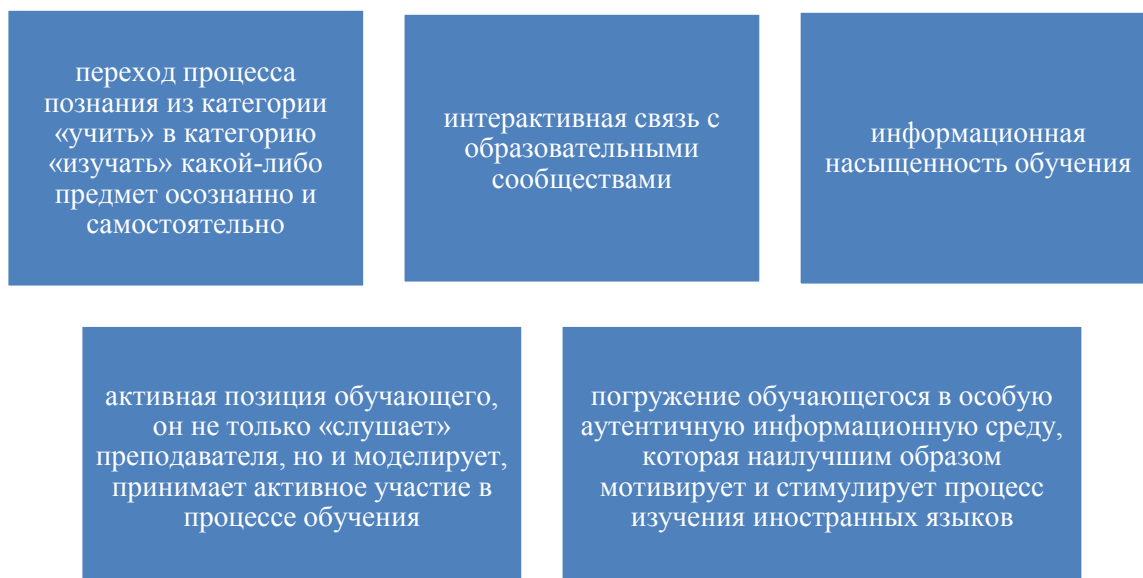


Рисунок 2. Особенности обучения с применением цифровых технологий

Представленные особенности говорят о цифровых технологиях в обучении иностранному языку в вузе как о новом процессе, полностью ориентированном на студента.

При смещении фокуса обучения в сторону самостоятельной работы студентов – увеличивается время внеаудиторной работы. Часто курс иностранного языка проходит на базе информационно-коммуникационных технологий. Преподаватели либо используют ряд ИКТ инструментов на базе различных платформ, либо одну обучающую платформу, позволяющую интегрировать на ее базе несколько ИКТ приложений.

У каждого из вариантов есть свои преимущества и недостатки.

Преимущества первого варианта – элементы новизны почти на каждом занятии, так как различен дизайн и функции в том или ином приложении. Это мотивирует студентов. В тоже время данная новизна отвлекает студента от его основной задачи – обучения.

Второй вариант – работа на одной платформе – не отвлекает студента, все встроенные приложения имеют вспомогательный характер. Доступность и креативность каждого курса должна способствовать последовательности, которая даст возможность студенту пройти каждый из этапов, подчиненных единой цели данного курса.

Содержание курса на платформе должно быть эффективно и динамично, и включать в себя определенные компоненты:

- непосредственно информацию, которую студенты должны освоить,
- методика введения данной информации для успешного обучения,
- ИКТ ресурсы, помогающие достичь цели обучения.

Как замечает Борщева В. В., обучающие онлайн-платформы «стали частью мировой образовательной системы и нашей реальностью, игнорировать их невозможно» [1].

Применение цифровых технологий в обучении станет эффективным, если технологии будут применяться в рамках определенной модели обучения, которая разработана с учетом решаемых задач, потребностей студентов, а также условий обучения. Грамотный выбор цифровых технологий позволит сделать образовательный процесс инновационным, что будет в свою очередь способствовать расширению образовательных возможностей, повышению мотивации студентов и созданию условий для самообразования и самосовершенствования в течение всей жизни (life-long learning).

Список литературы

1. Борщева, В.В. Особенности использования массовых открытых онлайн-курсов в обучении иностранному языку для специальных целей / В.В. Борщева // Вестник ПНИПУ. Проблемы языкознания и педагогики.- 2017. - № 1. - С.86 – 95.

2. Герасименко, Т.Л., Гулая, Т.М. Опыт использования подкастов и видеокастов при интегрированном обучении профессионально ориентированному деловому английскому языку / Т. Л. Герасименко, Т. М. Гулая // Открытое образование. - 2013. - №1. - URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/opyt-ispolzovaniya-podkastov-i-videokastov-pri-integrirrovannom-obuchenii-professionalno-orientirovannomu-delovomu-angliyskomu-yazyku> (дата обращения: 27.06.2020).

3. Титова, С.В. Цифровые технологии в языковом обучении: теория и практика / С. В. Титова. - М: Эдитус, 2017. - 244 с.

ВЛИЯНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТОВАРА НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ

Суходоева Л.Ф., к.э.н., доцент,

Роганова С.Ю., к.э.н., доцент,

Суходоев Д.В., к.э.н., доцент

*Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского,
г. Нижний Новгород, Россия*

Аннотация. В статье рассмотрена система взаимосвязи конкурентоспособности товара и экономической безопасности. Это позволяет исследовать экономическую безопасность предприятия как комплексный инструментальный основных цифровых технологий современного менеджмента.

Ключевые слова: концепции конкурентоспособности, экономическая безопасность, внутренние и внешние угрозы, независимость.

Современная концепция конкурентоспособности товара, сложившаяся в международных экономических отношениях предопределила покровительство между субъектами и создала отдельные угрозы и проблемы бизнесу. Продолжают оказывать негативное влияние на осуществление экономических процессов следующие негативные обстоятельства: коррупция, кражи, взятки, незаконное поглощение, не добросовестная конкуренция.

Цифровая трансформации международных экономических отношений является главным инструментом совершенствования и укрепления экономической безопасности не только внутри организации, но и за ее пределами. Для бизнеса конкурентоспособность становится возможной при получении максимальной прибыли за счет использования экономической безопасности технологий структурированных и неструктурированных данных больших объёмов. Они, учитывая их многообразие, исследуются внутренними структурными подразделениями организации и используются в кратчайший период времени для принятия решений. Появляются цифровые задачи и во внешних международных отношениях для специалистов организации, занимающихся IT-технологиями, аналитическими программами, логистическими потоками, продажами на разных рынках. Возникают цифровые методы точечной работы с клиентами и исследования лояльности и эмоций каждого потребителя.

Деятельность любого предприятия связана с бизнесом на различных стадиях его развития и подвержена внешним и внутренним угрозам. Зависимость бизнеса от внешних факторов часто приводит к невосполнимым рискам в экономической деятельности и полной потере финансовых средств

на дальнейшее развитие предприятия. Наличие данных проблем не имеет прикрытия и административные руководители, как впрочем, и весь персонал современного предприятия не имеют мотива экономической независимости и экономической безопасности предприятия, ее цифровизации против опасностей и угроз (рисунок 1).

Конкурентоспособность продукции позволяет не только предохранить оценочные показатели экономической безопасности от их снижения, но и организовать безупречное функционирование системы экономической безопасности предприятия.

Концепции конкурентоспособности товара основаны на возможности его продажи в условиях экономической безопасности для региона и государства в целом. Факторы, которые влияют на конкурентоспособность товара, чаще всего не могут контролироваться со стороны предприятия (условия природной среды, незапланированные войны и конфликты). В будущем эти процессы можно будет отслеживать и на их основе создавать безопасные системы цифровой экономики в определенном интервале времени.

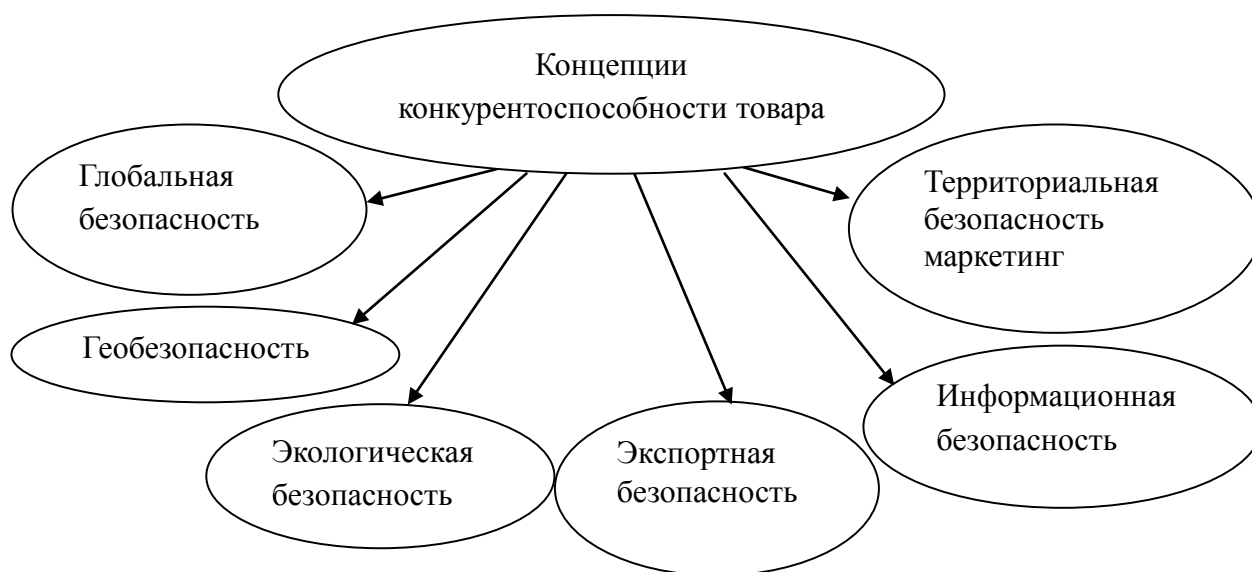


Рис.1. Система взаимосвязи конкурентоспособности товара и экономической безопасности.

Упорядоченность международных экономических отношений и защита от возможной дестабилизации лежит в основе глобальной финансовой безопасности. Для этого все международные соглашения и договоренности должны быть ограждены от попыток нарушить интересы, какого либо предприятия или страны в целом от внешних конфликтов других субъектов. Безопасность экономики любого субъекта зависит от консолидированных интересов других субъектов конкретного сообщества.

По нашему мнению, создание новых цифровых технологий организации системы экономической безопасности предприятия требует

иных подходов и представлений содержания и сущности экономической безопасности, его структуры и методов обнаружения рисков развития функций малого и среднего бизнеса, преимуществ и недостатков по безопасности самого процесса предпринимательства. Для достижения целей обеспечения экономической безопасности предприятия необходимо уметь создать индивидуальную систему взаимосвязанных цифровых действий предприятия, которая позволяет использовать сильные стороны и уменьшает риски, не допускает ошибок при принятии решений. Это обеспечивает экономическую независимость и безопасность предприятия. Кроме того, необходимо научиться определять методы и инструменты для обеспечения безопасности предприятия.

На современном этапе развития теории экономической безопасности, практически большинство представленных в научной литературе взглядов на сущность экономической безопасности предприятия неодинаковы по полноте изложения, нечеткостью постановки вопроса и сложностью восприятия самого механизма безопасности, что не дает возможности, определить сущность понятия экономической безопасности предприятия, либо всеобъемлющим подходом, с помощью которого структура и содержание экономической безопасности предприятия на практике заменяется часто количеством доходов по сравнению с затратами на качество продукции. Именно поэтому все новые исследователи обращаются к проблеме экономической безопасности предприятия.

Сущность понятия «экономическая безопасность», оказываясь исключительно на взаимосвязи двух наук: безопасности и менеджмента, требует детальной проработки, изучения и исследования методов и технологий и самого внимательного дискуссионного рассмотрения на научных симпозиумах. По нашему мнению необходимо исследовать экономическую безопасность предприятия как комплексный инструментальный основных технологий современного менеджмента, с применением экономического инструментария по планированию, функционированию, анализу и оценке действующей на предприятии системы экономической безопасности.

В условиях развития цифрового бизнеса термины «экономическая безопасность», и «конкурентоспособность» часто используются неверно, или заменяются друг другом. Однако, несмотря на их взаимосвязи и взаимообусловленности, они имеют свое четко определенное значение, а современные цифровые технологии представляют значительную ценность для бизнес-организаций. Сегодня основной задачей является поиск пути оптимального использования этих все более распространяющихся и увеличивающих свое значение составляющих бизнеса. Выживаемость бизнеса в современных условиях находится в зависимости от успешного применения инструментов экономической безопасности и оптимального механизма конкурентоспособности как на внутреннем, так и на внешнем рынках.

Таким образом, проблема повышения экономической безопасности предприятия становится все более актуальной для современного экономического сообщества. Постоянное усиление факторов, угрожающих экономической безопасности предприятия, возрастание вероятности наступления внешних и внутренних угроз для защищенности предприятия, ставит задачи разработки концепции и создания системы экономической безопасности, в ранг приоритетных для каждого предприятия.

Список литературы

1. О безопасности критической информационной инфраструктуры Российской Федерации ФЗ №187 от 26.07.2017 (принят ГД ФС РФ 12.07.2017)
2. Кузнецова Е.И. Экономическая безопасность // Учебник и практикум для вузов.- М.: Юрайт, 2018. с. 294
3. Никулина Н.Н., Березина С.В., Суходоева Л.Ф. Модель взаимодействия процессов управления рисками. Вестник Московского университета МВД России. 2014. №4. С.203-211.
4. Рачинский А.В., Суходоева Л.Ф., Копасовская Н.Г. Рыночная стоимость конкурентных активов территории. // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2017. №8-1 (55). С.107-110.
5. Суходоева Л.Ф., Рачинский А.В., Суходоев Д.В. Инвестирование ресурсов в конкурентной среде. // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2017. №8-1 (55). С.117-121.
6. Суходоева Л.Ф., Роганова С.Ю., Огородова М.В., Зенова Е.Н., Суходоев Д.В., Ясенев О.В. Ресурсное обеспечение инновационных технологий // Экономика и предпринимательство. 2018. № 10 (99). С. 1113-1116.
7. Суходоева Л.Ф., Михеева Е.З. Внешнеэкономическая деятельность Нижегородской области и ВТО // ЭКО. 2006. № 9 (387). С. 82-93
8. Трифонов Ю.В., Брыкалов С.М., Трифонов В.Ю. Интеграция систем планирования с системами управления рисками на крупных предприятиях // Стратегические решения и риск-менеджмент. 2019. Т. 10. № 2. С. 122-132.

МИРОВОЕ КООПЕРАТИВНОЕ ДВИЖЕНИЕ. РАЗВИТИЕ КООПЕРАЦИИ В ИРЛАНДИИ

***Самигуллина Г.А., преподаватель ФСПО
Казанский кооперативный институт (филиал) АНОО ВО ЦС РФ
«Российский университет кооперации», г. Казань, Россия***

Аннотация. В статье исследованы различные аспекты кооперативного движения в Ирландии. Они рассмотрены в разрезе причин возникновения кредитных союзов и коопераций, а также тенденций их развития, учета их влияния в рамках современных бизнес-структур.

Ключевые слова: кооперация, кооператив, кредитные союзы, финансовые сбережения.

Работая в Казанском кооперативном институте, было бы странным не задаться вопросом, а что же такое вообще кооперация, как и с какой целью появились первые кооперативы и почему они особенно актуальны и в наши дни. В поисках ответа на эти вопросы я задалась целью изучить развитие кооперации в Ирландии. Почему именно Ирландии? Ирландия – страна, которая отличается своим хорошо развитым кооперативным движением. В вопросах построения системы кредитной кооперации многие страны берут пример именно с Ирландии.

Не секрет, довольно немалые суммы из бюджета тратят в наше время современные традиционные бизнес - структуры на разработку этического кодекса корпоративного поведения, проведение различных корпоративных тренингов по командообразованию, единению и т.п. В то время как кооперативы уже на протяжении полутора веков пользуются этими инструментами для создания успешного бизнеса. Именно поэтому, я считаю, актуальность изучения данного вопроса неоспорима.

Как же зарождалась кооперация в Ирландии? Интересным для меня оказался тот факт, что Ирландское движение начинало своё развитие исключительно добровольцами и без каких-либо вложений вообще. А расходы, возникающие в связи с развитием кооперативного движения, покрывались, в основном, членами-добровольцами первых кооперативов.

Значимым для истории Ирландской кооперации был 1957 год, когда с целью создания кредитных союзов было образовано специальное Общество, примечательно, что создавалось и управлялось оно исключительно женщинами. Правительство Ирландии обратило внимание на зарождающееся кооперативное движение и проспонсировало сберегательную кампанию в продвижении кооператива. Затем в 1958 г. данное общество реорганизовалось в первый в Ирландии кредитный союз.

С того момента началась история созданий кредитных союзов и в других городах. В организованную в 1960 г. Ирландскую Ассоциацию кредитных союзов первоначально входило 4 кредитных союза.

В течение следующих 8 лет кредитные кооперативы развивались без регулирования законодательным образом. И лишь в 1966 году законодатели Ирландии признали уже сформировавшуюся схему контроля и регулирования работы официальных кредитных кооперативов, и чиновники утвердили базовые организационные и финансовые требования и нормативы. Тогда на законодательном уровне кооперативы стали обязанными подчиняться установленной на максимальной ставке процента по заемным средствам, а также требованиям касательно норм обязательного резервирования. В 1997 г. был принят новый закон «О кредитной кооперации», в котором были собраны воедино ранее разбросанные по разным нормативным документам правовые нормы, регулирующие деятельность кредитных кооперативов.

Вместе с сохранением основных черт кооперативного движения Ирландские кредитные кооперативы – это яркий образец финансовой силы и огромной популярности. Сегодня они представляют собой около 100% экономически активного населения страны и около 38% общего населения страны.

Опыт исторического развития кооперации в Ирландии свидетельствует, что социально-экономические трудности служат для людей неким стимулом или толчком к объединению и общей борьбе с возникающими проблемами. В этом огромная помощь оказывается кредитными союзами, которые в очередной раз должны доказать их социальную направленность деятельности, а конкретнее, удовлетворение потребностей пайщиков в финансовой взаимопомощи.

Мы уже поняли, что секрет такого огромного успеха кредитной кооперации Ирландии кроется в удовлетворении следующих простых и базовых потребностей: необходимости доступа к кредиту и возможности надёжного сбережения денежных средств населения. Высокие потребности населения в мелком кредите не были удовлетворены системой коммерческих банков и, следовательно, были эксплуатированы ростовщиками. Нельзя не отметить, что большое значение имел очень сильный в Ирландии дух единения, общности. Люди, создававшие кредитные союзы, активно вовлекались в общественную кампанию по улучшению жилищных условий, в движение по защите гражданских прав, в деятельность ведущих политических партий.

Несомненно, важную роль оказала и Католическая церковь, которая влияла не столько в религиозных вопросах, сколько и в повседневной жизни местных приходов, на базе которых создавалось множество организаций. При этом в Ирландии сильны собственно кооперативные традиции. Хотя ирландцев и считают отъявленными индивидуалистами, но при этом история и практика социального сотрудничества имеет здесь глубокие корни,

парадоксально, не так ли? Например, мелкие фермеры, отчаянно борющиеся между собой за право собственности на клочок земли, при необходимости объединяются для сбора урожая или борьбы со стихийными бедствиями. Именно на базе мощного кооперативного движения развивалось сельское хозяйство Ирландии.

Но вследствие ряда причин (упадок церкви, урбанизация и рост благосостояния) заметно снизилась активность и роль структур гражданского общества. По данным некоторых опубликованных статей добровольческие организации испытывают всевозрастающие сложности при наборе новых членов. И хотя кредитные союзы Ирландии имеют очень большие ресурсы финансов, им становится сложнее не только привлекать волонтеров для добровольной работы, но и просто добиться участия пайщиков в общих собраниях. Что это означает? То, что социальная основа кредитных союзов, служащий фактором, выделяющим их из ряда других финансовых институтов, постепенно теряется, исчезает. Но ведь вместе с тем именно социальная основа и живое участие простых людей и лидеров местного сообщества городов и деревень обеспечили в свое время успех кредитных союзов.

Что касается современности, подводя итоги мы можем сказать, что и в настоящее время концепция и факт существования кредитных союзов вызывает огромное доверие и уважение со стороны общественности.

Список литературы

1. Коваленко С.Б. Сельскохозяйственная кредитная кооперация: прошлое, настоящее и будущее / С.Б. Коваленко / Банковские услуги. - 2003. - N5. - С. 30-34
2. Пахомов В.М. Кредитная кооперация: теория и практика: Научное издание. – М.: ФГНУ «Росинфорагротех», 2002, 252 с.
3. Овсянникова А.В. Кредитные союзы: теория и практика. Опыт Ирландии. Справочное пособие, 2000. – 232 с.
4. Шкляр М.Ф. Кредитная кооперация : учебное пособие / М.Ф. Шкляр, Моск. ун-т потребит. кооперации. - М.: Маркетинг , 2002. - 188 с.

НАЛОГОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ В ОРГАНИЗАЦИЯХ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

Свечников К.Л., к.п.н., доцент

*Казанский кооперативный институт (филиал) АНОО ВО ЦС РФ
«Российский университет кооперации», г. Казань, Россия*

Аннотация. В статье исследованы аспекты применения специального налогового режима «налог на профессиональный доход» в целях оптимизации налоговой нагрузки на фонд заработной платы кооператива.

Ключевые слова: специальный налоговый режим, налог на профессиональный доход, налоговое планирование, оптимизация налоговой нагрузки, налоговая схема.

Налоговое планирование в организациях потребительской кооперации всегда зависит от действующей и закрепленной на законодательном уровне системы налогообложения. Проблемные вопросы налогообложения организаций потребительской кооперации сегодня как никогда актуальны.

Так в ноябре 2019 года состоялось заседание рабочей группы Совета Федерации Федерального собрания Российской Федерации по модернизации законодательства России в области развития потребительской кооперации с участием представителей Центросоюза России, руководителей региональных потребсоюзов, представителей федеральных государственных структур.

26 декабря 2019 года состоялась заседание Государственного совета, посвященное аграрной политике государства.

В рамках двух этих знаковых событий конца 2019 года поднимался вопрос применения специальных налоговых режимов кооперативными организациями.

Специальные налоговые режимы – это режимы налогообложения, при которых малые и средние предприятия потребительской кооперации получают возможность сократить документооборот и отчетность, уплачивая фактически один налог и получающие освобождение от обязанностей по уплате отдельных налогов и сборов, предусмотренных статьями 13-15 НК РФ.

Специальные налоговые режимы – это система налогообложения не только федерального уровня, но и органов власти субъектов РФ и муниципальных образований. Система налогообложения в данном случае пронизывает три уровня власти, каждая из которых может в определенных рамках заниматься налоговым администрированием действующей системы.

Региональные власти, а также местные органы власти в пределах своих компетенций, установленных Налоговым кодексом России для каждого

конкретного режима вправе определять по специальным налоговым режимам:

- виды деятельности, по которым может использоваться соответствующий специальный налоговый режим и соответственно ограничения по применению того или иного специального налогового режима;

- налоговые ставки в зависимости от тех или иных категорий налогоплательщиков и тех или иных видов предпринимательской деятельности, на которые обращает внимание региональная и местная власть;

- четки особенности определения налоговой базы, в соответствии с планами развития региона или определенной местности;

- налоговые льготы, основания и порядок их применения, в соответствии с законодательством субъекта федерации и муниципалитета.

В соответствии с ч.2 ст.18 НК РФ к специальным налоговым режимам относятся:

- 1.Единый сельскохозяйственный налог
2. Упрощенная система налогообложения
- 3.Единый налог на вмененный доход
- 4.Система налогообложения при выполнении соглашений о разделе продукции
5. Патентная система налогообложения
6. Налог на профессиональный доход (новый режим налогообложения введенный в порядке эксперимента. В повседневной речи получивший название «налог на самозанятых»).

Так почему же был затронут вопрос применения кооперативными организациями специальных налоговых режимов?

С 1 января 2017 года вступил в силу Федеральный закон от 02.06.2016 года №178 ФЗ, в соответствии с которым до 2021 года продлен срок действия системы налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности. То есть 2020 год – это последний год применения режима ЕНВД. В связи с этим сельские производители и организации потребительской кооперации в зависимости от масштабов из деятельности должны перейти, как правило, на патент, либо выбрать другой спецрежим или, что еще хуже, перейти на общий режим налогообложения, что в конечном итоге может сильно ударить по потребительской кооперации в плане усиления фискальной нагрузки.

В связи с этим общественными организациями на Государственном совете было высказано предложение по доработке патентной системы налогообложения, особенно с учетом особенностей бизнеса, работой сельскохозяйственных потребительских кооперативов на сельской территории. Предлагались меры предоставления целевых льгот, сохранения или продления для организаций потребительской кооперации действующего единого налога на вмененный доход, субсидирования транспортных

расходов кооперативных организаций, ведущих торговую и снабженческо-заготовительную деятельность в удаленных и малочисленных селах.

Однако, по нашему мнению, большинство из этих мер и предложений не будет реализовано на законодательном уровне и здесь каждому потребительскому кооперативу придется заняться налоговым планированием.

Одновременно с этим у нас запредельная налоговая нагрузка на труд, которая также ложится на плечи организаций потребительской кооперации. Так об этом в феврале 2020 года сказал Министр финансов РФ Антон Силуанов. Председатель Правительства РФ Михаил Мишустин также подтвердил, что вопросы снижения налогов на труд рассматриваются Правительством РФ.

Сейчас страховой взнос, который работодатель, как налоговый агент, платит за своего сотрудника составляет 30 % от фонда заработной платы. А заработная плата – это основная статья затрат в большинстве организаций потребительской кооперации. Сюда можно еще добавить плоскую шкалу налога на доходы физических лиц (НДФЛ) – 13%, который удерживают с работника. В сумме получается уже 43%. Из них 22 % направляется в ПФР на пенсионные взносы, 5,1% в ФОМС на обязательное медицинское страхование, 2,9% в ФСС на социальное страхование и 13 % НДФЛ.

Остается надеется, что налог на труд сократится, но не в ущерб простому труженику, в плане отмены или сокращения программы государственных гарантий по ОМС, пенсионного и социального страхования.

Наряду с отменой ЕНВД, запредельными налогами на труд, пандемией, связанной с короновирусной инфекцией и применяемыми карантинными мероприятиями, валютным риском, связанным с девальвацией национальной валюты, вхождением мировой экономики в фазу рецессии, о чем 27 марта 2020 года заявила директор-распорядитель Международного Валютного фонда Кристилина Георгиева, а вслед за ней и вхождения в рецессию экономики России в 2-3 квартале 2020 года, важное значение в этой ситуации приобретает налоговое планирование в организациях потребительской кооперации.

Сегодня в этих жестких условиях налоговое планирование выступает как совокупность планово-расчетных действий налогоплательщика – организации потребительской кооперации, направленных на сохранение и преумножение финансовых ресурсов и активов организаций потребительской кооперации, регулирующих величину и структуру налоговой базы по различным налогам, воздействующих на эффективность менеджмента и обеспечивающих своевременные расчеты с бюджетом и по своим обязательствам перед контрагентами и сотрудниками, согласно действующему законодательству.

Налоговое планирование заключается в разработке и внедрении различных законных схем снижения налоговых отчислений за счет применения методов стратегического планирования финансово-

хозяйственной деятельности. Особое значение оно приобретает сейчас в условиях надвигающегося экономического кризиса поскольку позволяет предприятию потребительской кооперации существенно сократить затраты.

Организация потребительской кооперации имеет право использовать допустимые законом средства, приемы и способы для максимального сокращения своих налоговых обязательств. Это осуществляется на основе использования льгот, зафиксированных в Налоговом кодексе Российской Федерации, а также способов и приемов бухгалтерского учета, закрепленных в законодательных и нормативных актах, в стандартах бухгалтерского учета (положениях по бухгалтерскому учету).

В организации потребительской кооперации налоговое планирование должно начинаться на стадии подготовки к заключению любого договора, так как именно в этот момент должно учитываться, какие налоги и в каком объеме придется заплатить впоследствии.

Эффективное налоговое планирование в организации потребительской кооперации должно включать в себя:

- определение основных принципов работы организации и налогового планирования;
- анализ проблем нехватки финансовых ресурсов и постановки задач;
- изучение налогового законодательства, опыта его применения и определения в связи с этим основных инструментов, которые может использовать организация потребительской кооперации;
- создание налоговой схемы, позволяющей максимального сохранить финансовые ресурсы для организации потребительской кооперации;
- осуществление финансово-хозяйственной деятельности в соответствии с разработанной схемой.

Основные принципы налогового планирования в большинстве организаций потребительской кооперации должны быть следующими:

- соблюдение требований действующего законодательства;
- снижение всех возможных с точки зрения закона налоговых обязательств организации в результате применения продуманных инструментов налогового планирования;
- использование возможностей, предоставляемых законодательством, а также знаний и опыта бухгалтерии и менеджмента кооператива, которые обеспечат достижение налоговой экономии;
- рассмотрение нескольких независимых друг от друга вариантов налогового администрирования с выделением наиболее оптимального из них применительно к конкретному виду деятельности и кооперативу;

Цели налогового планирования в организации потребительской кооперации:

- минимизация налоговых потерь потребительского кооператива по какому либо конкретному налогу или сбору или по совокупности налогов исчисляемых на базе одного и того же объекта налогообложения

В рамках предложенной модели налогового планирования, в которую входят основные принципы, анализ проблем и постановка задач, определение основных инструментов и в конечном итоге создание налоговой схемы можно обратить внимание на такой специальный налоговый режим, как налог на профессиональный доход.

Он будет интересен тем потребительским кооперативам, которые имеют наемных работников, которые работают по трудовым договорам или тем кооперативам, которые собираются принимать на работу или нанимать сотрудников на работу. Или в тех кооперативах, в которых наемные сотрудники этих кооперативов выполняют дополнительные виды работ для потребительского кооператива.

Используя этот режим налогообложения можно создать налоговую схему, соблюдая законодательство, для оптимизации налоговой нагрузки на фонд заработной платы кооператива.

Список литературы

1. Федеральный закон "О проведении эксперимента по установлению специального налогового режима "Налог на профессиональный доход" в городе федерального значения Москве, в Московской и Калужской областях, а также в Республике Татарстан (Татарстан)" от 27.11.2018 N 422-ФЗ (последняя редакция).

2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая)" от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 01.04.2020).

3. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)" от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 21.05.2020).

4. Астраханцева Е.А. Деятельность кооператива: учетно-аналитическое обеспечение, ревизия, экономическая безопасность // В сборнике: Проблемы и перспективы развития социально-экономического потенциала российских регионов. Материалы VIII Всероссийской научно-практической конференции. 2019. С. 259-264.

ПОТРЕБИТЕЛЬСКАЯ КООПЕРАЦИЯ: ПРОБЛЕМЫ ВЫХОДА ИЗ КРИЗИСА

Сергиенко О.А., к.э.н., доцент

*Казанский кооперативный институт (филиал) АНОО ВО ЦС РФ
«Российский университет кооперации», г. Казань, Россия*

Аннотация. В статье анализируются меры, предложенные правительством Российской Федерации для обеспечения устойчивого развития экономики и раскрываются причины их экономической и социальной неэффективности. Предложены меры, по мнению автора, способные положительно воздействовать на динамику платёжеспособного спроса и частных инвестиций – объективных факторов оживления и роста экономики страны.

Ключевые слова: период вынужденной «самоизоляции», инвестиционный климат, отмена акцизов на дизельное топливо.

В условиях глубокого социально-экономического кризиса, объективными факторами усиления которого в России стали пандемия и введение так называемого режима «самоизоляции», необходимо понимать всю значимость сохранения и развития потребительской кооперации, «обеспечивающей бесперебойное снабжение населения продуктами питания и товарами первой необходимости в условиях изоляции» [8]. Меры, предложенные Правительством РФ по обеспечению устойчивого развития экономики, ограничиваются предоставлением отсрочек (рассрочек) по уплате налогов, авансовых платежей по налогам и страховых взносов, начисляемых на заработную плату и уплачиваемых работодателями в фонды пенсионного, обязательного медицинского и социального страхования [1], на наш взгляд, явно недостаточны. Во-первых, они не окажут положительного влияния на платёжеспособный спрос населения, значительно сократившийся в период вынужденной «самоизоляции». Во-вторых, они не изменят инвестиционный климат в стране, который с 2014 года, задолго до пандемии коронавируса постоянно ухудшался, и улучшение которого, объективно необходимо для восстановления экономики.

Итак, ответим на вопрос, почему предлагаемые правительством меры, не окажут положительного влияния на платёжеспособный спрос большинства россиян.

Правительство продлило сроки уплаты налогов и сборов производителям и продавцам товаров, работ и услуг. Оно не касается их конечных потребителей, то есть населения, которому сроки оплаты таких неэластичных расходов, как услуги ЖКХ и платежи по кредитам не продлены. В условиях режима полуторамесячной «самоизоляции» доходы

большинства граждан России значительно сократились. Их потребление, а значит и спрос стали носить мобилизационный характер. По мнению руководителя информационно-аналитического центра «Альпари» Александра Разуваева, май 2020 может стать самым «черным» месяцем года; массовая безработица и урезание зарплат вернут криминальную ситуацию девяностых; падение экономики может составить 20%, потребительские расходы снизятся на треть, а по некоторым позициям на 90% [3]. Одновременно, по данным Росстата, в апреле 2020 года ускорилась инфляция до 3,1% по сравнению с апрелем прошлого года, по сравнению с мартом 2020 года индекс потребительских цен составил 0,8%; продовольственные товары подорожали на 1,7% по сравнению с мартом 2020 [4].

Из вышесказанного следует, что доходы, а с ними и платёжеспособный спрос россиян сокращаются, причём их сокращение, скорее всего, продолжится на протяжении всего 2020 года. Чтобы предотвратить ускорение падения платёжеспособного спроса в настоящее время существует только один способ – сокращение налога на потребление, к которому мы относим НДС. Необходимо понизить ставку налога на добавленную стоимость хотя бы, вернувшись к прежней ставке в 18%. Желательно товары первой необходимости, включая одежду и обувь, включить в список товаров, облагаемых по льготной ставке в 10%. Для компенсации выпадающих доходов федерального бюджета можно было бы либо ввести налог на роскошь, либо облагать товары, отнесённые к роскоши, НДС по ставке 25%.

