

ЦЕНТРОСОЮЗ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

РОССИЙСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ

**ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ
И ПРИКЛАДНЫЕ
ИССЛЕДОВАНИЯ**

кооперативного сектора экономики

НАУЧНО-ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

4

2007

**Фундаментальные и
прикладные
исследования**

кооперативного сектора экономики

Научно - теоретический
журнал
№4, 2007

Учредитель:

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

Издатель:

Российский
университет
кооперации

Периодичность:

6 номеров в год

Главный редактор

к.э.н., проф. *Зубарева Е.В.*

Редакционная коллегия:

Лебедев А.Н. - ректор универ-
ситета, д.э.н., профессор;
д.э.н., проф. *Авдокушин Е.Ф.*;
к.э.н., проф. *Баскакова О.В.*;
д.э.н., проф. *Блау С.Л.*;
д.ф.н., проф. *Кевбрин Б.Ф.*;
д.т.н., проф. *Криштафович В.И.*;
к.э.н., проф. *Морозов Ю.В.*;
д.э.н., проф. *Овсийчук М.Ф.*;
д.ю.н., проф. *Певцова Е.А.*;
д.э.н., проф. *Погодина Т.В.*;
д.э.н., проф. *Санду И.С.*;
д.э.н., проф. *Семенов А.К.*;
к.э.н., проф. *Соловых Н.Н.*
д.и.н., проф. *Ушаков А.И.*;
д.ю.н., проф. *Филитов Н.К.*;
д.э.н., проф. *Шаркова А.В.*

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

СОДЕРЖАНИЕ

**К 100-летию I Всероссийского кооператив-
ного съезда**

К.И. Вахитов

Высший форум кооператоров России _____ 4

Теория и практика кооперации

О.В. Баскакова

**Интересы пайщиков и механизмы их реа-
лизации в потребительских обществах** _____ 14

Ю.А. Романова

**Некоторые теоретические положения сельс-
кохозяйственной кооперации и проблемы ее
развития в России в современных условиях** _____ 22

Р.А. Захаркина, В.В. Клоков, Г.М. Щукин

**Трудности развития потребительской коо-
перации в условиях конкуренции и пути
их преодоления** _____ 32

Экономика и управление

Т.В. Першакова, А.Е. Вострокнутов

**Анализ обобщенной модели системы уп-
равления региональной потребительской
кооперацией Краснодарского края** _____ 35

Т.В. Гомелько, А.А. Никитина

**Емкость продовольственного рынка: фак-
торы, методы оценки** _____ 43

Финансы и учет

Е.П. Чирков, В.П. Родичева

**Проблемы управления инвестиционно-фи-
нансовой деятельностью предприятий по-
требительской кооперации** _____ 47

Т.В. Гомелько

**Определение финансово-экономического
положения потребительских обществ** _____ 52

В.Т. Халдеев

**Влияние инновационной деятельности по-
требительских обществ на повышение их
финансовой устойчивости** _____ 57

О.В. Борисова <i>Бизнес-план и его влияние на эффективность деятельности кооперативных предприятий</i>	61
О.В. Елисеева <i>Оперативный анализ как средство повышения эффективности внутреннего контроля</i>	66
А.В. Халезов <i>Проблемы организации внутреннего контроля над налогами с доходов и налогом на прибыль в системе потребительской кооперации</i>	73
Правовое обеспечение кооперативного сектора экономики	
А.В. Попова <i>Русский неолиберализм как предмет политико-правового исследования</i>	79
О.А. Малашкіна <i>Судебное представительство в России в XIX-XX вв.</i>	89
Математические и инструментальные методы экономики	
В.М. Вдовин, Л.Е. Суркова <i>Прогнозирование недоплат налогов в налоговых информационных системах (на примерах использования программных продуктов «excel», и «mathcad»)</i>	93
С.П. Курилин <i>Структурный подход к анализу балансов</i>	106
Э.Е. Кудряшова <i>Применение когнитивного моделирования для анализа деятельности организации</i>	110
В.В. Круглов, Е.М. Грубшик <i>Проблема формирования начального множества альтернатив</i>	113
В.Н. Мазай <i>Функция ценности информации</i>	117
Е.А. Черноиванова <i>Управляемость систем с разрывной правой частью и ее применение в экономике</i>	120
М.М. Ермилов <i>Оптимальное оценивание параметров моделей потребительского спроса</i>	122
С.А. Дементьева <i>Прикладное значение предмета «информационные технологии» при изучении смежных предметов</i>	128

Организация и технологии предприятий кооперативного сектора экономики

А.В. Фролов
Химический состав мяса цыплят-бройлеров при использовании в рационе препарата «Гумифит» _____ 130

Д.Д. Кушнир, О.А. Василевская
Маркетинговые исследования покупательского спроса жителей Кубани на продукцию хлебопекарных предприятий _____ 133

А.А. Козьмина
Влияние защиты растений на сохраняемость сливы в период хранения _____ 140

Управление персоналом и подготовка кадров

Б.Ф. Кевбрин, П.В. Новиков
Мотивы личности и профессиональная успешность _____ 144

В.Я. Портных
Воспитание самостоятельности студентов в учебном процессе кооперативных вузов _____ 150

Л.Ф. Шатило, Л.И. Шинкаренко
Проблемы подготовки специалистов экономического профиля в связи с реформированием вузовского образования _____ 156

**ВНИМАНИЕ! ПОДПИСКА НА 2008 г. НА ЖУРНАЛ
 «Фундаментальные и прикладные исследования
 кооперативного сектора экономики»**

Подписку можно оформить в издательстве: 141014, Московская обл., г. Мытищи, ул. В. Волошиной, д. 12.

Либо отправить бланк заказа на e-mail: izdat@ruc.su.

БЛАНК ЗАКАЗА

(журнал, электронная версия журнала – нужное подчеркнуть)

Наименование организации или физическое лицо					
Контактное лицо					
Адрес:	Индекс				
	Область				
	Город (пос., село)				
	Улица				
	Дом		Корпус		№ кв.
Телефон/Факс					
e-mail					
Реквизиты:					
Количество экземпляров					

ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ И ПРИКЛАДНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ
 кооперативного сектора экономики
 № 4 2007
 НАУЧНО-ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

К 100-ЛЕТИЮ I ВСЕРОССИЙСКОГО КООПЕРАТИВНОГО СЪЕЗДА

ВЫСШИЙ ФОРУМ КООПЕРАТОРОВ РОССИИ

В статье воссоздана историческая обстановка, в которой был созван и работал I Всероссийский съезд представителей всех видов кооперативов. Нашли отражения ход работы демократического съезда и его важнейшие резолюции по животрепещущим вопросам. Показана роль выдающихся деятелей кооперации в решении назревших проблем отечественного кооперативного движения.

Ускоренный рост кооперативного движения в России начался еще в 90-х годах XIX века. Он был обусловлен прежде всего общим подъемом экономики страны, дальнейшим формированием внутреннего рынка. Конечно, влияли и другие факторы. Усиленно пропагандировались идеи и принципы кооперации. Были выработаны образцовые уставы кооперативов различных видов, несколько упрощающие регистрацию этих организаций.

В 1895 году принимается Положение об учреждениях мелкого кредита – закон, разрешающий отныне создание кредитных товариществ с образованием основного капитала за счет займов Государственного банка. Эти беспаявые кооперативы вскоре стали преобладать, отгеснив на второе место ссудо-сберегательные товарищества, вступление в которые предполагало обязательное внесение паевых взносов. Теперь в кредитные товарищества стали вступать и малодостаточные крестьяне, владельцы мелких хозяйств. Но большей «кооперативностью» обладали ссудо-сберегательные товарищества.

Первичные кооперативы и их члены все больше осознавали необходимость объединения в союзы. Начало союзному строительству в России положили представители потребительских обществ. Осенью 1898 года они образовали Московский союз потребительских обществ, от которого ведет свою родословную Центросоюз Российской Федерации. Московский союз был создан благодаря величайшим усилиям целой плеяды российских кооператоров. В кооперации страны **это был союз-первенец**. Основан-

ный в 1901 году Бердянский союз ссудо-сберегательных и кредитных товариществ стал первым союзом в кредитной кооперации. Его устав послужил в дальнейшем образцом при учреждении новых подобных союзов, например, Суджанского в Курской губернии.

Крупным фактором подъема кооперативного движения стала русская революция 1905-1907 годов, после которой кооперация мало-помалу становится подлинно народной в том смысле, что в ее ряды начали вступать огромные массы крестьян, рабочих, ремесленников, служащих и т.д. В ходе революции были завоеваны некоторые демократические свободы, отменены выкупные платежи с крестьян за землю. Претерпела изменение сама идея кооперативного кредита: если раньше он был нужен для уплаты податей, то теперь ссуда давала возможность оживить и укрепить хозяйство. И вообще существовала точка зрения, что кредитовать необходимо не любого да каждого, а людей инициативных и энергичных.

Новые веяния обнаружили в потребительской кооперации. Возникшие при фабриках и заводах потребительские общества теперь открыто стремились к независимости от администрации этих предприятий. Ясно, что в отношении и демократического управления, и особенно в хозяйственно-финансовом. Когда рабочие Сормовского завода в Нижнем Новгороде решили взять кооперативное дело в собственные руки, то выяснилось, что для этого у потребительского общества маловато средств. Как писала «Русская газета», рабочих поддержали Максим Горький и Федор Шаляпин: в сентябре 1905 года они внесли в Сормовское потребительское общество по

15000 рублей (немаленькую по тем временам сумму), чтобы кооператив освободился от связи с заводской администрацией.

Росла кооперация потребителей и в различных городах. В 1906 году в Петербурге «страшно поднялись» цены на предметы первой необходимости, что вызвало у рабочего люда откровенную ненависть к лавочникам. Тогда в столице было основано крупное независимое рабочее потребительское общество «Трудовой союз». Правда, спустя два года начался его распад, но на базе его предприятий возникли и продолжали действовать 8 обществ: «Экономия», «Труженик», «Грош» и другие. В течение только трех лет в Москве возникло 25 небольших потребительских обществ. Но больше всего новых кооперативов потребителей создавалось теперь на селе. В «потребилки» хлынули крестьянские массы.

Они же становились хозяевами многочисленных кооперативных маслодельных артелей, сеть которых покрыла ряд губерний Европейской России, Южный Урал и Западную Сибирь. В 1907 году в городе Кургане был организован Союз сибирских маслодельных артелей, получивший вскоре мировую известность масштабами экспорта коровьего масла в Англию, Германию, Данию.

В России росло число артелей смолокуров, кустарей и ремесленников, пчеловодов. Крестьяне объединялись в сельскохозяйственные общества и товарищества, вступали в кооперативы по сбыту товарной продукции своего хозяйства и по закупкам орудий сельскохозяйственного производства.

Разумеется, далеко не все рядовые члены кооперативов понимали глубинную сущность своих товарищеских объединений. Заурядный обыватель зачастую смешивал кооперацию с социализмом, пугался даже от одной только мысли о кооперативе. Но экономические интересы и потребности побуждали людей к вступлению в различного рода кооперативные общества, в которых каждый преследовал свою собственную выгоду.

Революционная волна неизбежно пошла на убыль; импернию захлестнула волна кооперативного движения. Если в 1905 году в стране насчитывалось 1629 ссудо-сберегательных и кредитных товариществ и 1100 потребительских обществ, то спустя всего лишь три года, накануне съезда, действовало соответственно 4261 товарищество и 3499 обществ. Эти два вида кооперации в стране явно доминировали.

С ростом кооперации **сформировалась кооперативная общественность**. Показателем степени ее зрелости и стал I Всероссийский кооперативный съезд.

Идея съезда и его регламентация

Впервые идея созыва съезда представителей всех видов кооперации России зародилась в 1903 году. Мысль эта возникла у сотрудников Постоянной комиссии по делам потребительских обществ Санкт-Петербургского отделения Комитета о сельских ссудо-сберегательных и промышленных товариществах.¹ Между прочим, Комитет с таким замысловатым названием был учрежден Императорским Московским обществом сельского хозяйства еще в 1871 году и сыграл важную роль в становлении кооперативного движения в стране. Указанная же выше Постоянная комиссия наметила провести съезд в Нижнем Новгороде во время известной Всероссийской ярмарки, но осуществить это начинание тогда не удалось.

