

рования и использования инвестиционного потенциала.

Причинно-следственная связь пространственного фактора и результатов экономической деятельности в сфере жилой недвижимости должна найти свое отражение в формировании рентного кластера, поскольку уровень эффективности инвестирования определяется главным образом величиной ренты по местоположению [3].

Можно предположить, что кластерный анализ способен повысить качество градопланировочных решений и, соответственно, улучшить градостроительную ситуацию при том условии, что рациональные градопланировочные решения (они же – пространственные кластеры) будут реализованы без отклонений. Общим

форматом представления пространственных кластерных систем следует считать генеральный план города и детализирующие его документы (то есть в данном случае будет иметь место охарактеризованная ранее иерархическая кластерная система в пространственном, экономическом и информационном аспектах).

#### Библиографические ссылки

1. Статистический словарь. – М. : Статистика, 1972.
2. Тарануха Н. Л. Системотехническая оценка проектных решений в строительстве. – Ижевск : Изд-во ИжГТУ, 2003.
3. Грабовый П. Г. Экономика и управление недвижимостью : учебник. – Смоленск : Смоллин Плюс ; М. : АСВ, 1999.

V. A. Koshcheev, Doctor of Economics, Professor, Kalashnikov Izhevsk State Technical University  
K. V. Taranukha, Postgraduate Student, Kalashnikov Izhevsk State Technical University

#### Management of Real Estate on a Basis of Cluster Analysis

*Efficiency of investments depends on a concrete site and a functional purpose of a real estate object. Use of clusters will give the chance to investors more precisely and purposefully to define administrative strategy of investment. The analysis is capable to raise quality of projects decisions of the city.*

**Key words:** cluster, system analysis, management of real estate, spatial cluster systems.

УДК 334.63

А. Г. Санникова, Чайковский технологический институт (филиал) Ижевского государственного технического университета имени М. Т. Калашникова

С. В. Сапогова, кандидат экономических наук, доцент, Чайковский технологический институт (филиал) Ижевского государственного технического университета имени М. Т. Калашникова

## ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ВЗАИМООТНОШЕНИЯ МЕЖДУ УЧАСТНИКАМИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КООПЕРАТИВА

*Рассматривается такой элемент экономического механизма, как взаимоотношения между участниками сельскохозяйственного потребительского кооператива. Приведены четыре модели взаиморасчета с пайщиками с формулами образования цены на продукцию, выявлены преимущества и недостатки каждой системы взаиморасчетов.*

**Ключевые слова:** потребительский кооператив, взаиморасчет, цена.

**В**ажным элементом регулирования работы потребительского кооператива являются взаимоотношения с членами кооператива. Все обязанности, права, ответственность кооператива и членов кооператива отражены в договоре закупки сельскохозяйственной продукции.

Важный принцип во взаимоотношениях кооператива с пайщиками – доверие. Члены кооператива должны верить, что кооператив под их контролем сделает все возможное для создания наиболее выгодных условий для продажи продукции по более высоким ценам, покупки товаров и предоставления услуг по наиболее низким ценам. Членом кооператива нет смысла обращаться к другим покупателям.

Система взаиморасчетов кооперативов со своими членами за предоставляемые услуги осуществляется на расчетных счетах, которые открываются для каждого члена кооператива по соглашению между кооперативом и его членами.

Взаимоотношения кооператива со своими членами строятся исходя из особенностей его как некоммерческой организации. По существующему законодательству эти взаимоотношения могут строиться на основании договоров купли-продажи, когда кооператив действует как любая другая коммерческая торговая фирма, которая закупает продукцию от своих клиентов и перепродает их на сторону или своим членам кооператива [1, с. 17].

Существуют следующие модели взаиморасчета с пайщиками:

1) Реализация продукции по договору купли-продажи.

Данная схема представлена на рис. 1.