Одной из наиболее действенных мер, направленных на поддержку сельских товаропроизводителей, может стать отмена акцизов на дизельное топливо. Дело в том, что ставки акцизов ежегодно повышаются, например, ставка акциза на дизельное топливо в 2019 году составляла 8541 рубль за 1 тонну, в 2020 - 8835 рублей, а в 2021 она возрастет до 9188 рублей за 1 тонну. Если учесть, что все подакцизные товары облагаются НДС по ставке 20%, то станет понятна неизбежность ежегодного роста расходов сельских товаропроизводителей на закупку ГСМ. По словам Э.С. Набиуллиной, цены на дизельное топливо в стране увеличились в апреле 2018 года на 6,1% в годовом выражении, в мае — уже на 11,8% [5]. В 2018 году Госдума поддержала проект распоряжения правительства о распределении 5 млрд. руб. из резервного фонда на компенсацию потерь аграриев из-за роста цен на горюче-смазочные материалы (ГСМ). Минсельхоз оценил убытки аграриев от удорожания топлива в первом полугодии 2018 года в 12 млрд. рублей; за год дизельное топливо подорожало на 28%, бензин — на 22% [6]. Необходимо учесть, что ставка НДС в 2018 составляла 18%. Мы заостряем на этом внимание, так как акциз включается в налогооблагаемую базу НДС подакцизных товаров. То есть цена реализации подакцизного товара рассчитывается по формуле:

$$P = P_0 + i + (P_0 + i) * 20\% / 100\% = 1.2 * (P_0 + i),$$

где: P_0 – цена производства; i – акциз;
20% - ставка НДС с 01.01.2019 года.

В 2019 году действовало соглашение правительства с российскими нефтедобывающими компаниями о заморозке цен на топливо на внутреннем рынке. Взамен нефтяники получали компенсации за продажу ГСМ на внутреннем рынке. Правительство установило предельные цены на топливо для каждого региона и дало нефтяным компаниям иммунитет от претензий налоговой и антимонопольной служб за сдерживание цен [7].

В условиях начавшегося кризиса, сопровождающегося резким падением мировых цен на углеводородное сырьё и спроса нефть марки Urals, ранее проводившаяся политика становится контрпродуктивной. На наш взгляд, оптимальным способом поддержки сельхозпроизводителей может стать отказ от обложения акцизом дизельного топлива, что позволит сократить издержки на закупку ГСМ для проведения посевной и уборочной компаний.

Далее рассмотрим возможные решения проблем улучшения инвестиционного климата в сегодняшней России. Одним из наиболее значимых барьеров привлечения частных инвестиций, на наш взгляд, является налог на добавленную стоимость. Дело в том, что согласно статье 146 (п.1, пп.3) НК РФ, объектом налогообложения НДС является выполнение строительно-монтажных работ для собственного потребления [2], облагающиеся по ставке 20%. Причём, согласно ст. 159, при выполнении строительно-монтажных работ для собственного потребления налоговая база определяется как стоимость выполненных работ, исчисленная исходя из всех фактических расходов налогоплательщика на их выполнение [2]. Иными словами, объектом налогообложения являются инвестиции в расширение производственных мощностей и новые производства. Фактически, законодатель ограничил возможности развития российских товаропроизводителей, поставляющих товары, работы и услуги на внутренний рынок, одновременно стимулируя экспортёров. Последним законодатель предоставил преференции по налогообложению добавленной стоимости. Налогообложение производится по ставке 0% при реализации [2]:

- товаров, вывезенных в таможенной процедуре экспорта;
- товаров, помещенных под таможенную процедуру свободной таможенной зоны;
- товаров, вывезенных в таможенной процедуре реэкспорта;
- услуг по международной перевозке товаров;
- работ (услуг), оказываемых организациями трубопроводного транспорта нефти и нефтепродуктов;
- услуг по транспортировке природного газа трубопроводным транспортом в случаях, предусмотренных международными договорами РФ;

– услуг по передаче по единой национальной электрической сети РФ электроэнергии, поставляемой в электроэнергетические системы иностранных государств;

– работ, выполняемых российскими организациями в морских и речных портах по перевалке и хранению товаров, перемещаемых через границу РФ;

– работ (услуг) по переработке товаров, помещенных под таможенную процедуру переработки на таможенной территории;

– транспортно-экспедиционных услуг, а также услуг по предоставлению железнодорожного подвижного состава и (или) контейнеров, оказываемых российскими организациями или индивидуальными предпринимателями;

– работ (услуг), выполняемых (оказываемых) организациями внутреннего водного транспорта, в отношении товаров, вывозимых в таможенной процедуре экспорта (реэкспорта);

– углеводородного сырья, добытого на морском месторождении углеводородного сырья, а также продуктов его технологического передела, вывезенных из пункта отправления, находящегося на континентальном шельфе РФ и (или) в исключительной экономической зоне РФ;

– услуг по перевозке товаров воздушными судами, оказываемых российскими организациями или индивидуальными предпринимателями, при которой пункт отправления и пункт назначения находятся за пределами территории РФ;

– работ, связанных с перевозкой или транспортировкой товаров, помещенных под таможенную процедуру таможенного транзита;

– услуг по перевозке пассажиров и багажа при условии, что пункт отправления или пункт назначения пассажиров и багажа расположены за пределами территории РФ.

Следовательно, при экспорте товаров цена реализации товаров (работ, услуг) рассчитывается по формуле:

$$P_{\text{с НДС}} = P * (1 + 0\% / 100\%) + i = P + i,$$

где: где P – цена производства без НДС,

i – вывозная таможенная пошлина.

Цена реализации на внутреннем рынке рассчитывается по формуле:

$$P_{\text{с НДС}} = P + P * \text{ставка НДС} / 100\% = P * (1 + \text{ставка НДС} / 100\%).$$

Поскольку на внутреннем рынке ставки НДС равны 10% (льготное налогообложение) и 20%, то очевидно, что для внутрироссийских инвесторов, цена приобретения активов, включая выполнение строительно-

монтажных работ для собственного потребления, рассчитывается по формуле:

$$P_{\text{с НДС}} = P * (1 + 20\% / 100\%) = 1,2 * P.$$

Из вышесказанного следует, что законодатель, предоставил преференции не только российским экспортёрам, но и зарубежным потребителям – импортёрам, к которым, в первую очередь, относятся производители товаров, работ, услуг; так как наибольшая доля российского экспорта приходится на сырьевые ресурсы. Тем самым российский законодатель создал конкурентные преимущества для внешних, а не для внутренних товаропроизводителей.

В условиях начавшегося мирового кризиса, сравниваемого экспертами с Великой депрессией тридцатых годов прошлого века, необходимо распространить преференции по налогообложению добавленной стоимости, предоставленные экспортёрам, на инвесторов. Для чего в НК РФ, статью 164, п.1 «Налогообложение производится по налоговой ставке 0 процентов при реализации» надо внести:

- передачу на территории Российской Федерации товаров (выполнение работ, оказание услуг) для собственных нужд, расходы на которые не принимаются к вычету (в том числе через амортизационные отчисления) при исчислении налога на прибыль организаций;

- выполнение строительно-монтажных работ для собственного потребления.

При прочих равных условия, применение нулевой ставки НДС в отношении инвестиций в основной и оборотный капитал будет способствовать не только улучшению инвестиционного климата в России и привлечению частных инвестиций в реальный сектор экономики, но и более быстрому восстановлению экономики.

Суммируя вышесказанное, мы предлагаем:

1. Понизить общую ставку налога на добавленную стоимость с 20% до 18%;

2. Товары первой необходимости, в том числе одежду и обувь, включить в список товаров, облагаемых по льготной ставке в 10%;

3. Товары, отнесённые к роскоши, облагать НДС по ставке 25% для компенсации выпадающих доходов федерального бюджета;

4. Исключить дизельное топливо из списка подакцизных товаров, что позволит сократить издержки на закупку ГСМ для проведения посевной и уборочной компаний;

5. облагать по нулевой ставке НДС передачу на территории РФ товаров (работ, услуг) для собственных нужд, расходы на которые не принимаются к вычету при исчислении налога на прибыль организаций, и выполнение строительно-монтажных работ для собственного потребления.

Список литературы

1. Постановление Правительства РФ от 02.04.2020 N 409 (ред. от 24.04.2020) «О мерах по обеспечению устойчивого развития экономики» (вместе с "Правилами предоставления отсрочки (рассрочки) по уплате налогов, авансовых платежей по налогам и страховых взносов"): http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_349463/;
2. НК РФ: <http://www.consultant.ru/>;
3. Антон Чаблин. Черный май-2020: Потребительские расходы россиян упадут на 90%//свободная пресса. 14 мая 2020: <https://svpressa.ru/>;
4. Росстат: Инфляция в апреле 2020 года ускорилась до 3,1% в годовом выражении с 2,5% в марте//Росбалт. 7 мая 2020: <https://www.rosbalt.ru/>;
5. Екатерина Дятловская. Аграрии получают компенсацию на топливо//Агроинвестор. 15 июня 2018: <https://www.agroinvestor.ru/tech/news/29977-agrarii-poluchat-kompensatsiyu-na-toplivo/>;
6. Екатерина Дятловская. Госдума утвердила компенсации аграриям на топливо// Агроинвестор. 25 июля 2018: <https://www.agroinvestor.ru/>;
7. Виталий Петлевой. Нефтяники согласились заморозить цены на топливо//Ведомости. 26 марта 2019: <https://www.vedomosti.ru/>;
8. Центросоюз обсудил с Euro Соор вопросы взаимодействия в условиях пандемии// 8 апреля 2020 г., среда: <https://tps.tatarstan.ru/rus/>.
9. Сачков Е.О., Дерюгин С.М., Китаев О.М., Уразов Б.Д. Актуальные проблемы экономики потребительской кооперации. Белгород: Кооперативное образование. – 2016. – 136 с.
10. Сидоров О.В., Новиков П.П. Актуальные проблемы в потребительской кооперации. Новосибирск: Изд-во Сибирского университета потребительской кооперации. – 2018. – 230 с.
11. Чаплыгина Ш.Х. Повышение эффективности деятельности потребительских обществ // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2018. – №7. – С. 39- 40.
12. Ткач А.В., Набиева А.Р. Основные этапы концепции потребительской кооперации в российской федерации и проблемы реализации её потенциала // Russian Journal of Management. 2019. Т. 7. № 1. С. 61-65.

КООПЕРАТИВНОЕ ДВИЖЕНИЕ В ТУРИСТСКОЙ ИНДУСТРИИ РОССИИ КОНЦА XX- НАЧАЛА XXI ВВ.: ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ

*Третьяков А.В., д.и.н., профессор,
Алюшин Р.Е., к.п.н., доцент*

ФГБОУ ВО «Курский государственный университет», г. Курск, Россия

Аннотация. В статье рассматриваются предпосылки, причины и ключевые аспекты кооперативного движения в сфере туризма и социально-культурного сервиса. В рыночной повседневности усложнение задач по обслуживанию потребителей услуг, усиления конкуренции и борьбы за клиента объективно все субъекты малого бизнеса в сфере туризма в кооперации с сохранением определённой самостоятельности усматривают собственное эффективное и устойчивое развитие.

Ключевые слова: туризм, туроператоры, турагент, кооперация, вертикально-интегрированный холдинг, горизонтальный кооператив, продукт, услуга, качество.

Устойчивое развитие предпринимательских отношений в постсоветской России не только подтверждает верность основных направлений экономических реформ, но и на практике опровергает многие мифотворческие положения рыночного фундаментализма, господствовавшие в российских реформаторских кругах конца XX века. Многообразные источники показывают, что изначально развитие малого и среднего предпринимательства в России во всех сферах жизнедеятельности стало трансформироваться и сдерживаться монополистическими устремлениями крупных компаний и предприятий.

Естественно, что в условиях реализации радикальных экономических реформ, не развитости и противоречивости рыночного законодательства, а также неприятием большей частью населения «капитализма» вся непроизводственная сфера оказалась беззащитной и зависимой от различных властно-хозяйственных субъектов. В рыночной повседневности туризм в постсоветской России, сохранив романтизм путешествий постепенно эволюционизировал в важную самостоятельную отрасль обеспечения жизнедеятельности населения.

Анализ совокупности исторических источников показывает, что в новых условиях хозяйствования туристские организации России в целях решения производственных задач, стабильного развития и устойчивого участия в рыночной конкуренции объективно были поставлены в условия и нацелены на развитие кооперативного движения. В этом смысле кооперацию следует рассматривать как перспективную стимулирующую форму

самодостаточного внутрикорпоративного развития в целях максимального достижения социально-экономических показателей, углубления производственной специализации в целях повышения качества предоставляемых услуг и эффективной конкурентной борьбы за потребителя в рыночной повседневности.

Туристская индустрия России весьма специфический вид социально-экономической деятельности по способам и формам оказания услуг, а также по территориально-историческим и национально-культурным условиям их предоставления. В этом смысле кооперативная направленность в деятельности организаций туристского комплекса изначально была ориентирована на кооперативную работу или активное использование элементов кооперации для достижения организациями собственных уставных целей.

В законе 1996 года «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» было закреплено, что: «туристская индустрия - совокупность гостиниц и иных средств размещения, средств транспорта, объектов санаторно-курортного лечения и отдыха, объектов общественного питания, объектов и средств развлечения, объектов познавательного, делового, лечебно-оздоровительного, физкультурно-спортивного и иного назначения, организаций, осуществляющих туроператорскую и турагентскую деятельность, операторов туристских информационных систем, а также организаций, предоставляющих услуги экскурсоводов (гидов), гидов-переводчиков и инструкторов-проводников».[8]

Исторический опыт развития малого и среднего предпринимательства в России конца XX-начала XXI веков показывает, что с 80-х годов XX века до начала XXI века в стране под влиянием рыночного фундаментализма на основе разгосударствления стали активно создаваться обособленные частные организации сферы туризма. Все они в основе своей были ориентированы только на самостоятельное извлечение прибыли, а качество предоставляемых услуг не являлось приоритетом деятельности. В условиях не развитой сети сервисных организаций, отсутствия стабильного рынка предоставления востребованных услуг, а также неприхотливости российского клиента такая деятельность давала определённые результаты и прибыль.

Однако по мере углубления рыночных отношений, развития сети организаций туристской сферы, накопления опыта оказания сервисных услуг, а также повышения уровня сервисных запросов и предпочтений потребителей, дифференциации клиентов и услуг стала активнее развиваться борьба за расширение клиентской базы. Так в 2000 году в России действовали 4182 гостиницы аналогичных средств коллективного размещения,[5, с.136] в 2015 их сеть увеличилась и составляла 67,4 тыс. единиц,[5, с. 198] а в 2018 году гостиниц и аналогичных коллективных средств различных форм собственности организационно-правовых форм насчитывалось уже 75,4 тысячи.[7, с. 371]

В новых и постоянно усложняющихся условиях хозяйствования, углубления рыночных отношений развитие кооперативного движения во всех сферах бизнеса с начала XXI века становится важной формой объединения возможностей различных физических и юридических лиц для повышения хозяйственной эффективности и устойчивости, своевременного предоставления востребованных товаров и услуг надлежащего качества. Естественным, что кооперация стала рассматриваться как существенное условие эффективного развития, важная форма повышения конкурентоспособности на усложняющемся рынке предоставления услуг

Анализ российского законодательства, регулирующего рыночные отношения в постсоветской России, показывает, что законодатель предоставляет субъектам рынка широкие возможности для развития производственной кооперации. Следует заметить, что исходя из особенностей туристской индустрии изначально, развивающейся как коллективное дело законодатель предоставил широкие возможности.

В настоящее время вышло ряд работ затрагивающих проблемы кооперации в туристской индустрии. [См.:1,с. 90-99;3,с.55-58;4, 236-247; 2, с. 127- 133] Прежде всего, они касаются гостинично-ресторанного бизнеса. Авторы в этих и аналогичных работах исследования проводят исходя из общего усреднённого понимания бизнеса, не учитывая особенностей специфической туристской сферы. Поэтому все ограничиваются разговорами о вертикально-интегрированных холдингах и горизонтальных гостиничных (цепях) сетях.

Мы выше видели, что законодатель к самостоятельным субъектам туристского бизнеса относит: гостиницы и другие средства коллективного размещения, транспортное обслуживание, объекты санаторно-курортного лечения и отдыха; а также объекты общественного питания, развлечения, познавательного, делового, лечебно-оздоровительного, физкультурно-спортивного и иного назначения. Кроме того сюда входят туроператорские и турагентские организации, операторы туристских информационных систем, организации, предоставляющие услуги экскурсоводов, гидов-переводчиков и инструкторов-проводников.

Следовательно, кооперация в туристской индустрии в соответствии с действующим законодательством может носить самый разнообразный характер, допускаемый диспозитивными нормами права внутри каждого субъекта предпринимательской деятельности и между несколькими из них в соответствии с договорными целями и обязательствами. Так сущность туроператорской деятельности состоит в том, что юридическое лицо (туроператор) занимается формированием, продвижением и реализацией туристского продукта. Центральным звеном в его деятельности является формирование всеми востребованного продукта, который создаётся на основе изучения предпочтений и возможностей жителей региона – потенциальных клиентов.

Туроператор может полностью самостоятельно создать продукт, продвигать его и реализовывать. Но практика предпринимательской деятельности в современной туристской индустрии показывает, что в условиях рыночной конкуренции, несовершенства антимонопольного законодательства это сложно и дорого. Поэтому вертикально-интегрированные холдинги будут постепенно занимать прочное место в системе туристского бизнеса в России и региональных туристских кластеров. Важно то, что такая кооперация позволит инициативным предпринимателям находить новые, адекватные времени формы предоставления услуг в соответствии с меняющимися потребностями. Главное здесь избежать монополизации деятельности.

Из этого следует, что вертикально-интегрированный холдинг в туризме является с одной стороны формой профессионального предоставления сложного комплекса постоянно обновляющихся туристских услуг, а с другой стороны становится существенным условием устойчивого развития малых предприятий узкой специализации, вступивших в данное кооперативное формирование. Вертикально-интегрированный холдинг в туризме в целях предоставления качественного продукта и услуг клиентам обеспечивает всем участникам кооператива финансовую стабильность и устойчивость на взаимовыгодных условиях.

В современных условиях эволюции хозяйственно-инновационной деятельности, активизации предпринимательской мобильности вертикально-интегрированные холдинги начали постепенно формироваться в системе гостиница, ресторан и развлекательно-образовательные учреждения. Данный вид кооперации даёт возможность каждому участнику холдинга повысить эффективность и качество предоставляемого продукта и услуг за счёт привлечения микро предприятий и индивидуальных предпринимателей, оказывающих эксклюзивные услуги клиентам, способных к быстрой производственной мобильности.

Практика организации рынка оказания туристских услуг показывает, что в туристской индустрии существенным фактором повышения качества востребованных и предоставляемых населению услуг является горизонтальная кооперация. Естественно, что горизонтальные кооперативы могут активно развиваться в транспортном обслуживании, гостинично-ресторанной и развлекательной сферах, организации самодетельного туризма, предоставления услуг экскурсоводов и гидов-переводчиков. Горизонтальные кооперативы особо активно в перспективе будут развиваться в отдалённых, но привлекательных рекреационным потенциалом регионах с незначительно развитой инфраструктурой.

Вместе с тем социально-психологический портрет современного предпринимательства в туристской сфере показывает, что вертикально-интегрирование кооперирование, горизонтальные кооперативы предпринимают попытки поставить под собственное влияние и контроль индивидуальных предпринимателей которые в силу своих интересов связаны

с туристско-рекреационной сферой. Естественно, что они в силу финансово-хозяйственной маломощности легко могут попасть и попадают в зависимость, что нарушает принципы свободного рынка. В этих условиях для повышения устойчивости данная категория предпринимателей объединяется в кооперативы.

Из вышеизложенного материала следует, что в постсоветской России углубление рыночных преобразований, развитие предпринимательских отношений показали не только эффективность новых организационно-правовых форм хозяйствования, но и создали условия для развития новых адекватных вызовам времени форм организации деятельности по оказания услуг населению в туристско-рекреационной сфере. Кооперация в сфере туризма уже фактически состоялась в виде вертикально-интегрированных региональных холдингов, горизонтальных цепей в гостинично-ресторанном бизнесе, индустрии развлечений, экскурсионном деле и простого объединения индивидуальных предпринимателей.

Кооперация в туристской сфере России в конце XX-начале XXI веков стала не только важным фактором повышения эффективности работы организаций различных организационно-правовых форм, улучшения качества предоставляемых услуг, но и способствовала расширению клиентской базы путём относительного удешевления продукта и услуг.

Список литературы

1. Аль-Малики Р.С.М. Вертикально-интегрированные комплексы как приоритетная форма регионального развития туристских кластеров // Предпринимательские инициативы в производственной и правовой деятельности организации // Сборник материалов круглого стола УОК «Лесное озеро». Финансовый университет при Правительстве РФ. Москва, 2017. -С. 90-99.
2. Малыгина В.Д., Охременко С.И. Основные направления сотрудничества между предприятиями: гостинично-ресторанной сферы // Вестник Донецкого национального университета. Серия В. Экономика и право. 2018. № 2. -С. 127-133.
3. Охременко С.И. Кооперация между предприятиями: гостинично-ресторанной сферы: преимущества и недостатки // Проблемы, опыт и перспективы развития туризма, сервиса и социокультурной деятельности в России и за рубежом Материалы IV Международной научно-практической интернет-конференции. Забайкальский государственный университет; Ответственный редактор О. А. Лях. 2017. С. 55-58.
4. Охременко С.И. Кооперация предприятий гостинично-ресторанной сферы: мировой опыт // Экономика: вчера, сегодня, завтра. 2019. Т. 9. № 8-1. - С. 236-247.
5. Россия в цифрах. 2017: Крат. стат.сб./Росстат- М., 2017 - 511 с.

6. Российский статистический ежегодник. 2019: Стат.сб./Росстат. - М., 2019 – 708 с

7. Федеральный закон "Об основах туристской деятельности в Российской Федерации" от 24.11.1996 N 132-ФЗ (последняя редакция) // http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_12462/ (Дата обращения 11.06. 2020).

УДК 338.465.4

**СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКСПОРТА
ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ В КЫРГЫЗСТАНЕ:
ИЗ ОПЫТА КЫРГЫЗСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА
ИМ. М. РЫСКУЛБЕКОВА**

*Турсуналиева Д.М., к.э.н., доцент,
Убукеева А.Т., и.о. доцента*

КЭУ им. М. Рыскулбекова, г. Бишкек, Кыргызская Республика

Аннотация. В статье отмечается, что с каждым годом экспорт образовательных услуг в мире растет. Экспорт образования растет и в Кыргызстане. Кыргызстан имеет определенный потенциал по экспорту образовательных услуг.

Ключевые слова: экспорт образования; образовательные услуги; высшее образование; высшие учебные заведения.

Высшее образование является основным социальным институтом, действующим с целью удовлетворения общественных потребностей, и потому реагирующим на все общественные изменения и процессы. Рост международной открытости национальных культур, основные мировые тенденции развития человеческой цивилизации своеобразно преломляются в системе образования. При изучении мировых тенденций нескольких последних десятилетий неизбежно сталкиваемся с понятиями глобализации и интернационализации, которые очевидным образом связаны друг с другом. На этом фоне углубление и диверсификация международных образовательных связей придают взаимозависимости национальных образовательных систем глобальный характер. Созданы предпосылки для построения европейского пространства высшего образования при сохранении особенностей и достижений национальных образовательных систем.

Экспорт образования - это глобальный бизнес, направленный на реализацию образовательных услуг студентам и слушателям из других стран с целью получения прибыли и расширения культурных и экономических связей [3].

Тенденция роста экспорта образования наблюдается и в Кыргызстане. По данным Национального статистического комитета КР в Кыргызстане обучаются студенты из многих стран мира дальнего и ближнего зарубежья.

Таблица 1-Численность студентов из стран СНГ (на начало учебного года, человек)

Страны	2014/2015	2015/2016	2016/2017	2017/2018	2018/2019
Всего	8 195	8 466	8 908	8 194	7 653
Азербайджан	132	57	56	153	33
Казахстан	4 338	4 828	5 184	4 655	3 294
Россия	1 225	1 377	1 186	910	1 535
Таджикистан	1 130	1 423	1 840	1 864	1 856
Узбекистан	1 094	620	519	540	882
Туркмения	240	129	111	60	51
Другие	36	32	13	12	2

Составлено на базе данных НСК КР [4, с.125]

Как видно из таблицы 1, наблюдается снижение количества иностранных студентов из стран СНГ. Снижение количества студентов из стран СНГ происходит за счет сокращений, обучающихся из Казахстана. Более устойчивое количество поступающих в вузы Кыргызстана из Таджикистана. В основном, в вузах Кыргызстана обучаются студенты из приграничных к Кыргызстану регионов Казахстана, Узбекистана и Таджикистана. За анализируемый период численность обучающихся из России колеблется в пределах 1000-1500 человек. Численность студентов из Украины и Молдовы незначительная.

Таблица 2- Численность студентов из стран вне СНГ (на начало учебного года, человек)

Страны	2014/2015	2015/2016	2016/2017	2017/2018	2018/2019
Всего	3 467	4 257	5 627	6 520	8 881
Афганистан	66	107	123	148	169
Индия	1 709	2 377	3 917	4 745	6 828
Пакистан	628	559	413	390	579
Китай	255	267	187	269	273
Турция	679	696	695	655	624
Непал	45	23	17	15	24
Сирия	7	15	16	14	16
Другие страны	78	213	259	285	368

Составлено на базе данных НСК КР [4, с.125]

Из таблицы 2 видно, что количество иностранных студентов из стран вне СНГ растет. По сравнению с 2014/2015 учебным годом в 2018/2019 учебном году контингент иностранных студентов из стран вне СНГ возрос в 2,5 раза. Наблюдается ежегодное увеличение численности, обучающихся из Индии. За анализируемый период обучающихся из Индии увеличились почти

в 4 раза. Студенты из Индии обучаются в основном на медицинских факультетах вузов. Количество студентов из Пакистана и Турции остается более устойчивым. Хотя Китай расположен близко к Кыргызстану и имеет общие границы, но студентов из Китая немного.

Как известно, иностранные студенты вкладывают в бюджет Кыргызстана существенную сумму средств. Это связано с тем, что стоимость жилья и продуктов питания невысокие, а цены на образование ниже, чем на постсоветском пространстве. Однако во многом притоку студентов способствуют совместные вузы и совместные программы.

Кыргызстан превзошла своих соседей по Центральной Азии (ЦА) и смогла стать региональным лидером в привлечении иностранных студентов.

Основными факторами увеличения количества иностранных студентов в Кыргызстане являются:

- относительно низкая стоимость обучения и проживания; (относительно) хорошее качество образования (в восприятии иностранных студентов);

- мягкие требования к абитуриентам вузов;
- близость к родным странам;
- возможность организации учебного процесса на разных языках;
- наличие стипендий, предоставляемых донорами.

В этом учебном году Правительство Узбекистана приняло решение вывезти всех своих студентов для продолжения учебы в своей стране, что послужило уменьшением количества иностранных студентов в вузах Кыргызстана. Туркменистан так же запрещает своим студентам получать образование в другой стране, являясь закрытой страной в Центральной Азии. Пополняют ряды иностранных студентов в вузах Кыргызской Республики студенты из Пакистана, Индии, Китая и Турции.

Таким образом, есть возможности для дальнейшего расширения сотрудничества между Кыргызстаном и другими странами в области высшего образования за счет привлечения большего количества иностранных студентов в страну.

Современный процесс модернизации национальной системы образования Кыргызской Республики осуществляется с учетом тенденций мирового развития. Реализуются различные проекты в области образования. Кыргызстан участвует в формировании единого образовательного пространства в формате СНГ, развивает двустороннее сотрудничество в области образования с развитыми странами, новыми индустриальными государствами и партнерами по интеграционным объединениям. В республике принята «Концепция экспорта образовательных услуг Кыргызской Республики на период 2016 - 2020 гг.», которая определяет принципы, основные цели и задачи в области предоставления образовательных услуг иностранным гражданам в Кыргызстане и за ее пределами. Концепция является базовым документом по планированию и реализации системы мероприятий по содействию

и развитию экспорта образовательных услуг Кыргызской Республики, в котором излагаются цели, задачи, порядок действий и меры по обеспечению привлекательности и повышению конкурентоспособности системы образования Кыргызстана. Концепция призвана обеспечить эффективное взаимодействие органов государственной власти, образовательных организаций и общественных объединений в обеспечении и развитии экспорта образовательных услуг Кыргызской Республики. Реализация Концепции направлена на достижение стратегических целей государственной политики:

- усиление позиций образования КР на мировом рынке образовательных услуг;
- повышение рейтинга образовательных организаций в международных рейтинговых листах;
- увеличение в структуре доходов вузов доли средств, получаемых от экспорта образовательных услуг.

Являясь одним из старейших учебных заведений страны, Кыргызский экономический университет им. М. Рыскулбекова (КЭУ) остается единственным вузом, который начинал путь от техникума. Сегодня же это многопрофильный научно-методический комплекс в области профессионального образования, который объединяет 4 института, Колледж экономики и сервиса, лицей. Главная особенность КЭУ состоит в том, что университет одним из первых в стране прошел международную аккредитацию и является лауреатом по качеству в сфере образования не только Кыргызской Республики, но и обладателем Европейского Гран-при по качеству. В вузе создана современная многоуровневая система непрерывной подготовки специалистов экономики: от общеобразовательного до докторантуры.

В эпоху интернационализации всех сфер человеческой деятельности уже невозможно представить себе современный университет, работающий вне системы международных контактов. И чем шире и глубже вуз вовлечен в плодотворный процесс обмена идеями, технологиями, научными кадрами и образовательными услугами, тем большими возможностями для своего развития обладает, тем более авторитетен он в научном и образовательном сообществе. А значит – более качественное и всестороннее образование он способен предоставить гражданам Кыргызстана и других стран.

Одно из активно развивающихся направлений международной деятельности университета – наше участие в организации и проведении широкого спектра конференций и творческих форумов. В них участвуют руководители органов образования и ректоры вузов, известные ученые и педагоги, аспиранты и студенты, предприниматели.

Также университет успешно сотрудничает со многими международными организациями и зарубежными вузами. Так, по программе академической мобильности и обмену в рамках программ Erasmus+, MEVLANA, студенты КЭУ обучаются в таких вузах мира как: Университет

Яссы имени А.И. Куза, Румыния, Университет прикладных наук Людвигсхафен-на-Рейне, Германия, Юго-восточный университет Норвегии, Университет Сакарья, Турция, Университет НАРХОЗ, Казахстан. Относительно иностранных студентов в КЭУ обучаются граждане Казахстана, Узбекистана, Туркменистана, Таджикистана, России и Китая. В рамках «Erasmus-Mundus-SilkRoad преподаватели университета побывали в Университете Загреб и прочли студентам лекции по вопросам туризма и политико-экономического развития Центрально-Азиатского региона.

В настоящее время, в КЭУ реализуются следующие проекты:

- проект Темпус UNIVIA «Развитие и усовершенствование международной деятельности университетов»;
- проект Erasmus+ EUCA-INVEST «Инвестирование в предпринимательские университеты Кавказа и Центральной Азии»;
- норвежский проект «Устойчивое развитие туризма по сельскому предпринимательству и культурному наследию между Норвегией, Грузией и Кыргызстаном»;
- проект Erasmus+ HECAFS «Высшее образование для систем и стандартов производства пищевой продукции в Таджикистане и Кыргызстане»;
- проект Erasmus+ LMPT «Учебная программа для бакалавриата и магистратуры по развитию туризма в Китае, Вьетнаме и Кыргызстане».
- В последние годы мы ведем активную работу с вузами Китайской Народной Республики.

В мае 2015 года университет принят в качестве полноправного члена Альянса университетов «Нового Шелкового Пути», созданного при Северо-Западном университете Китая в городе Сиань. Благодаря этому статусу в КЭУ будут реализовываться задачи в рамках международной программы «Экономический пояс Великого Шелкового Пути». В ноябре 2015 года мы стали соучредителями Международного Совета по Туристскому Образованию совместно с Хайнаньским Океанским Тропическим Университетом. В 2016 году КЭУ стал соучредителем Ассоциации со смешанным/гибридным образованием наряду с такими известными вузами как Азиатский Университет Тайваня, Даляньский Университет Китая и других вузов-партнеров. Следует отметить, что наш университет поддерживает устойчивые связи с ведущими высшими учебными заведениями России, Бельгии, Англии, Шотландии, Германии, Франции, Австрии, Финляндии, Чехии, Италии, Португалии, Латвии, Литвы Японии, Китая, Индии, Южной Кореи, Монголии, Турции, Кипра, Казахстана, Таджикистана, и других стран мира.

В КЭУ обучаются иностранные студенты, граждане таких стран, как Казахстан, Российская Федерация, Таджикистан, Туркменистан, Узбекистан и Китай. Общее количество иностранных студентов составляет 48 человек, из них визовую поддержку Отдела международного сотрудничества

и коммуникаций получают граждане Таджикистана, Узбекистана и Туркменистана в количестве 13 человек.

Экспорт образования предполагает, что можно не только принимать иностранных студентов, но и отправлять своих в другие вузы мира.

Так, 5 студентов КЭУ прошли обучение Университет Людвигсхафен на Рейне (Германия), 2 студента КЭУ прошли обучение Университет Сакарья (Турция), 3 студента КЭУ прошли обучение Университет Нархоз (Казахстан), 1 аспирант КЭУ проходит обучение Масариков Университет (Чехия), 1 ППС КЭУ прошел стажировку в Испании, 1 студент КЭУ пройдет обучение в 2019 г Университет Валладолид (Испания), 1 аспирант КЭУ пройдет обучение в 2019 г. Университет Ак-Дениз (Турция), 2 ППС КЭУ прошли тренинг в Малайзии, 12 студентов КЭУ прошли стажировку, 3 ППС КЭУ прочли лекции Алматинский технологический университет (Казахстан).

Работа, сделанная КЭУ в рамках экспорта образовательных услуг заслуживает одобрения, но пока и повода для гордости нет. Необходимо разработать стратегию экспорта образовательных услуг на перспективу в целом по республике, а именно необходимо комплексное и систематическое научное исследование экспортного потенциала вузов нашей страны. Проведение всестороннего анализа всех аспектов деятельности образовательных учреждений, оказывающих услуги иностранным студентам, позволит оценить, как реальные возможности отечественных вузов на мировом рынке образования, так и возникающие перед ними трудности.