Но идея не заглохла, она была *подхвачена Московским союзом потребительских обществ*. В 1904 году 10-е Собрание уполномоченных Московского союза постановило ходатайствовать о съезде. Союз начал переговоры с Московским обществом сельского хозяйства и Санкт-Петербургским отделением. Когда переговоры не дали ожидаемого результата, Московский союз задумал устроить съезд в виде Отдела предполагавшегося съезда деятелей общественной помощи сельскому хозяйству. Однако в разрешении было отказано даже в такой форме съезда кооператоров.

В октябре 1907 года, уже на исходе революционных событий, Московский союз потребительских обществ в очередной раз начал хлопотать о съезде, и, как награду за свою настойчивость, наконец, получил желанное разрешение.

Министерство внутренних дел еще раз уточнило сроки созыва съезда. Первый съезд представителей всех видов кооперации России состоялся в Москве 16-21 апреля 1908 года. Этот демократический съезд в самодержавной стране был воспринят широкой общественностью как первый триумф кооперативного движения.

Однако следует помнить о том, что царское правительство было смертельно напугано революцией. Этим объясняется строгая регламентация съезда и его работы.

Во-первых. Министерством внутренних дел было утверждено специальное Положение о Всероссийском съезде представителей кооперативных учреждений. Первый пункт документа гласил, что съезд *устраивается за ответственностью Бюро (т.е. Правления) Московского союза потребительских обществ.*

Положение разрешало обсуждение на съезде всех вопросов общественного содействия развитию кооперативного движения, согласно выработанной Организационным комитетом программе. Предусматривалась публичность всех заседаний съезда. Все подготовительные работы по его устройству были возложены на Оргкомитет, состоящий из представителей Московского союза и приглашенных им лиц.

Во-вторых, была официально утверждена программа съезда. Она включала такие вопросы, как положение кооперации в России, ее общий обзор и очередные задачи; обзор положения кооперации за границей и Международный кооперативный альянс; законодательство о кооперативных товариществах и вопросы промыслового обложения; задачи и взаимоотношения различных видов кооперации; объединение деятельности кооперативных товариществ, союзы и оптовые общества; кооперация в деревне; роль и положение служащих и рабочих в кооперативах.

По существу это была повестка дня съезда. Нельзя не подчеркнуть ее обширность и продуманность так же, как нельзя не отметить, забегая вперед, что не все эти заранее согласованные с министерством вопросы на съезде были рассмотрены, ибо из-за самовольного вмешательства московского градоначальника обсуждение некоторых из них было скомкано или вовсе запрещено.

В-третьих, председателем Оргкомитета съезда властями был утвержден один из основателей Московского союза потребительских обществ и председатель его Бюро в 1898-1906 годах, широко известный московский кооператор Н.П. Гибнер. Похоже, останавливаясь на кандидатуре Николая Петровича, власти учли не только организаторский талант, опыт и другие деловые качества этого человека, но и его политическую надежность как военного юриста и отставного генерала.

В Оргкомитет вошли также председатель Комитета о сельских ссудо-сберегательных и промышленных товариществах Владимир Александрович Перелешин – будущий первый председатель правления Московского народного

банка, член Бюро Московского союза Владимир Николаевич Зельгейм – крупнейший идеолог дореволюционной потребительской кооперации, педагог и кооператор Павел Александрович Садырин, представитель кредитного товарищества Андрей Евменьевич Кульжкный – будущий выдающийся организатор системы сельскохозяйственной кооперации России, Иван Андреевич Бондарев – инспектор по делам мелкого кредита при Московской конторе Госбанка, Виктор Иванович Анисимов – представитель Комитета о сельских ссудо-сберегательных и промышленных товариществах, впоследствии председатель этого Комитета, позднее первый декан Кооперативного института в Москве, и другие видные кооператоры².

Оргкомитет установил тесную связь с местными кооперативными организациями, разослал всем им Положение Министерства внутренних дел о съезде, постоянно информировал общественность о ходе его подготовки, используя журнал Московского союза потребительских обществ «Союз потребителей» и другие издания.

Расходы по проведению съезда приняли на себя потребительские общества, кредитные и сельскохозяйственные кооперативы. Расходы самого Московского союза составили 6556 рублей.

Сотрудники союза встречали на московских вокзалах прибывающих на съезд иногородних делегатов. Для них были организованы экскурсии с целью ознакомления с достопримечательностями Москвы и ее окрестностей. В проведении съезда кооператорам помогали студенты и курсистки Сельскохозяйственного института и Московского университета.

Состав съезда

Выборы делегатов на съезд проводились на общих собраниях кооперативов. Всего в работе I Всероссийского кооперативного съезда приняли участие 824 человека, в том числе 726 делегатов-представителей (официально их называли членами съезда), из них 384 обладали правом решающего голоса. 98 человек были приглашены Оргкомитетом. Эти люди, хотя и не состояли пайщиками и не работали в кооперации, но были очень близки к ней в своей научной, литературной и общественной деятельности.

По видам кооперации состав делегатов был таким:

326 делегатов представляли 157 потребительских обществ;

236 делегатов – 118 кредитных и 45 ссудо-сберегательных товариществ;

82 делегата – 42 сельскохозяйственных общества;

71 делегат – 22 производительные и трудовые артели;

8 делегатов – 6 различных обществ.

Три человека представляли зарубежные кооперативные союзы, это были почетные гости съезда.

Среди участников съезда были представители самых различных слоев российского общества. Один из очевидцев всего происшедшего на съезде доносит до нас следующую внешнюю характеристику увиденных им людей: мелькает 5-6 мундиров, 1-2 рясы, много обладателей модных штатских костюмов, несколько дам в шикарных шляпах со страусовыми перьями, а в большинстве деловые люди в скромных черных сюртуках, скромных пиджаках, немало – в русских косоворотках.

В списке участников съезда и его протоколах мы встречаем имена профессоров Алексея Николаевича Анцыферова, Владимира Гавриловича Бажаева, Николая Алексеевича Каблукова, Владимира Фастовича Левицкого, Ивана Христофоровича Озерова, Алексея Федоровича Фортунатова и других ученых, вносивших вклад в теорию и практику кооперации. Сергей Николаевич Проккопович и Василий Васильевич Хижняков представляли Императорское Вольно-экономическое общество. Активными участниками съезда были видные кооператоры из центра и мест, некоторых из них мы еще сможем назвать по ходу изложения материала.

Никогда не публиковались сведения о принадлежности делегатов съезда к тем или иным политическим партиям. Это и понятно, потому что съезд проходил под бдительным наблюдением чинов полиции. Но, зная биографии целого ряда делегатов, можем констатировать, что на съезде был представлен весь спектр политических партий и движений.

Присутствовали тут несколько старых народников, кадеты – члены партии народной свободы, представители экономизма, социалисты-революционеры, народные социалисты, трудовики и, конечно же, социал-демократы – как меньшевики, так и большевики. Например, одну из групп кооператоров – социал-демократов возглавлял член ЦК РСДРП

Виктор Павлович Ногин, который участвовал в работе съезда под именем крестьянина Владимира Родионова. Он не сразу был раскрыт царской охранкой, да и то не без помощи провокатора. Открытых чисто политических дискуссий между представителями различных партий на съезде не было и не могло быть.

А в преобладающем большинстве делегаты с мест ни в каких партиях не состояли. Сама кооперация проповедовала принцип политического нейтралитета. Не случайно поражение первой русской революции побудило многих ее участников объединиться в легальные экономические организации, в том числе в кооперативы.

Открытие съезда

Оно состоялось в намеченный день, 16 апреля. Для проведения съезда Московский союз потребительских обществ арендовал одно из лучших помещений – Большой лекционный зал Политехнического музея у Ильинских ворот. Правление музея из уважения к кооперации сделало скидку, но все равно кооператорам за найм пришлось выложить 500 рублей, сумму, равную двум годовым заработкам русского рабочего.

Фойе главного зала музея стало заполняться делегатами с самого утра, за три часа до открытия съезда. Прибыло немало газетных репортеров. В русской прессе время съезда превратилось в неделю кооперации. Журналисты привычно брали интервью. Некоторые из делегатов с воодушевлением отмечали, что о таком съезде каких-нибудь 5-6 лет тому назад в России нельзя было даже думать. Обычно государственные чиновники на обращения кооператоров в то недавнее время говорили, что знать не знают никаких операций и знать не желают... Да и теперь еще не были изжиты случаи третирования товариществ и артелей. Уже на съезде приводился такой случай: в Виннице исправник заявил кооператорам, что он никаких артелей не позволит, что здесь не Америка, а Россия. Как говорится, комментарии тут излишни, остается с сожалением отметить лишь сходство с выходкой этого исправника отношения отдельных ретивых администраторов к местным кооперативам и кооператорам в современной России, спустя почти столетие.

Между тем за окнами Политехнического музея гудела-шумела Москва. Кооператор,

журналист и издатель Евгений Дмитриевич Максимов (его псевдоним – М. Слобожанин) красочно описал картину того, что происходило на площади напротив музея, по сути в центре «второй столицы». Под длинным рядом навесов-балаганов шла торговля деревенским по преимуществу товаром; снующая толпа поддевок и сарафанов без усталости плевала направо и налево шелухой-скорлупой подсолнечника; здесь же кучка солдат, якобы идущих в строю; полусонные городовые; на каждом шагу – просящие милостыню нищие и «купецкие куртузы»; заплеванные и заброшенные окурками и семечками тротуары... Москва – огромная деревня, делает свой вывод автор зарисовки. А рядом, в зале Политехнического, в тот момент начинал свою работу всероссийский съезд, многие участники которого искренне верили в возможность переменить с помощью кооперации жизнь к лучшему и в сельской глубинке, и в промышленных центрах, и в столицах. И нельзя сказать, что для такой веры не было оснований.

Съезд действовал строго по регламенту. Открыл съезд с краткой речью действующий председатель Бюро Московского союза Сергей Алексеевич Каблуков – многоопытный кооперативный деятель, профессиональный бухгалтер. Затем на правах председателя Оргкомитета съезда выступил Николай Петрович Гибнер.

На этом же пленарном заседании был избран председатель съезда. Им стал профессор Петербургского политехнического института Александр Сергеевич Посников, человек общественный, с симпатией относящийся к кооперативному движению, спустя несколько лет – депутат 4-й Государственной Думы. Его товарищами (т.е. заместителями) в президиум были избраны от потребкооперации Сергей Алексеевич Каблуков, от кредитной – Александр Александрович Беретти, а также активный деятель польской кооперации Станислав Феликсович Войцеховский и профессор Сергей Николаевич Прокопович.

Председатель съезда произнес яркую приветственную речь. В ней он назвал съезд событием чрезвычайной важности в жизни нашего Отечества, а кооперативное движение – огромной силой, могучим фактором социально-экономического развития.

Оратор раскритиковал так называемые нормальные уставы, составленные по образцам,

далеким от жизни. К чрезвычайно важным он отнес вопрос о союзном строительстве в кооперации, ибо сила и мощь кооперации значительно возрастает именно благодаря союзной связи. Не менее важным был объявлен также вопрос об организации кооперативов в деревне.

«Вы привыкли к труду, привыкли работать упорно в тиши, не гоняясь за наградой и рекламой, и вас не испугает, что съезду предстоит много работы», – заключил председатель под гром аплодисментов.

I Всероссийский кооперативный съезд приветствовали представитель Московского городского самоуправления, многие местные кооперативные организации России, а также Международный кооперативный альянс и кооперативные общества оптовых закупок, союзы, лиги, федерации из Австро-Венгрии, Великобритании, Германии, Италии, Нидерландов, Франции и Швейцарии.