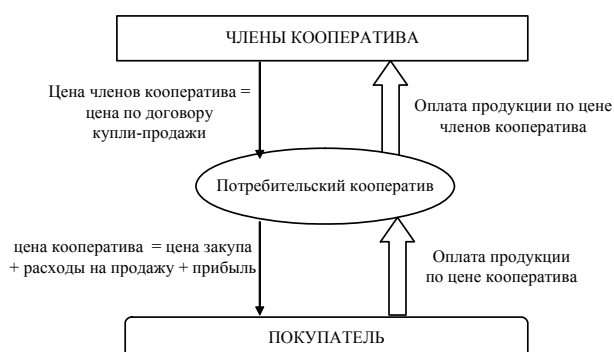


Рис. 1. Система взаиморасчетов кооператива со своими членами на основе поставки продукции по договору купли-продажи

Модель предполагает, что фермер реализует продукцию в кооператив по договору купли-продажи. Фермер получает оплату за продукцию сразу или по истечении какого-то времени, отраженного в договоре купли-продажи. Необходимо отметить, что при отгрузке продукции от фермера в кооператив право собственности на продукцию переходит от фермера кооперативу.

В договоре предусмотрено, что фермер реализует продукцию в кооператив по цене, которую определяет фермер при согласии кооператива исходя из уровня цен на рынке на момент продажи. Затем кооператив реализует продукцию покупателю по цене, которая включает цену, по которой продукция куплена у членов кооператива и других малых форм хозяйствования, а также расходы по транспортировке, хранению продукции и заданный уровень рентабельности.

Данная форма взаиморасчетов удобна для членов кооператива, так как после того, как они продали продукцию кооператива, больше не являются собственниками данной продукции, а как продать продукцию – уже проблема кооператива.

Считаем, что недостатком данной системы для кооператива является то, что при реализации продукции покупателю налогооблагаемая база кооператива – весь объем реализации. Причем налоги будут начислены полностью со всего объема реализации и у фермера, и у кооператива.

Поэтому более выгодной является вторая форма взаиморасчетов.

2) Реализация продукции по договору комиссии.

Основным документом, регулирующим отношения, возникающие при заключении договоров комиссии, является Гражданский кодекс РФ (ГК РФ) ст. 990–1004. Согласно договору и ст. 990 ГК РФ одна сторона (кооператив) обязуется по поручению первой стороны (член кооператива) совершить одну или несколько сделок от своего имени, но за счет

члена кооператива. Основной особенностью договора комиссии является то, что продукция, поступившая от комитента к комиссионеру либо приобретенная комиссионером за счет комитента, является собственностью комитента [2].

В случае заключения договора комиссии может быть два варианта взаимоотношений:

1. Когда кооператив участвует во взаиморасчетах покупателя (или продавца) и члена кооператива, т. е. денежные средства за поставляемую продукцию проходят через расчетный счет кооператива (рис. 2).

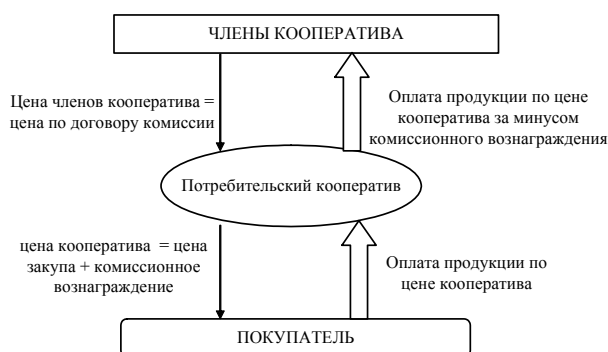


Рис. 2. Система взаиморасчетов кооператива со своими членами на основе поставки продукции по договору комиссии

Денежные средства поступают на расчетный счет кооператива, после чего кооператив перечисляет выручку на расчетный счет фермера за вычетом установленного комиссионного вознаграждения. Комиссионное вознаграждение при этом определяется как разница в стоимости, предъявленной фермером в договоре с кооперативом и стоимостью, установленной покупателем кооперативу. Здесь применяется вариант договора комиссии, где вознаграждением является разница в ценах, наиболее часто применяемая на практике.