Для этого необходимо:

- провести анализ существующей нормативно-правовой базы экспорта образовательных услуг в соответствии с требованиями международной практики;

- изучить возможности использования зарубежного опыта в реализации экспортного потенциала кыргызской высшей школы;

- выявить проблемы всех моделей экспорта, связанных с иммиграцией (получение разрешения на въезд и проживание во время учебы на территории КР);

- увеличить заочную форму обучения с использованием дистанционных технологий обучения;

- заключить межправительственные соглашения в области образования со странами стратегических интересов Кыргызстана.

При этом необходимо учитывать и имеющиеся недостатки в системе образования и в высших учебных заведениях Кыргызстана такие как:

- слабый технический уровень лабораторно-методического обеспечения;

- проведение обучения, как правило, только на русском языке и ограниченность программ на иностранных языках;

- непризнание дипломов большинства кыргызских вузов на международном рынке.

Список литературы

1. Высшее образование в XXI веке. Подходы и практические меры. Всемирный статистический обзор по высшему образованию. 1980-1995 г.г. Рабочий документ. ЮНЕСКО. Париж, 5-9 октября 1998 г. -72 с.
2. Дедакова Е.Г., Коростолёнок И.А. Развитие экспорта образовательных услуг в России/Вестник Прикамского социального института.-2018г.- С.136
3. Кларк Б. Создание предпринимательских университетов: организационные пути трансформации. Проблемы в высшем образовании. Нью-Йорк: Elsevier Science Regional Sales, 1998.
4. Нестерова И.А. Экспорт образования // Образовательная энциклопедия ODiplom.ru - <http://odiplom.ru/lab/eksport-obrazovaniya.html>.
5. Образование и наука в Кыргызской Республике. Статистический сборник. Национальный статистический комитет КР. - Бишкек: 2018.- С.125.
6. Салми, Д., Фрумин, И.Д. Как государства добиваются международной конкурентоспособности университетов // Вопросы образования. - 2013. - № 1. - С.25-7. Бердибаева К.Т. Интернационализация университетов: вызовы и перспективы // Университет АДАМ,- г. Бишкек: 2019 г.
8. Косевич А.В. Экспорт образовательных услуг сферы высшего образования: мировой опыт и российская практика// Москва: 2006 г.

УДК 336.74

ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ ИНВЕСТИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

Урядникова М.В., к.э.н., доцент

*Казанский кооперативный институт (филиал) АНОО ВО ЦС РФ
«Российский университет кооперации», г. Казань, Россия*

Аннотация. В данной статье рассмотрены и проанализированы источники финансирования организации потребительской кооперации Татпотребсоюза за 2015-2018г.г., проведен по нему анализ инвестиционной привлекательности и даны общие рекомендации для повышения эффективности вложения в них средств.

Ключевые слова: рынок, потребительская кооперация, конкуренция, эффективность вложения, инвестиционная привлекательность.

В условиях жесткой конкуренции кооперативы начали постепенно уходить с рынка. Если в эпоху дефицита сельпо, райпо были единственными магазинами и организациями на селе, то излишество коммерческих

организаций, оптовиков, перекупщиков в настоящее время вытеснили систему коопераций из села. [3]

В последнее время потребительская кооперация стала приобретать другие ценности. Исходя из Закона РФ «О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Российской Федерации» главной целью существования потребительских обществ является удовлетворение потребностей пайщиков, а не получение прибыли, тем самым государство оказывает им финансовую помощь путем предоставления налоговых льгот, возмещения затрат по доставке товаров первой необходимости в отдаленные сельские населенные пункты (расположенные далее 11 км), предоставления государственных преференций и др.

Как некоммерческая организация, потребительское общество финансируется не за счет государственного бюджета, а за счет первоначальных и паевых взносов членов кооператива, а также от полученной прибыли, инвестиций и прочих источников. Следовательно, потребительская кооперация находится на самофинансировании и получение налоговых преференций со стороны государства только идет на пользу обществу.

Общества потребительской кооперации для осуществления своей деятельности используют следующие источники:

- 1) прибыль, находящаяся в распоряжении кооператива;
- 2) резервные фонды денежных средств потребительских обществ и союзов; амортизационные отчисления;
- 3) займы и дополнительно привлеченные денежные средства (кредиты банков и заемные средства пайщиков и населения);
- 4) прочие средства (государственная помощь, преференции, безвозмездные поступления).

Главный показатель собственных источников является прибыль, которая создает финансовую основу для собственного финансирования, вложения средств в расширение и обновление основных фондов, расширение ассортимента продукции и выполнение обязательств перед бюджетом.

Если собственных средств недостаточно, организации прибегают к заемным и привлеченным денежным средствам. Прежде всего, это банковские кредиты и привлечение заемных средств от населения. Правовой базой для привлечения от пайщиков и населения заемных средств является Гражданский кодекс РФ (гл. 6, 22, 42), Закон РФ «О потребительской кооперации (потребительских обществах и их союзах) в Российской Федерации», постановление Правительства РФ от 24 января 1994 г. № 24.

Получение заемных средств от населения подкрепляется положением о залоге имущества в целях снижения у населения сомнений и риска в возврате заемных средств. Заемщиком по договору займа выступает юридическое лицо — потребительское общество или союз в лице председателя правления, действующего на основании устава. [1]

Мобилизуемые организациями потребительской кооперации заемные средства населения направляются на создание основных фондов и пополнение оборотных средств.

Проанализируем источники финансирования организации Татпотребсоюза РТ по следующим данным (таблица 1).

Таблица 1. Источники финансирования Татпотребсоюза РТ [4]

Источники финансирования	2015 г.		2016 г.		2017г.		2018г.	
	млн. руб.	% к итогу	млн. руб.	% к итогу	млн. руб.	% к итогу	млн. руб.	% к итогу
Собственные средства (прибыль, другие фонды)	688	46,5	612	44,6	647	47,3	890	61,7
Долгосрочные заемные средства	17	1,15	8	0,6	10	0,7	21	1,5
Краткосрочные заемные средства	775	52,35	753	54,8	712	52,0	531	36,8
Итого	1480	100	1373	100	1369	100	1442	100

Источник: бухгалтерская (финансовая) отчетность Татпотребсоюза РТ

В общей сумме финансирования Татпотребсоюзом используется как собственный капитал, так и заемный, если в 2015 г. собственные средства составляли 46,5%, то на 2018 г. их стало больше на 15,2% и составили 61,7%, а использование краткосрочных заемных средств уменьшилось пропорционально на 15,5%.

Практически понимаем, что для развития организации Татпотребсоюза нужны выгодные проекты, которые требуют финансовых вложений. Представим, что имеются хорошие и эффективные модели развития организации. Проанализируем целесообразность вложения денег в Татпотребсоюз с помощью интегрального показателя инвестиционной привлекательности.

В общем виде формула расчета интегрального индекса инвестиционной привлекательности I_{in} выглядит как произведение нескольких (например, семи) коэффициентов:

$$I_{in} = РП \times ОК \times ТЛ \times КД \times ДК \times СП \times ЗА, \quad (1)$$

где

1) РП – рентабельность реализации. Считается по формуле:

$$РП = \frac{\text{Прибыль от продаж}}{\text{Выручка от продаж}} \quad (2)$$

2) ОК – оборачиваемость капитала:

$$ОК = \frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{Стоимость оборотных активов}} \quad (3)$$

3) ТЛ – текущая ликвидность предприятия:

$$ТЛ = \frac{\text{Стоимость оборотных активов}}{\text{Краткосрочные обязательства}} \quad (4)$$

4) КД – отношение кредиторской и дебиторской задолженностей:

$$КД = \frac{\text{Сумма кредиторской задолженности}}{\text{Сумма дебиторской задолженности}} \quad (5)$$

5) ДК – отношение всех задолженностей предприятия к долгам перед ним:

$$ДК = \frac{\text{Сумма дебиторской задолженности}}{\text{Сумма кредиторской задолженности}} \quad (6)$$

6) СП – коэффициент структуры пассивов:

$$СП = \frac{\text{Сумма кредиторской задолженности}}{\text{Сумма заемного капитала}} \quad (7)$$

7) ЗА – доля заимствованного капитала в активах:

$$ЗА = \frac{\text{Сумма заемного капитала}}{\text{Общая сумма капитала (активы)}} \quad (8)$$

Метод семифакторной модели объективно описывает текущее состояние предприятия и его финансовые перспективы, что очень важно для каждой организации. В итоге получаем интегральный индекс инвестиционной привлекательности (I_{in}), и по полученным расчетам можно сделать следующие выводы:

$I_{in} > 1$ – положительная инвестиционная привлекательность, благоприятный инвестиционный климат.

$I_{in} = 1$ – средняя инвестиционная привлекательность, нейтральный инвестиционный климат.

$I_{in} < 1$ – отрицательная инвестиционная привлекательность, негативный инвестиционный климат.

Таким образом, определим инвестиционную привлекательность Татпотребсоюза Республики Татарстан за 2015-2018г.г., используя интегральный индекс.

Таблица 2. Расчет инвестиционной привлекательности по финансовой отчетности Татпотребсоюза РТ

Показатели	2015 год	2016 год	2017 год	2018 год
1. Оборотные активы, т.р.	832319	798422	716131	775071
2. Краткосрочная задолженность, т.р.	775059	753287	711820	530706
3. Собственный капитал, т.р.	688233	612290	646945	890490
4. Дебиторская задолженность, т.р.	299265	270122	276445	282999
5. Кредиторская задолженность, т.р.	538760	532941	518918	359383
4. Заемный капитал, т.р.	791920	761095	721731	551995
5. Балансовая сумма активов, т.р.	1480153	1373385	1368676	1442485
6. Выручка от продаж, т.р.	17928679	20460182	22978312	25251632
7. Прибыль от продаж, т.р.	82213	69288	56426	110645
8. Рентабельность продаж	0,0045	0,0034	0,0024	0,0044
9. Оборачиваемость капитала	21,54	25,62	32,09	32,58
10. Текущая ликвидность общества	1,07	1,06	1,00	1,46
11. Отношение кредиторской и дебиторской задолженностей	1,8	1,97	1,88	1,27
12. Отношение всех задолженностей предприятия к долгам перед ним	0,55	0,51	0,53	0,79
13. Коэффициент структуры пассивов	0,98	0,99	0,99	0,96
14. Доля заимствованного капитала в активах	0,53	0,55	0,53	0,38
15. Инвестиционная привлекательность	0,053	0,050	0,040	0,077

По полученным данным видно, что инвестиционная привлекательность Татпотребсоюза очень слабая, у предприятия недостаточно собственных денежных средств для покрытия задолженности организации и очень плохая рентабельность, а для инвесторов показатель рентабельности очень важен для получения процентов по вложенным деньгам.

В настоящее время мы видим негативную финансовую устойчивость потребительской кооперации на примере данных Татпотребсоюза, что в значительной степени является как результат отсутствия свободных аккумулированных источников финансирования.

«Для повышения финансовой устойчивости организаций необходимо разработать сильную финансовую стратегию рационального использования средств и развития потребительской кооперации». Именно финансовая политика и стратегическое финансовое планирование, основанное на реальной оценке возможностей каждого потребительского общества, должны обеспечить обоснованный подход к привлечению дополнительных источников и целесообразность вложения ресурсов для устойчивого развития организации потребительской кооперации. [2]

В качестве рекомендаций по повышению финансовой устойчивости и роста инвестиционной привлекательности в целом для организаций потребительской кооперации можно предложить:

- недопущение прекращения деятельности (в том числе по причинам банкротства, недружественного поглощения, принудительной ликвидации и т.п.) организаций потребительской кооперации;

- обеспечение стабильного функционирования и развития организаций потребительской кооперации на основе сбалансированной финансовой политики;

- обеспечение возможности привлекать заемные средства и использовать современные банковские инструменты и продукты для реализации финансовой политики потребительской кооперации через взаимодействие с Генеральным партнером Центросоюза – ПАО «Сбербанк России» на особых льготных условиях, что позволит всем потребительским обществам и союзам выполнять прежде всего социальную функцию государства.

Список литературы

1. Урядникова, М.В., «Невидимая», но очень жесткая «рука» современного рынка// Научное обозрение. – 2017. - № 18. С. 108-110.

2. Романова М.В. Направления повышения финансовой устойчивости потребительского общества в условиях экономического кризиса / Вестник Российского университета кооперации. - 2011. № 1 (6). С. 21-30.

3. Урядникова М.В. Конкурентные позиции потребительской кооперации в условиях современной экономики/ Сборник материалов международной научно-практической конференции «Современные исследования основных направлений гуманитарных и естественных наук». - Казань: Изд-во «Печать-Сервис-XXI век». 2017. С. 893-895.

4. Годовая бухгалтерская (финансовая) отчетность Татпотребсоюза РТ за 2015-2018г.г.

5. Концепция развития потребительской кооперации на 2017-2021 г.г. / <https://ircoop.ru/images/docs>.

6. Набиева А.Р. Оценка деятельности сельскохозяйственных кооперативов в Республике Татарстан // В сборнике: Кооперативное движение в системе развития сельских территорий. Сборник научных трудов II научно-практической конференции. 2019. С. 18-23.

ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ СПЕЦИАЛИЗАЦИИ И КОНЦЕНТРАЦИИ В СИСТЕМЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

*Фесина Е.Л., д.э.н., профессор,
Тишкина Т.В., к.э.н., доцент*

*Казанский кооперативный институт (филиал) АНОО ВО ЦС РФ
«Российский университет кооперации», г. Казань, Россия*

Аннотация. В рыночных условиях хозяйствования основной задачей организаций потребительской кооперации является целенаправленный выбор взаимодействующих отраслей и видов деятельности, в котором решающая роль принадлежит процессам специализации, концентрации и кооперирования, как основы развития внутрисистемной и внесистемной интеграции. В статье рассмотрены теоретико-методические положения по развитию процессов специализации и концентрации в системе потребительской кооперации с целью повышения эффективности ее функционирования.

Ключевые слова: теория эффективности, целевая установка, мультипликативный эффект, критерий оптимизации.

Актуальность изучения вопросов, связанных с повышением эффективности специализации и концентрации в системе потребительской кооперации объясняется тем, что в отечественной научной литературе эти вопросы наиболее разработаны для таких отраслей экономики, как промышленность и сельское хозяйство, в системе же потребительской кооперации они изучены недостаточно. В частности решение по выбору оптимального сочетания взаимодействующих отраслей для увеличения объемов деятельности кооперативной организации в настоящее время, как правило, не принимается, что приводит к неэффективному использованию ее ресурсов. Это обусловлено недооценкой механизмов развития специализации и концентрации применительно к системе потребительской кооперации.

Для внедрения процессов специализации и концентрации в систему потребительской кооперации необходимо изучить имеющиеся методические подходы по ним с целью оценки взаимосвязи отраслевого состава организаций потребительской кооперации и эффективности их финансово-хозяйственной деятельности. Специализация и концентрация как основополагающие процессы осуществления любой деятельности служат основой для механизации и автоматизации производства, развития стандартизации и унификации, что, в конечном счете, приводят к повышению качества продукции и снижению издержек производства.

Существует точка зрения, что специализация обязательно влечет за собой концентрацию производства, создает условия для укрупнения его масштабов [7]. С этим утверждением трудно согласиться. Такое положение больше характерно для плановой экономики в отличие от рыночной, для которой характерно многообразие форм хозяйствования, активное развитие малого бизнеса, где вопросы специализации и концентрации не менее актуальны, чем для крупного производства. При определении специализации следует иметь в виду, что она ориентирует производителей на изготовление отдельных видов продукции или их элементов с учетом научно обоснованного размещения и высокой степени концентрации производства. Это дает основание утверждать, что специализация предоставляет возможность организациям потребительской кооперации органично приспособиться к рыночным условиям хозяйствования.

Необходим правильный подход к понятию специализации применительно к кооперативным организациям. Причина их многоотраслевой деятельности отлична от сельскохозяйственного производства и во многом обусловлена выполнением социальной миссии. В условиях, когда в системе потребительской кооперации не принимается во внимание мультипликативный эффект от увеличения объемов деятельности кооперативных организаций, становится целесообразным выделить главную отрасль, а в некоторых случаях и выделить несколько главных отраслей, которые имеют наибольший удельный вес в производстве, а также в структуре затрат труда и денежных средств. Если учесть, что специализация предусматривает выделение главной отрасли, обеспечивающей 50% всей товарной продукции, то применительно к системе потребительской кооперации она может дать 50% совокупной выручки. При выделении нескольких главных отраслей ориентируются на получение $\frac{2}{3}$ совокупного объема деятельности с тем расчетом, чтобы разница между ее объемами не превышала 5-10 п.п. [3]. При этом благоприятные условия для развития главной отрасли могут создать дополнительные отрасли, занимающие наименьший удельный вес в валовой выручке.

Экономическая эффективность специализации и концентрации в системе потребительской кооперации – это результат организационно-плановых мероприятий и повышения технического уровня производства оказываемых услуг. Эффективность организационно-плановых мероприятий проявляется в снижении себестоимости продукции (работ, услуг) вследствие роста производительности труда и уменьшения условно-постоянных расходов. Основная доля экономического эффекта от специализации в системе потребительской кооперации приходится на повышение технического уровня производства и качества оказываемых услуг.

Оба направления увеличения эффективности производства в системе потребительской кооперации открывают большие возможности для широкого использования новой высокопроизводительной техники, внедрения механизации и автоматизации производства, роста

производительности труда, что, в конечном счете, приводит к повышению качества производства продукции (работ, услуг). С экономической точки зрения это наиболее интенсивный путь развития системы потребительской кооперации.

Теория эффективности рассматривает понятия эффекта и эффективности с точки зрения абсолютного и относительного результатов деятельности. Принципиальная взаимосвязь между этими понятиями может быть представлена в виде разности между валовой выручкой и стоимостью производства продукции (работ, услуг). Эффективность специализации – это соотношение эффекта и затрат, которые его вызвали. Эффективность вскрывает характер причинно-следственных связей производства и отражает не сам результат, а то, какой ценой он был достигнут. В общем, виде принципиальная схема определения показателя экономической эффективности специализации и концентрации может быть представлена отношением экономического эффекта к затратам на ресурсы необходимые для производства продукции (работ, услуг).

Экономический эффект от проведения мероприятия (повышения специализации и концентрации) определяется из следующего выражения:

$$\mathcal{E} = [(C_1 - C_2) - (Z_{\text{тр}2} - Z_{\text{тр}1})]V_2 - E_n \Delta K + \Delta \Pi, \text{ где}$$

$\mathcal{E}$ – экономический эффект от внедрения мероприятия;

C_1, C_2 – себестоимость единицы продукции до и после внедрения мероприятия;

$Z_{\text{тр}2}, Z_{\text{тр}1}$ – транспортные расходы на единицу продукции до и после внедрения мероприятия;

V_2 – объем выпуска продукции после внедрения мероприятия;

E_n – нормативный коэффициент эффективности капитальных вложений;

ΔK – дополнительные капитальные вложения, необходимые для внедрения мероприятия;

$\Delta \Pi$ – дополнительная прибыль, полученная за счет улучшения качества продукции после внедрения мероприятия.

Специализация и концентрация производства могут сопрягаться как с положительным, так и отрицательным эффектом. Это позволяет выделить недостатки рассматриваемого процесса: во-первых, рост транспортных расходов на единицу продукции вследствие увеличения радиуса кооперирования и, во-вторых, монотонность в работе, требующая принятия действенных мер по уменьшению этого отрицательного воздействия на работника.

Практическая реализация теории эффективности основана на выборе различных методических подходов. Среди наиболее существенных моментов, которые должны учитываться при таком выборе, следует выделить:

- характер целевой установки принимаемых решений;
- базу сравнения полученных оценок экономической эффективности;
- необходимую степень детализации расчетов;
- место рассматриваемых эффектов и издержек по отношению к сфере интересов экономических субъектов, принимающих участие в реализации мероприятий, эффективность которых предполагается оценить.

Остановимся подробнее на ключевых моментах особенностей принимаемого решения. Рассмотрим, каким образом целевая установка принимаемых решений может повлиять на выбор методов расчета эффективности внедряемых мероприятий. При всем многообразии видов и форм решений, касающихся эффективности специализации и концентрации реально можно выделить лишь две принципиально различающихся системы критериев оптимизации и одну комбинированную систему, представляющую собой сочетание следующих основных критериев:

- максимизация результата при фиксированных затратах (ресурсах);
- минимизация затрат (ресурсов) при фиксированном результате;
- оптимизация (чаще всего максимизация) соотношения затрат и результатов, как правило, с дополнительным учетом других показателей эффективности.

В качестве наиболее характерных случаев реализации целевой установки эффективности специализации и концентрации можно привести следующие ситуации:

1. В системе потребительской кооперации образовался излишек капитала, который необходимо пустить в дело. Показатель объема возможной прибыли на каждый доллар инвестируемых средств может служить ориентиром в поиске наиболее перспективного направления вложения капитала.

2. В системе потребительской кооперации выбрано приоритетное направление по инвестированию свободного капитала. При поиске оптимального технологического решения оптимальным может считаться вариант, который, обеспечивая основные параметры технического задания, будет реализован с минимальными затратами. В свою очередь, показатели этого варианта являются основанием для принятия обоснованного управленческого решения, которое оказывается тем выше, чем полнее удастся учесть, с одной стороны, издержки по внедрению рассматриваемого варианта, а с другой – все эффекты его реализации. Если анализируемый показатель условно лучше установленного шаблона ведения производственной деятельности, то появляется основание для принятия положительного решения, а если хуже, то наоборот.

Важным вопросом теории эффективности является формирование базы сравнения. Анализ отечественных и зарубежных источников позволяет утверждать, что в качестве возможной базы могут использоваться следующие показатели [4]:

– значения лучших анализируемых вариантов принятия решений (для этого могут быть использованы алгоритмы), тогда шаблон для сравнения будет находиться среди рассчитанных показателей;

– значения существующего состояния (в частности, используемый в настоящий момент шаблон);

– значения условного норматива утвержденного в масштабе производственной отрасли или организации стандартного показателя экономической эффективности.

Выбор норматива предполагает учет следующих факторов:

1. Скорость отдачи мероприятия («быстрый» эффект позволяет ускорить кругооборот финансовых ресурсов, но сопряжен с определенным риском, что не позволяет менеджеру занять надежные позиции).

2. Вид сферы деятельности (коммерческая деятельность позволяет увеличить оборачиваемость денежных средств, но реализация производственных программ растягивается во времени, однако при успешной реализации позволяет в будущем получить положительный результат).

3. Выбор показателей эффективности оборота денежных средств в возможных альтернативных сферах их использования.

4. Определение конкретных целей деятельности.

Для определения экономической эффективности специализации производства в системе потребительской кооперации целесообразно использовать три основных показателя:

1. Экономия текущих затрат на производство продукции (работ, услуг) и транспортных расходов.

2. Экономия капитальных вложений и срок их окупаемости.

3. Годовой экономический эффект от специализации производства.

Сравнительную экономическую эффективность в результате повышения специализации и концентрации в системе потребительской кооперации можно определить формуле приведенных затрат с учетом изменения себестоимости и транспортных расходов:

$$\text{ЭФ} = [(C_1 + \text{ТР}_1) - (C_2 + \text{ТР}_2)] / A_2, \text{ где}$$

ЭФ – сравнительная экономическая эффективность капитальных вложений;

C_1 и C_2 – полная себестоимость производства продукции (работ, услуг) соответственно до и после проведения мероприятия;

ТР_1 и ТР_2 – транспортные расходы до и после проведения мероприятия;

A_2 – годовой объем выпуска продукции (по плану) после проведения мероприятия.

Окупаемость капитальных вложений на проведение мероприятия определяется по формуле:

$$T = K - E/\text{ЭФ}, \text{ где}$$

T – срок окупаемости капитальных вложений;

K – объем выполненных капитальных вложений на проведение мероприятия;

E – стоимость высвобождаемых ресурсов, необходимых для производства предоставляемых организацией услуг, высвобождаемых (реализуемых) в результате проведения мероприятия и направляемых в другие производства;

ЭФ – сравнительная экономическая эффективность капитальных вложений.

Следует отметить, что специализация и концентрация производства могут сопрягаться как с положительным, так и отрицательным эффектом. Это позволяет выделить недостатки рассматриваемого процесса: во-первых, рост транспортных расходов на единицу продукции вследствие увеличения радиуса кооперирования и, во-вторых, монотонность в работе, требующая принятия действенных мер по уменьшению этого отрицательного воздействия на работника.

При кажущейся простоте и однозначности теории эффективности специализации и концентрации ее практическая реализация может осуществляться на основе различных методических подходов. Их выбор требует глубокого понимания экономического содержания мероприятий, эффективность которых предполагается оценить. Показатели эффективности специализации и концентрации рассчитываются не ради самих показателей, а для обоснования управленческих решений. Поэтому для правильного выбора методов расчета эффективности специализации и концентрации необходимо, прежде всего, проанализировать особенности принимаемого решения. Среди наиболее существенных моментов, которые должны учитываться при таком выборе, следует выделить:

- характер целевой установки принимаемых решений;
- базу сравнения полученных оценок экономической эффективности;
- необходимую степень детализации расчетов;
- место рассматриваемых эффектов и издержек по отношению к сфере интересов экономических субъектов, принимающих участие в реализации мероприятий, эффективность которых предполагается оценить.

Внедрение специализации и концентрации производства в систему потребительской кооперации позволит развивать финансово-хозяйственную деятельность кооперативных организаций на основе более эффективного использования имеющихся ресурсов, расширять номенклатуру и ассортимент выпускаемой продукции (работ, услуг), совершенствовать ее качество.

Список литературы

1. Аникин, К.С. Развитие многоотраслевой экономики потребительской кооперации: Монография / К.С. Аникин – М.: Росагропромиздат. – 2018. – 338 с.
2. Ардуанов, В.М. Кооперация и интеграция в аграрном секторе / В.М. Ардуанов // Экономика сельского хозяйства России. – 2017. – №2. – С. 2-14.
3. Барышников, С.А. Специализация и концентрация производства / С.А. Барышников – М.: «Россельхозиздат». – 2016. – 204 с.
4. Ветошкин, С.Р. Повышение конкурентоспособности организаций потребительской кооперации: Монография / С.Р. Ветошкин – Барнаул: Барнаул-Издат. – 2018. – 147 с.
5. Гурович, И.В., Тамбов, Н.И., Иридкин, В.В. Взаимосвязь экономических и социальных функций потребительской кооперации / И.В. Гурович, Н.И. Тамбов, В.В. Иридкин – М.: Издательско-книготорговый центр «Маркетинг». – 2019. – 176 с.
6. Едронов, К.Д. Потребительская кооперация на пути радикальных реформ / К.Д. Едронов – Белгород: БУПК. – 2018. – 178 с.
7. Курмачев, Ф.А. Специализация и концентрация как закономерности развития сельского хозяйства / Ф.А. Курмачев – М.: «Экономика». – 2017. – 148 с.
8. Латышкин, И.К. Экономика потребительской кооперации и ее социальная миссия / И.К. Латышкин // Деловой вестник «Российская кооперация». – 2016. – №11, С. 9-13.
9. Сачков, Е.О., Дерюгин, С.М., Китаев, О.М., Уразов, Б.Д. Актуальные проблемы экономики потребительской кооперации / Е.О. Сачков, С.М. Дерюгин, О.М. Китаев, Б.Д. Уразов – Белгород: Кооперативное образование. – 2016. – 136 с.
10. Сидоров, О.В., Новиков, П.П. Актуальные проблемы в потребительской кооперации / О.В. Сидоров, П.П. Новиков – Новосибирск: Изд-во Сибирского университета потребительской кооперации. – 2018. – 230 с.
11. Чаплыгина, Ш.Х. Повышение эффективности деятельности потребительских обществ / Ш.Х. Чаплыгина // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2018. – №7. – С. 39- 40.

**ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ
МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
В СЕЛЬСКОЙ МЕСТНОСТИ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН
(НА ПРИМЕРЕ АЛЬКЕЕВСКОГО РАЙОНА)**

*Хайруллина Е.Г., старший преподаватель
Казанский кооперативный институт (филиал) АНОО ВО ЦС РФ
«Российский университет кооперации», г. Казань, Россия*

Аннотация. На сегодняшний день самым актуальными вопросами в Республике Татарстан является развитие малого и среднего предпринимательства в сельской местности. В данной статье рассматривается развитие предпринимательства на примере Алеевского района. В работе представлено как работают программы поддержки малого и среднего предпринимательства, какие личные особенности функционирования личных подсобных хозяйств и крестьянских фермерских хозяйств.

В статье были применены следующие подходы: экспертный подход, анализ и синтез. Также использовали анкетирование и опрос. Проведен мониторинг малых и средних предпринимательств в сельском хозяйстве.

Развитие бизнеса малого и среднего предпринимательства в Алеевском районе Республики Татарстан во многом определяется «Программой развития малого и среднего предпринимательства в Алеевском районе на 2018-2020 годы». Данная программа утверждена Постановлением Исполнительного комитета Алеевского района от 24.03.2018 № 54.

Необходимо отметить, что все задачи и цели Программой развития малого и среднего предпринимательства в Алеевском районе на 2018-2020 годы успешно реализуются. Отражение можно увидеть на официальном сайте Алеевского муниципального района <http://alkeevskiy.tatarstan.ru>.

За исполнением всех поставленных целей Программы развития малого и среднего предпринимательства в Алеевском районе на 2018-2020 годы осуществляет Совет Алеевского муниципального района.

Исследование показало и выявило следующие основные проблемы: отсутствие дорог и подъездных путей к фермам, создание и нехватки новых рабочих мест, также отсутствие инженерной инфраструктуры к вновь создаваемым фермам, отсутствие документального подтверждения помощи районных властей фермерам в рамках республиканских субсидий для семейных ферм, низкие закупочные цены на молоко, низкая доступность кредитных ресурсов, высокая процентная ставка, отсутствие филиалов в районе крупнейших банков, износ машинно-тракторного парка, отсутствие культуры создания кооперативов, отсутствие трудоспособного населения на

селе, уменьшение поголовья скота и лень населения, большое количество перекупщиков сельскохозяйственной продукции и другие.

В данной статье предлагается система соответствующих мер по решению выявленных проблем.

Ключевые слова: предпринимательство, малое и среднее предпринимательство, сельское хозяйство, сельская местность, инфраструктура, крестьянские фермерские хозяйства, личные подсобные хозяйства.

По утвержденной программе «Программа развития малого и среднего предпринимательства в Алькеевском районе на 2018-2020 годы» развитие предпринимательства в сельской местности Алькеевского муниципального районе были приняты основные индикаторы. Данные индикаторы развития малого и среднего предпринимательства Алькеевского района Республики Татарстан представлены в таблице 1.

Таблица 1. Индикаторы развития малого и среднего предпринимательства в Алькеевском районе Республики Татарстан

Наименование показателей	Ед. из.	Отчет период						Прогнозный период
		2014	2015	2016	2017	2018	2019	
Общее количество субъектов малого предпринимательства (СМП)*	ед.	600	1093	957	600	520	522	525
из них:								
Количество малых предприятий в муниципальном	ед.	88	73	72	68	70	72	74
Количество физических лиц, зарегистрированных в качестве частных предпринимателей	чел.	310	251	257	264	268	272	284
в т.ч. количество КФХ	ед.	202	180	175	170	175	185	190
Среднесписочная численность работников по малым предприятиям, средним и микропредприятиям	тыс. чел.	0,42	0,43	0,45	0,46	0,5	0,55	0,6
Средняя заработная плата работников малых предприятий	тыс. руб.	10,2	11,8	12,8	14,2	15,1	16,8	17,8
Фонд заработной платы, начисленной работникам малых предприятий	тыс. руб.	51408	60888	69120	78384	90600	110880	128160
Выпуск товаров и услуг малыми предприятиями (без НДС и акцизов) по всем видам деятельности	тыс. руб.		558821					
Поступление налогов и других платежей в бюджеты всех уровней всего:	тыс. руб.		63676	91211				

в том числе от субъектов малого предпринимательства	тыс. руб.		-13672	-701				
Поступление налогов и других платежей в местный бюджет	тыс. руб.		86887	92432				
в том числе от субъектов малого предпринимательства	тыс. руб.		10697	9786				
Удельный вес поступлений налогов, других платежей от субъектов малого предпринимательства в бюджете муниципального района	%		12,3	10,6				
Розничный товарооборот (во всех каналах реализации)	млн. руб.	1083,0	875,4	1083,0	1083,0	1215,5	1365,5	1534,8
Объем платных услуг	млн. руб.		152,48	163,96				
Объем бытовых услуг	млн. руб.	17,6	15,6	20,6	17,6	18,5	20,2	23,2
Индекс превышения среднедушевого оборота розничной торговли и объема платных услуг относительно ПМ	%	128,7			128,7	129,5	134,3	137,6

На рисунке 1 можно увидеть динамику общего количества субъектов малого и среднего предпринимательства Алькеевского района Республики Татарстан.

Таким образом, необходимо отметить, что показатели развития Алькеевского района сельского хозяйства имеют положительную динамику, в том числе динамика личных подсобных хозяйств выглядит следующим образом:

2015 год – 7004;

2016 год – 7013;

2017 год – 7063;

2018 год – 7200.

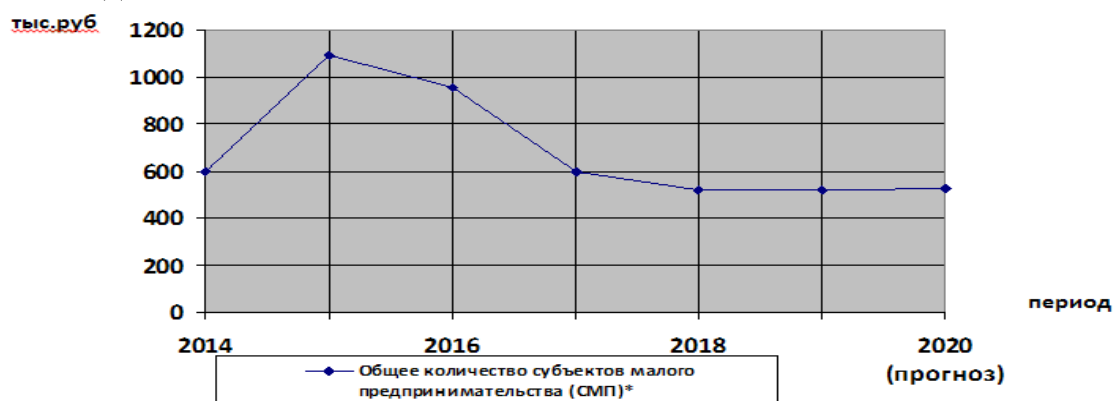


Рисунок 1 – Динамика общего количества субъектов малого предпринимательства, тыс.руб

За 10 месяцев 2019 года личные подсобные хозяйства реализовали молока на сумму 124411 тысяч рублей, что составляет на 1 личное подсобное хозяйство – 17,3 тысяч рублей.