Ход работы съезда

Программой съезда предусматривалось проведение пяти общих собраний, работа в 4-х комиссиях и стольких же секциях.

Общим собранием съезда сто лет назад именовали то, что мы называем пленарным заседанием. Первое пленарное заседание состоялось в день открытия съезда. Насущные вопросы развития того или иного вида кооперации в деловой обстановке обсуждались в секциях. Были образованы секции потребительских обществ; кредитных и ссудо-сберегательных товариществ; сельскохозяйственных обществ; производительных и трудовых артелей.

Два первых вопроса из официально разрешенных программой съезда представляли интерес для представителей всех ветвей российского кооперативного движения и поэтому были рассмотрены на первом же пленарном заседании.

С докладом «Обзор положения кооперации за границей и Международный кооперативный союз» выступил профессор Вахан Фомич Тотоманц – журналист, известный теоретик, историк и практик кооперации, сотрудник Петербургского отделения Комитета о сельских ссудо-сберегательных и промышленных товариществах. Знаток европейских языков и лично знакомый с видными кооператорами Запада, Тотоманц сделал краткий, но содержательный доклад. Он раскрыл социальный и организационный опыт зарубеж-

ной кооперации, но выводы касались развития кооперативного движения в России. Бурное одобрение присутствующих в зале вызвали слова докладчика о том, что кооперация все строит на самопомощи, и она готова отказаться от материальной помощи государства, лишь бы правительство оставило ее в покое, предоставив кооперативам свободу развития.

От себя скажем, что этот эмоциональный тезис Тотомиянца о возможности полной кооперативной самопомощи не был безупречен. Самопомощь на сто процентов осуществлялась в кооперации Запада, где население являлось и более зажиточным, и более развитым с точки зрения сознательности. Проведение принципа строгой самопомощи в российской кооперации было проблематичным. И, действительно, сторонники другой точки зрения, рассматривая кооперативы как народные организации, делали более реалистичный вывод, что *в демократической стране государство обязано оказывать кооперации всяческую поддержку и путем законодательства, и путем своей экономической политики*, «ибо не народ должен находиться на службе государства, а государство на службе у народа» (Николаев А.А. Теория и практика кооперативного движения. Вып. 2. – М., 1909. – С. 208.)

Второй доклад на пленарном заседании съезда сделал петербургский кооператор Владимир Александрович Поссе – организатор и руководитель упомянутого выше столичного погребовщества «Трудовой союз», общественный деятель и издатель, в течение многих лет лично знакомый с Львом Николаевичем Толстым и испытавший на себе влияние великого писателя и мыслителя.

Несколько уклонившись от официальной повестки съезда, свой обширный доклад Поссе посвятил общим принципам кооперации и ее идеалам. Хотя данная тема не раз освещалась в кооперативной литературе, для делегатов с мест доклад явился своего рода откровением. Многих приятно удивил дух доклада, а не только его суть.

Прежде всего оратор, обратившись к участникам съезда, произнес слово «Товарищи!» Пока присутствующие чины полиции приходили в себя, Поссе пояснил, что кооператоры солидарны друг с другом и в этом смысле являются товарищами. Строго запрещенное политической полицией слово в дальнейшей работе съезда использовали уже многие выс-

тупающие. Обращаясь друг к другу, кооператоры все реже произносили слово «господа».

Поссе охарактеризовал кооперативную деятельность как деятельность созидательную. Дух кооперации, заявил он, – созидательный, но тем самым он и разрушающий гнет человека над человеком.

Конечно, тут вмешался представитель полиции, который попросил председателя съезда не допускать здесь проповедей противоположных партий. А оратор парировал, что он ни к какой партии не принадлежит.

Ценность кооперации заключается в том, что она воспитывает самостоятельные начала. Сознательный кооператор помогает себе, помогая другим. Раскрывая особенное значение кооперации для России в данный момент, оратор охарактеризовал ее как **прогрессивный фактор огромной важности**. Сам собой в душе рождается риторический вопрос: кто из подлинных и преданных делу кооператоров современной России может не согласиться сегодня с петербургским кооператором Поссе?

Многие на Западе и в России давно признавали кооперацию как порождение капитализма, побочный продукт рыночной экономики. Утверждали даже, что кооперация – дочь нужды. Но именно с трибуны I Всероссийского кооперативного съезда и именно из уст Владимира Александровича Поссе прозвучала крылатая фраза: «Да! Кооперация – дочь нужды, но она – мать благосостояния».

Работа секций

В аудиториях Политехнического музея каждая секция провела семь заседаний.

Самую большую секцию съезда образовали представители потребительской кооперации. Руководил работой секции Н.П. Гибнер, единогласно избранный ее участниками.

С основным докладом о современном положении потребительских обществ в России на секции выступил член Бюро Московского союза, «властитель кооперативных дум» В.Н. Зельгейм. Он же произнес речи о кредитовании членов потребительств и о назначении продажных цен в кооперативных магазинах и лавках.

Этот опытнейший и авторитетный в кооперативных кругах деятель, во-первых, обосновал вывод о том, что потребительским обществам в России необходимо руководствоваться принципами Рочдейлского кооператива, выра-

ботанными британскими рабочими-ткачами еще в 1844 году. В частности, эти принципы предусматривали продажу товаров членам общества только за наличные деньги и по средним рыночным ценам. В России продажа товаров в кредит и по ценам ниже рыночных были частыми причинами гибели мелких кооперативов.

Во-вторых, рассуждая в духе тех же рочдейлских принципов, оратор доказывал, что потребительское общество должно оплачивать паевой взнос своих членов на уровне обычного банковского процента, а доход распределять пропорционально забору товаров.

В-третьих, Зельгейм считал, что пайщики *не имеют нравственного права* получать на руки в свою пользу переплаты непайщиков, то есть доходы потребобщества, полученные от продажи товаров лицам, не состоящим его членами (посторонним покупателям). Он предлагал эту часть дохода использовать на общественные нужды – развитие кооперативного хозяйства, на удовлетворение социальных потребностей, культурно-просветительские цели и т.п. Иначе говоря, кооперация не должна вырождаться в обычное торговство.

В работе секции участвовали представители различных «ветвей» потребительской кооперации. Поэтому предложения Зельгейма вызвали оживленную дискуссию. Дело в том, что члены сельских и независимых рабочих потребительских обществ были заинтересованы в низких ценах на товары в своих лавках и в отпуске товаров в кредит, тогда как членов фабрично-заводских, железнодорожных и военно-экономических (так называемых корпоративных) потребительских обществ больше всего волновали размеры дивиденда.

Несмотря на наличие нюансов во взглядах различных групп делегатов, взаимное согласие на секции было достигнуто, и она приняла резолюцию в духе предложенной докладчика.

Незадолго до съезда, в 1907 году, Московский союз потребительских обществ смог открыть в Москве первый собственный оптовый торговый склад. Его организация стоила кооператорам огромного напряжения сил и средств. И, естественно, теперь союз был заинтересован в том, чтобы общества приобретали нужные им товары у него. Заведующий торговым отделом Московского союза Дмитрий Стефанович Коробов – коммерсант от Бога и будущий председатель Правления Центрсоюза – вместе с Зельгеймом терпеливо убежи-

дали представителей потребительских обществ в нецелесообразности разрозненного выступления на рынках для покупки товаров. Лейтмотив был один: Московский союз и потребительские общества **должны объединять покупательную силу пайщиков**, выступать на рынках организованно. Вот тогда-то кооперация добьется выгодных, лучших условий приобретения товаров крупными партиями.

Секция заслушала и другие доклады и сообщения: о потребительских обществах в Польше (С.Ф. Войцеховский), об организации управления потребительскими обществами (А.И. Латухин), о положении служащих и рабочих в кооперации (А.А. Евдокимов, М.Л. Хейсин). Теме местных союзов кооперативных учреждений было посвящено выступление Н.П. Гибнера.

Хозяевами второй, тоже многочисленной, секции съезда были представители кооперативных и некооперативных учреждений мелкого кредита. Руководил секцией выдающийся кооператор харьковский профессор А.Н. Анцыферов.

В эпицентр плодотворного обмена мнениями здесь был поставлен вопрос о банке мелкого кредита, вернее – о том, какой нужен российской кооперации банк: казенный или свой собственный?

Дело в том, что среди участников данной секции было немало государственных чиновников, задавшихся целью удержать кредитную кооперацию в своих руках, ослабить начавшееся ее движение к самостоятельности. В частности, чиновники привезли из Петербурга заманчивое на первый взгляд предложение – открыть правительственный банк для учреждений мелкого кредита с 80-миллионным основным капиталом. Целесообразность учреждения именно такого банка доказывал на секции близкий к правительственным и одновременно кооперативным кругам экономист Сергей Васильевич Бородаевский. Соблазн был велик, но кооператоры выставили свой проект – устроить в Москве независимый от правительства банк мелкого кредита с участием кооперативов и частных лиц. С незначительным перевесом голосов было принято предложение кооперативной комиссии. Решающую роль в победе сторонников кооперативного банка сыграли неотразимые аргументы, которые содержались в выступлениях профессоров Алексея Николаевича Анцыферова и Владимира Яковлевича Железнова.

Здесь так и хочется воскликнуть: вот ведь как было – торжествовала кооперативная демократия. Были препоны, к речам прислушивались представители полиции, а тем не менее кооператоры имели возможность в ходе открытого обсуждения доказать необходимость банка кооперативного и, не робея перед властью, отвергнуть предложение по сути правительственное. Это ли не урок истории?

Вопрос о кооперативном банке в России был возбужден еще в 1896 году на совещании кооператоров в Нижнем Новгороде. Теперь идея получила шанс быть материализованной. Уже на съезде состоялось согласование первоначального проекта устава финансового центра кооперации, чем и стал впоследствии Московский народный банк.

Специальный доклад на секции был посвящен анализу законодательства о мелком кредите. В 1904 году было принято Положение об учреждениях мелкого кредита. В соответствии с этим законом при Государственном банке было образовано особое Управление по делам мелкого кредита с большим штатом инспекторов. Сказать коротко – Управление призвано было насаждать кредитные товарищества и плотно опекать их деятельность. Согласиться с таким подходом истинные кооператоры не могли.

На заседаниях секции выступили крупные деятели, работающие в кредитной кооперации или близкие к ней – Виктор Иванович Анисимов, издатель «Хроники мелкого кредита» Александр Александрович Беретти, ученый агроном, организатор кредитных товариществ и депутат 2-й Государственной Думы Дмитрий Иванович Деларов, кооператоры-практики Андрей Евменьевич Кульжный, Владимир Александрович Перелешин и другие.

Секция приняла резолюции *в пользу явочного порядка открытия* кредитных товариществ и лишения обязательности действующих образцовых уставов. Секция высказалась за отмену того параграфа Положения, который запрещал союзам учреждений мелкого кредита принимать вклады, заключать займы и выдавать ссуды союзным товариществам. Члены секции решили добиваться обязательного участия представителей кредитных товариществ в Центральном комитете Управления по делам мелкого кредита в качестве полноправных членов.

Участник съезда и историк кооперации Миней Леонтьевич Хейсин писал, что в общем эта секция наметила путь товариществам

мелкого кредита в сторону самостоятельности и пользы трудовому населению.

Небольшая, но важная по своей значимости сельскохозяйственная секция объединяла представителей артелей маслоделов, сыроваров, льноводов, других сбытовых и закупочных товариществ, беспаяемых сельскохозяйственных обществ, а также земских агрономов. Крестьянская чисто сельскохозяйственная кооперация (вне области кредита) в России только формировалась.

Основные доклады сделали уже известные нам А.Е. Кульжный и профессор В.Г. Бажаев (председатель секции).

С докладом выступил также представитель Сибирского союза маслодельных артелей Андрей Александрович Балакшин – ближайший помощник и сын умного и энергичного кооператора-предпринимателя Александра Николаевича Балакшина. Поделившись с опытом, рассказав об успехах артельных маслозаводов в конкурентной борьбе с частными заводчиками, Балакшин-сын высказал мнение, что пришло время говорить о полном переходе всей маслодельной промышленности в кооперативную форму.