2. Когда кооператив не участвует во взаиморасчетах покупателя (продавца) и члена кооператива, а получает денежное вознаграждение за посреднические услуги в качестве комиссионного вознаграждения, которое перечисляет член кооператива со своего счета на расчетный счет кооператива.

Система взаиморасчетов без участия кооператива представлена на рис. 3.

Комиссионным вознаграждением при этом является разница в стоимости, предъявленной фермером в договоре с кооперативом и стоимостью, установленной покупателем кооперативу. Здесь применяется вариант договора комиссии, где вознаграждением является разница в ценах.

На наш взгляд система взаиморасчетов кооператива со своими членами на основе поставки продукции по договору комиссии наиболее выгодна для кооператива, чем основанная на договоре купли-продажи, так как объектом налогообложения будет являться разница между выручкой от реализации и затратами, включаемыми в себестоимость, или только выручка. Выручкой кооператива является комиссионное вознаграждение.



Рис. 3. Системы взаиморасчетов кооператива со своими членами на основе поставки продукции по договору комиссии (кооператив не участвует в расчетах)



Рис. 4. Системы взаиморасчетов кооператива со своими членами на основании объема паев (за поставленную продукцию)

3) Системы взаиморасчетов кооператива со своими членами на основании объема паев (рис. 4).

Взаимоотношения кооператива с членами кооператива как некоммерческой организации могут строиться на основании обмена паями за поставленную продукцию. Фермер поставляет продукцию в кооператив для последующей реализации, оформляя ее как дополнительный пай, вносимый им в кооператив. Получая оплату за продукцию, оформляет ее как возврат пая. По Постановлению Правительства РФ и закону «О сельскохозяйственной кооперации» паи кооператива не облагаются налогами, так как кооператив является некоммерческой организацией [3].

Расчет с членом кооператива может осуществляться наличным платежом, перечислением денежных средств на его расчетный счет или на основе системы взаимозачета (бартера). Форма оплаты определяется правлением.

Таким образом, обобщение теоретических и практических аспектов расчетов за продукцию кооператива со своими членами позволило нам выделить преимущества и недостатки систем взаиморасчетов, которые представлены в таблице.

**Преимущества и недостатки систем взаиморасчетов за продукцию кооператива со своими пайщиками**

Система взаиморасчетов	Цена продукции членов кооператива	Цена продукции кооператива	Преимущества	Недостатки
1. По договору купли-продажи	Договорная цена по договору купли-продажи (с учетом рыночных цен)	Цена закупа, расходы по транспортировке, хранению, плановый уровень рентабельности	1. Возмещает затраты и гарантирует получение запланированной прибыли. 2. Стимулирует к снижению себестоимости и росту прибыли	1. Действует на принципах коммерческого предприятия. 2. Возрастают налоговые отчисления от выручки или прибыли кооператива. 3. Зависимость финансового результата от цен покупателей продукции
2. По договору комиссии с участием кооператива в расчетах	Договорная цена с учетом комиссионного вознаграждения	Цена закупа с учетом комиссии	1. Минимизация налогооблагаемой базы. 2. Льготное налогообложение	Сложность определения оптимального уровня комиссии
3. По договору комиссии без участия кооператива в расчетах	Договорная цена по договору комиссии	Договорная цена с покупателем продукции	1. Простота расчетов за продукцию. 2. Использование различных схем и форм оплаты	
4. На основании объема паев	Договорная цена с пайщиками в виде дополнительного пая	Стоимость пая, расходы кооператива, уровень рентабельности	1. Освобождение от налогообложения. 2. Возможность использования системы взаимозачетов и бартерных сделок. 3. Увеличение паевого фонда при необходимости для развития кооператива	Ограничение объема закупа продукции (только с пайщиками)

Как некоммерческая организация сельскохозяйственный потребительский кооператив при втором, третьем и четвертом варианте взаиморасчетов больше соответствует сути кооператива, при покупке продукции по договору купли-продажи кооператив действует как коммерческая организация.