Необходимо отметить, что многим предпринимателям малого и среднего бизнеса в сельской местности Алькеевского района Республики Татарстан была получена грантовая поддержка и субсидии по Программе «Строительство мини-ферм молочного направления».

По данной программе субсидии получили семь личных подсобных хозяйств. Общая сумма субсидии составила 1160 тыс.руб.

Для всех желающих, которые хотят создать или укрепить свой бизнес в сфере сельского хозяйства или растениеводства на данный момент имеется возможность для реализации программ по выращиванию овощей, фруктов, ягод или зелени на земельном участке в «Золотой долине» общей площадью 359 тыс. кв.метров.

В личных подсобных хозяйствах Алькеевского района Республики Татарстан содержится:

Всего КРС – 6910

Овцы, козы – 10056

Птицы -60855

Лошади -359

Свиньи – 1641

Грант является стимулом для развития крестьянских фермерских хозяйств. В районе за 5 лет создано 67 крестьянских фермерских хозяйств, из них семейных животноводческих ферм - 29, начинающих – 38. В таблице 2 представлена информация о получении грантовой поддержки субъектам малых и средних форм хозяйствования Алькеевского Района Республики Татарстан.

Таблица 2. Получена грантовая поддержка субъектами малых форм хозяйствования Алькеевского Района Республики Татарстан

	По Федеральной программе: Ф.И.О.	Направление	Сумма, т.р.	Работают
1	Ахмадеев Ф.Р.	плем. Скот	1500	+
2	Баринов А.В.	Гусеводство	3000	
3	Бакиров Ф.Р.	Коневодство	2000	+
4	Хамитов Ф.Г.	разв. Индеек	1000	+
5	Нуруллина Р.Р.	Коневодство	1500	+
6	Бильданов А.Р.	молочное	2200	+
7	Валиахметов Ф.М.	молочное	1200	+
8	Насыбуллин Р.Н.	молочное	1499	+
9	Бильданов А.А.	молочное	1500	+
	Итого за 2016-2018 г.		15399	
10	Фаттахов Талгат Гумерович	молочное	4159	стр
11	Агапова Нина Ивановна	молочное	4502	стр
12	Рыжков Сергей Витальевич	молочное	4670	+

13	Минсабиров Нияз Мансурович	молочное	5115	стр
14	Яганев Евгений Павлович	молочное	2997	стр
15	Сафин Минсаит Шагитович	тепличное	1500	стр
	Итого за 2019 год		22943	14
	Всего по РФ		38342	

По представленным данным можно сказать, что предприниматели Алькеевского района Республики Татарстан стали узнавать о существовании мер государственной поддержки. Основную информацию узнают через официальный сайт района или через глав сельских поселений. Результаты видно в динамике получения грантовой поддержки.

Подчеркнем, что население района очень активно и динамично принимает участие в программах господдержки сельскохозяйственного производства. Но, к сожалению, не все желающие предприниматели получают данную поддержку. Это связано из-за ограниченности бюджетных средств. Восемь заявок на минифермы не минифермы не удовлетворены на сумму 1360 тыс.рублей.

Возможностью получения субсидий в размере от 100 до 200 тыс. рублей для строительства мини-ферм молочного направления воспользовались 10 личных подсобных хозяйств района, получено государственной поддержки в сумме 1,68 млн. руб. (в 2019 году 6 мини-ферм на сумму 200 тыс. руб.). В настоящее время в них содержится 36 голов коров и будет доведено до 68.

В 2019 году получено субсидий гражданами, ведущими личное подсобное хозяйство, на возмещение части затрат на содержание дойных коров – 8 млн. 750 тыс. руб., козوماتок и козочек старше одного года в сумме 560 тыс.руб.

Из бюджета Республики Татарстан предоставлена субсидия гражданам, ведущим ЛПХ, на возмещение части затрат на приобретение молодняка птицы (индеек, гусей, уток, бройлеров) в сумме –1611 тыс. 700 руб., на возмещение части затрат на проведение ветеринарных мероприятий по обслуживанию коров (ЛПХ) – 564 тыс. 300 руб.

Кроме того, с 2014 года ЛПХ получили 187 доильных аппаратов.

В таблице 3 представлена информация о государственной поддержки КФХ и ЛПХ.

Таблица 3. Государственная поддержка КФХ и ЛПХ, тыс.рублей

Годы	2015	2016	2017	2018	2019	Итого
КФХ	10773	7066	11007	7836	26045	62727
ЛПХ	12496	11284	16767	16886	13680	71113
Итого тыс.руб	23269	18350	27774	24722	39725	133840

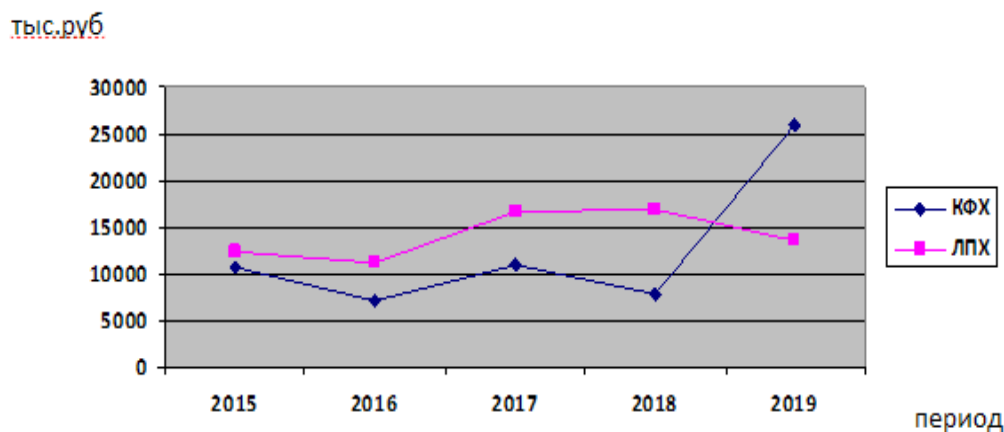


Рисунок 2 - Государственная поддержка КФХ и ЛПХ, тыс.рублей

В личных подворьях на территории сельских поселений содержится 6 910 голов КРС, в том числе 2882 коровы.

На 1 октября 2019 года по сравнению с прошлым годом уменьшили поголовье коров:

Верхнеколчуринское СП:	-1
Кошкинское СП:	-2
Нижекачеевское СП:	-2
Шибашинское СП:	-7

По району за год в ЛПХ увеличено 115 коров.

Основная причина на наш взгляд – это старение населения, отсутствие молодежи, отсутствие интереса у населения (низкая закупочная цена на молоко).

На территории Алькеевского района работает один сельскохозяйственный кооператив - СХПССК «Яшь Куч», который функционирует с 2014 года и занимается переработкой молока, заготовкой мясных полуфабрикатов и выпечкой хлебобулочных изделий. За 2019 год выручка составила 13,6 млн.рублей (переработка молока и мяса).

Как показал анализ проблем развития малого и среднего бизнеса в Алькеевском районе Республики Татарстан, то там наблюдаются факторы, которые лимитируют активность сельского населения:

1. Низкая закупочная стоимость молока и мяса, нестабильные цены;
2. Низкая закупочная стоимость зерна;
3. Высокая цена на дизельное топливо;
4. Отсутствие переработки произведенного сырья;
5. Проблемы выдела земель по причине близости инвестора ООО «Восток-Зернопродукт»;
6. Увеличить лимит на приобретение техники по программе 60 на 40 (без привязки к пашне, денежной выручке).

В районе есть основные инвесторы: АО «Красный Восток», ООО «Хузангаевский». Они оказывают помощь при уборке урожая КФХ и ЛПХ. Создают новые рабочие места:

АО «Красный Восток» - 900 рабочих мест

ООО «Хузангаевский» - 430 рабочих мест

Численность постоянного населения Алькеевского района по состоянию на 01.01.2019 года составила 19291 человек, в том числе в трудоспособном возрасте 9100 человек.

Доступность кредитных ресурсов для малых форм хозяйствования сомнительна. Так, сроки рассмотрения документов и %-ые ставки составляют:

В Россельхозбанке – полгода, 15,5%;

В Ак Барс банке – месяц, 16%.

В 2019 году ЛПХ и КФХ банками района выделено кредитов на сумму 460,8 млн.рублей.

На льготный 5%-й кредит было подано 4 заявки (в АББ и РСХБ). Получен отказ.

Имеется проблема с закупочной ценой молока, которая низка. Средняя закупочная цена на молоко от населения составила за 10 месяцев 2019 года составила 17,57 рублей за литр. Сдано 7500 тонн молока.

По информации КФХ и ЛПХ цены колеблются:

летний период – минимальная цена 15-16 рублей за литр;

в настоящий период – 19 рублей за литр.

Информация об изменении закупочной цены на молоко публикуется в районной газете. Еженедельно на официальном сайте района публикуется информация об объемах и ценах заготовленного молока в разрезе сельских поселений.

В целом нами выделены и предложены пути решения проблем развития малого и среднего предпринимательства в Алькеевском районе Республики Татарстан, которые отражены в таблице 4.

Таблица 4. Проблемные вопросы развития малых форм хозяйствования и пути их решения.

№ п/п	Проблема	Предложение
1	Отсутствие дорог и подъездных путей к фермам (существующим и вновь строящимся)	Предусмотреть в рамках грантовых программ подведение подъездных путей и дорог
2	Согласно программе грантовой поддержки семейных ферм предусмотрено создание новых рабочих мест в год получения гранта до ввода объекта в эксплуатацию.	Адаптировать программу: до выхода семейных ферм на проектную мощность. А именно, обязать грантополучателей организовать новые рабочие места в течение двух лет с момента получения гранта.
3	Отсутствие инженерной инфраструктуры к вновь создаваемым фермам (подведение коммуникаций, воды, электричество)	Предусмотреть в рамках грантовых программ подведение инженерной инфраструктуры.

4	Нет документального подтверждения помощи районных властей фермерам в рамках республиканских субсидий для семейных ферм	Предусмотреть отчетные документы для органов местного самоуправления в рамках республиканских субсидий для семейных ферм
5	Низкие закупочные цены на молоко (в среднем 19 руб. за литр) при розничной цене 50 рублей за литр	Установить фиксированную закупочную цену на молоко
6	Низкая доступность кредитных ресурсов. Высокая процентная ставка. Отсутствие филиалов в районе крупнейших банков.	Проработать вопрос по присутствию филиалов крупнейших банков в районе
7	Износ машинно-тракторного парка (80% износ). Программа грантовой поддержки малых форм хозяйствования предусматривает софинансирование собственником КФХ в размере 40%. У фермера свободных денежных средств нет. Он вынужден брать потребительский кредит с процентной ставкой 17% и выше. В результате сам грант загоняет фермера в кабалу.	1. Создание кооперативов 2. Разработать кредитные продукты для сельхозтоваропроизводителей. Варианты: -субсидирование процентной ставки; -гарантийный фонд для сельхозтоваропроизводителей. Реально подъемная ставка для субъектов малых форм хозяйствования 5%.
8	Отсутствие полного цикла: от заготовки до конечной реализации продукции	Ввести специализацию района Разработать единое электронное пространство (сайт) для сельхозтоваропроизводителей (алиэксpress для фермеров)
9	Не развита культура создания кооперативов. Нежелание фермеров объединяться в кооперативы	Популяризация кооперативной деятельности, в том числе через консультации и организационно-методическую поддержку
10	Уменьшение поголовья скота и лень населения. Сложность найма и оплаты работы пастухов	Закупка системы «Электронный пастух» по муниципальной программе.
11	Отсутствие трудоспособного населения на селе	Программа вовлечения иностранных граждан в работу субъектов малых форм хозяйствования
12	Большое количество перекупщиков сельскохозяйственной продукции	Создание логистических распределительных центров в районах (с участием крупных переработчиков)
13	Недостаток финансовых средств для содержания гидротехнических средств	Увеличение лимитов (квот) для обеспечения водоснабжения малых форм хозяйствования животноводческих ферм
14	Отсутствие кормов для ЛПХ. Агрохолдинг выдает арендную плату за паевые земли зерном, таким образом, сена, соломы нет.	Обеспечение сеном, соломой ЛПХ.

Таким образом, представленные рекомендации позволяют повысить эффективность малого и среднего предпринимательства в Алькеевском районе Республики Татарстан.

Список литературы

1. Закон РФ от 19.06.1992 N 3085-1 (ред. от 02.07.2015) «О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Российской Федерации»
2. «Программа развития малого и среднего предпринимательства в Алькеевском районе на 2018-2020 годы», которая утверждена Постановлением Исполнительного комитета Алькеевского района от 24.03.2018 № 54.
3. Набиева А.Р. К актуальным вопросам управления сельхозкооперативами малого и среднего бизнеса //Вестник экономики, права и социологии. 2019. № 3. С. 50-54.
4. Официальный сайт Алькеевского района Республики Татарстан <http://alkeevskiy.tatarstan.ru>.
5. Отчетные материалы по деятельности Алькеевского района Республики Татарстан
6. Шепеленко, С.Г. Организация, нормирование и оплата труда на предприятии [Текст] / С.Г. Шепеленко. – М.: ИКЦ «Март», 2018. – 160 с.
7. Шеремет, А.Д. Теория экономического анализа: учебник [Текст] / А.Д. Шеремет, М.И. Баканов. – М.: Финансы и статистика, 2018. – 623с.
8. Шишкин, А.К. Учет, анализ, аудит на предприятии: учеб. пособие [Текст] / А.К. Шишкин, В.А. Микрюков, И.Д. Дышкант. – М.: ЮНИТИ, 2017. – 415 с.

УДК 094

ИСТОРИЯ ШКОЛЬНОЙ И СТУДЕНЧЕСКОЙ КООПЕРАЦИИ

Хакимова Э.З., преподаватель

*Казанский кооперативный институт (филиал) АНОО ВО ЦС РФ
«Российский университет кооперации», г. Казань, Россия*

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы зарождения и развития студенческой и школьной кооперации в мире и России, выявлены особенности, необходимые для дальнейшего исследования данной формы объединения людей.

Ключевые слова: школьная кооперация, студенческий кооператив, предпринимательская деятельность.

Одним из важнейших способов взаимодействия людей в обществе является кооперация. Благодаря ей, общество с незапамятных времен смогло пережить все природные и иные катаклизмы и достигло такого уровня, на

котором оно находится сегодня. В переводе с латинского языка этот термин обозначает «сотрудничество», «совместное ведение дел».

На сегодняшний день ученые выделяют многообразие форм кооперирования людей в их совместной деятельности. Одной из таких форм является школьная и студенческая кооперация, малоизученная в теоретическом плане современными исследователями. По этой причине данный вопрос, на наш взгляд, является очень актуальным сегодня.

Возможность объединения школьников и студентов в кооперативные и потребительские общества позволила бы решить многие задачи в этой сфере деятельности.

Свое развитие кооперация начинает в Европе с XIX века. В 30-40-е годы этого столетия наряду с кооперативами рабочих, стали появляться студенческие общества. Причинами появления данных объединений стало желание студентов улучшить свое материальное положение, стремление к справедливости социальных условий.

В России студенческие кооперативы также стали основной формой объединения молодежи в начале XX века.

Самым выгодным студенческим кооперативом была книжная торговля. Создателями же были студенческие кооперативные издательства, появившиеся в высших учебных заведениях после первой русской революции. Эти издательства продавали продукцию через собственные книжные склады, так же они её рекламировали.

Очень распространенным видом кооперации были студенческие столовые. До 1905 года они финансировались из средств благотворительных обществ, и не приносили какой-либо доход. Но в скором времени такие столовые закрываются из-за превращения их в политические клубы антиправительственно настроенных студентов. [2]

На данных примерах мы можем понять, что студенческие кооперации были и будут актуальны во все времена и во всех странах мира. Но помимо данных кооперативов развивались и школьные.

Кооперативное движение в школе не является чем-то новым, так как появилось ещё до европейской войны в 1913 году на Всероссийской выставке в Киеве. Там была указана деятельность школьных кооперативов. Основоположниками детских кооперативов были обычно преподаватели. Дети с большим удовольствием принимали участие в новой сфере единения и с увлечением вели свои маленькие кооперативы. Через детей они распространялись дальше и становились общим достоянием.

После установления советской власти в России школьные кооперативы не исчезли, а стали приспособляться к новым условиям.

В первые годы советской власти школьное кооперативное движение продолжало развиваться. Например, Забайкальский областной ученический кооператив с 1918 по 1920 г.г., увеличил собственные капиталы до 4,5 тысяч рублей. Были школьные кооперативы, насчитывающие более 1 тысячи

членов. Однако большинство объединений были немногочисленны по составу и не обладали сколько-нибудь значительными средствами.

В годы НЭПа наряду с взрослыми кооперативами, активно работали ученические кооперативы. Как правило, они занимались потребительской и заготовительной кооперацией, но встречались крупные производственные кооперативы по производству сельскохозяйственной продукции, которые по объемам выпуска и прибыли не уступали даже взрослым кооперативам.

В конце 20-х годов ученическое кооперативное движение начало угасать, и вскоре было полностью ликвидировано. Школьные кооперативы начали возобновляться лишь в 80-е годы и их количество сразу же начало быстро расти.

К 1991 году ученические кооперативы начали отмирать в условиях перехода советской экономической системы к системе рыночных отношений.

В 90-е годы XX века развитие школьной кооперации происходило в русле подготовки школьников к предпринимательской деятельности.

Интересным нам представляется опыт Липецкой области, где с начала 2000-х годов начали реализовывать программу «Ты - предприниматель» через организацию школьных кооперативов. Среди примерных видов работ этой организации труда можно найти и производственную деятельность (например, изготовление товаров и сувениров резьбой по дереву, художественные работы), и оказание услуг населению (например, уборка территории, ксерокопирование), торговля и многое другое. Таким образом, предполагается, что учащиеся, прошедшие курс «Школьный кооператив», легко смогут организовать свое дело по окончании учебного заведения. [1]

Студенческая кооперация нашей республики также имеет богатую историю. Бурные годы революций и Гражданской войны сказались на материальном положении студенчества нашего края.

Именно поэтому в 1923 году казанскими студентами был создан кооператив «Студент» и касса взаимопомощи. Кооператив имел бакалейный, галантерейный, книжный и мясной магазины, столовую, сапожную и переплетную мастерские, парикмахерскую. Поэтому студенты, являющиеся членами кооператива, могли купить продукты по сниженным ценам, недорого пообедать, починить обувь, подстричься. [3]

В следующие периоды советской истории каких-либо данных по реально действующим студенческим и школьным кооперативам мы не находим в силу того, что кооперация как явление стало постепенно угасать.

Новый подъем студенческой и школьной кооперации в республике стал наблюдаться только в конце 90-х гг. XX века.

Список литературы

1. Белецкая Н.М., Скрипченко П.В. Студенческое потребительское общество – школа молодого кооператора/ Вестник Белгородского Университета Кооперации, экономики и права, 5 с.
2. Иванов А.Е. Студенческая «самопомощь» в высшей школе российской империи [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://vivovoco.astronet.ru/VV/JOURNAL/RUHIST/STUDENT.HTM>. – [Данные на 05.09.2016].
3. Кооперация и школа. Сборник статей, М., Изд-во Центросоюза, 1925, 99 с.

УДК 642.5

РАЗМЕЩЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ В БУИНСКОМ РАЙОНЕ

Хаматгалеева Г.А., к.п.н., доцент

Сергеенко Г.Г., к.х.н., доцент

*Габдрахманова А.Р., преподаватель, зам. заведующего кафедрой
«Товароведение и технология продуктов общественного питания»,
Тырышкина О.А., Галиева Г.И., Галимова Д.Ф., преподаватели
Казанский кооперативный институт (филиал) АНОО ВО ЦС РФ
«Российский университет кооперации», г. Казань, Россия*

Аннотация. Предприятия общественного питания играют достаточно весомую роль в жизни Буинского района. Они удовлетворяют потребности населения в питании. В статье рассмотрено размещение предприятий общественного питания в Буинском муниципальном районе.

Ключевые слова: предприятие общественного питания, общественное питание.

Сфера общественного питания в целом находится в стадии постоянного изменения, появляются новые формы обслуживания потребителей (внедрение мобильных терминалов обслуживания, использование технологии QR-кодов разработка мобильных приложений; внедрение мобильных программ лояльности (МПЛ); трансформируется культура обслуживания, образуются новые типы предприятий общественного питания (футкорты, Drive throw и др.), расширение спектра предоставляемых услуг (кейтеринг, мастер-классы, кулинарные курсы, доставка и др.). На сегодняшний день организация питания для населения является привлекательной для потенциальных инвесторов в связи с быстрой окупаемостью инвестиций.

В данной статье рассмотрим размещение предприятий общественного питания в Буинском муниципальном районе.

Буинский муниципальный район образован в 1930 году и является административно-территориальной единицей в составе Республики Татарстан Российской Федерации. Буинский район многие десятилетия не уступает лидерства в сельскохозяйственном производстве и уверенно входит в тройку лучших аграрных районов Татарстана. Общая площадь территории района - 1543,6 кв. км. В Буинском муниципальном районе одно городское и 30 сельских поселений и 97 населённых пунктов в их составе.

Промышленность представлена крупными предприятиями ООО «Буинский сахар», филиал АО «Зеленодольский молочный перерабатывающий комбинат, филиал ООО «Русский Стандарт Водка», ООО «Буинский машиностроительный завод», филиал «Зеленодольский молочный перерабатывающий комбинат» и др.

Анализ статистических данных на сайте Буинского района на 14.09.2018 г. показал, что численность проживающих в г. Буинске и Буинском районе составила 43 067 человек, в основном проживают татары (65,9%).

Численность мужчин составила 20,21 тыс. чел., женщин – 22,86 тыс. чел., что на 2,65 тыс. чел. больше чем мужчин. Соотношение численности по отдельным возрастным группам в группе населения «моложе трудоспособного возраста» (дети и подростки до 16 лет) наблюдается снижение показателей по сравнению с 2017 годом на 0,3%.

В группе населения «трудоспособного возраста» (мужчины 16-59 лет, женщины 16-54 года) наблюдается снижение показателей по сравнению с 2017 годом на 0,2%. В группе населения «старше трудоспособного возраста» (мужчины 60 лет и старше, женщины 55 лет и старше) наблюдается повышение показателей по сравнению с 2017 годом на 0,5%. В соответствии с этим можно сделать вывод о том, что в городе Буинск и Буинском районе доля пожилых людей увеличивается на фоне падения рождаемости незначительно.

В таблице 1 представлены показатели прироста населения Буинского района.

Таблица 1 - Показатели прироста населения Буинского района

Показатели	Ед. измерения	2018
Естественный прирост (убыль)	человек	-294
Общий коэффициент рождаемости	промилле	8,60
Общий коэффициент смертности	промилле	15,50
Общий коэффициент естественного прироста (убыли)	промилле	-6.9
Коэффициент прироста	%	0,55

Из таблицы 2 можно сделать вывод о том, что % трудоспособного населения с каждым годом будет снижаться до 2025 года на 350 человек. В таблице 2 представлены данные по заработной плате.

Таблица 2 - Заработная плата

Показатели	Ед. измерения	2019
Среднемесячная начисленная заработная плата в среднем на 1 работника органов местного самоуправления (без выплат социального характера)		
Органы местного самоуправления и избирательные комиссии муниципальных образований - всего (сумма кодов ОКОГУ 3200000, 3300000, 3400000, 3500000, 3900000)		
всего	рубль	33199.7
Среднемесячная начисленная заработная плата в среднем на 1 муниципального служащего (без выплат социального характера)		
Органы местного самоуправления и избирательные комиссии муниципальных образований - всего (сумма кодов ОКОГУ 3200000, 3300000, 3400000, 3500000, 3900000)		
всего	рубль	37773
Среднесписочная численность работников организаций (без субъектов малого предпринимательства) (с 2017 года)		
Всего по обследуемым видам экономической деятельности (101.АГ)		
январь-март	человек	8259
январь-июнь	человек	8328
январь-сентябрь	человек	8360
январь-декабрь	человек	8383
Среднемесячная заработная плата работников организаций (без субъектов малого предпринимательства) (с 2017 года)		
Всего по обследуемым видам экономической деятельности (101.АГ)		
январь-март	рубль	26035.8
январь-июнь	рубль	28374.8
январь-сентябрь	рубль	28378
январь-декабрь	рубль	29261.7
Уровень безработицы	%	0,3

Средняя заработная плата по району составляет 33 411 руб. Из приведенных выше данных, мы можем сделать вывод, что общая динамика экономического состояния населения положительная – процент трудоспособного населения – 54%, уровень безработицы – 0,3%, средняя зарплата – 33411 руб., за исключением показателя рождаемости, который будет ежегодно снижать % трудоспособного населения на 350 человек до 2025 г.

Далее рассмотрим сеть предприятий общественного питания, расположенных в районе (табл.3). Крупные предприятия общественного питания расположены в центре города Буинска, а также в местах скопления людей, в поселениях – обычно рядом с предприятиями торговли, офисными и жилыми зданиями. В связи с этим наблюдается неравномерное распределение количества предприятий питания в центре.

На размещение предприятий общественного питания влияют следующие факторы: удобное географическое положение, низкие цены, наличие комплексного предоставления сервисных услуг, системы лояльности для постоянных клиентов, комфортность, визуальное восприятие и др.

Из данных таблицы 3 видно, что всего 38 предприятий общественного питания, из них 3 ресторана, 4 бара, 1 столовая и 30 кафе на 2286 посадочных мест. 80% предприятий специализируются на татарской национальной кухне,

основную долю составляют кафе (79%). Среднее количество посадочных мест – 60.

Таблица 3 - Предприятия общественного питания

№ п/п	Кафе	Посадочных мест	Площадь зала обслуживания посетителей	Кол-во работников	Площадь
1	2	3	4	5	6
1	ресторан "Тамак"	200	94,8		94,8
2	кафе "Рифат"	28	50,6	2	50,6
4	доставка вкусной еды "ЗАМ-ЗАМ"	2	3	нет	20
6	кафе "Бум"	200	300		485
7	кафе "Тэмлетамак"	180	185	4	185
8	кафе "Медвежий угол"	60	60	4	
9	кафе "Старый замок"	24	29	нет	
10	кафе "Резеда"	160	310	3	
11	лаунж-бар "Приличное заведение"	60	183	4	100
12	кафе "Тамак"	36	60		
13	кафе "Балкыш"	36	70,3	6	70,3
14	кафе "Меридиан"	28	53,6	6	53,6
15	кафе "Узбечка"	16	40,2	1	40,2
16	кафе "Уют"	20	25	1	
17	кафе "Жемчужина"	200			
18	смоки-бар	36	80	1	80
19	кафе "Чикаго"	40	100		
20	кафе "Версаль"	18	28	2	250
21	кафе "Лилиана"	30	38	1	38
22	кафе "Роза"	24	49		
23	ресторан "Орхидея"	120	280		141
24	ресторан "Старый мост"	220	590	5	405,4
25	кафе "Тургай"	24	48	нет	
27	кафе "Корзина"	20	48	8	48
28	кафе "Нур"	32	40	5	40
29	кафе "Буа" (ТЦ "Буа")	42	67	2	67
30	кафе "Дружба"	92	150	3	220
32	суши-бар "Изуми"	8	30		
33	кафе "Гарант"	20	30	2	30
34	кафе "Зарина"	20	70,2	6	70,2
35	столовая ООО "Буинский сахар"	100	377,6		377,6
36	кафе «Буа Алан»	100			
37	кафу "Халяль" Бэрэкэт	150			60-70
38	кафе "Рио" (Лиля тещины блины)	40	106		
	ВСЕГО	2286		66	2867

С целью обоснования целесообразности строительства отдельных типов предприятий общественного питания в Буинском районе провели расчет численности проживающего в районе населения. При этом учитывали наличие действующей сети, типа предприятия, определили предполагаемый контингент потребителей и рекомендуемое примерное соотношение между основными типами предприятий в разных районах города.

Метод расчета по нормативу мест на 1000 человек является универсальным и используется для определения количества мест в залах всех типов предприятий общественного питания.

Расчет количества мест в зале может быть произведен по одному из следующих методов либо по нормативу на 1000 человек, либо по товарообороту в расчете на одно место в зале [1].

Учитывая, что все количество населения Буинского района составляет 42341 человек, из них 22864,14 человек (54%) трудоспособного. Следовательно, перспективная численность населения с учетом рождаемости и демографии составляет:

$$N = 22864,14 * (1 + (0,55+4)/100) = 24990,5 \text{ –перспективная численность населения с учетом рождаемости и демографии.}$$

Далее рассчитываем необходимое число мест в данном районе, где численность не превышает 50 000 человек.

$$P = 24990,5 * 33 / 1000 = 824,6 \text{ мест (необходимое число мест)}$$

$$C = P \text{ (факт)} / 824,6 * 100\% \text{ - степень обеспеченности}$$

Так как P (факт) у нас составляет 2286, отсюда рассчитываем степень обеспеченности.

$$C = 2286 / 824,6 * 100\% = 277\% \text{ степень обеспеченности}$$

Из расчетов видно, что степень обеспеченности превышает норму на 177%, т.е. размещение новых предприятий общественного питания на всей территории Буинского района нецелесообразно, кроме того, необходимо закрыть предприятия, рассчитанные на 1461 место, чтобы остальные действующие были рентабельными.

Таблица 4 - Соотношение количества мест в различных типах предприятий общественного питания

№ п/п	Специализация ПОП	Общее количество	Удельный вес в %	Должно быть в %	Отклонения в %
1	Рестораны	3	8	25	- 17
2	Столовые	1	3	30	- 27
3	Бары	3	8	5	+3
4	Кафе	30	81	20	+61
5	ПБО (предприятия быстрого обслуживания)	0	0	20	-20
Всего:		37	100	100	

Из таблицы 4 видно, что по количеству, кафе превышают на 61% , бары превышают на 3%, ресторанов не хватает на 17%, столовых – на 27% и предприятия быстрого обслуживания на – 20%.

Таким образом, из выше приведённых данных можно сделать вывод о том, что количество предприятий общественного питания на территории

Буинского района в избытке, преобладает высокая конкуренция. В районе насчитывается 38 предприятий, из них 60% с полным циклом производства, 80% из всего состава составляют кафе.

С целью повышения рентабельности предлагается пересмотреть деятельность ряда предприятий общественного питания: 20% ориентировать на быстрое обслуживание, 27% - провести реорганизацию кафе на столовые, в том числе выделить 5% - на диетические, 14% предприятий закрыть. При реконструкции и реорганизации особое внимание уделить количеству посадочных мест, приемлемое количество – 60 мест.

Список литературы

1. Шленская, Т.В. Проектирование предприятий общественного питания [Текст]: учебное пособие для студ. вузов / Т.В. Шленская, Г.В. Шабурова, А.А. Курочкин, Е.В. Петросова. – СПб.: Троицкий мост, 2015. – 288 с.

УДК 339.1

ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛЯ – КАК НАПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЙ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

Хаматгалеева Г.А., к.п.н., доцент

*Казанский кооперативный институт (филиал) АНОО ВО ЦС РФ
«Российский университет кооперации», г. Казань, Россия*

Аннотация. В статье показаны основные проблемы, ограничивающие деятельность сельхозпроизводителей для участия в интернет-торговле, что предопределяет необходимость поиска и реализации эффективных мер, содействующих мобилизации внутренних резервов и повышения привлекательности сельскохозяйственной продукции для игроков рынка.

Ключевые слова: электронная торговля, интернет-торговля.

В настоящее время пандемия затронула все сферы экономической деятельности в России. Падение спроса на продукцию и услуги, отсутствие финансовой «подушки» или недостаточная финансовая обеспеченность, а также снижение продаж на некоторые товары до 80% заставляет предприятия изыскивать новые пути получения денежных средств.

В этих условиях актуальным становится развитие интернет-технологий, в частности, особая роль отводится электронным площадкам, которые являются самой распространенной, простой и удобной формой применения систем электронной торговли.

Российский объем розничной онлайн-торговли, в частности, экспорт, вырос почти два раза по сравнению с 2016 годом, если в 2016 году показатели равны 430 млн. долларов, то в 2019 году составили 817 млн. долларов. В основном рост произошел за счет роста курса валют, покупательской активности, а также новых каналов сбыта продукции.

Основным трендом в бизнес-сообществе является консолидация интернет-торговли через объединение игроков в маркетплейсы.

Маркетплейсы имеют готовый набор инструментов продвижения и администрирования магазина при небольших вложениях, большую аудиторию, высокую скорость проведения электронных сделок, расширенные каналы продаж (например, на «Amazon», «eBay» и др.).

Один из крупнейших российских онлайн-ритейлеров – «Ozon» и «Wildberries» объявили об открытии своих новых оптово-распределительных складов на территории Республики Татарстан, общие инвестиции составляют более 2 млрд. руб.

Введение в России режима самоизоляции из-за пандемии коронавируса повлияло на жизнеспособность предприятий потребительской кооперации, расположенных на территории Республик Татарстан. Резкое снижение оборота привело к кризису их платежеспособности. Многим предприятиям пришлось на время закрыться или ограничить свою деятельность. В связи с этим предприниматели терпят колоссальные убытки.

Республика Татарстан предпринимает ряд мероприятий, направленных на поддержку собственников бизнеса, на федеральном уровне рассматривается ряд законов, позволяющих поддержать и оказать реальную поддержку бизнесу в условиях кризиса. Все прелести кризиса первыми ощутили предприниматели, работающие в сегменте «Ногеса».

В своем послании Госсовету Республики Татарстан Президент Рустам Нургалиевич Минниханов от 25.09.2019 года подчеркнул, что «благодаря принимаемым мерам государственной поддержки динамично развиваются малые формы хозяйствования, такие как личные подворья, фермерские хозяйства, сельхозкооперативы и другие формы. Сегодня ими производится половина всего объема сельхозпродукции республики»[1].

В 2019 году оборот розничной торговли Республики Татарстан составил 953 млрд. руб., онлайн-продажи от общего товарооборота составили 18 млрд. руб. (2%). Однако показатели за 1 квартал 2020 года выросли в два раза и составили 4,8 млрд. руб., по сравнению с аналогичным периодом 2019 года, где показатели были равны 2,5 млрд. руб.