Столь хорошо дела шли еще далеко не во всей сельскохозяйственной кооперации. Тем не менее секция смогла «заглянуть в двери» будущей крестьянской кооперации страны. В принятых после прений резолюциях прежде всего сделан *обобщающий вывод*: «Кооперация в сельском хозяйстве есть необходимое условие, без которого немыслим подъем благосостояния сельского населения».

В тот период в деревнях росло число полukoоперативных сельскохозяйственных обществ (их насчитывалось 1500), которых известный экономист Михаил Иванович Туган-Барановский называл «кооперативами на безрыбье». Выясняя значение этих обществ, секция рекомендовала, чтобы они не ограничивались одними агрикультурными мероприятиями, а решали также задачу организации кооперативов.

Получила отражение ценная мысль об общественном содействии развитию кооперативного движения в деревне, в частности в таких формах, как кооперативное просвещение, нравственная и материальная поддержка всем вновь возникающим кооперативам. Было признано желательным, чтобы в аграрных вузах возможно большее место отводилось изучению кооперации.

В резолюцию секции попала и не бесспорная идея широкого развития в России кооперативов западноевропейского типа. Было подчеркнуто важное значение молочных, маслодельных товариществ, организации кооперативного сбыта хлеба.

Секция, в которой царил интеллигентский дух, признал желательным устроить центральный музей и библиотеку по вопросам общественной агрономии и кооперации имени Александра Ивановича Чупрова. В заслугу недавно почившему ученому был поставлен вклад в дело выяснения и популяризации кооперативной идеи в России.

Наконец, несколько слов о работе секции производительных и трудовых артелей. В ней, образно говоря, господствовали, не подавляя своим авторитетом других, два славных кооперативных деятеля.

Один – либеральный народник экономист Николай Васильевич Левитский, получивший вовсе даже небившее прозвище «кооперативного батки» за свои непосильные для одного человека труды на общественном поприще по организации свыше ста земледельческих артелей, артелей грузчиков, сапожников, других кустарей и ремесленников. Свои проекты он осуществлял в Малой России. На съезде Левитский представлял Общество содействия артельному делу и руководил работой вышеназванной секции.

В Великой России, а именно в селе Павлово-на-Оке, что в Нижегородской губернии, организовал артель и возглавил ее другой кооперативный деятель – старый народник Александр Генрихович Штанге. Он объединил в Павловскую кустарную артель мастеровых людей, специализировавшихся на производстве ножевых и замочных изделий. В России она стала образцом для всех артельных начинаний такого рода. Штанге, прозванный «вечным печальником павловских кустарей», еще задолго до всероссийского съезда добился приема у министра финансов графа Сергея Юльевича Витте и выхлопотал для артели долгосрочный крупный кредит (50000 рублей) на выгоднейших для нее условиях.

Вот какие энтузиасты первичных кооперативов и в какой исторической обстановке обеспечивали дореволюционной российской кооперации потрясающий успех!

Если же вернуться к работе секции, то она была вполне плодотворной, хотя отдель-

ные выступления не были лишены попыток идеализации артелей, преувеличения их реальных возможностей.

В резолюциях секции артели охарактеризованы как исторически сложившиеся и порожденные условиями народного труда и жизни вообще демократические организации, обладающие способностью дальнейшего развития. Были определены условия, содействующие развитию производительных артелей (поддержка другими видами кооперативов и профсоюзами, организация союзов артелей, освобождение от некоторых видов налогов, передача артелям казенных и общественных заказов).

Как и в случае с кредитными товариществами, кооператоры высказались за явный порядок учреждения новых артелей.

Секция признала необходимыми сокращение рабочего дня в артелях до 8 часов, более справедливую оплату труда и распределение прибыли, заботу об обучении и нравственном воспитании артельщиков. Специальная статья в резолюции была посвящена организации артелей безработных, обеспечивающих последних работой и заработком.

Закрытие съезда и его историческое значение

Произвол, допущенный со стороны московского градоначальника, не позволил Всероссийскому кооперативному съезду осуществить согласованную с МВД программу работы в полном объеме³. Градоначальник закрыл комиссию по кооперативной пропаганде, не позволил завершить работу комиссий о кооперативных союзах и съездах и о положении служащих и рабочих в кооперативах, запретил обсуждение вопросов об отношении потребительских обществ к профсоюзам и о взаимном страховании товаров.

Вместо пяти пленарных заседаний удалось провести лишь два и одно соединенное заседание секций. На своем последнем заседании кооперативный съезд постановил принять резолюции секций без обсуждения и даже без оглашения.

Тем не менее I Всероссийский кооперативный съезд имел **поистине историческое значение**.

Своими резолюциями съезд сказал, что кооперация – это общественная (негосударственная) организация трудящихся, что эта организация должна быть независимой и де-

мократической. Рабочие, крестьяне, кулаки и ремесленники, представители интеллигенции должны быть свободны в своем кооперативном творчестве, а потому необходимо убрать препоны и препятствия на пути кооперативного движения.

Самым важным итогом работы съезда явилось признание необходимости безотлагательно разработать и принять рамочный общесоюзный закон. Неустанно работая все дни съезда, комиссия съезда сумела-таки сделать первый набросок проекта такого закона.

Благодаря съезду кооперативное движение обратило на себя внимание широкой общественности. Выяснилось, что у кооперации есть немало союзников и доброжелателей – профессора, земские деятели, агрономы, и даже среди части чиновничества обнаружилось горячие сторонники кооперации и поборники ее принципов.

Съезд выявил слабые места в деятельности различных видов кооперативов и наметил методы врачевания болезней растущего кооперативного организма.

Съезд санкционировал принципы истинной кооперации: например, в основу работы потребительских обществ положил рочдейские принципы, сельских кредитных товариществ – райфайзеновские. Выдающейся победой кооператоров на съезде явилось решение начать работу по организации Московского народного банка.

Несмотря на запреты градоначальника, кооператоры не скрывали стремление к единству своих рядов. Как одно из важных условий кооперативного развития прозвучали (негромко, но четко) идеи союзного строительства в кооперации и регулярных съездов кооператоров.

Съезд явился всероссийской трибуной кооператоров. Здесь состоялся широкий обмен опытом, чему послужили многие «док-

лады с мест», произнесенные на 28 заседаниях секций.

Как известно, не бывает трибуны без трибунов. Съезд выявил не только действующих, но и потенциальных лидеров кооперативного движения, его выдающихся деятелей в центре и на местах.

В отношении положения служащих и рабочих в кооперативах было признано, что условия их труда должны быть образцовыми и ни в коем случае не должны быть хуже, чем в частных предприятиях. Служащим и рабочим необходимо быть членами профсоюзов, а еще желательно, чтобы они состояли членами кооператива, в котором служат.

Всероссийский кооперативный съезд стал смотром силам отечественной кооперации. Он привлек к себе внимание Международного кооперативного альянса и кооперативных друзей России из ряда стран Западной и Восточной Европы.

На своем заключительном заседании съезд принес глубокую благодарность Московскому союзу потребительских обществ, взявшему на себя инициативу и работы по подготовке съезда.

Как в Англии столицей британской кооперации стал не Лондон, а Манчестер, так и в России столицей кооперации стал не Санкт-Петербург, а Москва. Первый шаг к этому был сделан 10 лет назад образованием Московского союза потребительских обществ. Вторым решительным шагом в этом направлении явилось проведение I Всероссийского кооперативного съезда. Открытие в 1912 году операций Московского народного банка завершило данный процесс, *закрепив за Москвой статус кооперативной столицы России.*

К.И. Вахитов,
профессор
Российского университета кооперации

¹ См.: Союз потребителей. – 1908. – № 16. – Стлб. 290.

² См.: Союз потребителей. – 1908. – № 16. – Стлб. 292.

³ Выполняя решение президиума съезда, 5 мая 1908 г. Бюро Московского союза потребительских обществ подало на имя министра внутренних дел жалобу на действия градоначальника. Какой была реакция министра нам не известно.

ИНТЕРЕСЫ ПАЙЩИКОВ И МЕХАНИЗМЫ ИХ РЕАЛИЗАЦИИ В ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ОБЩЕСТВАХ

В статье представлены материалы исследования мотивов вступления населения в потребительские общества, экономических и социальных интересов пайщиков, рассматриваются вопросы совершенствования работы с пайщиками, привлечения в потребительскую кооперацию молодежи, механизмы реализации интересов пайщиков.

Актуальными проблемами развития потребительской кооперации в настоящее время являются – привлечение в потребительские общества новых членов, повышение роли пайщиков в формировании результатов хозяйственной деятельности организаций потребительской кооперации. Эти проблемы стали предметом серьезного обсуждения на проходящих в потребительской кооперации научно-практических конференциях, появился ряд публикаций ученых по вопросам активизации кооперативного движения, изучения интересов пайщиков, мотивов вступления населения в кооперативы.

Главным мотивом создания потребительского общества, вступления в него новых членов является экономический интерес. Экономические интересы выступают в виде объективных побудительных мотивов деятельности, связанной со стремлением пайщиков к получению необходимого количества материальных благ. Желание и возможность к их доступу выступают главной движущей силой активной деятельности пайщиков. Пайщик получает от членства в потребительском обществе, прежде всего, экономические выгоды: возможность покупать товары и оплачивать услуги со скидками, получать отдельные виды услуг бесплатно, иметь доход от продажи потребительскому обществу сельскохозяйственной продукции, доход на паевой взнос, проценты при предоставлении займа кооперативу и др. Одновременно, пайщик своим экономическим участием в деятельности потребительского общества способствует его развитию. Он вносит паевой взнос, тем самым участвует в формировании капитала своего кооператива, при необходимости предоставляет кооперативу денежные займы, что тоже увеличивает вложенный в хозяйственную деятельность капитал.

Кроме того, пайщик способствует формированию объемных показателей деятельности

потребительского общества. Это проявляется в покупке товаров преимущественно в магазинах потребительского общества, продаже сельскохозяйственной продукции, заказе транспортных, производственных, бытовых услуг в своем потребительском обществе и т.д. Экономически активный пайщик – постоянный деловой партнер потребительского общества, обеспечивающий ему рынок сырья и сбыта товаров, кредиты, а следовательно и доходы. Экономическая активность пайщика служит развитию всего кооперативного хозяйства, способствует гармоничному сочетанию личных и коллективных интересов, что в свою очередь влияет на динамичное развитие производственной и социальной инфраструктуры территорий, находящихся в зонах деятельности потребительских обществ и их союзов. Усиливается зависимость между повышением активности и уровнем удовлетворения растущих потребностей пайщиков.

В настоящее время с экономическими тесно переплетаются социальные интересы пайщиков. Именно через систему социальных интересов пайщиков реализуется социальная миссия потребительской кооперации. Для пайщика большое значение имеет возможность трудоустройства, получения образования, повышения квалификации, возможность реализовать свои организаторские, творческие способности, повысить культурный уровень, улучшить условия жизни и быта.

Таким образом, очевидна взаимосвязь результатов деятельности потребительских обществ (увеличения объемов оборота розничной торговли, производственных и бытовых услуг, закупок сельскохозяйственной продукции и др.), наращивания экономического потенциала с активной реализацией экономических и социальных интересов пайщиков.

Изучение экономических и социальных интересов пайщиков – важная задача, позволя-

ющая определить направления работы с населением, развитие видов хозяйственной и социальной деятельности потребительских обществ.

В настоящее время ставится задача существенно активизировать работу по кооперированию населения. В 2008 году по сравнению с 2007 годом численность пайщиков намечено увеличить на 30%. Установленные планы кооперирования в условиях рыночной экономической системы могут быть реализованы только через изучение интересов, нужд, потребностей населения, привлечения людей в кооперативы через раскрытие возможностей удовлетворения этих потребностей.

Российским университетом кооперации в марте - апреле 2007 года в ходе отчетной кампании и активной работы по перерегистрации пайщиков были проведены выборочные анкетные опросы пайщиков в 11 регионах Российской Федерации. Опрошено 987 пайщиков.