При системах взаиморасчетов кооператива со своими членами на основе поставки продукции по договору комиссии и на основании объема паев члены кооператива сами решают, сколько перечислить в виде паевого взноса на содержание кооператива в зависимости от объема оказанных услуг. И в то же время при данных вариантах налоги минимизируются или льготируются. Причем при расчете с членами

кооператива на основании паев кооператив освобождается от налогообложения, так как по законодательству паи кооператива не облагаются налогами.

#### Библиографические ссылки

1. Кузнецова Н. А. Система взаиморасчетов кооперативов, сельхозтоваропроизводителей, налогообложение в потребительских кооперативах: Сельскохозяйственные кооперативы. – Саратов : ООО «Тесар-издат», 2000. – С. 17–23.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации от 26.01.1996 № 14-ФЗ. Ч. 2 (ред. от 07.02.2011).
3. О сельскохозяйственной кооперации : Федеральный закон от 08.12.1995 № 193-ФЗ (ред. от 01.07.2011).

A. G. Sannikova, Chaikovsky Technological Institute, Branch of Kalashnikov Izhevsk State Technical University  
S. V. Sapogova, Candidate of Economics, Associate Professor, Chaikovsky Technological Institute, Branch of Kalashnikov Izhevsk State Technical University

#### Economic Mutual Relations between Agricultural Cooperative Partners

*Such elements of an economic mechanism as mutual relations between participants of the agricultural consumer cooperative society are considered. Four models of settlement payments with shareholders and formulas of production price formation are presented, advantages and drawbacks of each system of mutual settlements are revealed.*

**Key words:** consumer cooperative society, mutual settlements, price.

УДК 338.242.2

**В. А. Кошечев**, доктор экономических наук, профессор, Ижевский государственный технический университет имени М. Т. Калашникова

**А. Н. Асаул**, доктор экономических наук, профессор, Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет

## САМООРГАНИЗАЦИЯ В ЭКОНОМИЧЕСКИХ И ЭТНОПОЛИТИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ

*Синергетика впитала в себя все значимые для исследования процессов самоорганизации теоретические и методологические выводы системных исследований, расширив и усовершенствовав их, тогда как системные исследования (общая теория систем, системный анализ) делают акцент на статике систем, придают большое значение равновесию, изучают процессы организации систем, останавливаясь на анализе структуры системы, абстрагируются от кооперативных процессов, рассматривают взаимосвязи компонентов внутри системы, видят источник развития в самой системе.*

**Ключевые слова:** синергетика, система, самоорганизация, эволюция, энтропия.

Основные свойства самоорганизации социальных объектов связаны с дифференциацией и интеграцией элементов организационной системы, изменением взаимосвязи между ними [1]. К теориям самоорганизации относятся синергетика, теории изменений и катастроф [2]. Синергетика возникла в ответ на кризис линейного мышления, механистической картины мира и метода механицизма, рассматривающего мир как гигантский механизм. Основными чертами линейного мышления являются: представления о хаосе как деструктивном начале мира; рассмотрение случайности как второстепенного и побочного фактора. Мир считается независимым от микроколебаний нижележащих уровней бытия и космических влияний, взгляд на нерав-

новесность и неустойчивость как на досадные неприятности, которые должны быть преодолены, так как играют негативную, разрушительную роль. Механистическая парадигма до сих пор занимает лидирующие позиции в науке в целом, так же как и в большинстве социальных наук, особенно в экономике. Необходимо отметить, что механизмы, по аналогии с которыми в механистических теориях исследуется объект, являются замкнутыми и закрытыми системами, находящимися в устойчивом, равновесном состоянии, а подобные системы составляют лишь небольшую часть мира. Большинство систем являются открытыми (в особенности биологические и экономические) и редко находятся в устойчивом, равновесном состоянии, поэтому любые