Министерство сельского хозяйства и продовольствия Республики Татарстан проводит серьезную работу по поддержке сельхозпроизводителей, в части обеспечения бюджетного финансирования грантов. Так, в этом году произошло увеличение сумм грантовой поддержки по программе «Начинающий фермер» и «Агростартап». Если раньше фермеры получали на молочное и мясное скотоводство до 3 млн. рублей, а по другим направлениям 1,5 млн. рублей, то в этом году по программе «Агростартап»

сумма гранта по молочному и мясному скотоводству увеличилась до 5 млн. рублей, по другим направлениям - до 3-х млн. рублей [2].

В республике на сегодняшний день зарегистрировано 295 кооперативов по разным направлениям, активно функционируют 125 кооперативов. С 2015 года наблюдается существенный рост реализации сельхозпродукции. Если за прошлый год показатели составили более 2 млрд. рублей, то в этом году они увеличились в два раза и составили 4 млрд. 900 млн. рублей.

Для реализации сельскохозяйственной продукции фермеры и кооператоры используют торговые площади агропромышленного парка «Казань», 11 шатровых ярмарок выходного дня, а также сервисы он-лайн торговли и доставки продукции. Он-лайн торговля осуществляется на 20 площадках республики в различных городах, зарегистрировано более 80 резидентов. В период пандемии коронавируса для населения актуальным становится организация и доставка готовой еды и продуктов питания, а также товаров первой необходимости.

Наиболее популярными онлайн-сервисами являются федеральные онлайн-сервисы по доставке готовой еды - «Delivery Club и «Яндекс.Еда», а также сервисы по доставке продуктов питания и товаров первой необходимости - «СберМаркет», «КазаньЭкспресс», федеральная сеть «Пятерочка», и др.; по доставке строительных материалов - «Оби», «Мегастрой», «Леруа», «Касторама» и др.

Система потребительской кооперации в период пандемии коронавируса с целью обеспечения продуктов питания и товаров первой необходимости населения сельской местности за последние 4 месяца повысила свои показатели на 12%, что составило 4 млрд. 658 млн. руб.

Ряд кооперативов и фермеров перепрофилировали свою деятельность на производство хлебобулочной, макаронной и кондитерской продукции, выпуск полуфабрикатов из овощей, мяса, птицы и рыбы.

Эффективное использование фуд-траков на отдаленных территориях республики позволили обеспечить население продуктами питания и средствами первой необходимости, а также горячим питанием.

Фуд-траки имеют автономную конструкцию, мобильны, и что самое важно, они биологически защищены, позволяют устанавливать санитарный коридор, а также осуществлять замеры температуры, что является немаловажным фактором в сегодняшних условиях кризиса.

Использование фуд-траков особенно актуально для сельских поселений, где большей частью преобладает население старше 60 лет. Мобильный формат фуд-траков, а их насчитывается 106 единиц, позволил увеличить количество сельских населенных пунктов в два раза, что составило 1315 единиц.

В 13 селах Рыбно-Слободского района реализуется проект «Цифровая деревня», позволяющий жителям села пользоваться товарами и услугами государства, а производителям получать кэшбэк за продажу товара [3].

Многие предприниматели не справляются с сегодняшними запросами, дезориентированы, плохо адаптируются к изменениям, не все мелкие предприниматели готовы переформатироваться в онлайн-продажи.

В целом, можно выделить основные проблемы, которые только обострились в период пандемии коронавируса:

1. Многие фермеры и кооператоры испытывают трудности в работе с электронным документооборотом, а также платежными системами.

2. Фермеры и кооператоры не используют или недостаточно эффективно используют каналы продвижения в социальных сетях.

3. Многие фермеры и кооператоры не уделяют достаточного внимания брендингованию товара, его упаковке и маркировке, а также сопроводительным документам.

4. В малых предприятиях отсутствует или не функционирует система менеджмента качества.

5. В малых предприятиях наблюдается недостаточная подготовка категорийного менеджмента, в том числе и в области внешнеэкономической деятельности, логистики, валютного контроля и др.

6. Фермеры и кооператоры недостаточно взаимодействуют с крупными операторами-интеграторами, которые присутствуют на рынке.

Проблемы взаимодействия с федеральными сетями возникают из-за неготовности федеральных сетей работать по-новому, которые обусловлены внутренними системами предприятия (логистика снабжения, логистика производства, логистика распределения и др.), а также не готовности кооператоров и фермеров соответствовать требованиям федеральных сетей.

Однако крупные ритейлы понимают о необходимости быть более демократичными по отношению к мелким производителям, поэтому развивают новые форматы продажи товаров (например, «магазин в магазине»), расширяют перечень локальных поставщиков, в том числе с привлечением кооператоров и фермеров, развивают он-лайн торговлю через крупные торговые площадки (Alibaba, Amazon, eBay, Ozon, Wildberries и др.).

Менеджеры электронных площадок отмечают, что при размещении собственной продукции у мелких производителей отсутствуют выставочно-ярмарочные материалы на иностранном языке, в том числе международные сертификаты на продукцию, а также качественные фотографии.

Эксперты отмечают, что кризис является не последним, поэтому необходимо уделить внимание и реформе личности, т.е. психо-эмоциональному, физическому, финансовому состоянию, что является немаловажным фактором в условиях нестабильности. Как показала ситуация в мире, многие страны оказались не готовыми к пандемии коронавируса.

Сергей Акульчев, известный челнинский бизнесмен, предлагает использовать следующие инструменты управления в период пандемии коронавируса, которые можно использовать и в системе потребительской кооперации:

1. Пересмотреть все процессы компании (маркетинг, производство, логистика, кадры, сбыт, финансы и др.);
2. Пересмотреть бюджет компании (кредиты, факторинг, заработная плата, налоги и др.).
3. Обеспечить биологическую защищенность производства, сотрудников.
4. Пересмотреть все коммуникации компании.
5. При необходимости пересмотреть бизнес-модель развития компании, пройти переупрофилирование сотрудников.

Таким образом, интернет-торговля позволит увеличить объемы производства и реализации сельхозпроизводителей, тем самым повысить результативность бизнеса, в том числе и за счет объединения игроков в маркетплейсы. Крупные игроки имеют возможность влиять на ценовую политику, сократить издержки обращения, повысить логистику, снизить внешние и внутренние риски, что является немаловажными условиями в деятельности сельхозпроизводителей.

Список литературы

1. Рустам Минниханов: Татарстан – один из лидеров в стране по производству молока, картофеля, мяса и зерна [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://agro.tatarstan.ru/rus/index.htm/news/1569073.htm>.
2. Фермеры Татарстана в режиме онлайн обсудили вопросы государственной поддержки и кооперации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://agro.tatarstan.ru/rus/index.htm/news/1767454.htm>.
3. Проект «Цифровая деревня» - в повседневную жизнь сельчан! [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://tps.tatarstan.ru/rus/index.htm/news/1426868.htm>.

РЕЗЕРВЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ В СИСТЕМЕ ТАТПОТРЕБСОЮЗА

Хафизов Д.Ф., д.э.н., профессор

*Казанский кооперативный институт (филиал) АНОО ВО ЦС РФ
«Российский университет кооперации», г. Казань, Россия*

Аннотация: В статье на основе анализа данных за 2014-2018 годы подготовлены рекомендации по совершенствованию деятельности организаций потребительской кооперации.

Ключевые слова: потребительское общество, заготовки, услуги, предпринимательство.

В современных условиях, когда против России вводятся различные торгово-экономические и политические санкции, важнейшей задачей является принятие комплекса мер по укреплению экономической безопасности страны. Одним из важных направлений решения этой проблемы является устранение зависимости страны от импорта пищевых продуктов, улучшение обеспечения населения различными товарами и услугами. Решение данной задачи зависит от многих факторов, в том числе и от существенного улучшения деятельности организаций потребительской кооперации.

Обобщение опыта развития кооперации в других странах, а также в России свидетельствует о том, что на основе развития кооперации можно существенно улучшать удовлетворение материальных и иных потребностей членов кооперативов, а также других граждан, проживающих в зоне расположения кооперативов [1].

Система потребительской кооперации России включает в себя различные организации, созданные в целях удовлетворения материальных и иных потребностей их членов. К таким организациям потребительской кооперации относятся потребительские общества (кооперативы), их союзы и созданные ими же для реализации своих программ деятельности хозяйственные общества, учреждения, за которыми имущество закрепляется на праве оперативного управления. Центросоюзу РФ подчиняется 2,6 тыс. потребительских обществ [2]. Ежегодно выполняется значительный объем различных услуг.

В Республике Татарстан потребительские общества тоже выполняют значительный объем услуг. Однако за анализируемый период в деятельности организаций потребительской кооперации, как в стране, так и в Республике Татарстан, в связи с конкуренцией со стороны крупных торговых организаций произошли и отрицательные моменты. К примеру, объем

закупок сельскохозяйственной продукции и сырья потребкооперацией Центросоюза России за 2014-2018 годы сократился по отдельным видам продукции на 13-30%, дикорастущей продукции (кроме грибов сухих) - на 33 и более процентов, производство пищевых продуктов – на 25 и более процентов [2].

В системе Татпотребсоюза стоимость основных средств за указанный период сократилась, по отчетным данным союза, на 7%, имущества по балансу – на 12%. Следовательно, нет, на наш взгляд, обновления средств производства, применяется устаревшее оборудование с привлечением значительного количества обслуживающих работников, что сдерживает освоение прогрессивных технологий. Паевой фонд организаций потребительской кооперации до 2018 года несколько уменьшился. Только в 2018 году он увеличился значительно. Следовательно, не было обращено достаточного внимания, на наш взгляд, созданию новых первичных потребительских обществ с включением жителей сельской местности, увеличению размеров обществ за счет приема новых членов. Об этом свидетельствует и то, что во многих районах республики функционируют потребительские общества только районного уровня. Потребительских обществ, созданных на базе населенных пунктов, очень мало. Такое положение приводит к ослаблению связи между членами общества и самим обществом, снижению заинтересованности участников общества в улучшении результатов работы общества.

Существенным недостатком в работе организаций потребительской кооперации республики является, на наш взгляд, низкая экономическая эффективность их деятельности. Здесь надо подчеркнуть, что обеспечение населения, в том числе и далеко расположенных небольших населенных пунктов, товарами и услугами имеет большое значение, требует значительных затрат. Но, в то же время, необходимо за счет расширения доходных видов деятельности, рачительного хозяйствования улучшить экономические результаты деятельности потребительских обществ. При этом необходимо исходить из того, что потребительские общества, кооперативы, хотя и являются не коммерческими организациями, для выполнения своей главной задачи (максимальное удовлетворение потребностей членов общества) в рыночных условиях должны принять все меры по эффективной организации своей деятельности. А пока в этом направлении многое недорабатывается. К примеру, в среднем за 2014-2018 годы себестоимость проданных товаров, оказанных услуг организациями потребительской кооперации республики составила 84,5 % от выручки. Рентабельность продаж (по себестоимости) составила только 0,48%. Отсутствие прибыли не позволяет формировать необходимые для устойчивого развития общества фонды, произвести кооперативные выплаты членам общества, хотя одним из принципов формирования и деятельности потребительских обществ и кооперативов является обеспечение пайщикам, участвующим в хозяйственной деятельности общества, экономической выгоды. Все это,

в конечном счете, отрицательно сказывается на развитии кооперативного движения в республике.

В условиях усиления конкуренции со стороны крупных торговых конкурентов организациям потребительской кооперации республики необходимо, с нашей точки зрения, значительно расширить, разнообразить предпринимательскую деятельность на основе создания хозяйствующих организаций. Тем более, потребительские общества имеют право на такую деятельность, поскольку это служит достижению их основных целей. А пока потребительские общества уделяют недостаточное внимание этому вопросу. В 14 районах республики нет ни одного предприятия общественного питания потребительских обществ, а в 12 районах имеется только по одному такому предприятию. Целесообразно развивать предпринимательскую деятельность и по другим, более доходным направлениям деятельности.

Существенным резервом, на наш взгляд, является более масштабное развитие деятельности по закупкам и переработке сельскохозяйственной продукции. Более половины объема сельскохозяйственной продукции в республике производят хозяйства населения (40,% в 2019 году) и крестьянские (фермерские) хозяйства, индивидуальные предприниматели (10.1)[3] . Однако имеются большие трудности в переработке и выгодной реализации произведенной продукции. Потребительские общества смогли бы здесь успешно поработать.

Реализация принятых решений во многом зависит от грамотной, умелой работы кадров организаций потребительской кооперации. В современных условиях требуется новый подход к организации деятельности, определению стратегии работы. Однако в кадровом вопросе у организаций потребительской кооперации тоже имеются слабые места. За 2017 - 2019 годы в среднем, только 58% кадров руководителей и специалистов с высшим образованием и 68 % со средним специальным образованием соответствовали занимаемой должности [4]. В то же время, только небольшое количество работников изучаемого объекта обучающихся в высших и средних учебных заведениях.

Реализация вышеназванных мер, в комплексе с другими мерами, будет способствовать, на наш взгляд, улучшению деятельности организаций потребительской кооперации Татпотребсоюза.

Список литературы

1. Хафизов, Д.Ф. Направления совершенствования системы потребительской кооперации / Д.Ф. Хафизов //Основные направления развития кооперации: опыт, проблемы, перспективы. Материалы Международной научно-практической конференции в рамках ежегодных Чаяновских чтений. 2017. С.127-131.

2. Ткач, А.В. Развитие потребительской кооперации в России и концепция более эффективного использования потенциала кооперативов,

потребительских обществ и союзов / А.В. Ткач, В.Ю. Дианова// Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. - 2018.- № 9.- С.57-63.

3. Структура продукции сельского хозяйства по категориям хозяйств. - Режим доступа: https://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/sx/tab-sel2.htm

4. Рассчитано автором по отчетным данным Татпотребсоюза.

5. Набиева А.Р., Ткач А.В., Репушевская О.А. Кооперативное предпринимательство в продовольственном обеспечении России // Москва, 2019.

УДК 337

СНИЖЕНИЕ УРОВНЯ РИСКОВ ОРГАНИЗАЦИЙ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

Хвалёва Н.В., заслуженный экономист РТ, к.э.н., доцент,

Власова Е.И., к.п.н., доцент

*Казанский кооперативный институт (филиал) АНОО ВО ЦС РФ
«Российский университет кооперации», г. Казань, Россия*

Аннотация. В современный период социально-экономического развития как России, так и Татарстана число и разнообразие факторов риска, ослабляющих условия стабильной работы предприятий всех отраслей, возрастают, поэтому функция управления риском приобретает все большую роль и становится одним из важнейших условий обеспечения его экономической безопасности.

Ключевые слова: потребительская кооперация, риски, неопределённость, Татпотребсоюз, рентабельность.

Цель исследования – анализ и оценка финансово-экономического развития организаций потребительской кооперации Республики Татарстан, в целях последующей разработки и выработки рекомендаций к снижению уровня рисков организаций.

Материал и методы исследования. Теоретической и методологической основой исследования послужили системный подход, экономико-статистический метод. В качестве источников эмпирической базы использовались данные Федеральной службы государственной статистики, Госкомитета Республики Татарстан по мониторингу, информационные материалы Минсельхозпрода Республики Татарстан, отчетные данные Татпотребсоюза.

Оценка и анализ. Организации Татпотребсоюза выполняют на территории Республики Татарстан как экономические, так и социальные

задачи. В состав Татпотребсоюза входят некоммерческие организации, каковыми являются потребительские общества, в основном занимающиеся торговлей, производством и заготовительной деятельностью. Фактически потребительская кооперация занимается предпринимательской деятельностью, которая функционирует в условиях конкурентной рыночной среды с ее неопределенностью и риском. В условиях рыночной среды неопределенность ситуации может привести организации потребительской кооперации как к доходности, так и риску. И причем не просто риску, а к несостоятельности (банкротству) организации, поскольку потребительская кооперация функционирует с множеством факторов внешней среды и ее деятельность сопряжена с рисками непредвиденных убытков, свойственных любому предприятию в условиях рыночной экономики.

В диагностике управления рисками важное значение имеет предсказание возможного снижения уровня рисков организации.

Проведем анализ и оценку финансово-хозяйственной деятельности Татпотребсоюза за пять лет для нейтрализации угрозы рисков за счет внутреннего потенциала по факторной модели Du Pont.

Факторный анализ по модели Du Pont проведем методом цепной подстановки.

Таблица 1 -Информация к анализу рентабельности собственного капитала Татпотребсоюза

№ п/п	Наименование	Годы				
		2014	2015	2016	2017	2018
1	Рентабельность продаж (%)	0.33	0.82	0.23	0.293	0.373
2	Коэффициент оборачиваемости активов	9.693	12.113	14.898	16.789	17.506
3	Рентабельность активов (%)	3.23	9.88	3.43	4.91	6.53
4	Коэффициент финансовой зависимости	2.388	2.137	2.221	2.096	1.595
5	Рентабельность собственного капитала (%)	7.7	21.11	7.61	10.3	10.41

Из приведенных расчетов с сожалением отмечаем, что из пяти анализируемых лет деятельности Татпотребсоюза только в 2015 году показатели рентабельности и продаж, и активов, и собственного капитала выше и предыдущего 2014 года и последующих 2016, 2017 и 2018гг., несмотря на то, что на период с 2016 по 2020гг. менеджментом

Татпотребсоюза была разработана и утверждена Кабинетом Министров РТ «Концепция развития потребительской кооперации в Республике Татарстан на 2016-2020 годы».

В качестве главного коэффициента, наиболее полно отражающего результаты деятельности предприятия, в данной модели используется рентабельность собственного капитала (ROE), поскольку он определяет эффективность использования капитала, инвестируемого в организацию.

На рентабельность собственного капитала влияют факторы как хозяйственной деятельности предприятия, так и финансовой.

Результаты факторного анализа по модели Du Pont методом цепной подстановки приведены в таблице 2.

Таблица 2 - Отклонения по факторам, влияющим на рентабельность собственного капитала Татпотребсоюза

№ п/п	Наименование отклонения по факторам	Отклонения рентабельности собственного капитала по годам, с учетом изменения факторов			
		2015	2016	2017	2018
1	Рентабельность продаж (%)	+14.0	- 18.8	+2.3	+2,94
2	Коэффициент оборачиваемости активов	+1.91	+ 5.0	+ 1.0	+ 0.44
3	Коэффициент финансовой зависимости	- 2.5	+ 0.3	- 0.61	- 3,27
4	Рентабельность собственного капитала(%)	+13.41	-13.5	+2.69	+ 0,11

Из данных таблиц 1 и 2 видим, как каждый фактор повлиял на рентабельность собственного капитала, так, например, за счет коэффициента финансовой зависимости Татпотребсоюз потерял на 2.5% рентабельность собственного капитала в 2015 году, а 2016 году за счет снижения рентабельности продаж на -0.59% потери рентабельности собственного капитала составили аж - 18.8%, которые не перекрыли положительные результаты коэффициента оборачиваемости активов и коэффициента финансовой зависимости. В 2017 и 2018 годах падение рентабельности собственного капитала произошло из-за отклонений коэффициента финансовой зависимости.

Несмотря на то, что в 2018 году показатели рассмотренных рентабельностей в сравнении с 2017 годом и улучшились, однако они не перекрыли показатели 2015года см. таблицу 3.

Таблица 3 - Отклонения по факторам, влияющим на рентабельность собственного капитала Татпотребсоюза

№ п/п	Наименование отклонения по факторам	годы		отклонения	Отклонения ROE с учетом изменения факторов
		2015	2018		
1	Рентабельность продаж (%)	0.82	0.373	- 0.447	- 16.7
2	Коэффициент оборачиваемости активов	12.113	17.506	5.393	9.5
3	Рентабельность активов (%)	9.88	6.53	- 3.35	
4	Коэффициент финансовой зависимости	2.137	1.595	- 0.542	- 3.5
5	Рентабельность собственного капитала(%)	21.11	10.41	- 10.7	- 10.7

Из таблицы видим, что в 2018 году Татпотребсоюз так и не достиг рентабельности собственного капитала 2015 года, отставание составило 10.7% (рентабельность собственного капитала снизилась на 16,7% за счет снижения рентабельности продаж на 0.447% и на 3.5 % за счет изменения коэффициента финансовой зависимости на 0.542).

Таким образом, анализ по модели позволяет от данных бухгалтерской отчетности (выручка, затраты, прибыль, структура активов) за ряд лет перейти к главному показателю эффективности работы Татпотребсоюза – рентабельности собственного капитала (ROE) через последовательное вычисление финансовых коэффициентов, характеризующих различные стороны деятельности предприятия, что дает возможность проследить, как те или иные факторы влияли на деятельность Татпотребсоюза и на его финансовые результаты. То есть факторный анализ по модели «Du Pont» позволяет не только комплексно оценить эффективность деятельности предприятия, но и дает возможность прогнозирования результатов от принятия определенных управленческих решений, возможность выбора наиболее приемлемого варианта с точки зрения минимизации затрат и рисков, а также максимизации прибыли через последовательное вычисление финансовых коэффициентов, характеризующих различные доходные стороны деятельности предприятия.

Кроме рассмотренных нами показателей доходности, рассмотрим деятельность Татпотребсоюза с позиции ликвидности, платежеспособности и финансовой устойчивости по двухфакторной Российской модели.

Таблица 4 - Относительные финансовые показатели ликвидности и финансовой устойчивости баланса Татпотребсоюза за 2014-2018гг.

№ п/п	Показатель	годы					Рекомендуемое значение, тенденция
		2014	2015	2016	2017	2018	
1	Коэффициент текущей ликвидности (Ктл)	1.11	1.08	1.07	1.01	1.5	От 1 до 2
2	Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (Косс)	- 0.037	0.054	0.054	0.0005	0.306	От 0,1 до 0,5 и выше

Анализ данных показал, что Татпотребсоюз на протяжении четырёх лет работал с минимальным значением собственных оборотных средств, т.е. финансовая устойчивость в динамике с 2014 по 2017гг находилась в зоне риска. Ведение предпринимательской деятельности без наличия и минимальным значением собственных оборотных средств это очень большой риск. Ситуации немного улучшилась в 2018 году.

Для успешного или не успешного функционирования всего Татпотребсоюза ещё проведем экономический анализ эффективности использования основных средств, используя два основных показателя - фондоотдача и фондоемкость в динамике.

Таблица 5 – Показатели использования основных средств Татпотребсоюза за 2015-2018гг.

№ п/п	Показатели	Годы			
		2015	2016	2017	2018
1.	фондоотдача	26.54	33.95	38.1	38.76
2.	фондоемкость	0.0188	0.0147	0.0131	0.0129

Данный анализ бухгалтерской отчетности показал нам благополучное использование основных средств в целом по Татпотребсоюзу с 2015 по 2018 годы. Но при более детальном анализе в разрезе райпро видим, что в Татпотребсоюзе большие проблемы с использованием производственных мощностей в производственной сфере. Основными проблемами производственной отрасли остаются низкий уровень использования имеющихся производственных мощностей. В среднем использование производственных мощностей остается на уровне 45 процентов по системе (в разрезе райпо они разнообразны: от 10 до 76 процентов).

Выводы и рекомендации. Подводя итоги анализа и оценки финансово-хозяйственной деятельности Татпотребсоюза за пять лет для снижения

уровня рисков, мы вынуждены констатировать, существенные отклонения оцениваемых и анализируемых показателей эффективности использования капитала, инвестируемого в организацию, а также показателей финансовой устойчивости и использования производственных мощностей.

Для повышения эффективности работы и снижения рисков в последующие годы предлагаем Татпотребсоюзу следующие рекомендации:

- совершенствовать учетную политику кооперативных организаций в части отражения учета затрат (издержек);

- менеджменту Татпотребсоюза акцент управления направить на результаты (следить за всеми показателями рентабельности как лакмусовыми бумажками состояния экономики Татпотребсоюза). Такой процессуальный подход к управлению означает, что оно должно априорно опережать и предотвращать неплатежеспособность и несостоятельность предприятия (организации), т.е. снижать риски, а в стратегическом плане – обеспечивать предприятию (организации) в течение длительного времени такое конкурентное преимущество, которое позволит производить востребованную рынком продукцию, предоставлять необходимые услуги и выручать достаточные денежные средства для оплаты всех его обязательств, возникающих при создании продукции (оказании услуг) и ее продажах. Управление, основанное на результатах (доходах) возможно при внедрении инновационных направлений развития предпринимательской деятельности;

- совершенствовать организацию и управление производством и кооперацией через подготовку кадров райпо и кооператива по программам повышения квалификации и переподготовки руководителей райпо и кооператива через каждые три года по профилю - организатор производства, управления и кооперации. Например, организатор производства, управления и кооперации по выпуску инновационных пищевых продуктов или организатор производства. Обучение проводить на базе Казанского кооперативного института (филиала) Российского университета кооперации, с заключением договоров и участием в совместной разработке программ обучения и переподготовки.

Список литературы

1. Федеральный закон «О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Российской Федерации» от 19.06.1992 № 3085-І-ФЗ (с изменениями).

2. Постановлением Совета Центросоюза Российской Федерации от 14.09.2016 г. «О концепции развития системы потребительской кооперации на 2017-2021 годы

3. Постановление Кабинета Министров Республики Татарстан от 08.04.2016г № 206 «Об утверждении Концепции развития потребительской кооперации в Республике Татарстан на 2016 - 2020 годы».

4. Иванов А.А. Риск-менеджмент [Электронный ресурс]: учебное пособие / Иванов А.А., Олейников С.Я., Бочаров С.А. – Электрон. текстовые данные. - М.: Евразийский открытый институт, 2011. – 304 с. – Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/>.
5. Аунапу Э.Ф. Антикризисное управление: учебник /Аунапу Э.Ф. – С.: Ай Пи Эр Медиа, 2011. 312– с. (Сайт ЭБС: <http://www.iprbookshop.ru/944>).
6. <http://monitoring.tatarstan.ru>.
7. http://agro.tatarstan.ru/rus/file/pub/pub_1736674.pdf.
8. Набиева А.Р. Сельское хозяйство и его роль в социально-экономическом развитии Республики Татарстан // В сборнике: Приоритетные направления регионального развития. материалы Всероссийской (национальной) научно-практической конференции с международным участием. 2020. С. 216-222.

КЛАСТЕРНОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ В ФОРМИРОВАНИИ КООПЕРАЦИОННЫХ СВЯЗЕЙ

*Чирков М.А., к.э.н., доцент кафедры политической экономики
экономического факультета
Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова,
Москва, Россия*

*Чистяков М.С., старший преподаватель кафедры
«Экономика и финансы»
ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РФ»,
Владимирский филиал, г. Владимир, Россия*

Аннотация. Статья посвящена рассмотрению кластерной структуры и кооперационных связей как взаимодополняющих элементов целостной организации кооперационного взаимодействия и конкурентных отношений в кластерной архитектуре с позиции необходимости поступательной эволюции кластерного феномена в цифровой экономике. Позиционируется актуальность формирования кластерной архитектоники высокотехнологичного развития, в которой немаловажную роль играют кооперационные связи субъектов кластерного взаимодействия. Озвучивается генеральная линия государства в выстраивании выверенной кластерной политики применительно в зарекомендовавшей себя модели «тройной спирали».

Ключевые слова: кластер, кооперационные связи, кооперация, государственно-частное партнерство цифровая экономика, «тройная спираль».

В современной науке под процессом кластеризации понимается объединение в единое целое составных частей. В современной науке под процессом кластеризации понимается объединение в единое целое малых составных частей. Данная дефиниция включает также метод упорядоченного структурирования объектов в определенном диапазоне заданных параметров и признаков в последовательности абстрактной группировки. Стоит предостеречь от смешивания кластеризации абстрактного формата от подобных объективных процессов в природе и общественной жизни, способствующие становлению природных и социальных кластеров, рассматриваемые биологией, химией, физикой, астрономией, математикой, социологией и рядом других наук. В экономической науке задействован второй процесс, тем не менее кластерный анализ применим для верификации группировок объектов экономической деятельности. Естественные процессы кластеризации, интеграционного объединения однотипных объектов экономической среды приводят к формированию бизнес-кластеров.

Напротив, фигурирующие в экономической литературе дефиниции – «кластер отраслей», «кластер регионов», «кластер стран», являются «продуктом» вовлечения кластерного анализа. По мнению Г.Д. Боуш, в экономике кластерный феномен проявляется в мезоскопической среде, что является производной универсальных свойств кластеризации, таких как подвижность и свобода, сохранность составных частей в контексте их индивидуальных составляющих. Озвученным проявлениям коррелируют хозяйствующие субъекты в отличие от отраслей, регионов и государств, имеющие конкретную территориальную фиксацию [3].

Некоторые ученые в своих исследованиях вводят в терминологический оборот дефиницию «кооператив» – соотнося его с понятием «кооперация» в семантике добровольного объединения усилий и потенциала субъектов взаимодействия [12;13;14].

В качестве одного из вариатива образования озвученного взаимодействия в формате кооперационных связей давно реализуем кластерный подход, формирующий кластерную архитектуру инновационного развития экономики и представляющий собой особую форму взаимодействия хозяйствующих субъектов. Необходимо отметить, что определяющим фактором в становлении кластерной структуры является наличие экономических интересов его резидентов с позиции гармоничного сосуществования, в т.ч. с точки зрения обоснованности современной неинституциональной теорией, которая «стремится анализировать и соединять между собой институциональную среду, трактуемую как совокупность правил игры, ограничивающих поле возможных действий для экономических агентов, и институциональные соглашения, которые обозначают разнообразные комбинации видов деятельности в рамках этих правил, чтобы обеспечить эффективную поддержку производства и сделок (транзакций) [9,26].

По мнению Г.Б. Клейнера, Р.М. Качалова и Н.Б. Нагрудной [6] в контексте стратегии кластерного развития с позиции экономического анализа и синтеза обоснования их особого статуса в ареале пространственного сосредоточения хозяйствующих субъектов, по характерным признакам кластерные структуры представляют собой промежуточное формирование между организациями автономного формата, промышленными комплексами определенной территории и альянсами отраслевого статуса, в едином многообразии демонстрируя все характерные черты перечисленных систем, что в полной мере соотносит их к интегрированным группам организаций, своим функционалом оказывающим воздействие на становление новых инновационных подходов в развитии экономики.

Устойчивые связи резидентов экономической деятельности в кластере в формате сетевой организации деятельности хозяйствующих субъектов в устоявшихся направлениях специализации, генерирующие

синергетический эффект на платформе эмерджентной интеграции науки, бизнеса и государства формируют кластерную архитектуру.

В современных кластерных образованиях происходит эволюционный переход от типовых форм кооперационного взаимодействия к иным форматам и направлениям продуктивно взаимодействия. Достижение синергетического эффекта кластерного взаимодействия можно рассматривать через задействие государственно-частного партнерства (ГЧП) в виде сотрудничества науки, бизнеса и государства, что обуславливают определенную кооперацию и концентрацию в виде т.н. «тройной спирали» на основе согласования интересов, что и предопределяет свойство кластерной структуры в виде гибкости функционирования.

Отметим, что механизм ГЧП предполагает верификацию интересов агентов, деятельный функционал которых предопределен различным средовыми особенностями, формируемыми традициями институциональной организации.

Кооперационное взаимодействие участников кластера играет ключевую роль в различных эволюционных стадиях жизнедеятельности кластера, а также способствует достижению синергии, способствующей позитивной динамики экономического и технологического эффекта в условиях глобальной цифровизации социума. В частности, в формирующемся кластере возникают первые кооперационные связи, которые приобретают все более выраженные очертания в развивающемся кластере между его резидентами. Так, одной из концептуальных задач агропромышленного кластера Иркутской области является привлечение агропроизводителей и предприятий в связи кооперационного взаимодействия – от начальных агро-этапов до конечных стадий производства и поставки продукции [1; 2].

Промышленные кластеры сами по себе являются действенным инструментом в развитии кооперационных связей и привлечении инвестиционных потоков, способствуют высокотехнологичному переоснащению «якорных» предприятий, развитию и расширению «полюсов роста» в любой отрасли народного хозяйства.

С позиции современного российского законодательства кооперационная модель считается кластером при наличии функционирования единого органа управления, утвержденного официально участниками программы развития кластера. Необходимо наличие общекластерных проектов [15].

Выстраивание кластерной архитектуры цифровой экономики не подразумевает наличие только критической массы предприятий в инновационной высокотехнологичной среде. Необходимо присутствие при верификации кластерной архитектоники научной платформы, а также соответствующих компетенций, технико-технологического потенциала, связующих логистических каналов коммуникативного взаимодействия, определенной выстроенной основы взаимоотношений между резидентами

кластера, что, в конечном итоге, сгенерирует импульс перманентного развития в информационно-технологическом русле. Подобного рода взаимодействие между резидентами кластерного конфигурата выстраиваются на симбиозе кооперационных связей и конкурентных отношений, предопределяющих потенциал возможного использования ключевых компетенций участников кластера в достижении взаимовыгодных результатов совместной деятельности. Целенаправленное сочетание ресурсного обеспечения и компетентностного подхода резидентов различных вариаций кластеров в единую кластерную архитектуру приводит к расширению эффекта синергетического дополнения различных составных элементов кластерного формирования, в т.ч. за счет выверенного координационного взаимодействия кооперационных связей резидентов кластерной конфигурации. Кластерная архитектура подразумевает выстраивание консолидированного инновационного потенциала и капитала участников кластерного объединения, ведущее к конвергенции и интеграции промышленных предприятий с учреждениями научно-исследовательской сферы, образования, структурами государственной власти, бизнес-сообществом, что способствует формированию нового информационного общества.

Формирование инновационного высокотехнологичного средового фона развития в цифровом атрибуте промышленного потенциала на платформе конкурентоспособной кластерной модели подразумевает определенные мероприятия дополнительной поддержки на различных уровнях управления в совокупности с всесторонним анализом динамики реализации кластерных инициатив [7,102].

При отсутствии государственного регулирования кластерного строительства будет преобладать стихийно-произвольный характер кластерообразования. Деятельность кластера будет осуществляться на непостоянной периодичной основе, при этом связи, сформированные в кластерной структуре, могут потерять актуальность и будут утрачены.

При отсутствии инициативы со стороны государства в обозначении и становлении контура кластерной модели, данная миссия может быть возложена на передовые инновационные компании в альянсе стратегического целеполагания с научными учреждениями и образовательными организациями. Указанная направленность будет способствовать генерации перманентных связей хозяйственного взаимодействия на платформе расширения кооперации и специализации.