Таблица 1 - Структура респондентов по стажу членства в потребительских обществах

Стаж членства в потребительском обществе	Количество, чел	В процентах к итогу
Более 20 лет	425	43,1
От 10 до 20 лет	212	21,5
От 5 до 10 лет	147	14,9
От 2 до 5 лет	110	11,1
До 2 лет	93	9,4
Всего	987	100

Основная масса пайщиков – это люди, вступившие в потребительские общества более 20 лет назад, по данным опроса – 43,1%. В отдельных регионах стаж членства в кооперативах более 20 лет имеют значительно больше пайщиков: в Чувашском респотребсоюзе – 50,5%, в Удмуртском респотребсоюзе – 61,7%, в Ярославском ОПС – 67%. Пайщиков со стажем членства в потребительских обществах до 2 лет, то есть вступивших в члены кооперативов в 2005 – 2006 годах, немного - 9,4% от числа опрошенных. Доля пайщиков со стажем членства до 10 лет составляет в совокупности 35,4%, а в некоторых регионах выше, например, в Коми респотребсоюзе – 40,8%. Именно эти пайщики должны быть наиболее активными участниками экономической деятельности потребительских обществ.

Представляет интерес сравнение полученных данных с результатами опросов в Калужской, Тульской, Тверской областях, проведенными в 1999 году профессором Захаровым И.В.

В 1999 году 22% пайщиков имели стаж членства в потребительских обществах более 20 лет, а доля пайщиков со стажем до 10 лет составляла 51%. Это сравнение, несмотря на то, что построено на выборочных данных разных регионов, говорит о том, что пайщики «стареют», необходима работа по привлечению в члены потребительских обществ молодежи.

Одним из важнейших вопросов является изучение мотивов (причин) вступления населения в потребительские общества (таблица 2).

Таблица 2 - Мотивы вступления населения в члены потребительских обществ (в % от числа опрошенных)

Ответы на вопрос «Почему вы стали пайщиком потребительского общества»	Ответы в % к числу опрошенных пайщиков
1. По семейной традиции	25,7
2. Для того, чтобы покупать товары и оплачивать услуги со скидками	17,9
3. Для того, чтобы иметь больше возможностей участвовать в общественной жизни, в управлении	13,4
4. Для того, чтобы получить направление на учебу (для себя или для детей)	11,6
5. Для того, чтобы получить работу на предприятиях потребительского общества	24,4
6. Узнал от преимуществ пайщиков от работников потребительского общества	9,0
7. Иное: а) работаю в потребительском обществе	3,4
б) учился в кооперативном учебном заведении	0,3

Примечание: Опрашиваемые могли отметить несколько причин.

Опросы показали, что значительная часть пайщиков – 25,7% вступила в члены потребительского общества по семейной традиции, это постоянные жители села, имеющие тесные связи с потребительскими обществами. Однако рассчитывать на то, что в потребительские общества будут и дальше вступать люди, только потому, что членами кооператива являются их родственники, соседи, друзья, не стоит. Необходимо искать целевые сегменты в составе обслуживаемого населения, и как, показывают опросы, такие сегменты есть.

Как видно из данных таблицы 2, пайщики в качестве мотивов своего вступления в по-

ребительские обществ в настоящее время называют возможность получить работу (24,4% опрошенных), а также возможность покупать товары и оплачивать услуги со скидками (17,9%), получить направление на учебу (для себя или для детей) - (11,6%), иметь возможность участвовать в общественной жизни, в управлении (13,4%). Следовательно, потребительские общества должны ориентироваться на группы населения, которые нуждаются в работе, хотят реализовать свои организаторские способности, желают учиться в кооперативных техникумах, вузах. Это наиболее активный слой населения, который может способствовать развитию социально-экономической деятельности потребительских обществ.

Если сравнить данные 2007 года с ответами пайщиков на вопросы анкеты, полученными при проведении обследования в 1999 году, то можно видеть, что возможность получить работу остается важной причиной вступления в потребительские общества в течение длительного периода (таблица 3). В 1999 году 52% опрошенных называли эту причину главным мотивом вступления в потребительское общество. Это объяснялось высоким уровнем безработицы, в сельской местности, прекращением деятельности множества сельскохозяйственных, промышленных и других предприятий. В настоящее время, в связи с постоянной работой по созданию новых рабочих мест на основе диверсификации деятельности организациями потребительской кооперации, реализацией приоритетных национальных проектов, в частности проекта «Развитие АПК» проблемы занятости стали решаться, но остаются еще достаточно острыми.

Следует отметить, что в 2007 году значительно весомее стал такой мотив вступления населения в потребительские общества, как получение скидок при покупке товаров и оплате услуг. Это объясняется тем, что за период с 1999 года в потребительской кооперации поднялась на новый уровень работа по формированию льгот для пайщиков, расширился круг предоставляемых пайщикам услуг, в том числе бесплатных. Преимущества пайщика стали очевидны, и это, бесспорно, стало важным мотивом вступления в потребительские общества. Именно преимущества, которыми располагает пайщик, создают так называемые лояльные группы потребителей, наличие которых в каждой организации является важным элементом укрепления ее конкурентоспособности.

Таблица 3 - Основные причины вступления населения в члены потребительских обществ

(в % к числу опрошенных пайщиков)

Причины	Ответы по данным опроса 2007 г.	Ответы по данным опроса 1999 г.*
1. Возможность покупки товаров и получения услуг со скидкой	17,9	10,9
2. Возможность получить работу в потребительском обществе	24,4	52,9
3. Традиции семьи, советы друзей	25,7	11,6

* Данные опросов, проведенных проф. Захаровым И.В.

В анкетах, предложенных пайщикам, был вопрос, ответ на который позволяет оценить реальные результаты от членства в потребительских обществах (таблица 4).

Анализ ответов, позволяет сделать следующие выводы.

1) Значительная часть опрошенных пайщиков, в совокупности 42,1% покупали товары со скидкой, получали льготные и бесплатные услуги. Это свидетельствует о широком распространении льгот для пайщиков, как потребителей товаров и услуг, что отражает сущность потребительской кооперации. В отдельных потребсоюзах доля пайщиков, отметивших получение товаров и услуг со скидками, а также бесплатных услуг, достигала очень высоких значений: Ярославский ОПС – 59,4%, Башкирский ресПС – 57,5%. Но в Краснодарском крайПС это отметили только 23,6% пайщиков, в Мурманском ОПС – 27,0%. Следовательно необходимо работать над системой льгот для пайщиков, стремиться к тому, чтобы быть пайщиком было выгодно, чтобы положение пайщика существенно отличало его от граждан, не являющимися пайщиками, при приобретении товаров и получении услуг в потребительском обществе.

2) Часть опрошенных пайщиков - это люди, получившие в 2006 году работу в потребительской кооперации – 15,7%. Если учесть, что направления на учебу получают, в основном, работающие в потребительской кооперации, то можно сделать вывод о том, что среди опрошенных пайщиков, по крайней мере 26,6% работают в потребительских обществах. (Вопрос о том, где работает пайщик, в анкету не включался специально, чтобы отвечающие были свободнее в ответах).

Таблица 4 - Ответы на вопрос «Что Вы получили от потребительского общества в 2006 году?»

Варианты ответов	Ответы в % к числу опрошенных пайщиков
1. Кооперативные выплаты	8,5
2. Товары и услуги со скидкой	29,2
3. Бесплатные услуги	12,9
4. Направление на учебу (для себя или для детей)	10,9
5. Устроился на работу	15,7
6. Бесплатную подписку на газету «Российская кооперация»	17,3
7. Помощь в организации и ведении личного подсобного хозяйства	5,2
8. Участвовал в интересных мероприятиях	10,0
9. Реализовал свои организаторские способности, участвуя в управлении, в проведении мероприятий	8,4
10. Иное: а) ничего не получил	3,8
б) купил товар в кредит	0,3
в) получил путевку в санаторий	0,2
г) получил скидку при оплате обучения	0,1
д) получил материальную помощь	0,1

Примечание: Опрашиваемые пайщики могли дать несколько ответов.

3) Потребительские общества, в которых проводились опросы пайщиков, уделяют работе с пайщиками много внимания. Об этом свидетельствует то, что 17,3% пайщиков получили бесплатно подписку на газету «Российская кооперация» - важнейший источник информации о деятельности кооперативных организаций, о перспективах и задачах кооперативного движения России. 10% пайщиков участвовали в мероприятиях, проводимых потребительскими обществами для ветеранов, молодежи, детей; 8% пайщиков отметили, что имели возможность реализовать свои организаторские способности, участвуя в управлении и проведении различных мероприятий. Однако полученные результаты косвенно еще раз подтверждают, тот факт, что значительная часть пайщиков – это люди, работающие

в потребительских обществах, или работавшие ранее (в настоящее время пенсионеры).

4) Только 5,2% пайщиков, отвечая на вопросы анкеты, отметили, что они получили от потребительского общества помощь в организации и ведении личного подсобного хозяйства. Это низкий показатель. В Удмуртском респотребсоюзе помощь в ведении подсобных хозяйств получили 17,4% пайщиков, в Коми респотребсоюзе – 10,7%. В остальных регионах доля пайщиков, отметивших помощь в организации и ведении личного подсобного хозяйства очень низкая – от 2 до 5%, а в Краснодарском крае никто не отметил этот вариант ответа. Закупки сельскохозяйственной продукции, их переработка – является приоритетным направлением деятельности потребительской кооперации в настоящее время. Развивать закупки невозможно, не способствуя развитию ресурсного потенциала личных подсобных хозяйств населения. В потребительской кооперации имеется достаточно примеров организации действенной помощи населению в ведении личных подсобных хозяйств. Положительный опыт в этой сфере деятельности целесообразно шире распространять. Из данных таблицы 5 видно, что 19,0% пайщиков, сдают сельскохозяйственную продукцию потребительским обществам, при этом в среднем только каждый четвертый из них получает помощь в ведении личного подсобного хозяйства. Характерно, что в тех регионах, где больше пайщиков получают помощь в ведении подсобного хозяйства, выше доля сдающих продукцию потребительским обществам: например, в Удмуртии 17,4% пайщиков получают помощь в ведении подсобного хозяйства и 26,9% сдают сельскохозяйственную продукцию потребительским обществам.

5) Имеются пайщики (3,8% от числа опрошенных), которые отметили, что они ничего не получили от членства в потребительских обществах. Это небольшой процент, но задача потребительских обществ состоит в том, чтобы дойти до каждого пайщика, учесть его потребности, помочь решить проблемы.

Некоторые из опрошенных пайщиков самостоятельно написали в анкетах о том, что они получили от потребительских обществ: купили товары в кредит, получили материальную помощь, путевку в санаторий, скидку при оплате обучения, бесплатный проезд к месту работы и обратно, благотворительный обед и др. То, что пайщики решили написать

это в анкетах свидетельствует о внимательном отношении к их нуждам.

Активность пайщиков проявляется не только в покупке товаров в магазинах своего потребительского общества. Как участвуют пайщики в деятельности потребительских обществ, какие формы участие наиболее распространены? Ответы на эти вопросы отражены в таблице 5.

Основная масса пайщиков, по данным опроса – 62,5%, посещает участковые собрания, 25,8% участвуют в различных мероприятиях, проводимых потребительским обществом. Характерно, что при постановке вопроса: «Что Вы получили от потребительского общества?» (ответ см. в таблице 4) и «Как Вы участвуете в деятельности потребительского общества» вариант ответа «Участвую в мероприятиях, проводимых потребительским обществом» оказался воспринятым по-разному. В первом случае этот вариант ответа отметили 10% пайщиков, во втором - 25,8%. Это связано с психологическим восприятием вопроса. Люди склонны преувеличивать свое участие в делах потребительского общества и, зачастую, недооценивать полученные блага.

Таблица 5 - Ответы пайщиков на вопрос «Как Вы участвуете в деятельности потребительских обществ?»