Отметим, что сбалансированное взаимодействие уровневой вертикали кластерной архитектуры информационно-цифрового развития экономики должно осуществляться с задействованием маркетинговых технологий. Маркетинговое управление в данном случае позиционируется как направление реиндустриализации экономики в русле высокотехнологичного наполнения потенциала промышленности, способствующего реализации цифровой трансформации всех сфер существования социума в меняющемся

мире [11]. Включение маркетинговых исследований в последовательность цепочки реализации инновационных проектов является действенным инструментарием верификационного анализа потребительского спроса. В конечном итоге выстраивается выверенная обратная связь между потребителями, разработчиками и менеджерами проекта в рамках воплощения и жизненного цикла научной идеи, а также с производителями инновационного продукта (товара, услуги, технологии).

Ученое сообщество и специалисты-практики в своей деятельности фокусируют внимание на различные аспекты формирования и функционирования в качественной плоскости технологических цепочек и производственных кооперационных связей. В условиях генерации нового формата цифрового контура мирохозяйственных связей необходимо понимание ключевых факторов успешного встраивания в трансграничные воспроизводственные цепочки.

Краткий ознакомительный экскурс данной статьи не позволяет в полной мере озвучить концептуальные положения, описывающие кластерный формат с позиции кооперационного взаимодействия, но позволяет обозначить теоретическую платформу рассмотрения кластерных процессов для верифицирования системного подхода управления кластеризацией на региональном и национальном уровнях.

Список литературы

1. Агропромышленный кластер – Центр кластерного развития [Электронный ресурс]. URL: http://irkcluster.ru/?page_id=1528 (28.06.2020).
2. Ассоциация кластеров и технопарков России [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.akitrf.ru/clusters/about/> (28.06.2020).
3. Боуш Г.Д. Компонентно-элементарный состав бизнес-кластеров: системное представление // Вестник Новосибирского государственного университета. Сер. Социально-гуманитарные науки. – 2010. – № 4. – С. 62-73.
4. Быков В.А., Вахрушев Д.С., Туманов Д.А. Институт государственно-частного партнерства как элемент управления устойчивостью финансового обеспечения социальной сферы на региональном и местном уровнях // Вестник Московского финансово-юридического университета. – 2018. – № 3. С. 181-190.
5. Карасев А.П. Кластерный анализ и сегментирование рынка услуг сотовой связи // Маркетинг. – 2009. – № 2(105). – С. 103-115.
6. Клейнер Г.Б., Качалов Р.М., Нагрудная Н.Б. Синтез стратегии кластера на основе системно-интеграционной теории // Отраслевые рынки. 2008. № 5-6. С. 9-39.
7. Кузин В.Ф., Лачина Т.А., Чистяков М.С. Кластерная модель импортозамещающей стратегии инновационного высокотехнологичного развития // Сборник научных трудов Международного научно-технического симпозиума «Экономические механизмы и управленческие технологии

развития промышленности» Международного Косыгинского Форума «Современные задачи инженерных наук» (29-30 октября 2019 г.). – М.: РГУ им. А.Н. Косыгина, 2019. С. 99-103.

8.Лачина Т.А., Чистяков М.С. Кластерный подход как инновационная форма пространственно-территориального управления экономикой региона // материалы международной научно-практической конференции «Современные исследования основных направлений гуманитарных и естественных наук / под ред. проф. Насретдинова И.Т. – Казань: Изд-во «Печать-сервис XXI век», 2017. – 1063 с. С. 551-553.

9. Менар К. Экономика организаций – М.: ИНФРА-М, 1996. 160 с.

10.Павлов М.Ю. Экономика XXI века: новые сценарии территориальной организации творческой деятельности человека // Сборник статей Пятой международной научной конференции «Инновационное развитие экономики России: сценарии и стратегии (18-20 апреля 2012 г., Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Экономический факультет). – М.: ТЕИС, 2012. – Т 1.– С. 117-124.

11. Старкова Н.О., Кизим А.А. Управление маркетингом промышленных предприятий // Экономика устойчивого развития. – 2012. – № 9. – С. 183-189.

12. Туган-Барановский М.И. Социальные основы кооперации – М.: Экономика, 1989. – 489 с.

13.Чаянов А.В. Основные идеи и формы организации сельскохозяйственной кооперации – М.: Наука, 1991. – 174 с.

14.Чедурова Е.М. Разработка кооперативных принципов в отечественной историографии [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/razrabotka-kooperativnyh-printsipov-v-otechestvennoy-istoriografii/viewer> (28.06.2020).

15. Эксперт на примере «Сапсанов» объяснил, почему кластеры в России не помогают в развитии технологий [Электронный ресурс]. URL: <http://www.online812.ru/2015/12/24/009/> (28.06.2020).

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЗНАЧЕНИЕ КОНЦЕНТРАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА В СИСТЕМЕ ПОТРЕБКООПЕРАЦИИ

Чистякова Ф.Г., к.э.н., доцент,

Щигорцова Е.С., к.с.н., доцент

*Казанский кооперативный институт (филиал) АНОО ВО ЦС РФ
«Российский университет кооперации», г. Казань, Россия*

Аннотация. В статье рассмотрен вопрос укрепления процессов концентрации производства с целью дальнейшего развития потребительской кооперации Республики Татарстан, рассмотрены положительные и проблемные моменты данного процесса, рассмотрены преимущества создания магазинов шаговой доступности по реализации товаров, изготовленных кооператорами.

Ключевые слова: потребительская кооперация, фермерские и личные подсобные хозяйства, процесс концентрации производства.

Потребительская кооперация как организационно-хозяйственная форма развития представляет уникальную систему самоорганизации населения, проживающего в сельской местности, где существует проблема занятости населения. На современном этапе ситуация обостряется наличием экономических проблем в стране, объявленным карантином и самоизоляцией населения, что наносит урон малому и среднему бизнесу, условиями пандемии в мировой экономике, нанесшей урон всем странам мирового хозяйства, парализовавшим государства и внешнеэкономические связи.

В этих условиях эта форма поддерживает и развивает фермерские и личные подсобные хозяйства. На современном этапе возрождения и развития потребительской кооперации в Республике Татарстан происходит поиск новых форм и направлений развития данной организационно-хозяйственной формы производства, что способствует решению экономических и социальных задач на уровне экономики Республики Татарстан.

Под руководством Президента РТ осуществляется поддержка Союза потребительских обществ Татарстана, на современном этапе в его состав вошло 15 классических районных потребительских обществ (объединивших паи и имущественные комплексы), с функционированием их во всех отраслях (торговли, общественного питания, заготовительной и производственной деятельности).

Для дальнейшего развития и процветания данной организационно-хозяйственной формы объективно встает вопрос о развитии процессов концентрации производства потребительской кооперации РТ с учетом существующей материально-технической базы и особенностей муниципальных районов.

Процесс концентрации производства выражается в создании крупного производства и предприятий, в сосредоточении большей части продукции на специализированных предприятиях. Это объективный процесс в развитии предприятий. Отсутствуют единые оптимальные размеры предприятий из-за отраслевой особенности. Мировая наука, обобщив многочисленные исследования и показатели, создала теорию, характеризующую особенности концентрации производства.

Основными показателями концентрации производства являются:

- объем производства продукции (товаров, реализации);
- численность рабочей силы;
- стоимость основных фондов;
- потребление электроэнергии.

В каждой отрасли данный перечень может дополняться в зависимости от специфики производства.

Факторы, определяющие эффективность концентрации производства и предприятий определяется максимальным использованием ресурсов производства, но в ряде отраслей добавляются специфические условия, влияющие на эффективность. Так, в сельском хозяйстве - это природно-климатические условия, плодородие почвы. Потребительская кооперация характерна для сфер, связанных с сельским хозяйством, поэтому данные факторы необходимо учитывать при проведении анализа эффективности процессов концентрации производства.

Процесс концентрации производства имеет несомненно положительные стороны, которые получает производитель:

Во-первых, появляется возможность применения высокоэффективных технологий и достижений НТП и НТР;

Во-вторых, растет производительность труда, за счет снижения постоянных затрат при росте объема выпуска.

Но параллельно присутствуют проблемы, которые необходимо учитывать:

Во-первых, это усложнения процесса управления, рост затрат на управленческий персонал;

Во-вторых, проблема сбыта продукции.

Концентрация производства проявляется в 3 формах:

- концентрация специализированного производства;
- концентрация комбинированных производств;
- увеличение размеров универсальных предприятий.

Первые две формы наиболее эффективны, так как при специализированном производстве однородное производство сосредоточено на одном предприятии, комбинированное производство позволяет последовательно выполнять технологические процессы, комплексно перерабатывать сырье и использовать побочные отходы. Увеличение размеров универсальных предприятий менее эффективная форма концентрации, так как там сосредоточены сферы не связанные между собой

однородностью и последовательностью технологических процессов. Исходя из этих теоретических положений, можно предположить, что потребительская кооперация так же подвержена процессам концентрации производства и все свойства концентрации проявляются и в этой организационно-хозяйственной форме.

В силу специфичности сферы производства данной организационно-хозяйственной формы - это сельское хозяйство, перерабатывающие отрасли, сфера услуг необходимо учитывать небольшой размер предприятий данной сферы, сильную зависимость от природно-климатических условий, поэтому объем концентрации предполагает средний размер предприятий. Наиболее эффективна для сферы потребкооперации формы концентрации производства - это концентрация специализированного производства, особенно подходит и эффективно работает для перерабатывающей сферы. На наш взгляд, форма концентрации комбинированных производств предпочтительнее для сельскохозяйственных отраслей. Ведь складывается взаимосвязанное производство, которое связано между собой единой технологической цепочкой. Например, молочная ферма, где основным продукт молоко, продвигает его в производство, которое перерабатывает в различные молочные продукты (творог, кисломолочные продукты, масло, сметана), сыры, причем используются отходы в виде сыворотки на базе которой производится большое количество продуктов питания. Не обязательно для данной цепочки строительство заводов с оборудованием, в данный кооператив могут быть вовлечены самозанятые, которые производят данные продукты и нуждаются в сырье. Завершают данную цепочку предприятия розничной торговли, которые решают извечную проблему сбыта. Возможно создание сети магазинов шаговой доступности в городах и районных центрах. Данное объединение имеет ряд преимуществ:

Во-первых, решается проблема с финансовыми ресурсами. Так как самостоятельно каждое звено такой цепочки не в состоянии получать финансовые ресурсы, банки неохотно занимаются их кредитованием, а сложение паевого капитала частично решает данную проблему. Как показывает мировой опыт данная сфера остро нуждается в государственной поддержке.

Во-вторых, проблема сбыта для каждого звена данной формы потребительских кооперативов решается за счет данной взаимосвязи, так как каждый не в состоянии содержать сбытовую сеть, обеспечивается гарантированный сбыт продукции, так как практически реализуется принцип единого технологического комплекса заготовительно-перерабатывающих предприятий с циклом "закупка-переработка-сбыт".

В-третьих, решается проблема конкуренции со стороны крупной сбытовой сети и крупных производств. Создание брендовой качественной продукции, приближенную к домашним условиям на современном этапе популярно среди населения. Рынки не решают этой проблемы, так как требуют специального времени на посещение и транспортные возможности.

Магазины шаговой доступности население посещает не теряя время на специальные поездки из - за работы, могут в любой момент удовлетворять запросы потребителей.

В-четвертых, данная форма позволяет фермерам использовать новые технологии. Большинство фермерских хозяйств избавляется от транспортных расходов, поисков источников сбыта, что дает возможность им сосредоточиться на своем производстве и приобретать необходимое оборудование.

В - пятых, проблема свободных оборотных ресурсов частично решается за счет единого комплекса оборота ресурсов. Реальные источники пополнения оборотных средств - это образование фонда развития потребительской кооперации, привлечения заемных средств населения и паевые взносы пайщиков. Очень важна и скорость оборачиваемости средств. Это решается за счет реализации собственных товаров без участия поставщиков, максимального использования сосредоточения товаров там, где покупательная способность дает большую оборачиваемость, отказа от услуг посредников и коммерческих фирм.

В-шестых, в условиях роста цен на энергоресурсы, транспортные услуги, сырье, материалы, готовую продукцию, кредиты выросли издержки производства и обращения. Данная форма позволяет формировать собственные товарные ресурсы, что снижает затраты производства кооперативов организованных в данной форме концентрации.

Таким образом, процесс концентрации потребительских кооперативов - это необходимый этап развития производства в сферах сельского хозяйства, перерабатывающих производств, сферы услуг, который позволяет решать не только экономические задачи, связанные с получением коммерческой прибыли, но и социально-значимые задачи, связанные с занятостью населения.

Список литературы

1. Федеральный закон от 19.06.1992г. № 3085-1- ФЗ "Закон о потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Российской Федерации" // СПС "Консультант плюс-Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

2. Федеральный закон от 28.04.2000 № 54-ФЗ " О внесении изменений и дополнений в Закон Российской Федерации "О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Российской Федерации" // СПС "Консультант плюс-Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

3. Буздалина О.Б. Потребительская кооперация в рыночной экономике // Налоговый вестник - 2014. - №1. - С.28-29.

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ В РЕСПУБЛИКЕ ТАТАРСТАН

*Шаймарданов Р.Р., председатель правления
Тимерханов Ф.Ш., к.т.н., член Совета Татпотребсоюза
Союз организаций потребительской кооперации
Республики Татарстан («Татпотребсоюз»), г. Казань, Россия*

Аннотация. В статье проанализированы проблемы потребительской кооперации в Республике Татарстан и рассмотрена перспектива её развития на 2021 – 2025 годы.

Ключевые слова: проблемы и перспектива, цели и задачи развития потребительской кооперации, Концепция, господдержка.

Жизнь сельского населения России, в том числе и татарстанцев, невозможно представить без потребительской кооперации. И органы власти Республики Татарстан хорошо понимают это, повернувшись лицом к кооперативным организациям, протянув им руку помощи, признав потребкооперацию надёжным партнёром государства. Деятельность потребительских обществ и кооперативов направлена прежде всего на удовлетворение потребностей сельчан. И потребительская кооперация органами власти рассматривается как полноправный участник реализации приоритетных национальных проектов, ибо они способствуют развитию на селе малого бизнеса. В этом и есть созидательная роль потребительской кооперации.

Потребительская кооперация в Республике Татарстан свою деятельность в 2016 – 2020 годы осуществляла в соответствии с Концепцией её развития, утвержденной Кабинетом Министров Республики Татарстан (*от 08 апреля 2016 года №206*). Указанная Концепция является составной частью Соглашения, подписанного Президентом Республики Татарстан Рустамом Нургалиевичем Миннихановым, Председателем Совета Центросоюза Российской Федерации Дмитриев Львовичем Зубовым и Союзом организаций потребительской кооперации Республики Татарстан.

Концепцией и Соглашением предусмотрены сохранение целостности и развитие потребительской кооперации как единой самобытной системы, укрепление и усиление её позиций в сельских и традиционных рынках, а также взаимные обязательства Кабинета Министров Республики Татарстан, Центрального Союза потребительских обществ и Татпотребсоюза.

Выполнение значительной работы предоставляемых услуг сельскому населению, в большей степени по решению социальных задач, взяли на себя потребительские общества и кооперативы Татпотребсоюза.

В период реализации Концепции организациями потребительской кооперации обеспечен рост по всем показателям деятельности. Годовой совокупный объем деятельности обеспечен в сумме 17 млрд. рублей (Табл.1).

Таблица 1 - Показатели деятельности потребительской кооперации за 2016 – 2020 годы (млн.руб.)

Вид деятельности	Объем (млн.руб.)				
	2016	2017	2018	2019	2020 (ожд.)
Совокупный объем	12143	13014	13884	15389	17000
<i>в том числе</i>					
розничная торговля	4209	4456	4568	4798	5300
заготовка	5900	6457	7101	8159	9000
производство	1268	1420	1534	1693	1900
общественное питание	448	493	562	612	625

В достижении таких показателей огромная доля серьезной поддержки со стороны Президента Республики Татарстан, Кабинета Министров и Минсельхозпрода Республики Татарстан. На реализацию Концепции за 2016-2020 годы были выделены один млрд. рублей господдержки (Табл.2):

Таблица 2-Средства господдержки на реализацию Концепции за 2016-2020 годы (млн.руб.)

приобретение технологического оборудования и спецтранспорта по программе 40х60	100
возмещение части затрат на расход ГСМ по доставке товаров первой необходимости в отдаленные населенные пункты далее 11 км	233
возмещение части затрат на увеличение закупочной цены животноводческой продукции	160
строительство пунктов комплексного обслуживания населения	200
приобретение автолавок и транспорта для заготовок по программе 30х70	244
возмещение части затрат на расход ГСМ за участие на сельскохозяйственных ярмарках	47
производство социальных хлебов	70

В текущем году разработана новая Концепция развития потребительской кооперации в Республике Татарстан на 2021-2025 годы. Основные направления, цели и задачи Концепции одобрены Президентом Республики Татарстан Р.Н.Миннихановым.

Проект Концепции разработан Экспериментальным Центром Научно-образовательного центра мирового уровня Республики Татарстан и дано положительное заключение и предложения для реализации.

Основными целями развития потребительской кооперации в Республике Татарстан является решение социальных проблем сельских поселений, повышение уровня жизни и улучшение обслуживания сельского населения, сохранение и развитие инфраструктуры села, создание условий для устойчивого экономического роста и финансового оздоровления потребительских обществ и кооперативов, достижение уровня экономического развития, соответствующего статусу потребительской кооперации, как конкурентоспособной многоотраслевой системы, занимающий устойчивые позиции в обслуживании сельского населения в муниципальных районах за счет предоставления широкого спектра услуг торговой, производственной и заготовительной деятельности, определения путей и способов повышения эффективности деятельности и динамичного развития организаций потребительской кооперации.

Основные задачи, которые предстоит решать в 2021-2025 годы:

- увеличение объемов заготовок и переработки сельскохозяйственной продукции и сырья, путем расширения сети приемозаготовительных пунктов, обеспечения максимальной загрузки производственных мощностей;

- развитие новых видов деятельности в сфере оказания населению широкого спектра услуг, сохранение лидирующих позиций в обслуживании сельского населения;

- увеличение объемов товарооборота и услуг, обеспечение качественных параметров торгового обслуживания, на основе утвержденных социальных стандартов, внедрения автоматизации учета и реализации товаров, организации реализации собственной и фермерской продукции в городах республики;

- принятие комплекса организационных и экономических мер по укреплению оптового звена в системе потребительской кооперации за счет реконструкции собственных баз Татпотребсоюза;

- создание условий для инвестиционной деятельности, совершенствование и укрепление материально-технической базы в соответствии с требованиями рынка, решение проблем по модернизации, специализации и концентрации производства, замене физически и морально устаревших основных производственных фондов, замещения неэффективных производств современными прогрессивными и энергосберегающими технологиями;

- повышение финансовой устойчивости системы потребительской кооперации, в том числе за счет минимизации издержек по всем видам деятельности;

- повышение кадрового потенциала и профессионального образования работников потребительской кооперации;

- приведение структур управления потребительской кооперацией в соответствие с требованиями развития экономики на современном этапе.

Содержание проблем и пути их решения

Система потребительской кооперации является важным ресурсом развития экономики государства, позволяет наладить множество проблем сельского населения, в том числе и их быт, его задачи значительно расширились, появились новые, в том числе такие, как:

- сохранение целостности самой системы, ее выживаемости, повышение конкурентоспособности;
- изыскание дополнительных источников для пополнения товарного покрытия товарооборота по ценам, доступным для сельского населения и выдерживающим конкуренцию;
- оказание услуг, способствующих привлечению покупателей в кооперативные предприятия торговли и заготовок;
- смена ориентации кооперативных работников в сторону работы в условиях свободного рынка и подготовка новых кадров, способных своим профессионализмом стать конкурентоспособным.

Одна из основных проблем потребительской кооперации, приведшая к ослаблению системы, - это недостаточность денежных оборотных средств, высокие налоги, обязательные платежи и взносы. Другая объективная причина: как общественно-хозяйственная система, потребительская кооперация нуждается в льготных условиях своего функционирования

Дальнейшее экономическое развитие потребительской кооперации и его рентабельная работа во многом предопределяется качеством системы управления потребительскими обществами и кооперативами, эффективностью принимаемых решений по обеспечению устойчивого роста объемов деятельности. Совершенствование организационно-экономического механизма управления предстоит осуществлять с учетом использования как новых, так и традиционных методов и средств повышения эффективности, предполагая перестройку системы управления отраслями, укрепление исполнительской дисциплины, преобразование сельских магазинов в социальные центры по работе с населением, повышение степени координации и оперативного взаимодействия между отраслями потребительской кооперации, в конечном итоге их конкурентоспособности. Примерами нерациональной организационной структуры служат наличие подразделений, утративших свои функции, но, тем не менее, существующих, не являющихся организациями потребительской кооперации и не соответствующих требованиям Закона Российской Федерации о потребительской кооперации. Практика показывает, что в каждом районе целесообразно иметь одно потребительское общество или потребительский кооператив (как юридическое лицо), на балансе которого находятся все подведомственные ему структуры. Требуется продолжить оптимизацию организационной структуры потребительской кооперации, направленной на сокращение количества юридических лиц, что позволит устранить излишнее звено управления, в том числе за счет упразднения неэффективно работающих, обособленных структурных подразделений. Полный переход на

новую структуру позволит, после завершения работ по автоматизации процессов хозяйственной деятельности и учета, оптимизировать численность работников, минимизировать количество ручного труда при формировании статистической и ведомственной отчетности, время обработки первичной информации и одновременно повысить достоверность имеющихся данных, оперативность принятия управленческих решений на всех этапах руководства.

Традиционные формы работы с пайщиками, которые десятилетиями практиковались в потребительских обществах, ныне прочно забыты. Необходима новая, хорошо продуманная стратегия работы с пайщиками, основной целью которой должна стать защита интересов потребительского общества (кооператива) со стороны населения. Надо формировать новый «имидж», делая их действительно потребительскими. Пропаганда кооперативных ценностей и принципов среди пайщиков залог выживания потребительской кооперации. Надо применить заинтересованность пайщиков путем предоставления скидок, организации доставки товаров по заказам, обеспечение транспортом.

Роль пайщиков определяется их непосредственным участием в деятельности районных потребительских обществ и кооперативов посредством принятия решений на общем Собрании пайщиков и уполномоченных пайщиков через участие в деятельности выборных органов управления: Совет и его правление, ревизионные комиссии. В целях повышения эффективности управления предусматривается:

- усиление роли Совета и правления в выработке Стратегии развития отраслей потребительской кооперации;
- радикальное сокращение излишних, дублирующих функций управления;
- переход к системе индикативного развития.

Торговля – основное направление деятельности потребительской кооперации, на них лежит социальная ответственность за обеспечение продовольствием и товарами первой необходимости жителей отдаленных и малонаселенных пунктов. Основной целью в торговой отрасли является наиболее полное обеспечение потребности сельского населения в широком спектре качественных товаров по доступным ценам.

Торговая деятельность потребительской кооперации отличается существенными особенностями, которые должны учитываться при определении ключевых направлений его развития:

- обслуживание значительной части сельского населения;
- возможность частичного обеспечения потребностей торговли за счет производства собственной продукции.

Основной проблемой, характерной для торговой сферы является значительное количество убыточных магазинов, особенно в населенных пунктах с численностью населения менее 100 человек, выполняющие исключительно социальный характер и не являющиеся коммерчески

эффективными, а также низкая покупательская способность населения. Проблемами являются отсутствие автоматизированного учета поступления и реализации товаров, недостаток обученных, отвечающих современным требованиям торговых работников, большой износ зданий торговых объектов, потребность в комплектовании прогрессивным энергосберегающим торговым и холодильным оборудованием, недостаточность оборотных средств, сильная конкуренция.

Закупка товаров большими партиями является одним из условий экономической устойчивости системы. Главная цель оптовой торговли потребительской кооперации - осуществление закупок товаров по наиболее низким ценам и сокращение расходов на продажу, с тем, чтобы реализуемые товары в магазинах были конкурентоспособны. В условиях ужесточения конкуренции, роста числа коммерческих структур, она приобретает особое значение, как основной рычаг увеличения товарооборота, снижения цен и издержек за счет работы с крупными партиями товаров. Основные усилия требуется сосредоточить на совершенствовании ассортимента, чтобы розничные предприятия могли получить в одном месте практически весь необходимый набор товаров.

Одним из направлений развития оптовой торговли и обеспечения привлекательности его для покупателей является формирование комплекса услуг по упаковке, расфасовке, проверке качества и сертификации товаров, их доставке, рекламных, информационных и консультативных услуг.

Для организации торговли по поиску и отбору поставщиков на основе электронной систематизации сведений о поставщиках, формирования системы взаимного обмена информацией на базе современных информационных технологий необходимо создать службу информационного обеспечения, оснащенную современной компьютерной техникой.

Основными направлениями развития розничной торговли являются:

- обеспечение условий для дальнейшего поступательного развития торговли в сельской местности и улучшение имиджа отрасли;
- формирование спроса, увеличение доли продукции собственного производства в розничном товарообороте в пределах не менее 25 %;
- автоматизация торговых процессов на основе построения единой информационной системы (учета и контроля поступления и реализации товаров);
- стандартизация бизнес-процессов в торговле на всех уровнях продвижения товаров (*закуп, формирование и подача заявок, правила выкладки товаров, стандарты работы персонала и др.*);
- реконструкция и техническое перевооружение предприятий розничной торговли, в том числе ранее закрытых торговых объектов, с целью создания условий для закупки от населения сельхозпродуктов, реализации продукции предприятий общественного питания;
- строительство новых пунктов комплексного обслуживания;

- расширение товарного ассортимента, включая предложение товаров культурно-бытового и хозяйственного назначения, строительных и отделочных материалов, садово-огородного инвентаря, одежды, обуви, детского трикотажа, верхней одежды, белья, в том числе по предварительным заказам населения;

- совершенствование рекламы, активизация сбыта и стимулирование продажи товаров.

В населенных пунктах, где отсутствуют стационарные магазины и их строительство нецелесообразно, организовать мобильный формат торговли - выездное обслуживание автолавками, использовать магазины близлежащих населенных пунктов или с помощью разъездных заготовителей;

Расширить функциональную направленность магазинов и автолавок, превращая их в социальный центр общественной жизни села;

Устанавливать режим работы, графики и маршруты движения автомагазинов с учетом пожеланий покупателей;

Стимулировать спрос через механизмы товарного кредитования, в том числе в обмен на заготавливаемую сельскохозяйственную продукцию и сырье;

Расширить формы розничной торговли (посредством ярмарок, базаров, выносной, развозной торговли, доставки товаров на дом и т.д.). Ярмарки как торговое мероприятие – простейшая и важнейшая инфраструктура для роста объемов розничной торговли, позволяют быстро вовлечь в торговлю товары собственного производства.

Оборот розничной торговли предстоит увеличить за счет проникновения на городские рынки. Организовать реализацию собственной и фермерской продукции в больших городах и райцентрах, в основу функционирования которой заложить принцип взаимодействия фермера и магазина на договорной основе, а развитие торговых точек (объектов) построено по типу местных региональных сетей. Торговые точки (объекты) должны иметь уникальный, современный дизайн, гласящий об эко-продукции и концепции, обеспечивающий дружелюбный подход магазина к покупателю, оснащенные современным оборудованием. Основные принципы – экологическая безопасность продуктов, поддержка фермерства, сохранение экологии, прозрачность и идея сопроизводства и соучастия.

Наиболее социально значимой отраслью потребительской кооперации является заготовка сельскохозяйственной продукции и сырья.

Главная задача заготовительной деятельности потребительской кооперации – освоение ресурсов сельскохозяйственной продукции и сырья, выбор и обоснование каналов сбыта; установление длительных хозяйственных взаимоотношений с личными подсобными хозяйствами. Основными проблемами, препятствующими развитию этой отрасли, являются:

- отсутствие единой системы сбыта закупленной сельскохозяйственной продукции;

- недостаточность оборотных средств для закупки у населения сельскохозяйственной продукции и лекарственно-технического сырья, для развития материально-технической базы для закупки и хранения продукции;
- неоднородность качества закупаемой продукции.

Основная цель развития заготовительной деятельности – наращивание объемов закупок за счет полного освоения заявленных излишков сельскохозяйственной продукции и сырья у населения при формировании гарантированного сбыта. Обеспечение данных условий позволит стабильно развиваться и эффективно участвовать в реализации государственных программ развития сельского хозяйства и обеспечение продовольственной безопасности.

Для реализации программы заготовительной деятельности необходимо:

- совершенствовать систему заготовок путем внедрения новых современных технологий;
- восстановить во всех потребительских обществах и кооперативах руководителей заготовительной отрасли и заготовителей из расчета не менее одной единицы на каждое муниципальное образование сельских поселений;
- создать (восстановить) в каждом районе объекты заготовительной отрасли: провести работу по техническому перевооружению материально-технической базы, обеспечить специальным автотранспортом, оборудованием для переработки вторичного сырья, холодильными установками;
- гарантировать приемку всей продукции, произведенной и предлагаемой сельским населением;
- расширить закупки сельхозпродуктов и сырья сельскими магазинами потребительской кооперации, действующими по схеме «магазин-заготпункт». Каждый сельский магазин должен стать приемозаготовительным пунктом;
- расширить работу по сбору, переработке лекарственных растений и реализации фитопрепаратов через собственную сеть;
- активизировать работу с владельцами личных подсобных хозяйств, разработать механизм предоставления товарных кредитов под сдаваемую сельскохозяйственную продукцию и сырье;
- организовать и обеспечить поставку заготавливаемой и производимой потребительской кооперацией продукции за пределы Республики Татарстан и Российской Федерации через оптово-распределительный центр (ОРЦ), созданной на базе потребительского общества «Казанский производственный комбинат»;
- широко использовать средства массовой информации (радио, пресса, телевидение) для информирования населения о проводимой потребительской кооперацией работе по закупке сельскохозяйственной продукции и сырья, о предъявляемых требованиях к их качеству и т.д.

Производство одна из важнейших отраслей потребительской кооперации, является значительным источником товарных ресурсов.

Направляемые кооперативными организациями средства на техническое перевооружение производственных предприятий и цехов обеспечивают в основном только сохранение материально-технической базы в рабочем состоянии, и не решают вопросов коренной модернизации производства. В связи с этим, необходимо принятие дополнительных мер по развитию и повышению эффективности производственного потенциала потребительской кооперации.

Основными направлениями развития производственной отрасли предусматривается совершенствование и укрепление материально-технической базы, наращивание объемов производства и расширение ассортиментной линейки выпускаемой продукции с ориентацией на потребительский спрос. Основной целью является эффективное производство, обеспечивающее выпуск высококачественной продукции, отвечающей современным требованиям рынка, а также удовлетворяющее потребности населения в продукции, приготовленной по традиционным домашним рецептам. Основными задачами является повышение конкурентоспособности выпускаемой продукции за счет внедрения современных видов тары, упаковки, фасовки и улучшение его внешнего вида, расширение рынка сбыта. Производственные мощности потребительской кооперации, возможности их более полной загрузки и рациональное использование на базе прогрессивных современных технологий, обуславливают повышение качества и безопасности продукции, позволяют сформировать устойчивую тенденцию роста производства потребительских товаров.

В хлебопекарной отрасли необходимо продолжить работы по модернизации, внедрению нового и замене морально изношенного оборудования, возрождению старинных национальных технологий выпуска широкого ассортимента изделий, в том числе заварных сортов хлеба, мелкоштучных изделий с разнообразными начинками и наполнителями, увеличение экологической продукции с использованием местных видов сырья, увеличение объема производства диетических сортов и обогащенных функциональными добавками для лечебно-профилактического здорового питания, расширению ассортимента десертных сортов хлеба с добавлением дополнительного сырья.

Учитывая востребованность в продукции «Халяль» в Республике Татарстан и других регионах Российской Федерации, а также за рубежом, необходимо организовать и освоить выпуск указанной продукции.

Организация общественного питания является одним из основных направлений деятельности потребительской кооперации, имеющие большое социальное значение. Цель развития этой отрасли – развитие доступного и качественного общественного питания, оптимизация формата предприятий в соответствии с тенденциями современного рынка. Система общественного питания рассматривается как один из важнейших факторов

решения социально-экономических задач, связанных с укреплением здоровья людей, созданием условий для дальнейшего развития личности.

Социальная роль отрасли общественного питания заключается в обслуживании населения в самих предприятиях, а также за счет вывоза кулинарно-кондитерских изделий в магазины районных центров и сельских населенных пунктов, а также через мобильный формат торговли.

В целях повышения рейтинга предприятий общественного питания необходимо изменение дизайна торговых залов, оснащение новым технологическим оборудованием производственных цехов.

Приоритетными направлениями развития общественного питания потребительской кооперации в контексте совершенствования ее деятельности в ближайшей перспективе должны стать:

- увеличение производства и реализации собственной продукции, расширение ассортимента, улучшение их качества;
- эффективное минимизирование ручного труда на производстве, оптимизация рабочего места сотрудников, систематизация производственных процессов на кухне;
- расширение в весенне-летний период сети мелкой розницы, организация работы круглосуточных мини-кафе, павильонов, ларьков, палаток, летних площадок, выносной торговли;
- расширение разносной торговли в учреждениях и организациях, на улицах спектра предоставляемых услуг в крупных населенных пунктах;
- освоение и развитие тенденции «кафе на колесах», то есть популяризация передвижных заведений, которые будут предлагать качественную еду на уровне традиционных заведений;
- использование таких услуг, как предложение клиентам не только посетить заведение, но и заказать еду на дом, или оформить заказ и забрать его самим.

Бытовое обслуживание – одна из наиболее сложных и трудоемких отраслей.

Цель развития системы бытового обслуживания – развитие в потребительской кооперации экономически оправданной системы бытового обслуживания – развитие в потребительской кооперации экономически оправданной системы оказания населению доступных и качественных бытовых и социальных услуг.

Основные задачи развития сферы бытового обслуживания населения:

- развитие сети комплексных приемных пунктов, стационарных предприятий с учетом их востребованности и конкурентной среды;
- внедрение выездной формы обслуживания населения в отдаленных и труднодоступных населенных пунктах, а также прием заказов через сельские магазины на оказание услуг и организация обслуживания на дому заказчика;

- организация сезонного обслуживания населения (в летний период в дачных товариществах, период проведения весенне-летних полевых работ и уборки урожая);

- взаимодействие с фондами занятости и органами соцобеспечения по обслуживанию ветеранов, инвалидов, социально незащищенных групп населения;

- участие в реализации республиканских целевых программах по развитию сферы бытового обслуживания;

- дифференцированное развитие дополнительных услуг, ориентированное на потребителей с разным уровнем дохода.

Главным направлением повышения финансовой устойчивости организаций потребительской кооперации должны стать формирование и реализация ими финансовой стратегии. Финансовая политика должна обеспечивать сбалансированное развитие организаций, подкрепленное финансовым планированием, основанным на реальной оценке собственных возможностей, а также обоснованном подходе к привлечению финансовых ресурсов от третьих лиц (займов, кредитов, инвестиционных ресурсов) и снижению рисков капитальных вложений в операционной деятельности.

В целях повышения финансовой устойчивости организаций потребительской кооперации необходимо:

- недопущение прекращения деятельности (в том числе по причинам банкротства, принудительной ликвидации и т.п.) организаций потребительской кооперации;

- обеспечение стабильности функционирования и развития на основе сбалансированной финансовой политики и достаточности источников финансирования для реализации стратегических программ и проектов;

- формирование единых подходов и методологии разработки и реализации инвестиционной, финансовой и налоговой политики.

Качественное кадровое обеспечение многоотраслевой деятельности потребительских обществ и кооперативов становится главным резервом развития системы.

В потребительской кооперации ощущается недостаток в кадрах по узким специальностям. Образовательные организации ведут подготовку кадров в основном на коммерческой основе. В связи с отсутствием бюджетных групп, они не заинтересованы в подготовке специалистов, необходимых потребительским обществам и кооперативам (заготовка, хлебопечение, торговля, общественное питание). В свою очередь районные потребительские общества и кооперативы не направляют на обучение, из-за отсутствия средств.

К приоритетам развития кадрового потенциала потребительской кооперации в течение реализации Концепции относятся:

- осуществление сбалансированной кадровой политики, стабилизация кадрового потенциала системы, обеспечение его своевременного обновления и пополнения, предотвращение оттока кадров;

- повышение престижа работы в потребительской кооперации на основе решения вопросов социальной поддержки и защиты работников, материального стимулирования высокопроизводительного труда, создания стимулов карьерного роста, совершенствования управленческой культуры и укрепления трудовой, исполнительской и производственной дисциплины, пресечение коррупции и других негативных проявлений;

- создание системы поощрения в зависимости от результативности работников потребительских обществ и кооперативов, мотивация их труда;

- привлечение молодых работников к решению актуальных проблем в торговле, производстве, заготовке и сбыте продукции, обеспечение их подготовки, переподготовки и повышения квалификации, реализация мероприятий, направленных на обеспечение их жильем;

- формирование заказа на подготовку специалистов в профессиональной образовательной организации и высшего образования, наладив тесную взаимосвязь между ними, развитие наставничества и стажировок;

- формирование стабильного руководящего звена из числа управленцев, сочетающих в себе практический опыт, предприимчивость и инициативность, профессионализм, деловые и личностные качества, владеющих современными методами управления и подходами к организации работы на вверенных им участках работы;

- обеспечение непрерывной профессиональной подготовки и повышение квалификации кадров, проведение постоянных действующих семинаров;

- совершенствование механизма закрепления кадров, в том числе молодых специалистов в системе путем:

- углубления профессиональной ориентации молодежи с целью получения информированности о возможностях обучения и карьеры в системе;

- создания достойных условий труда и повышения уровня его оплаты;

- обеспечения непрерывного профессионального обучения работников;

- содействия в решении социально-бытовых вопросов;

- упорядочение механизма ротации кадров между потребительскими обществами и кооперативами, формирование и использование кадрового резерва с учетом образовательных, возрастных критериев и перспектив развития потребительской кооперации.

Ресурсы отраслевой кооперативной науки следует сосредоточить на проведении научных исследований по следующим проблемам:

- оценка перспектив увеличения закупок сельскохозяйственной продукции и сырья в личных подсобных и крестьянских (фермерских) хозяйствах граждан, выявление и обобщение наиболее эффективных современных форм и методов заготовительной деятельности;

- исследование особенностей и мониторинг деятельности организаций торговли, обслуживающих сельские поселения, и разработка мер повышения

их социально-экономической эффективности, как необходимой предпосылки оптимизации сельской торговой сети;

- разработка оптимальных логистических систем товародвижения, проведение маркетинговых исследований в целях совершенствования ассортиментной политики и сохранения устойчивого обеспечения населения необходимым набором товаров и услуг;

- исследование путей повышения эффективности работы и конкурентоспособности производственной отрасли, в том числе посредством рационализации нормирования, планирования и учета затрат на производство и реализацию продукции, работ и услуг;

- исследование теории и практики кооперативного движения.

Меры по правовому обеспечению будут направлены на уточнение и закрепление в законодательстве положений, предусматривающих:

- проведение благоприятной для потребительской кооперации налоговой политики;

- определение общего перечня льгот, которые предоставляются потребительской кооперации в связи с выполнением ее социальной миссии.

- принятие мер по присвоению звания «Ветерана труда» на основании наград Центросоюза Российской Федерации.

Ресурсное обеспечение мероприятий

по развитию потребительской кооперации в Республике Татарстан и меры государственной поддержки

Общий объем финансирования мероприятий составляет 4100 млн. рублей, в том числе за счет бюджета Республики Татарстан – 2800 млн. рублей, из внебюджетных источников 340 млн. рублей, объем собственных средств потребительских обществ и кооперативов – 959 млн. рублей. (Табл.3)

Таблица 3 - Ресурсное обеспечение мероприятий по развитию потребительской кооперации в Республике Татарстан и меры государственной поддержки (млн.руб)

Год	Объем средств по источникам финансирования, млн.руб.					
	всего	собственные средства	внебюджетный (11 км)	бюджет Республики Татарстан		
				всего	в том числе действующая Программа	доп. средства
2021	819,55	211,49	65	543,06	184,50	358,56
2022	925,60	207,00	65	653,60	190,46	463,14
2023	807,65	176,49	70	561,16	192,28	368,88
2024	808,30	190,62	70	547,68	201,34	346,34
2025	737,95	173,23	70	494,72	195,82	298,90
Всего	4099,05	958,83	340	2800,22	964,40	1835,82

Таблица 4. Потребность финансовых средств на развитие потребительской кооперации по действующим программам в Республике Татарстан (млн.руб)

возмещение части затрат на расход ГСМ по доставке товаров первой необходимости в отдаленные населенные пункты далее 11 км	340
возмещение части затрат за приобретенное технологическое оборудование и спецтранспорта по программе 40х60	147,2
возмещение части затрат на увеличение закупочной цены животноводческой продукции	180
строительство пунктов комплексного обслуживания населения	295
приобретение автолавок по программе 30х70	154,6
приобретение спецтранспорта для других отраслей по программе 30х70 (заготовка, производство, общепит)	65,6
возмещение части затрат на расход ГСМ за участие на сельскохозяйственных ярмарках	47
Обеспечение сельских жителей семенами овощных культур	78
Всего	967,4

Таблица 5. Потребность собственных средств райпо и кооперативов (млн.руб)

Мероприятия	Всего за 5 лет
возмещение части затрат за приобретенное технологическое оборудование и спецтранспорт по программе 40х60	221
реконструкция объектов общественного питания	159,5
текущий ремонт, реконструкция и восстановление работы ранее закрытых магазинов	152,7
возмещение части затрат для обновления технологического оборудования (60 % стоимости по аналогии программы 40х60)	66,8
осуществление рекламной политики через СМИ	10
расширение торговли в сельской местности, организация доставки товаров на дом	11,2
возмещение части затрат на приобретение автолавок по программе 30х70	66,4
возмещение части затрат на приобретение спецтранспорта по программе 30х70 (заготовка, производство, общепит)	28,1
внедрение системы электронного учета пайщиков, продукции и транзакций (заготовка)	0,75
организация заготовительных пунктов в населенных пунктах на базе закрытых (ветхих) магазинов	25
организация объектов придорожного сервиса	30

открытие отделов (секций) в сельских магазинах по реализации продукции собственного производства	5
реконструкция зданий и производственных цехов	124,68
внедрение собственной марки (бренд)	10
приобретение спецтранспорта для производственной деятельности и общественного питания (часть затрат (30 %) на хлебовозы, мобильные объекты общепита)	47,7
Всего	958,83

Таблица 6. Потребность дополнительных бюджетных средств на развитие потребительской кооперации (млн.руб)

Мероприятия	Всего за 5 лет
строительство и восстановление приемо-заготовительных пунктов, складов и овощехранилищ	432,5
внедрение автоматизированного учета поступления и реализации товаров	137
возмещение затрат на открытие магазинов в крупных городах и райцентрах	410
возмещение части затрат для обновления технологического оборудования (40 % стоимости по аналогии программы 40х60)	100,2
возмещение затрат по подготовке кадров и закреплению молодых специалистов на селе	114,3
реконструкция зданий производственных цехов потребительских обществ и кооперативов	187,02
капитальный ремонт объектов, инженерных сетей и благоустройства территорий собственных предприятий Татпотребсоюза, создание ОРЦ	340,3
приобретение спецтранспорта для производственной деятельности и общественного питания (часть затрат (70 %) на хлебовозы, мобильные объекты общепита)	111,5
Всего	1832,82

Обеспечение стабильного функционирования и развития организаций будет осуществляться на основе сбалансированной финансовой политики и достаточности источников финансирования.

Средства государственной финансовой поддержки необходимы для увеличения объемов заготовок сельскохозяйственной продукции и сырья, производства собственной продукции, на оснащение организаций торговли и общепита потребительской кооперации технологическим и холодильным оборудованием, приобретение и обновление парка автолавок для обслуживания жителей малых населенных пунктов, в которых отсутствует стационарная торговая сеть. Будет продолжено в последующие годы

возмещение части затрат на приобретенные технологические оборудования и спецтранспорта, полученным организациями потребительской кооперации по различным программам, субсидирование заготовок животноводческой продукции, затрат по доставке товаров в отдаленные населенные пункты далее 11 км от распределительного центра.

Приоритетными направлениями повышения эффективности хозяйствования и сокращения числа убыточных организаций будут:

- оптимизация организационной структуры с учетом необходимости минимизации издержек производства и обращения;
- реализация по каждой организации меры по повышению эффективности хозяйствования за счет увеличения доходности, снижения затратности отраслей, обеспечению строжайшего режима экономии;
- реализация новой концепции оплаты труда работников потребительской кооперации, направленной на усиление мотивации трудовой деятельности и стимулирование труда в зависимости от конечных результатов деятельности коллективов;
- развитие оптового звена и организация работы с поставщиками (производителями) по продаже их товаров на условиях договоров комиссии с предоставлением комиссионного вознаграждения и скидок;
- обеспечение закупки наиболее востребованных товаров по конкурентным ценам, которых недостаточно в Республике, через оптовые организации, минуя посреднические структуры;
- увеличение объемов реализации высокодоходных товаров, по которым установлены более высокие размеры торговых скидок;
- нормализация товарных запасов и приведение оборачиваемости товаров до 20 дней, исходя из средне-расчетной эффективности использования оборотных средств.

Оценка эффективности реализации Концепции

В результате реализации стратегических направлений развития потребительской кооперации до 2025 года предполагается получить как социальный, так и экономический эффект, ожидается формирование положительного общественного мнения, выраженного в преимущественных предпочтениях потребительских обществ и кооперативов, обслуживаемым населением.

Социальный эффект будет заключаться в:

- сохранении и развитии инфраструктуры села, решении социальных проблем сельчан;
- росте уровня в наиболее полном удовлетворении потребностей сельского населения в качественных товарах и услугах по доступным ценам на основе качественного изменения структуры товарооборота и расширения спектра предлагаемых услуг;
- увеличении доходов сельского населения, получаемых от продажи потребительской кооперации излишков сельскохозяйственной продукции и сырья, дикорастущей продукции и лекарственно-технического сырья.

Экономический эффект будет заключаться в:

- повышении эффективности отраслей потребительской кооперации за счет увеличения объемов деятельности и прибыльности, сокращении убытков и снижении затрат;

- наращивании собственных оборотных средств;

- росте суммы налогов и платежей в бюджет.

Индикативные показатели развития отраслей деятельности на 2021-2025 годы соответствуют Стратегии социально-экономического развития Республики Татарстан на период до 2030 года.

При качественном и должном выполнении всех поставленных целей и задач, потребительская кооперация Республики Татарстан планирует в ближайшей перспективе достичь сохранность целостности системы потребительской кооперации, как социально-экономической структуры, что приведет к более эффективному механизму управления всей системой, принятию управленческих решений на высоком уровне.

В результате реализации поставленных целей и задач будет возрастать роль коллектива и пайщиков в управлении потребительскими обществами и кооперативами на основе повышения материальной заинтересованности в конечных финансовых результатах. Последовательное воплощение их в жизнь позволит потребительской кооперации значительно повысить эффективность экономической деятельности и занять достойное место в экономике Республики Татарстан.

Таблица 7. Индикативные показатели развития отраслей потребительской кооперации в Республике Татарстан на 2021-2025 годы

Индикатор	2021	2022	2023	2024	2025
1. Индекс совокупного объема деятельности к соответствующему периоду предыдущего года, процент	108	108	109	109	109
• торговая деятельность	104	104	105	105	105
• заготовительная деятельность	110	110	110	110	110
• производственная деятельность	110	110	110	110	110
• общественное питание	104	104	105	105	105
Совокупный объем деятельности, млн.руб	17709	19174	20889	22790	24865
• оптовая торговля	494	550	680	850	1035
• розничная торговля	4640	4826	5067	5320	5586
• заготовительная деятельность	9872	10859	11944	13138	14451
• производственная деятельность	2048	2252	2477	2725	2998
• общественное питание	655	687	721	757	795

3. Темп роста среднемесячной номинальной начисленной заработной платы работников потребительской кооперации к предыдущему году, процентов	105	105	105	105	105
4. Темпы роста производительности труда, к предыдущему году, процентов	110	110	110	110	110
5. Коэффициент -обеспеченности собственными оборотными средствами, > 0,1	0,2	0,3	0,3	0,3	0,3
- платежеспособности, >1	1,8	1,8	2	2	2
- текущей ликвидности, >2	2,0	2,1	2,2	2,2	2,2
- финансовой зависимости, <0,5	0,5	0,4	0,3	0,3	0,3
Соотношение кредиторской и дебиторской задолженностей, <2	2	2	2	2	2
6. Финансовый результат, млн.руб	80	85	90	95	100

Список литературы

1. Концепция развития потребительской кооперации в Республике Татарстан на 2016-2020 годы (Постановление Кабинета Министров Республики Татарстан 08 апреля 2016 года №206)

2. Закон Республики Татарстан от 17.06.2015 №40 «Об утверждении стратегии социально-экономического развития Республики Татарстан до 2030 года»

3. Постановление Правительства Российской Федерации от 31 мая 2019 года №696 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Комплексное развитие сельских территорий».

НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ОБЩЕСТВ И КООПЕРАЦИИ

Шарнина Н.М., к.э.н., доцент

*Казанский кооперативный институт (филиал) АНОО ВО ЦС РФ
«Российский университет кооперации», г. Казань, Россия*

Аннотация. В статье рассматривают запросы современных потребительских обществ и кооперативов; проводится оценка современной концепции развития организаций Центросоюза; предлагаются направления развития для потребительской кооперации.

Ключевые слова: направления развития, потребительские общества, кооперативы.

Потребительская кооперация – это особая форма хозяйственного сотрудничества физических и юридических лиц в экономике любой страны. Развиваясь как некоммерческие организации, кооперативы и потребительские общества решают проблемы занятости на селе, обеспечивают сельских жителей продуктами питания и необходимыми промышленными товарами. Современный уровень развития рыночной экономики, конкуренция со стороны ритейлеров (федеральных сетевых супермаркетов) и убыточность многих проектов кооператоров обостряют серьезную проблему перспективного развития сообщества. Центросоюз, как высший координирующий орган потребительской кооперации России, через региональные органы поднимает важнейшие вопросы о направлениях строительства будущего потребительской кооперации.

Среди проблемных тем потребительских обществ и кооперативов сегодня – убыточность деятельности собственных магазинов и производств, а именно: низкие продажи торговых предприятий, недостаточная загрузка мощностей производственных и перерабатывающих цехов; высокие производственные затраты и издержки товародвижения (складирование, транспортировка, прием заказов и т.п.); неэффективность ассортимента торговли, переработки, общепита.

Потребительские общества затрудняются в выборе выгодной финансовой стратегии развития: поиск инструментов обеспечения устойчивого финансового состояния, оптимальное соотношение собственных и заемных источников финансирования; концепция оплаты труда (наращивание заработной платы работникам или установление минимально возможного по региону уровня оплаты труда).

Кооператоры, как и все коммерчески ориентированные хозяйствующие субъекты, ищут результативные идеи освоения рынка:

перспективные направления заготовительной деятельности, инвестиционных производственных проектов; специализации региона.

Понимая всю глубину изложенной проблематики и недостаточную исследовательскую базу для принятия конечных решений, изложим гипотезы возникновения описанных проблем и предложим возможные варианты развития института кооперации и его субъектов.

На современном этапе экономических отношений потребительская кооперация в России, поддерживая исторические традиции, занимается [1]:

закупкой у населения (личных подсобных хозяйств), аграриев (фермеров, аграрных предприятий) сельскохозяйственного сырья (яйцо, молоко, откормленный скот и птица, овощи, фрукты и т.п.) и дикорастущих ягод, грибов, плодов, лекарственных трав (9 тысяч пунктов) и их складированием;

организацией общественного питания в сельских поселениях (4 тысяч предприятий);

предоставлением сельскохозяйственных, бытовых и строительных услуг населению (13 тысяч стационарных и передвижных мастерских);

переработкой закупленного сырья и производством продуктов питания и непродовольственных товаров (4 тысяч цехов);

продажами продовольствия и промышленных товаров через торговые пункты в сельских поселениях (33 тысяч розничных точек);

обеспечением рабочих мест сельского населения (130 тысяч работников).

Причинами современных проблем кооперативных организаций Центросоюза можно назвать следующие:

- нарушение концепции развития как некоммерческого объединения, излишняя коммерциализация кооперативного мышления;

- несоответствие элементов комплекса маркетинговых мер целевой группе потребителей;

- несоответствие управления и организации кооперативной деятельности агрессивной стратегии частного бизнеса.

- недововлеченность в кооперацию участников потребительского рынка.

Рассмотрим суть каждой гипотезы, аргументы в пользу ее существенности, ожидаемые дальнейшие следствия и возможные варианты решения:

1. Нарушение концепции развития как некоммерческого объединения, излишняя коммерциализация кооперативного мышления.

Суть. Как известно, основная цель создания потребительских обществ и кооперативов является удовлетворение нужд пайщиков, а не получение прибыли. С данной точки зрения, работа кооперативов не предполагает выход на положительный финансовый результат, а не востребованные самими пайщиками коммерческие проекты – это растрата кооперативных ресурсов не по назначению. Излишняя коммерциализация кооперативного

мышления изначально противоречит основной цели организаций Центросоюза – удовлетворение экономических и социальных нужд кооператоров и потребителей.

Аргументы в защиту существенности гипотезы. Коммерциализация мышления и нарушение основных принципов потребительской кооперации проявлены в самой постановке проблем:

проблема «низкие продажи», а не полнота удовлетворения нужд пайщиков в продукции, работах и услугах;

проблема «недостаточная загрузка мощностей производственных и перерабатывающих цехов», а не оптимизация производственного потенциала пайщиков, сдающих сырье и определение требуемых мощностей для переработки;

проблема «каков оптимальный ассортимент магазинов или общепита», а не «реальные потребности пайщиков в продуктах питания и промышленных товарах»;

проблема «безрисковая структура собственных и заемных средств, регламент финансовой устойчивости и направления инвестирования», а не «структура и стратегия накопления фондов на развитие основных средств и инфраструктуры кооперации для более эффективного удовлетворения производственных и социальных нужд пайщиков;

проблема «оптимизация политики заработной платы», а не «справедливое определение вклада работников кооператоров и его вознаграждение»;

проблема «новые рентабельные направления инвестирования вложений, специализации региональных организаций», а не направления переработки продукции с максимальной прибавочной стоимостью с учетом перспективного развития регионов.

Ожидаемые следствия нарушения. Пайщика, приходящие к пониманию, что удовлетворение их нужд не является главной целью объединения, выходят из кооперации. Сокращение численности пайщиков приводит к неэффективности деятельности кооператива, так как «эффект масштаба» или эффект сокращения затрат в крупном проекте, на который рассчитывает кооперация, объединяя мелких потребителей и поставщиков, не срабатывает. Растут затраты производства и сбыта, производственные и перерабатывающие мощности не загружены, зарплата сокращается, работники перегружены обязанностями из-за нехватки рабочей силы, качество товаров снижается, рынок отказывается от нестабильных и некачественных поставок.

Возможные варианты решения. Коммерциализация кооперативного мышления – это ошибочная стратегия развития. Если требуется эффективная деятельность для получения прибыли, то необходимы другие организационно-правовые формы создания объединений (коммерческие организации). Но кооперация – это эффективная стратегия при соблюдении ее концептуальных исторических основ, а именно работа для удовлетворения

нужд пайщиков, за счет которой достигается их численный рост с преимуществами масштаба в экономике, политике, социальной сфере и т.п. Сконцентрировать работу правления кооператива или общества на удовлетворении нужд членов организации по цепочке: заготовка – складирование и хранение – переработка – производство – торговля – поставка сырья.

2. Несоответствие элементов комплекса маркетинга организаций потребительской кооперации (товарная политика, ценовая политика, политика товародвижения и распространения продукции, коммуникационная политика) целевой группе потребителей.

Суть. В работе как коммерческих, так и некоммерческих организаций хозяйственная деятельность должна быть полностью адаптирована под целевую группу потребителей и условия внешней среды. Если мы знаем потребности целевой аудитории, то остается только их эффективно удовлетворить. Товарная политика должна подстраиваться под запросы покупателей по ассортименту и его качеству. Ценовая политика должна учитывать платежеспособный спрос, то есть возможности заплатить. Политика товародвижения и распределения продукции должна выбрать наиболее удобные варианты расположения производственных и торговых единиц для покупателей и поставщиков, эффективные форматы торговли. Коммуникационная политика – обеспечить нужный объем и качество потоков информации для целей удовлетворения нужд целевой аудитории.

Аргументы в защиту существенности гипотез. Низкие продажи потребкооперации отражают проблемы с подбором ассортимента, установлением цен, выбором формата торговли. Недостаточно загруженные мощности отражают несоответствие созданных производственных мощностей хозяйственным возможностям существующих и потенциальных пайщиков. Поиск новых инвестиционных идей в сторонних организациях отражает отсутствие знаний о производственных возможностях пайщиков и незнание потребностей их покупателей в переработанной продукции.

Ожидаемые следствия нарушения. Ошибочная ориентация кооперативных и потребительских организаций на широкий круг потребителей при узком товарном ассортименте приводит к непониманию своего места (позиции) или сегмента на рынке, к закономерному неполучению неправильно выбранной группы покупателей (с более широкими потребностями), к потере собственного круга потребителей, соответствующих формату магазинов и других объектов потребкооперации. Незнание товарных запросов приводит к низким объемам продаж из-за отсутствия необходимого ассортимента, к росту затрат и недополучению прибыли. Ценовые несоответствия потребительским возможностям за отсутствием дополнительной мотивации покупателей могут стимулировать отток потребителей в конкурирующие торговые точки. Неверно выбранные форматы торговли, варианты представления информации и каналы ее

распространения (о кооперативах и их товарах) не достигают потенциального рыночного сегмента кооперативов и увеличивают убытки.

Возможные варианты решения. Определить характерные особенности потребительского сегмента кооперативов и адаптировать комплекс маркетинга под данную клиентуру. Не стараться конкурировать с крупными торговыми организациями, да и с мелкими тоже, дублируя их стратегию действий. Нужно найти свою стратегию – предложить особенное товарное предложение в широком смысле товара (товар, услуга, все, что может удовлетворить нужды клиента). Это может быть торговля не брендовыми, но качественными пищевыми продуктами и промышленными товарами. Это могут быть низкие цены из-за совместных закупок или предоплаты. Это могут быть передвижное предоставление услуг для населенных пунктов без крупных точек торговли и услуг. Причем не только торговых услуг, но, например, медицинских; социальных (детские сады, дополнительное образование), помощь в трудоустройстве (на постоянную и сезонные работы) и т.п.; не только продажа продуктов питания и промтоваров, но и товаров длительного пользования, топлива (газа, бензина), жилья, молодняка, удобрений и прочего.

3. Несоответствие управления и организации кооперативной деятельности агрессивной стратегии частного бизнеса.

Суть. Работа коммерческой организации и некоммерческой организации имеет разницу в подходах.

Во-первых, это касается выбора кооперативными организациями инструментария коммерческих предприятий. Сложность не в том, что некоммерческая организация не должна добиваться больших продаж, завоевания рынка покупателей или получения прибыли в результате своей коммерческой составляющей деятельности, а в том, что эффективную некоммерческую деятельность пытаются достичь теми же агрессивными методами работы частных фирм, а это в корне неправильно, так как работники – это пайщики (в идеальном варианте), сотруженники, а не наемный персонал перед работодателями-капиталистом; сельская жизнь не имеет городских темпов и обезличенного отношения к трудовому коллективу, где зачастую коллектив – это родственники, друзья детства, соседи; кооперативная собственность как коллективная менее управляема, чем централизованная власть руководителя-собственника. Чтобы управлять кооперативным предприятием требуется, с одной стороны, уважаемый лидер (в частных фирмах уважение власти создается капиталом, в кооперативах – доверием членов кооперации, что проблематично, так как сильная личность просто сама себе организует предприятие) и, с другой стороны, четкая модель управления, которая должна повысить эффективность общей деятельности за счет личной заинтересованности каждого участника кооперации в результатах деятельности.

Во-вторых, агрессивные рыночные инструменты деятельности малого, среднего и крупного частного бизнеса требуют совершенствования

управления и работы кооперации, так как, даже обслуживая разные сегменты (в лучшем случае), потребкооперации необходимо соответствовать результативности частного бизнеса по уровню зарплаты, скорости работы, потребительским требованиям к качеству продукции.

Аргументы в защиту существенности гипотез. Неправильность подходов в управлении и организации кооперативных организаций проявляется в нарушении концепции развития потребительской кооперации как некоммерческого объединения и излишней коммерциализации кооперативного мышления (пункт 1), а также в особенностях менталитета среднего кооператора, который как большинство современных людей в условиях рыночной экономики и низкого уровня жизни, заинтересован только в личном, а не в общественном доходе. Вышеприведенное позволяет сделать вывод о возможности несоблюдения кооперативных принципов (коллективного блага) в управлении и организации кооперативной организацией.

Ожидаемые следствия нарушения. Не правильно сформулированные цели с отходом от кооперативных принципов приводят к выбору несоответствующего инструментария, к недолжным результатам (даже если получена прибыль), к неудовлетворенными потребностями целевой аудитории с развалом организации.

Возможные варианты решения. Кооперативные начала в цели – это ориентация на удовлетворение потребностей пайщиков и потребителей. Кооперативные начала в управлении – это заинтересованность коллектива в результатах деятельности организации и переход от конкуренции к сотрудничеству. Стратегия соответствия требованиям рынка – это выстраивание эффективной работа кооператива по качеству, скорости, полноте удовлетворения потребностей.

4. Недововлеченность в кооперацию участников потребительского рынка.

Суть. По данным Центросоюза кооперативные организации работают следующим образом: закупают сырье у населения и личных подсобных хозяйств (в том числе пайщиков), затем осуществляют его переработку и изготовление товаров, выполнение работ и услуг (в том числе с использованием мощностей пайщиков), и в заключение – закупленное сырье, произведенные и приобретенные продукты питания или промышленные товары реализуют через собственную розничную сеть (в том числе с использованием мощностей пайщиков). Таким образом, основная часть пайщиков организаций Центросоюза – это поставщики, товаропроизводители и переработчики, торговые организации. Редкостью являются случаи сотрудничества по принципам рочдейльского кооператива, а именно кооперации потребителей продукции.

Аргументы в защиту существенности гипотез. Малые объемы продаж предприятий торговли указывают в том числе на отсутствие

заинтересованности покупателей в совершении покупок именно в кооперативных магазинах.

Ожидаемые следствия нарушения. В условиях насыщенности рынков торговыми посредниками (оптовыми и розничными) потребитель за отсутствием должной мотивации выбирает более крупных продавцов, предлагающих широкий ассортимент брендовых товаров по доступным ценам. Это вызывает низкие продажи у кооперации, рост затрат и последующее убытки и банкротство.

Возможные варианты решения. Центросоюзу необходимо замкнуть кооперативный круг: цепочку поставщиков примкнуть к сети кооператоров-потребителей, которые по рочдейльским принципам будут заказывать необходимые им товары (кооперативы будут знать востребованный ассортимент), приобретать их по среднерыночным ценам (возрастут объемы продаж, так как вместе с увеличением объема покупок пайщиков-потребителей, увеличатся приобретения прочих покупателей), получать возмещение в конце периода как разницу между отпускной розничной ценой и себестоимостью закупки и продажи. Для этого необходимо кооперативным организациям и обществам расширить ряды кооператоров-потребителей, возможно, включив их в уже существующие организации, тем самым привлекая дополнительных потребителей к своей продукции, расширяя объемы инвестиций в бизнес-проекты кооперации, и упрощая систему сбора информации о потребностях целевой аудитории.

Таким образом, основными направлениями развития кооперации являются: реализация стратегии удовлетворения нужд пайщиков с адаптацией рыночных решений под целевую группу покупателей; повышение качества продукции, работ, услуг, соблюдая принципы сотрудничества и коллективного, но эффективного управления; присоединение к пайщикам покупателей.

Предложениями к действиям для организаций Центросоюза становятся:

1. Анализ нужд покупателей (в идеале – потребителей-пайщиков) каждой муниципальной территории с точки зрения предоставления исключительного «кооперативного» предложения (отличного от предложения обычной розницы) и формирование индивидуальной ассортиментной политики для каждого муниципалитета (по ассортименту, дополнительным услугам, формату торговли, пр.).

2. Включение в число пайщиков – потребителей продукции и работников кооперативных организаций. Доля пайщиков-потребителей должна составлять более 70 % от всей целевой группы. Доля пайщиков-работников – до 90 %.

3. Анализ (месячный, квартальный) удовлетворенности пайщиков качеством и комплексом услуг кооперативной организации; выявление недополученных выгод или требуемых услуг; и корректировка деятельности кооперативной организации. Цель кооперативной организации – это

повышение эффективности деятельности каждого пайщика и его качества жизни. Ведение реестра динамики развития эффективности деятельности по каждому пайщику.

4. Оценка качества, эффективности и скорости работы кооперативной организации по каждому бизнес-процессу с целью организации деятельности на более эффективном, чем у частного бизнеса, уровне. Сформировать комиссию по вопросам качества; привлечь к решению проблемы лучшие «умы» из числа пайщиков и, в случае необходимости, внешних экспертов; скорректировать работу и управление кооперативной организацией.

Предложенные мероприятия позволят улучшить эффективность деятельности потребительских и кооперативных организаций Центросоюза России и решить социально-экономические задачи сельчан.

Список литературы

1. Центросоюз Российской Федерации: официальный сайт [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <https://rus.coop/ru/> (дата обращения 1.04.2020).

2. Набиева А.Р. Сельское хозяйство и его роль в социально-экономическом развитии Республики Татарстан // В сборнике: Приоритетные направления регионального развития. материалы Всероссийской (национальной) научно-практической конференции с международным участием. 2020. С. 216-222.

ПРАВОВЫЕ ВОПРОСЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ КООПЕРАТИВОВ

Шомахмадов Б.А., к.ю.н., доцент

*Казанский кооперативный институт (филиал) АНОО ВО ЦС РФ
«Российский университет кооперации», г Казань, Россия*

Аннотация. В настоящей статье обозначены правовые вопросы функционирования сельскохозяйственных потребительских кооперативов с точки зрения комплексности правовой поддержки. В частности анализируется вопрос выбора принципов объединения. Автором рассмотрены и внесены предложения по усовершенствованию экспертной правовой поддержки, а также сформулированы предложения по защите прав и интересов сельскохозяйственных кооперативов.

Ключевые слова: сельскохозяйственная кооперация, сельскохозяйственный потребительский кооператив; правовое регулирование, предложения по защите прав и интересов кооперативов.

В правовой среде, как в академической ее части, так и ее практической части не иссекают претензии к нормативно - правовой базе регулирующей деятельность сельскохозяйственных потребительских кооперативов (далее по тексту СПоК). Правовые вопросы деятельности СПоК, не смотря на обилие нормативных правовых актов, на обилие внесенных в них изменений до сих пор не подведены к единому знаменателю. Перечень дискуссионных вопросов достаточно велик. В рамках настоящей статьи обозначим лишь те вопросы, которые вызывают наибольшую дискуссию между академической мыслью и сообществом практиков.

Во-первых, до сих пор не утихают споры о правовом статусе СПоК. Оживленная дискуссия ведется о целесообразности и, как следствие, правомерности отнесения СПоК к некоммерческой разновидности юридических лиц, предусмотренных законодательством РФ, в частности ч. 2. ст. 4, ФЗ "О сельскохозяйственной кооперации" от 08.12.1995 N 193-ФЗ»[1]. Обосновывая свою позицию, сторонники данной точки зрения исходят и того, существующая на сегодняшний день на рынке товаров сельскохозяйственного назначения жесточайшая конкуренция вынуждает СПоК заниматься коммерческой деятельностью, что, по сути, делает указание закона на некоммерческий характер СПоК простой формальностью, не отражающей «истинное положение дел»[2].

Такой, можно сказать, «упрощенный взгляд» на проблему вызывает возражения у другой части представителей юриспруденции.

Однако в ходе непрекращающейся дискуссии обозначенной проблемы, определения правосубъектности СПоК, образовалась группа экспертов, которая стоит на позициях придания сельскохозяйственным кооперативам особого статуса. Представители данной группы предлагают не применять к сельскохозяйственным кооперативам в частности и к кооперативам в целом деление на коммерческие и некоммерческие организации [3]. Иначе говоря, они предлагают, сложившуюся в правовой доктрине и закреплённую в гражданском законодательстве классификацию юридических лиц по целям их деятельности просто напросто не замечать, как будто ее не существует.

Думается, что авторы, агитирующие за отход от приведенной доктрины, не принимают во внимание один немаловажный факт, который играет весомую роль в регулировании предмета гражданского законодательства. А именно, гражданское законодательство предоставляет его участникам право выбора в реализации своих прав, речь идет об автономии воли. В нашем случае сельскохозяйственный товаропроизводитель сам определяет, в каком формате ему комфортнее реализовывать свое право на объединение: стать ли ему предпринимателем и личным трудовым участием зарабатывать себе дивиденды с целью улучшения своего благосостояния, или же лицом, принимающим участие в хозяйственной деятельности потребительского кооператива с целью получения материальных благ.