Варианты ответов	Ответы в % к числу опрошенных пайщиков
1. Посещаю участковые собрания	62,5
2. Участвую в мероприятиях, проводимых потребительским обществом (для ветеранов, молодежи, детей)	25,8
3. Сдаю сельскохозяйственную продукцию потребителю обществу	19,0
4. Участвую в художественной самодеятельности, в спортивных секциях	6,2
5. Готовлю публикации о деятельности потребительского общества	3,3
5. Иное: а) работаю в потребительском обществе б) не участвую в деятельности потребительского общества	2,6 1,8

Примечание: Опрашиваемые пайщики могли дать несколько ответов.

Небольшая часть пайщиков (в среднем 1,8%) написали в анкетах, что они не участвуют в деятельности потребительского общества. Однако в отдельных регионах такой ответ занимает весомое место: в Саратовской области – 7,9%, в республике Коми – 6,8%.

Для того, чтобы активно участвовать в деятельности потребительского общества, пайщик должен быть хорошо информирован. Право на получение информации о деятельности потребительского общества закреплено в ст.11 Закона РФ «О потребительской кооперации (потребительских обществах их союзах) в Российской Федерации». Каким образом получают необходимую информацию пайщики? (Таблица 6).

Ответы пайщиков свидетельствуют о том, что абсолютное большинство получает информацию о деятельности потребительского общества в магазинах – от продавцов, или из объявлений. Это свидетельствует о том, что осуществляемый в потребительской кооперации курс на повышение роли магазинов, превращение их в центры кооперативных участков с социально-культурными, информационно-просветительскими функциями является верным и перспективным.

Многие пайщики (17,3%) получают информацию через местную печать, радио. Необходимо повсеместно использовать воз-

Таблица 6 - Источники получения пайщиками информации о деятельности потребительских обществ

Варианты ответов на вопрос: «Каким образом Вы получаете информацию о деятельности потребительского общества?»	Ответы в % к числу опрошенных пайщиков
1. От продавцов кооперативных магазинов	31,6
2. Из объявлений в магазинах, в уголках пайщика	28,4
3.Посещаю кооперативный участок, общаюсь с кооперативными активистами	18,6
4. Получаю информационные письма, рекламные материалы, рассылаемые на дом	6,5
5. Через местную печать, радио	17,3
6.Обращаюсь в правление потребительского общества	20,2
7. Не получаю никакой информации	4,3

Примечание: Опрашиваемые пайщики могли дать несколько ответов.

возможности местных средств массовой информации для освещения деятельности потребительских обществ, пропаганды кооперативных идей, принципов, ценностей, преимуществ кооперативных форм хозяйствования.

20,2% пайщиков обращаются при необходимости в правления потребительских обществ. Можно предположить, что это в основном работники кооперативных предприятий.

Только 6,5% пайщиков отметили, что получают на дом информационные и рекламные материалы. Эту форму информирования следует использовать шире, так как она носит индивидуализированный характер и является достаточно эффективной.

К сожалению часть пайщиков (в среднем 4,3%) ответили, что не получают никакой информации. При этом в республике Коми таких пайщиков 8,7%, в Мурманской области – 12,0%. Это говорит о необходимости дальнейшего совершенствования информирования пайщиков.

Работа потребительских обществ с пайщиками должна сопровождаться привлечением в потребительские общества новых членов. Именно эта задача выдвигается в качестве одной из важнейших в настоящее время. На вопрос «Какие необходимы меры для привлечения в потребительские общества новых членов?» были получены следующие ответы (Таблица 7).

Основой для привлечения новых членов в потребительские кооперативы является, по мнению 36,5% опрошенных пайщиков развитие деятельности, позволяющей пайщикам получать дополнительные денежные доходы. Население, проживающее в основном в сельской местности, в настоящее время имеет уровень денежных доходов ниже среднего по региону. В связи с этим люди ожидают от членства в потребительских обществах улучшения своего материального благосостояния. Это реально достигается через получение кооперативных выплат, получение скидок при покупке товаров оплате услуг, получение преимуществ при устройстве на работу и т.п. Для того, чтобы потребительские общества имели возможность создавать новые рабочие места, получать достаточно доходов для кооперативных выплат, предоставления пайщиками скидок и льгот необходимо эффективно вести кооперативно хозяйство, развивать новые виды деятельности, исходя из потребностей населения. Это понимают пайщики и 8,9% опрошенных отметили, что расширение видов деятельности потребительских обществ будет спо-

Таблица 7 - Необходимые меры для привлечения в потребительские общества новых пайщиков

Мероприятия	Ответы в % к числу опрошенных пайщиков
1. Более широкая пропаганда в печати кооперативных форм хозяйствования, ценностей и принципов кооперации	26,9
2. Агитационная работы со школьниками, студентами техникумов	28,4
3. Расширение видов деятельности потребительского общества	8,9
4. Развитие деятельности, позволяющей пайщикам получать денежные доходы	36,5
5. Расширение социальной работы	13,7
6. Иное	2,1

Примечание: Опрашиваемые пайщики могли дать несколько ответов.

собствовать привлечению в них новых членов. Среди видов деятельности, которые могут привлечь новых пайщиков, были названы: развитие бытовых услуг, аптек, аптечных пунктов, закупки и переработка сельскохозяйственных продуктов и сырья, производство продовольственных и непродовольственных товаров, организация туризма, гостиничного хозяйства.

Среди мер, которые способствуют привлечению новых пайщиков в потребительские общества, 13,7% опрошенных назвали расширение социальной работы, при этом были названы следующие направления этой работы: продажа товаров в долг, в кредит, с применением системы скидок, обеспечение пайщиков, особенно работающих в потребительских обществах, путевками в санатории, дома отдыха, социальные гарантии (страхование, дополнительное пенсионное обеспечение и т.п.)

Абсолютное большинство опрошенных пайщиков уверены, что для привлечения в потребительские общества новых членов необходимо шире пропагандировать в печати кооперативные принципы, ценности преимущества, работать с молодежью – школьниками, студентами кооперативных учебных заведений.

Молодежь – это главный стратегический ресурс организаций потребительской коопера-

ции. Работа с молодежью должна быть систематической, плановой. Только приток в потребительские общества молодежи позволит обеспечить кооперативному движению будущее. Среди мотивов вступления в потребительские общества молодежи, опрошенные пайщики в первую очередь отмечают возможность устроиться на работу (43,8% опрошенных), получить направление на учебу (38,5%), (таблица 8). Характерно, что пайщики, называя причины своего вступления в потребительские общества (таблица 2), также называли эти мотивы.

Для получения работы в потребительские общества вступили 24,4% опрошенных, для получения направления на учебу – 11,6%. Что касается привлечения молодежи, то эти факторы становятся значительно весомее. Однако и возможность получения дополнительных доходов и льгот для молодежи важна, ее отметили 27,3% опрошенных. Только очень небольшая часть опрошенных (в совокупности 2,8%) отметили в анкетах, что не знают, что может привлечь в потребительские общества молодежь или считают, что ничего не может привлечь.

Понимая социально-экономическое значение потребительской кооперации, задачи ее развития, участвуя в деятельности потребительских

Таблица 8 - Возможные мотивы вступления молодежи в потребительские общества

Ответы на вопрос «Что может привлечь молодежь в потребительское общество?»	Ответы в % к числу опрошенных пайщиков
1. Возможность получить направление на учебу	38,5
2. Возможность получить дополнительные доходы, льготы	27,5
3. Возможность устроиться на работу	43,8
4. Возможность участвовать в культурно-массовых, спортивных и иных мероприятиях	6,7
5. Возможность проявить организаторские способности	8,7
6. Иное: а) возможность карьерного роста, хорошая заработная плата	0,6
б) ничего	1,0
в) не знаю	1,8

Примечание: Опрашиваемые пайщики могли дать несколько ответов.

обществ, пайщики в настоящее время сами недостаточно активны в деле привлечения в кооперативы новых членов. Только 46,3% опрошенных пайщиков проводят работу по привлечению в потребительские общества новых членов, в основном это работники предприятий потребительской кооперации. Остальная часть – 53,7% такой работы не проводят и не знают, как ее проводить. Это говорит о том, что в потребительских обществах работой по привлечению новых членов занимаются в основном аппарат управления, работники магазинов, но рядовые пайщики, в большинстве случаев, в работе по кооперированию населения не участвуют.

Основные выводы.

1. Проведенное исследование показало, что увеличение числа пайщиков, их экономические и организационное участие способствует развитию потребительской кооперации во всех направлениях: развиваются принципы и нормы кооперативной демократии; растут объемы оборота розничной торговли, закупок сельскохозяйственных продуктов и сырья, а следовательно объемы переработки и производства; увеличивается экономический потенциал потребительских общества: пополняются оборотные средства за счет паевого фонда в результате вступления новых членов, за счет привлечения заемных средств пайщиков, увеличиваются трудовые ресурсы, за счет предоставления пайщикам работы на предприятиях потребительской кооперации. Работа с пайщиками по сохранению и приумножению их численности должна расцениваться как главный итог социальной работы, как важнейший резерв экономического развития кооперативной организации.

2. Важнейшим мотивом вступления людей в потребительские общества выступает экономический интерес, возможность получения экономических выгод от членства в потребительском обществе. Это означает, что для привлечения новых пайщиков необходимо совершенствовать, развивать сферу услуг, расширять различного рода льготы. Статус пайщика должен существенно отличать его от других граждан, пользующихся услугами потребительских обществ, покупающих товары в кооперативных магазинах, обучающихся в кооперативных учебных заведениях, участвующих в мероприятиях, проводимых потребительскими обществами. Эти отличия строятся на системе кооперативных выплат, скидок на товары и услуги, в ряде случаев, бесплатных услугах. Необходимо расширить практику выдачи пайщикам дис-

контных карт. Преимущества пайщика необходимо постоянно рекламировать, особенно в местной печати, по радио.

3. Привлечение в ряды пайщиков молодежи связано с решением следующих проблем: обеспечение молодых людей работой на кооперативных предприятиях с достойной оплатой труда; обеспечение возможности получить необходимое образование, повысить свою квалификацию; формирование для молодежи системы социальных гарантий и материальной поддержки.

Для привлечения молодежи на работу в современных условиях недостаточно просто создать еще одно рабочее место на старом предприятии. Молодежь хочет и должна работать, прежде всего, в новых магазинах, предприятиях питания, производственных цехах, торгово-бытовых центрах, где используется новое, прогрессивное оборудование, новые технологии, а также в новых сферах деятельности потребительской кооперации.

Необходимо создавать для молодежи привлекательные условия труда, позволяющие не только получать достойную заработную плату, но и реализовать свой творческий потенциал, лидерские качества, активнее выдвигать молодежь в органы управления и контроля. Большое значение имеет формирование условий для культурного и профессионального роста молодежи, совершенствование системы непрерывного кооперативного образования, особенно начального и среднего профессионального образования, системы повышения квалификации рабочих массовых профессий, специалистов, руководителей. При этом для пайщиков потребительских обществ, получающих направление на учебу, должна быть создана необходимая финансовая поддержка: полная или частичная оплата обучения в кооперативных учебных заведениях, предоставление образовательных кредитов.

Социальные гарантии для молодежи, приходящей в потребительскую кооперацию должны предусматривать материальную поддержку молодых семей, помощь приобретению и строительстве жилья, различные виды страхования за счет кооперативных организаций, обеспечение работающих пайщиков путевками в дома отдыха, санатории, туристические поездки и др.

4. Важным направлением работы кооперативных организаций по привлечению новых пайщиков является просветительская деятельность, работа в школах, техникумах, распространение газеты «Российская кооперация» среди

некооперированного населения, публикации в местной прессе, выступления по радио, участие в мероприятиях, проводимых на уровне местных администраций, проведение самостоятельных агитационно-просветительских мероприятий в районе, презентаций потребительских обществ. К этой работе должны быть подключены не только работники аппарата управления потребительских обществ, но и работники магазинов – кооперативных участков, кооперативный актив, ветераны кооперации. Эффективным может быть проведение акции «Один + один», в ходе которой каждый пайщик, должен привести в потребительское общество одного нового члена (прежде всего, члена семьи, соседа, знакомого, друга и т.п.). Основной мотив акции: «Больше пайщиков ! больше объемы деятельности потребительского общества ! больше доходы ! больше возможностей для предоставления пайщикам льгот, осуществления кооперативных выплат». Активисты акции должны ощущаться морально и материально. Пропаганда кооперативных принципов, ценностей, социальной ориентации деятельности, преимуществ для пайщиков должна рассматриваться как важная составная часть работы по привлечению в потребительскую кооперацию новых членов.

5. В каждом потребительском обществе в годовых программах социально-экономического развития необходимо выделить раздел по работе с пайщиками и кооперированию населения, содержащий конкретные мероприятия.

Среди мероприятий по работе с пайщиками основное внимание должно уделяться изучению их интересов, потребностей, повышению их экономической и социальной активности, расширению прав в области управления и контроля деятельности потребительского общества. В планах целесообразно предусматривать средства для поощрения наиболее активных пайщиков (ценные подарки, благодарственные письма, почетные грамоты и др.). В потребительских обществах необходимо укреплять службы по организационно-массовой работе специалистами, отвечающими за работу с пайщиками и кооперирование населения.

О.В. Баскакова,
к.э.н., профессор кафедры экономики
кооперации и предпринимательства
А.В. Шаркова,
д.э.н., профессор,
заведующая кафедрой экономики
кооперации и предпринимательства
Российского университета кооперации

НЕКОТОРЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ КООПЕРАЦИИ И ПРОБЛЕМЫ ЕЕ РАЗВИТИЯ В РОССИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В представленной статье даются некоторые теоретические положения сельскохозяйственной кооперации, анализируются основные направления и современное состояние развития сельскохозяйственных кооперативов, обосновывается роль кооперации в защите интересов сельского населения.

Теория и практика развития кооперации в нашей стране имеет глубокие социально-экономические корни. В трудах ученых экономистов освещены теоретические основы, проблемы и даны крупные обобщения практического опыта. Разработанные принципы кооперации Р. Оуэном, У. Кингом, Ф. Буше, Ш. Фурье, Ф. Райффайзенем, стали фактически классическими и неизменно использовались во всех последних разработках.

Благодаря работам основоположников кооперативного движения в России конца XIX – начала XX вв. – Н.Г. Чернышевского, Н.Д. Кондратьева, П.А. Кропоткина, А.В. Чаянова, М.И. Туган-Барановского, С.Л. Маслова, А.Н. Анцыферова, В.Ф. Тотомианца, А.И. Чупрова, А.Н. Челищев и других – кооперация в России в означенный период развивалась быстрыми темпами и достигла такого уровня, что превратилась в одно из ведущих звеньев экономического прогресса. Продолжение научных исследований нашло отражение в работах В.П. Василенко, А.А. Добрынина, А.А. Никонова, Е.С. Оглоблина, Л.Е. Файна.

Интерес к этой теме не ослабевает сегодня, что обусловлено, прежде всего, тем, что в современных условиях складываются новые условия хозяйственной деятельности любых формирований.

Кооперативная форма хозяйствования имеет ряд преимуществ. Во-первых, при кооперировании экономия издержек объединяющихся товаропроизводителей за счет сокращения потребности в ресурсах. Во-вторых, сегодня рыночные условия ставят сельского товаропроизводителя в зависимость от пере-

рабатывающих предприятий. В данном случае кооператив может защитить интересы своих членов от монополистического давления со стороны переработчиков, снабженческо-сбытовых, банковских и других структур, а также от другого внешнего вмешательства в свою деятельность. В-третьих, кооперация позволяет заниматься такими видами производственно-хозяйственной деятельности, которыми индивидуальным хозяйствам сложно, а в некоторых случаях невозможно. И, наконец, от кооперирующихся субъектов не требуется высокой технической и технологической оснащенности, но сама кооперация может послужить средством для достижения этого уровня. По мнению Ткача А.В.: «Кооперироваться могут и те, кто много чего не имеет, и те, кто почти ничего не имеет. Кооперация всегда и везде являлась на помощь там, где царил бедность и нужда. Можно без ошибки сказать, что кооперация – это мост, перекинутый через пропасть между бессилием и могуществом, нищетою и богатством».

Изучая сущность кооперации различных ученых и практиков, следует отметить такие важные признаки, присущие современным условиям, как инициатива и самостоятельность. Именно они способствуют экономическому росту и развитию общества. Многие ученые видят в кооперации объединение личных и общественных интересов.

В трудах ученых-кооператоров начала XX столетия отвергалась роль прибыли, так как она как несвойственна сущности кооперации. Но прибыль является критерием эффективности производства в современных условиях рыночного спроса, предложения и

конкуренции. Поэтому кооперативы вынуждены осуществлять предпринимательскую деятельность в соответствии с законом стоимости и получения максимально возможного уровня рентабельности для обеспечения расширенного воспроизводства.

Социальная, экономическая и хозяйственная деятельность кооперации как специфической формы организации общественного производства, представляющее собой добровольное объединение нескольких хозяйствующих субъектов для достижения общих производственных целей, базируется на соответствующих кооперативных принципах.

В ходе хозяйственной и общественной деятельности кооперативов выработались определенные организационно-экономические и социальные принципы, которые могут применяться с определенной корректировкой в зависимости от конкретной ситуации. Однако, должны соблюдаться и общие принципы, которые были выработаны многовековой историей.

В 30-е годы XX века Международный кооперативный альянс (МКА) систематизировал принципы кооперативной деятельности на основе «Рочдельского общества справедливых пионеров». Было определено, что «главным содержанием рочдельской системы являются следующие семь принципов, которые были закреплены в уставе, правилах и практической деятельности этого общества: открытое членство, демократический контроль, распределение прибыли между членами в зависимости от их участия в делах, ограничение процента на капитал, нейтральность в вопросах политики и религии, расчет наличными, содействие образованию».

В настоящее время в России создание и функционирование сельскохозяйственных кооперативов основывается на нормах Конституции, устанавливающих, «что каждый гражданин имеет право на свободное распоряжение своими способностями к труду, свободное использование своих способностей к предпринимательской деятельности и выбору рода деятельности и профессии».

Основной и необходимой характеристикой кооперативов в период проводимых экономических реформ и преобразований является приспособляемость к окружающей обстановке. Кооперация – гибкая система организационно-экономических взаимоотношений, когда, работая индивидуально, можно

решать общие проблемы. За последнее десятилетие все большее число ученых-аграриев утверждают, что успехи аграрного реформирования и решение вопросов продовольственного обеспечения страны зависит от перспектив развития кооперативных формирований. В настоящее время имеются предпосылки для успешного перехода к формированию сельскохозяйственных кооперативов во всем многообразии их форм и видов.

В мире функционирует более ста видов и разновидностей организационных форм, которые называют себя кооперативами.

Одна часть авторов классифицирует кооперативы по виду осуществляемых ими хозяйственных функций или операций, другая – по принципу объединяемых лиц, третья – от целей кооператива. Признаки и функции кооперативов могут переплетаться, упрощаться или усложняться в зависимости от изменяющихся экономических условий. Поэтому любая классификация условна. Постепенно могут появляться новые формы и виды кооперативов.

В настоящее кооперативы могут классифицироваться по виду осуществляемых ими хозяйственных функций или операций, по принципу объединяемых лиц, по целям кооператива. По материалам Международного кооперативного альянса существует следующая группировка кооперативов: производственные, потребительские, сельскохозяйственные, кредитные, рыболовецкие, жилищные.

Закон «О сельскохозяйственной кооперации» предусматривает наличие кооперативов двух форм: производственных и потребительских. В зависимости от вида деятельности потребительские кооперативы подразделяются на перерабатывающие, сбытовые, снабженческие, садово-огороднические, животноводческие, кредитные, страховые.

На практике стало привычным деление кооперации на две формы, исходя из направления процесса кооперации, горизонтальная и вертикальная.

Напомним, что А.В. Чаянов был убежденным сторонником разнообразных форм хозяйствования, но предпочтение отдавал кооперации, как форме организации производства «по вертикали», обосновал ее эффективность и считал ее магистральным направлением развития: «... крупная форма производства имеет несомненные преимущества над мелкой».

Углубление горизонтальной и вертикальной кооперации позволяет концентрировать ограниченные материально-технические и финансовые ресурсы на стратегических направлениях и получать от них наибольшую отдачу, умело сочетать новое строительство производственных объектов с реконструкцией уже имеющихся, более рационально использовать ресурсы.

В современных условиях горизонтальная и вертикальная формы кооперации, можно сказать, пересекаются. Рациональное взаимодействие различных кооперативных форм по горизонтали и вертикали обеспечивают более высокую степень производства, переработки и реализации сельскохозяйственной продукции. Происходит выравнивание экономических условий для успешного производственного развития сельскохозяйственных товаропроизводителей, входящих в состав союзов, ассоциации и других крупных кооперативных объединений. Таким образом, достигается комплексный подход не только в сфере производства и переработки сельскохозяйственной продукции, но и в решении социальных проблем города и села.

Кооперация - социальный сектор экономики. Так он комментируется во всех документах Организации Объединенных Наций, Международной организации труда, эта терминология постепенно переходит и в законодательные акты и документы.

В России имеются все возможности для того, чтобы обогащать мир своим кооперативным опытом. За последние пять лет Россия вышла на мировой экспортный рынок сельскохозяйственной продукции, особенно в тех направлениях, где раньше выступала в роли импортера (зерновой рынок). Кооперативное движение может способствовать ускоренному росту сельскохозяйственного производства и позволит России расширить свои экспортные возможности в сельскохозяйственной продукции.

В Европе 80% сбыта зерна, 100% молока, произведенного фермерами, принадлежит кооперативам. По всем остальным позициям, например, оборудование, минеральные удобрения и некоторые другие позиции, роль кооперативов тоже очень высока, поскольку более 50% общего объема сбыта принадлежит кооперативам.

В настоящее время выделяют следующие причины недостаточно успешного развития кооперации в настоящее время в России.

1. Кооператив - это организационно-правовая форма, которая дает возможность реализовать свободу инициативы и свободу личности от государства и частной собственности. В настоящее время в связи с появлением Земельного кодекса встает серьезный экономический вопрос по поводу земли под зданиями сельскохозяйственных предприятий, находящихся на территории населенных пунктов.

2. Некоторые практики расценивают сельскохозяйственную производственную кооперацию, как уход от долгов слабых хозяйств, которые вынуждены были оставить долги и переформиться в сельскохозяйственный производственный кооператив.

3. В законе о сельскохозяйственной кооперации не оговорено, как быть молодежи. В настоящее время до 30% молодых людей не имеют ни земельных, ни имущественных паев. Значит, они остаются на правах наемных работников. Они не могут вступить в сельскохозяйственный производственный кооператив. Более того, продолжается отток молодежи из села. Поэтому возможно предложить молодежи, в порядке исключения, вступить в кооператив на льготных условиях (без внесения обязательного пая), которые обязаны в последующем минимум пять или десять лет отработать в этом кооперативе.

4. Наиболее сложной проблемой развития кооперации является налогообложение. Неэффективность современного законодательства в России во многом определяется фактическим отсутствием утвержденной государственной концепции налогообложения. Несогласованность мнений исполнительной и законодательной власти в этом вопросе приводит к непоследовательности в принятии законов по налогообложению и поправок.

5. Проблемой в развитии кооперативного движения является дробление кооперативного законодательства по направлениям и видам деятельности кооперативов.

Главным условием для формирования и осуществления государственной кооперативной политики в АПК является разработка Комплексной государственной программы развития сельскохозяйственной кооперации.

В США существует закон о сельском хозяйстве - это пятилетний план развития сельского хозяйства Соединенных Штатов Америки. Каждые пять лет там изменяется только одна позиция, за которую мертвой

хваткой борются сенаторы - это позиция субсидий, 99% закона не изменяется.