Существующая практика организации кооперативов указывает на тот факт, что доля сельскохозяйственных потребительских кооперативов не на много уступает количеству производственных кооперативов (См. таблицу 1). Данный факт явно говорит о том, что такой вид сельскохозяйственного кооператива, как потребительский является привлекательным для большого числа участников сельскохозяйственной отрасли. Исходя из сказанного, можно сделать вывод, что настойчивое требование той части экспертов, которая ратует за придание сельскохозяйственным кооперативам особого статуса, с отходом их от предусмотренного действующим законодательством РФ деления на коммерческие и некоммерческие, является, мягко говоря, преждевременным.

Таблица 1.

**Число сельскохозяйственных
производственных и потребительских
кооперативов в РФ (на начало года, единиц)**

	2016	2017	2018
Сельскохозяйственные производственные кооперативы ¹	8313	8405	7521
Сельскохозяйственные потребительские кооперативы (всего) ²	6293	5839	5608
в том числе:			
перерабатывающие	1013	1032	1111
обслуживающие	709	813	807
сбытовые	1058	985	926
снабженческие	416	425	405
кредитные	1578	1381	1176
прочие	1519	1203	1183

¹ предоставившие бухгалтерскую отчетность

² по сведениям о государственной регистрации

Источник: Росстат

Даже если, СПрК и выглядят для определенного круга правоведов панацей в решении проблем существующих в сельскохозяйственном секторе, однако это не повод разрушать существующую систему сельскохозяйственных кооперативов. Сегодня правовая система предлагает выбор между СПоК и СПрК. Для такой страны как Россия, с невероятным многообразием условий и форм сельхозпроизводства, это хороший фактор. Насколько выбор в каждом частном случае будет удачным зависит от понимания производителями сильных и слабых сторон каждого из вариантов. И здесь особую роль приобретает информированность. Именно информированность является основным фактором в формировании автономии воли и, как следствие, формировании тенденций развития сельскохозяйственной кооперации.

Отсутствие информированности о выборе правовых конструкций объединений существенно усложняет работу кооперации на селе. Даже если сельхозпроизводитель придет к пониманию моделей кооперативов и сделает осознанный выбор, правовой вопрос на этом не закроется. Ожидаемо возникает другая проблема – это построение рабочей правовой конструкции под конкретные условия каждого производителя. Иначе говоря, это аналитическая составляющая, разработка методологий и т.д. В идеале это должно стать частью комплексной организационно-правовой и экономической конструкции работы кооператива. Понятно, что не каждый обладает такими навыками и ресурсами. Возникает резонный вопрос, а кто в этом поможет кооперативам. Предусмотренный ФЗ N 193-ФЗ [1] институт ревизоров-консультантов, обладает ограниченными правами и обязанностями, среди которых, кстати, отсутствуют предоставление консультационных услуг. В то же время, неоднозначно выглядит включение данного института в качестве обязательного участника в деятельности кооперативов в

сельскохозяйственной сфере. Рациональнее было бы отдать этот вопрос на выбор самих сельхозпроизводителей. При таком сценарии однозначно выросло бы количество адресных разработок.

В целом, полагаю, что данный институт должен быть трансформирован/модернизирован в систему, или как сейчас модно говорить сеть, которая бы предлагала услуги по построению комплексной организационно-правовой и финансово-экономической конструкции эффективной работы кооператива. В идеале, вариант полного удаления института ревизоров–консультантов и ревизионных союзов из законодательства регулирующего деятельность сельскохозяйственных кооперативов, был бы для них лучшим подарком. Судите сами, с одной стороны закон жестко привязывает само существование сельскохозяйственных кооперативов, с обязательным членством в Ревизионном союзе. Не нравится этот союз, выходи, но мы тебе даем тридцать дней, что бы вступить в другой, иначе мы тебя ликвидируем.

Представляется, что раз мы агитируем сельскохозяйственных производителей активно организовывать кооперативы на селе, соответственно должны дать им возможность выбора той организации, которая бы могла обеспечить им предоставление полного спектра услуг направленных на достижение положительного конечного результата деятельности образованного ими объединения.

Хорошим почином выглядит создание при Казанском кооперативном институте (филиал) автономной некоммерческой образовательной организации высшего образования Центросоюза Российской Федерации «Российский университет кооперации» г. Казань ресурсного центра развития кооперации. Основной задачей центра должна стать подготовка такой категории специалистов, которые по окончании ВУЗа могли бы оказывать полный спектр услуг, а не только консультации связанные с бухгалтерской составляющей деятельности сельскохозяйственных кооперативов. Этаким гибрид аудиторской компании и юридической клиники. Ресурсный центр, при благоприятных условиях, может стать хорошей практической школой для студентов профильных направлений, местом реализации полученных теоретических знаний.

Другим немаловажным аспектом деятельности сельскохозяйственных кооперативов, является защита их прав и законных интересов. В условиях перегруженности судов, судебной волокиты, требующих порой значительных материальных затрат, моральных издержек не каждый субъект изъявит желание обратиться в суд. Думается, назрел такой момент, когда требуется создание институтов альтернативного разрешения споров и проведения примирительных процедур. Таковыми могут стать центры медиации и третейские суды, специализирующиеся на рассмотрении споров с участием не только сельскохозяйственных кооперативов, но и других субъектов специализирующихся в сфере сельского хозяйства.

Положительными моментами рассмотрения спора в третейском суде является короткий срок рассмотрения спора, экономия средств и нервов, возможность выбора арбитров которые внушают доверие и при этом соблюдаются все прочие атрибуты судебного разбирательства.

Применения процедур медиации помогут сторонам прийти к компромиссу и при этом вовсе избежать рассмотрения спора в суде, что так же предусматривает больше положительных моментов, для лиц у которых возникли взаимные претензии, требующие применения правовых мер урегулирования.

В заключении хочется обозначить ключевые факторы решения правовых вопросов кооперативного движения РФ.

Поскольку Россия страна с великим разнообразием ментальных традиций, условий и форм сельскохозяйственного производства, рациональным выглядит сохранить сельхозпроизводителям возможность выбора принципов их объединений.

Практическая правовая поддержка сельхозкооперативов должна реализовываться в двух направлениях: повышение потенциала самих кооперативов и организация эффективной системы защиты их прав и законных и интересов.

Экспертная правовая поддержка должна стать частью единой комплексной организационно-правовой и финансово-экономической конструкции работы кооператива. Причем система/сеть оказания консалтинговых, в том числе правовых, услуг должна быть мобильной и с адресным фокусом.

Эффективная защита прав и интересов сельскохозяйственных кооперативов может быть организована путем создания специализированных центров медиации и третейских судов.

Список литературы

1. Федеральный закон "О сельскохозяйственной кооперации" от 08.12.1995 N 193-ФЗ

2. Малышева Т.В., Тычинин С.В. Особенности правового статуса сельскохозяйственного кооператива в Российской Федерации. // Проблемы современной науки и образования, 2019. № 2, С. 45.

3. Малышева Т.В., Тычинин С.В. Указ.соч. С. 46; Новоселов А.В. Проблемы правосубъектности сельскохозяйственных кооперативов. // Научный журнал КубГАУ, № 120(06), 2016.

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ОБЩЕСТВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Шипшова О.А. , к.э.н., доцент

*Казанский кооперативный институт (филиал) АНОО ВО ЦС РФ
«Российский университет кооперации», г. Казань, Россия*

Аннотация. В представленной статье анализируются проблемы предприятий потребительской кооперации в республике Татарстане и даются рекомендации по повышению конкурентоспособности потребительских обществ, в частности, по созданию оптового звена кооперации, снижению издержек оптимизации ассортимента.

Ключевые слова: потребительские общества, кооперация, конкурентоспособность.

В настоящее время в России остро стоит вопрос о сохранении и масштабировании такой организационно-правовой формы предприятий как потребительские кооперативы. Это возможно только при условии повышения конкурентоспособности кооперативных организаций. На наш взгляд, данную проблему нужно решать комплексно, выделив несколько основных направлений снижения затрат потребительских кооперативов и привлечения новых потребителей. Рассмотрим некоторые пути повышения конкурентоспособности потребительских обществ.

1. Одна из проблем невысокой конкурентоспособности потребительских обществ состоит в высоких затратах небольших кооперативов на логистические операции и как следствие в достаточно высоких ценах на товары, которые не всегда могут конкурировать с демпинговой ценовой политикой розничных торговых сетей. В связи с этим, одним из путей повышения конкурентоспособности является налаживание двусторонних прочных связей между потребительскими обществами и производителями, что в свою очередь, будет способствовать более быстрому и эффективному решению экономических и социальных проблем, стоящих перед потребительской кооперацией, развитию оптового звена потребительской кооперации и совершенствованию логистических процессов. В Татарстане на сегодняшний день зарегистрировано 56 предприятий потребкооперации, мы считаем, что создание межрайонных предприятий оптовой торговли поможет наладить кооперативные связи, разнообразить ассортимент продукции в розничных торговых предприятиях, избавит небольшие кооперативы от необходимости содержать большой транспортный парк и места складирования.

2. Создавая оптовое звено системы потребительской кооперации можно выделить три основных направления, которые напрямую относятся

к повышению конкурентоспособности и увеличению социальной направленности кооперативного предпринимательства.

- повышение конкурентоспособности оптовых предприятий потребительской кооперации, что повлечет за собой сохранение и увеличение рабочих мест в данном сегменте экономики.

- увеличение прибыли и доходов предприятий потребительской кооперации и как следствие этого увеличение доходов рабочих и служащих предприятий потребительской кооперации.

- снижение затрат предприятий потребительской кооперации, что будет способствовать снижению розничных цен и привлечению новых потребителей.

Предлагаемые меры способны реально поддержать оптовое звено потребительской кооперации и дать новый толчок ее развитию. С экономической точки зрения повышение роли оптового звена в системе потребительской кооперации будет способствовать уменьшению затрачиваемых оборотных средств, снижению издержек обращения потребительских обществ, а следовательно, по мере сокращения затрат оптовое звено сможет повысить свои реальные доходы.

Таким образом, роль оптового звена системы потребительских обществ является одной из неотъемлемых частей ведения организационно-экономической и финансово-хозяйственной деятельности потребительской кооперации, которое способствует решению как экономических, так и социальных проблем.

Важными условиями для нормального функционирования оптового звена являются в свою очередь: централизованные поставки, четкое планирование объемов реализации со стороны потребительских обществ, а также совершенствование логистики в области закупок и поставок которое обеспечивается путем организации закупок через оптового торговца.

Приведем пример: конкретный товар данной группы изготавливают 2 производителя, а берут на реализацию 4 розничные точки. Возможные варианты поставки товаров наглядно можно представить следующим образом:

- Каждый магазин потребительской кооперации взаимодействует с производителем без посредников, напрямую, при этом каждый изготовитель связан с каждым продавцом; количество связей при такой схеме равно произведению количества производителей на количество продавцов, т.е. $2 \times 4 = 8$;

- Каждый производитель и каждый потребитель связаны только с одним оптовым посредником; количество связей при такой схеме равно сумме количества изготовителей и количества потребителей, т.е. $2 + 4 = 6$. Данная схема сбыта является централизованной и более эффективной, так как сокращает число действий и связей, обеспечивающих согласование предложения и спроса.

Таким образом, мы имеем экономию на масштабе логистических операций за счет группировки предложений от многих продавцов. Оптовый посредник способен выполнять определенные функции в большем объеме, чем отдельный производитель, и кроме того он может выполнять и дополнительные производительные функции как например фасовка и упаковка, осуществление хранения и доставки товара. При этом, затраты торгового представителя оптовой фирмы могут быть распределены по нескольким производителям. В результате расходы на выполнение функции продажи уменьшаются по сравнению с вариантом, когда каждый производитель должен иметь свой снабженческий персонал.

Уменьшение функционального несоответствия между поставками и заказчиками тоже обеспечивается организацией сбыта через посредников. Приобретая большие партии товаров, обеспечивая их хранение и разбивку на более мелкие партии, оптовые и розничные торговцы дают возможность производителям и потребителям иметь дело с более удобными для них масштабами поставок. В случае отсутствия посредников производитель должен будет реализовывать товары более мелкими партиями, чтобы адаптироваться к объему заказов, поступающих от отдельных покупателей. Кроме того, ему необходимо создавать товарный запас, увеличивая свои затраты на хранение. Если одна организация принимает на себя два разных вида деятельности, например производство и сбыт, оптимальные масштабы для которых различны, она вынуждена осуществить, по крайней мере, один из этих видов в масштабе, который больше или меньше оптимального. Последствием этого будет повышение издержек в сравнении со случаем, когда оба действия выполняются отдельно на своем оптимальном уровне. Совершенствование логистических процессов потребует также привлечение дополнительного транспорта.

2. Также, одним из направлений повышения конкурентоспособности кооперативных организаций является увеличение прибыли предприятий системы потребительской кооперации за счет снижения затрат. На наш взгляд требуется основательно проанализировать основные статьи расходов в структуре потребительской кооперации. Такой анализ издержек даст возможность изучить статьи расходов, которые имеют более высокую долю в торговых издержках. В данной статье речь пойдет в основном об управленческих расходах. К ним относятся расходы, не связанные с производственной либо коммерческой деятельностью предприятия. На наш взгляд, анализу и дальнейшему секвестированию могут подвергаться такие затраты как:

- оплата труда управленческого персонала. Оптимизировать расходы на оплату труда путем сокращения штата, либо уменьшением премиальной части заработной платы. При этом, оптимизация должна проводиться только в случае неоправданно количества управленческого персонала, либо завышенной заработной платы. Анализируя статистику по фонду заработной платы и количеству персонала на предприятиях потребкооперации

Татарстана можно выявить следующие тенденции: в 2015 году общая численность персонала потребительской кооперации составляла 3025 человек, из них руководителей различных уровней - 128 человек, а специалистов в области бухгалтерии и финансово-экономической деятельности – 127 человек. В 2019 году общая численность составила 2552 человека, из них руководителей различных уровней - 301 человек, а среди специалистов работников бухгалтерии 152 человека, а финансово-экономической работой в настоящее время занято 115 человек. То есть за пять лет при сокращении общей численности работников потребкооперации численность руководителей и специалистов бухгалтерии растет. Кроме того, сокращение фонда оплаты труда можно произвести, переведя часть работ по бухгалтерскому и финансово-экономическому направлению на аутсорсинг. Это позволит уменьшить и фонд заработной платы, и налоговые выплаты с ФОТ.

- содержание административных зданий и помещений. Оптимизировать расходы на содержание зданий и сооружений – значит сократить их так, чтобы не причинить ущерб дальнейшей эксплуатации объектов недвижимости. Сокращение расходов не должно привести к ухудшению качества обслуживания, претензиям пользователей имущества, снижению оценочной стоимости зданий и сооружений, как на рынке аренды недвижимости, так и при купле-продаже и т.д.;

- расходы на приобретение офисного оборудования, канцелярских принадлежностей. Сокращение данных затрат можно достигнуть путем покупки крупной партии по оптовым ценам;

- командировочные и представительские расходы. Целесообразность представительских и командировочных расходов оценить по количеству фактически совершенных сделок и размеру прибыли от этих мероприятий;

- оплата услуг связи и пр.

Необходимо провести анализ данных видов расходов. На базе полученного результата выявить наиболее затратные статьи расходов и возможные резервы снижения данных расходов и разработать мероприятия по их воплощению.

3. Одной из проблем предприятий потребительской кооперации, на наш взгляд, является достаточно узкий ассортимент предлагаемого товара. Мы считаем, необходимо активно осуществлять оптимизацию ассортимента за счет привлечения новых поставщиков и углубления ассортимента по различным товарным группам. Так, например, кооперативы по производству продукции пчеловодства могут разнообразить ассортимент за счет различных натуральных вкусовых добавок, изготавливать взбитый мед, делать лекарственные, косметические и биологически активные добавки из сопутствующих продуктов, совершенствовать упаковку товара и т.д.

Предприятия общественного питания помимо реализации блюд в стационарных местах потребления (кафе, столовые), могли бы предложить готовую продукцию и полуфабрикаты для реализации в магазинах или

отделах кулинарии. На сегодняшний день количество предприятий общественного питания потребительской кооперации в республике Татарстан составляет 55, при этом ресторанов - 2, кафе - 28, столовых - 7, буфетов - 6, магазинов кулинарии - 5, отдельных цехов - 6. Мы считаем, что целесообразно увеличить количество предприятий по продаже полуфабрикатов и готовой продукции, которые будут пользоваться спросом у жителей районов республики, реализуя товары с невысокими наценками.

Кроме того необходимо оценивать ключевые позиции в ассортименте, проводить анализ ассортиментной политики конкурентов, отслеживать динамические показатели в изменении спроса, повышать требования к качеству ассортимента. Также, предприятиям потребительской кооперации следует видоизменять ценовую политику ввиду обслуживания определенных групп потребителей (в основном это люди с невысокими доходами), и изменений в потребительском спросе.

4. Для повышения конкурентоспособности и эффективности функционирования предприятий потребительской кооперации можно рекомендовать минимизировать дебиторскую задолженность, так как ее увеличение может привести к серьезным проблемам. Правильное управление дебиторской задолженностью позволит сохранить платежеспособность предприятия потребительской кооперации и предотвратить дефицит оборотных средств.

Рекомендуемые мероприятия по снижению дебиторской задолженности:

- ведение переговоров с должниками, для установления кратчайших сроков погашения долга и формирование компромиссного решения, для обеих сторон, условий выплаты задолженности;
- письменное уведомление с просьбами о выполнении должником его финансовых обязательств;
- ограничение поставок или прекращение обслуживания клиента до полного погашения имеющейся задолженности;
- обращение в суд, для взыскания задолженности с должника.

Деятельность потребительской кооперации многопрофильна и multifunctional. Поэтому рекомендуется провести финансовый анализ каждого предприятия, входящего в состав потребительской кооперации. По результатам анализа можно будет выявить проблемы каждого из предприятий и разработать более конкретные рекомендации мероприятия для повышения конкурентоспособности для конкретного потребительского общества. В целом, теоретические и практические аспекты формирования конкурентных преимуществ российских регионов и предприятий на основе развития инновационных отношений можно провести после выявления источников и факторов создания конкурентных преимуществ в современных производственных и социальных системах в условиях технологической многоукладности [1, стр. 4]. Также, для повышения конкурентоспособности предприятий могут использоваться нематериальные факторы, такие как

информацию, знания, которые в свою очередь ведут к возникновению новых форм предпринимательской деятельности, которые реализуются в постоянном взаимодействии и взаимном сотрудничестве субъектов рынка в реальном времени. [2].

Список литературы

1. Шипшова О.А., Мухаметшина Ф.А., Кириллова Л.Г, Хвалева Н.В. и др. Инновационная составляющая формирования конкурентных преимуществ в производственных системах в условиях смены технологических укладов. Москва, 2017. 142с.

2. Обучающаяся экономика как фактор повышения конкурентоспособности и инновационности хозяйствующих субъектов. Мухаметшина Ф.А., Шипшова О.А., Маркова С.В. Научное обозрение. 2015. №19, С. 337-340.

3. Шипшова О.А. Развитие торговли и потребительского рынка России в условиях глобализации экономики. Трансформация тенденций развития рынка товаров и услуг РФ и РТ в условиях ВТО. Экономические науки. 2014. № 3. С. 87.

4.Набиева А.Р. Оценка деятельности сельскохозяйственных кооперативов в Республике Татарстан // В сборнике: Кооперативное движение в системе развития сельских территорий. Сборник научных трудов II научно-практической конференции. 2019. С. 18-23.

КОРПОРАТИВНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ КООПЕРАТИВНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН

Юсупова А.С., к.соц.н., доцент

*Казанский кооперативный институт (филиал) АНОО ВО ЦС РФ
«Российский университет кооперации», г. Казань, Россия*

Аннотация. В статье рассмотрено понятие корпоративной социальной ответственности и структурные элементы данного феномена. Проанализирована внешняя и внутренняя корпоративная социальная ответственность кооперативные организации в РТ во главе с Союзом организаций потребительской кооперации Республики Татарстан: дана их краткая характеристика и сфера деятельности.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность, кооперативные организации Республики Татарстан, Союз организаций потребительской кооперации Республики Татарстан.

Корпоративная социальная ответственность — это, во-первых, выполнение организациями социальных обязательств, предписываемых законом, и готовность неукоснительно нести соответствующие обязательные расходы.

Во-вторых, КСО - это готовность добровольно нести необязательные расходы на социальные нужды сверх пределов, установленных налоговым, трудовым, экологическим и иным законодательством, исходя не из требований закона, а по моральным, этическим соображениям¹.

В общем, данные действия предполагают:

- производство в достаточных количествах продукции и услуг, качество которых соответствует всем обязательным нормам, при соблюдении всех законодательных требований к ведению бизнеса;
- соблюдение права работников на безопасный труд при определенных социальных гарантиях, в том числе, создание новых рабочих мест;
- содействие повышению квалификации и навыков персонала;
- защиту окружающей среды и экономию невозполнимых ресурсов;
- защиту культурного наследия;
- поддержку усилий власти в развитии территории, где размещена организация, помощь местным учреждениям социальной сферы;
- помощь малоимущим семьям, инвалидам, сиротам и одиноким престарелым;
- соблюдение общепринятых законодательных и этических норм ведения бизнеса².

¹ Осваиваем КСО: просто о сложном / Ростислав Куринько – К.: Издательство «Журнал «Радуга», 2011. – С.45

² Агау Корпоративная социальная ответственность. Учебник и практикум; Юрайт - М., 2015. – С.34

Подводя итог, следует сказать, что корпоративная социальная ответственность - это не просто ответственность компании перед людьми, организациями, с которыми она сталкивается в процессе деятельности, перед обществом в целом, не просто набор принципов, в соответствии с которыми компания выстраивает свои бизнес-процессы, а философия организации предпринимательской и общественной деятельности, которых придерживаются компании, заботящиеся о своем развитии, обеспечении достойного уровня жизни людей, о развитии общества в целом и сохранении окружающей среды для последующих поколений.

Делая вывод на основе написанного и в соответствии с темой нашей статьи, рассмотрим и проанализируем корпоративную социальную ответственность кооперативных организаций РТ. Для начала дадим определение кооперативного движения и рассмотрим основные характеристики кооперативных организаций в РТ.

В Республике Татарстан существует многогранная сеть кооперативных организаций, занимающихся различными видами деятельности. Все организации объединяет Союз организаций потребительской кооперации Республики Татарстан, имеющий глубокие исторические корни. Республиканская программа развития потребительской кооперации в РТ на 2004 – 2010 годы послужила началом восстановления утерянных позиций потребительской кооперации.

Сегодня отечественная кооперация приобрела статус национального проекта и, более того, национальной идеи современного села. Помимо республиканских мер поддержки малых форм хозяйствования, в рамках национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» в Татарстане с 2019 года реализуется региональный проект «Создание системы поддержки фермеров и развитие сельской кооперации». Бюджет проекта на 2019 год - 339,3 млн. рублей федеральных средств, софинансирование из республиканского бюджета составляет 79,6 млн. рублей³.

В районах нет другой структуры, которая жила бы заботой и поддержкой сельского уклада жизни. Именно через данную структуру местные власти выполняют свои социальные обязательства перед населением. Кооперативные организации в РТ играют важную роль и в жизни экономики республики, и в жизни населения. Проанализировав показатели деятельности основных отраслей Татпотребсоюза за 2019 г.⁴ Можно сказать, что кооперативные организации в РТ с каждым годом наращивают обороты торговли, растет оборот розничной торговли и розничного питания. Производство продуктов питания (хлеб и хлебобулочные, колбасные, макаронные, кондитерские изделия) и безалкогольных напитков за прошедший год также увеличилось.

³ Бизнес Online. 2019. №12: [Электронный ресурс]. URL: <https://www.business-gazeta.ru/article/430676> (Дата обращения: 04.04.2020)

⁴ Союз организаций потребительской кооперации Республики Татарстан: [Электронный ресурс]. URL: http://tps.tatarstan.ru/rus/file/pub/pub_2205998.pdf

Заготовительная деятельность также не остается в стороне. Данная деятельность не растет такими ударными темпами как производство продуктов питания, но не сбавляет темпов роста, остается на уровне предыдущего года. Заготовительная деятельность - это заготовительный оборот шерсти, кожсырья, макулатуры, мяса, молока, яиц, меда, картофеля, овощей и ягод.

После того, как мы охарактеризовали кооперативные организации в РТ, перейдем непосредственно к их деятельности в области корпоративной социальной ответственности. Данную деятельность можно поделить на внешнюю и внутреннюю. Рассмотрим в первую очередь внутреннюю социальную ответственность кооперативных организаций РТ.

Внутренняя корпоративная социальная ответственность кооперативных организаций РТ.

Первое направление непосредственно связано с социальной защитой сотрудников компании.

А) Политика доходов:

- «белая» заработная плата, социальные выплаты;

Одна из серьезных проблем системы - это проблема низкого уровня заработной платы, отставание его от среднерайонного показателя. В целях заинтересованности трудовых коллективов в увеличении объемов деятельности и улучшения финансовых результатов, уровень зарплаты должен находиться в зависимости от хозрасчетного дохода, основное внимание необходимо уделять совершенствованию и системы премирования и социальных условий.

- премии, бонусы, доплаты (проезд, жилье);

Поручением Президента Республики Татарстан, выпускники Кооперативного института приравнены к выпускникам иных учебных заведений республики, что дает возможность получать льготы в виде подъемных и ежемесячных доплат.

В существующей системе кооперации необходимо шире использовать движения наставничества. Не зря Указом Президента России в 2018 году учреждён знак отличия «За наставничество», позволяющий, кстати, получить и звание «Ветерана труда». Существует обширная система премирования на различные праздники.

- внутренние цены на продукцию предприятия;

Этот пункт, к сожалению, в системе кооперации не действует. Работники кооперации приобретают продукты и бытовые товары по той же цене, что и все остальные покупатели.

- служебный транспорт, связь;

Для осуществления доставки продуктов в магазины, предоставляется служебный грузовой транспорт с полной оплатой расходом на дорогу. К тому же в 2019 году решением Президента Татарстана Рустама Минниханова было выделено каждому району республики автофургоны, которые привозят хлеб, молоко и другие продукты питания в отдалённые и малочисленные деревни

и сёла, в которые не идут предприниматели. В рамках программы «Автолавка» потребительские общества республики уже приобрели на льготных условиях (за 20–30 процентов стоимости) 180 автолавок и снабжают необходимыми товарами 864 села Татарстана⁵

Б) Жилищная политика:

К сожалению, кооперативные организации РТ на сегодняшний день не имеют своей системы ипотеки и жилищного строительства для своих сотрудников.

В) Социальное обеспечение:

Что касается социального обеспечения сотрудников кооперативных организаций, то она регулируется нормами существующего законодательства, имеет место быть социальная поддержка в сложных обстоятельствах. Факторов обнаружения трудовой дискриминации не обнаружено: дискриминация при найме на работу, дискриминация при карьерном продвижении.

Второе направление внутренней КСО связано с развитие человеческого капитала.

А) Поддержка профессионального уровня, переобучение:

Дефицит кадров - очень большая проблема. Если в советское время в системе Татпотребсоюза работали 40 тысяч человек, сегодня — 3,5 тысячи. Укомплектованность кадрами не полная. Подготовкой квалифицированных кадров для потребкооперации занимается Казанский кооперативный институт. При ККИ РУК создан ресурсный центр, где будут готовить квалифицированных целевых кадров для потребительской кооперации. «Используя более чем 30-тилетний опыт, вуз займется подготовкой высококвалифицированных специалистов для предприятий, работающих в сельской местности. В сельских школах планируется открывать кооперативные классы (по примеру аграрных классов). Первые такие классы откроются в Алькеевском и Алексеевском районах. Второй год подряд реализуется проект «Молодёжный кооперативный акселератор», в соответствии с которым студенты ККИ выезжают в районные потребительские общества и проходят практику по четырём направлениям-заготовительная деятельность, общественное питание, бухгалтерский учёт и продажи (то есть товароведение). Практика оплачивается со стороны райпо и по её итогам райпо оставляет у себя для трудоустройства студентов, которые показали лучшие результаты»⁶.

- Б) Безопасность труда:

В системе кооперативных организаций РТ строго контролируется безопасность труда и рабочего места персонала.

⁵ Газета Республика Татарстан. 2019. №2: [Электронный ресурс]. URL: <http://rt-online.ru/rajpo-navstrechu-pokupatelyu/> (Дата обращения: 04.04.2020)

⁶ Газета Республика Татарстан. 2018. №11: [Электронный ресурс]. URL: <http://rt-online.ru/potrebkooperatsiya-mezhdu-proshlym-i-budushhim/> (Дата обращения: 01.04.2020)

- В) Развитие внутренних коммуникаций в компании:

Данное направление развивается с помощью организации спартакиад среди работников кооперативных организаций РТ. Ярким примером служит II Спартакиада кооператоров и фермеров Татарстана. На Центральном стадионе городе помериться силой и ловкостью в популярных видах спорта собрались представители КФХ и СПК из 8 районов республики: Арского, Сабинского, Кукморского, Мамадышского, Тетюшского, Кайбицкого, Высокогорского и Буинского. Организатором спортивного праздника выступил Казанский кооперативный институт Российского университета кооперации при поддержке администрации Арского района, министерства сельского хозяйства и продовольствия РТ и министерства экономики РТ⁷

Третьим направлением внутренней КСО считается построение системы взаимодействия между компанией и ее сотрудниками. Основой данного направления в системе кооперативных организации РТ выступает выявление и учет интересов работников как основных стейкхолдеров при принятии управленческих решений, а также их вовлечение в процесс стратегического развития компании. Для реализации данного направления успешно функционирует профессиональный Союз Работников Потребительской Кооперации Республики Татарстан, защищающий трудовые права сотрудников.

Таким образом, мы заканчивает обзор внутренней корпоративной социальной ответственности кооперативных организации РТ и переходим к внешней КСО.

Внешняя корпоративная социальная ответственность кооперативных организаций РТ.

В рамках экологического направления успешно работает вновь действующий скотобойный пункт потребительского кооператива «Алькеево», который внедрил безотходную технологию с первого дня работы.

Во всех райпо и кооперативах планируют внедрить технологию переработки субпродуктов, чтобы получить готовую продукцию и тесно увязать эту программу с производственной отраслью.

Имеется многолетний опыт сбора макулатуры и вторсырья.

Вторым блоком внешней КСО является добросовестная деловая практика – это направление социальных программ компании, которое имеет целью содействовать принятию и распространению добросовестной деловой практики между поставщиками, бизнес – партнерами и клиентами компании.

Кооперативные организации РТ являются примером соблюдения принципов добросовестной конкуренции, антимонопольной и антидемпинговой политики. Существуют меры по противодействию легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем и борьба с коррупцией;

⁷ Бизнес Online. 2019. №12: [Электронный ресурс]. URL: <https://www.business-gazeta.ru/article/430676> (Дата обращения: 04.04.2020)

Следующее направление реализации внешней КСО – вовлечение компании в развитие местного сообщества. Кооперативные организации РТ участвуют в жизни местного сообщества путем осуществления различных социальных программ и акций: поддержка социально незащищенных слоев населения, оказание поддержки детям и юношеству, поддержка сохранения и развития жилищно-коммунального хозяйства и т.д.

Под началом кооперации создаются рабочие места: организация заготовок лекарственно-технического сырья, ягод и дикоросов позволяет одновременно обеспечить занятость сельского населения и его доходы. Участник Форума «Деловые партнеры Татарстана» из Тюменской области отметил, что они привлекают к сбору более 10 тысяч сельских жителей, доход одной семьи - 300 тысяч рублей за сезон.

Вся система кооперативных организаций РТ направлена на поддержание местных поставщиков и производителей;

Последнее направление внешней КСО – это ответственность перед потребителями товаров и услуг:

- предоставление качественных товаров и услуг, не представляющих угрозы для здоровья и жизни потребителей;
- добросовестное информирование о свойствах продукции и услуг;
- наличие процедур возмещения ущерба в случае предоставления товаров и услуг неудовлетворительного качества;

Все сельское население с огромным желанием покупает продукцию кооперативных организаций, например, на ярмарках особым спросом пользуется продукция Алексеевского, Балтасинского, Рыбно-Слободского и Мамадышского райпо. Испокон веков кооператоры выпускают экологически чистую продукцию, пусть немного дороже, но продукция натуральная.

Вся продукция кооперативных организаций упакована, сертифицирована, ассортимент более ста видов. Обеспечивают розничную торговую сеть, бюджетные организации, поставляют и коммерческим структурам.

Одним из приоритетных направлений экспорта является продукция «Халяль». Востребованность в продукции и услугах «Халяль» ежегодно растет не только в нашей республике, но и во всем мире. Производство продукции «Халяль» становится индустрией, а слово «Халяль» - брендом.

Резюмируя нашу статью, можно сказать, что кооперативные организации в Республике Татарстан работают на благо республики, имеют мощную государственную поддержку, многолетний опыт работы. Концепция корпоративной социальной ответственности уже является неотъемлемой частью управления всей системы кооперации.

Список литературы

1. Array Корпоративная социальная ответственность. Учебник и практикум; Юрайт - М., 2015. - 576 с.
2. Осваиваем КСО: просто о сложном / Ростислав Куринько – К.: Издательство «Журнал «Радуга», 2011. – 204 с.
3. Бизнес Online. 2019. №12: [Электронный ресурс]. URL: <https://www.business-gazeta.ru/article/430676> (Дата обращения: 04.04.2020)
4. Газета Республика Татарстан. 2019. №2: [Электронный ресурс]. URL: <http://rt-online.ru/rajpo-navstrechu-pokupatelyu/> (Дата обращения: 04.04.2020).
5. Газета Республика Татарстан. 2018. №11: [Электронный ресурс]. URL: <http://rt-online.ru/potrebkooperatsiya-mezhdu-proshlym-i-budushhim/> (Дата обращения: 01.04.2020).
6. Союз организаций потребительской кооперации Республики Татарстан [Электронный ресурс]. URL: <http://tps.tatarstan.ru/>.
7. Дашков Л.П., Набиева А.Р. Новый взгляд на сущность предпринимательства и его социальную ответственность перед обществом // Вестник Российского университета кооперации. 2019. № 4 (38). С. 35-39.

Формат 60x84 1/16. Печ.л. 23,6
Печать ризографическая.
Тираж 100 экз. Заказ № 2154

Отпечатано в авторской редакции в издательстве
ООО «Печать-Сервис-XXI век»
420073, г. Казань, ул. А. Кутуя, д. 88
(843) 295-14-48, 8 917 898-15-91
E-mail: Gulaprint@mail.ru