По этому поводу в экономических и юридических кругах продолжаются споры. Позиция одних ученых состоит в том, что целесообразна разработка единого закона о кооперации, возможно – Кооперативного кодекса. Кооперативный кодекс или рамочный закон о кооперации позволит установить единые принципы кооперативного законодательства, в соответствии с которыми были бы уточнены действующие законы в этой области. Такой Закон должен стать базовым для существующих уже законов и тем самым создать на основе единых правовых положений о кооперации единое правовое поле для всех кооперативов в стране. Другие специалисты остаются приверженцами отраслевого развития кооперативного законодательства, а многообразие видов кооперативов требует более гибкого и дифференцированного подхода к правовому регулированию деятельности кооперативов.

В той и другой концепции взглядов есть рациональное зерно. Думается, что принятие программы развития кооперации внесет ясность понятий и снимет большое количество существующих в законодательстве противоречий, а отдельный подход к правовому обеспечению каждого вида кооперативов расширит правовое поле их деятельности. Вместе с тем, развитие законодательства должно идти неразрывно от практической среды его использования. Принципиальный вопрос, который методически очень важен, это взаимодействие всех видов кооперации.

Попытка охватить все виды и разновидности кооперативов и их союзов регулирующей силой единого закона не может быть успешной, так как невозможно выработать единую концепцию правового статуса кооператива без относительно его видовой принадлежности, поскольку кооперативный сектор экономики многообразен. Законодательство не может игнорировать различие целей, организационного построения, членства, закономерностей функционирования, исторического пути становления и развития того или иного вида кооперативных объединений.

Опыт экономических преобразований показывает, что как следствие развития производительных сил общества, общественное разделение труда объективно предполагает специализацию производства и обусловли-

вает кооперацию между ними, открывая дополнительные возможности для дальнейшего развития и совершенствования производственных отношений. Эта общая закономерность развития производства наиболее характерно проявляется в сельском хозяйстве.

Концепция развития кооперативных формирований методологически может обеспечиваться следующей последовательностью исследования и расчетов: анализ – комплексные прогнозы – общая концепция – цели развития – целевые программы – основные направления развития – целевые задачи – мероприятия по обеспечению их решения – плановые задания по реализации мероприятий – ресурсные потребности.

Разработка комплексных целевых программ позволяет конкретизировать цели, выбирать эффективные средства для их достижения путем вариантного анализа и отбора способов реализации. Она позволяет также сочетать эффективное достижение целей с социально-экономическими интересами субъектов кооперации в различных отраслях и комплексах, обеспечивать координацию при решении взаимосвязанных и взаимозависимых задач. Такие программы определяют общую динамику развития кооперации.

Кооперативные преобразования в рыночных условиях предопределяют обеспечение конкурентоспособного производства, как на уровне предприятий, так и административного региона в целом. В свою очередь конкуренция требует такого механизма функционирования, который бы создавал выгодные условия приложения капитала, труда, ресурсов, обеспечивающие долгосрочное получение прибыли, создание устойчивого финансового обеспечения расширенного воспроизводства и успешного решения социальных проблем села.

В современных условиях решающую роль в формировании и поступательном развитии кооперации играет государство, поскольку только рыночный механизм, как показала практика, не может обеспечить не только расширенного, но и простого воспроизводства. Сущность государственного регулирования заключается в поддержке устойчивого спроса на производимую продукцию, формировании правового поля, производственной инфраструктуры, содействии научного и кадрового обеспечению.

В последние годы в известной мере улучшилась нормативно-правовая база для развития кооперации. А это создает необхо-

димые предпосылки для устойчивого развития аграрного сектора и насыщения рынка продовольствием. Это объясняется тем, что реорганизация сельскохозяйственных предприятий, проведенная в 1991-1995 гг. не способствовала решению продовольственной проблемы. Однако, обоснованное проведение реорганизации ряда хозяйств на основе кооперативных принципов с учетом рыночных условий хозяйствования позволило укрепить их производственный потенциал и активизировать процессы накопления капитала, что позволило увеличить объемы производства сельскохозяйственной продукции и обеспечить рост эффективности производства.

Научно-обоснованная стратегия развития кооперации в аграрной сфере должна опираться на государственное регулирование с целью формирования высокоэффективного, конкурентоспособного сельскохозяйственного производства. Для успешного функционирования кооперативов различных видов необходимо применять различные экономические методы.

В настоящее время кооперативный сектор в структуре сельскохозяйственных предприятий занимает около 55%. До экономических реформ 90-х годов XX столетия сельскохозяйственная производственная кооперация развивалась в форме колхозов, число которых составляло 26,6 тыс., где работало 12,5 млн. человек и на то время они производили более 42% сельскохозяйственной продукции в стране.

Широкое развитие сельскохозяйственные производственные кооперативы получили к концу восьмидесятых годов, чему способствовала изменившаяся экономическая ситуация в стране, ориентированная на частное предпринимательство. На начало 1989 года в стране было зарегистрировано 2082 сельскохозяйственных кооперативов, в которых работало 18,9 тысяч человек. В результате проводимой аграрной реформы к 1991 года количество сельскохозяйственных производственных кооперативов возросло до 8786, где работало 98,4 тысяч человек, а к 1997 году количество кооперативов увеличилось до 11590 с площадью сельскохозяйственных угодий в 58,4 млн. га. Более чем в 2 раза увеличилось количество производственных кооперативов в сельскохозяйственных рыболовческих артелях за период 1997-1998 гг., а в 2000 году их насчитывалось 12 тысяч.

В настоящее время в отдельных регионах кооперативные формирования занимают более 60% в структуре организационно-правовых форм хозяйствования. Преобладающее количество сельскохозяйственных производственных кооперативов находится в Приволжском федеральном округе (3945 кооперативов, или 40%) и Центральном федеральном округе (3053 кооператива, или 31%) от общего числа кооперативов в Российской Федерации. Лидирующее положение среди краев и областей по количеству сформированных производственных кооперативов занимает Республика Башкортостан (694 кооператива), Республика Татарстан (493 кооператива), Тверская область (478 кооператива), Брянская область (432 кооператива).

Однако, наиболее рентабельно производственные кооперативы работают в Ставропольском крае (32,4%), Ростовской области (26,2%), Калининградской области (24,8%), Белгородской области (20,8%), Саратовской области (18,2%), Волгоградской области (17,2%), Орловской области (13,1%),

Следует отметить, что сельскохозяйственная производственная кооперация имеет тенденции к росту в отличие от потребительских кооперативов. Однако сомнения в дальнейшей судьбе сельскохозяйственных производственных кооперативов и их основного вида - сельскохозяйственных артелей (колхозов) - остаются.

В 2004 году было зарегистрировано 9909 сельскохозяйственных производственных кооперативов с площадью сельскохозяйственных угодий в 50,5 млн. га, 35% кооперативов являются убыточными. В среднем по России убыток на один производственный кооператив составляет 2279 тыс. рублей.

Сельскохозяйственные производственные кооперативы, как и все сельскохозяйственные предприятия, нерентабельны. Убыточность производственных кооперативов по всей деятельности (с учетом дотаций и компенсаций) в 1998 году составила 33,5% (у сельскохозяйственных предприятий - 28,0%), а в 2004 году уровень рентабельности с учетом дотаций и компенсаций по всей деятельности составил 11,0%.

Самая низкая рентабельность деятельности производственных кооперативов выявлена в Ямало-Ненецком автономном округе (-57,2%), Республике Саха (Якутия) - 50,3%, Республике Коми (-37%), Карачае-

во-Черкесской Республике (-32%). Вместе с тем, две трети сельскохозяйственных производственных кооперативов функционирует эффективно. Многие практически пережили период реформирования с наименьшими затратами производства.

В дореформенный период большинство производственных кооперативов специализировались на продукции молочного и мясного скотоводства, что обусловлено направленностью государственной поддержки в виде дотаций, которые в основном выплачивались на молочную продукцию. За последние десять лет специализация изменилась.

Как показывают исследования, в настоящее время в сельскохозяйственных производственных кооперативах, как и в других сельскохозяйственных предприятиях, рентабельно только растениеводство, а из отрасли животноводства лишь молочное скотоводство и яичное птицеводство. Опять же молочное скотоводство рентабельно только благодаря государственному субсидированию. Однако, в животноводстве продолжается экстенсивное ведение производства, связанное с большими затратами, так как для перехода к интенсивным технологиям необходима прогрессивная материально-техническая база и передовая культура производства.

В последние годы наблюдается сдвиги в сторону роста продуктивности животных. Однако, такие показатели, кроме птицы, характеризуют экстенсивное производство продукции животноводства, так как уровень продуктивности прямо пропорционален уровню издержек, которые не обеспечивают положительную рентабельность по причине того, что значительная доля кормового рациона расходуется не на производство продукции, а на поддержание жизнеобеспечения животного. Только при достижении максимально возможной продуктивности оплата корма возрастает, при этом растет уровень экономической эффективности и конкурентоспособности продукции.

Кроме того, на ухудшение финансового, экономического, социального и хозяйственного состояния предприятий повлиял развал материально-технической базы отрасли. Многие производственные кооперативы несут большие затраты по жилищно-коммунальному хозяйству и учреждениям соцкультбыта, что является тяжелым финансовым бременем для них и сдерживает развитие

основной деятельности. С другой стороны, передача этих сфер местным органам власти, при скудном финансовом положении, приводит к полному их сокращению.

Практика показывает, что большинство предприятий строят свою деятельность, используя те же методы, что и в дореформенный период. Кроме того, плохо развитая рыночная инфраструктура села не создает пока предпосылок для совершенствования рыночных отношений на селе.

В структуре затрат за последние 3 года затраты на заработную плату составили в пределах 22-23%. Существующая на сегодня система оплаты труда оказывает на результаты производства противоположное влияние. Так, за последние десять лет (1996-2006 гг.) при снижении объемов производства в общественном секторе на 48%, производительность труда упала более чем на 50%.

Следует отметить тот факт, что, несмотря на меньшую поддержку производственных кооперативов из государственного бюджета, сумма кредиторской задолженности в расчете на одно хозяйство и на одного работника ниже, нежели в других сельскохозяйственных предприятиях.

Преимущество производственных кооперативов состоит в том, что они производят выплаты в соответствии с трудовым вкладом и качеством получаемой продукции. Для усиления коллективной заинтересованности каждого отдельного участника в рамках формирования фонда материального стимулирования по конечным результатам всего хозяйственного подразделения, все чаще возвращаются к хозяйственной системе, которая может обеспечить необходимые условия для развития кооперативных принципов и самого предприятия.

Как известно, производственный сельскохозяйственный кооператив характеризуется социальной направленностью в своей производственной деятельности, что предполагает дополнительные обязательства перед коллективом. Кроме того, что Гражданский Кодекс РФ определяет, что производственный кооператив, являясь коммерческой организацией, имеет цель – не только получение прибыли, но и удовлетворение других потребностей на основе взаимопомощи.

Как уже отмечалось ранее, в современных условиях развития аграрного сектора экономики прослеживается преобладание про-

изводственных кооперативов горизонтального типа. Земельные ресурсы и средства производства эффективнее используются в крупных хозяйствах. Такие хозяйства обладают большими возможностями по использованию в производстве новой техники и технологий, в получении кредитных ресурсов, так как и кредиторам выгоднее иметь дело с крупным заемщиком. При этом достигается комплексный подход не только в сфере производства, переработки и реализации, но и в решении социальных проблем села.

Начиная с 1999 года, в стране ежегодно прибавляется около 150-200 потребительских сельскохозяйственных кооперативов. В ряде регионов, среди которых Волгоградская, Ростовская, Саратовская, Ярославская, Тюменская области, функционируют фонды развития кооперации, союзы кооперативов, организованы учебно-консультационные центры.

Важная роль принадлежит зарубежным организациям. Для оказания помощи в развитии сельскохозяйственных потребительских кооперативов и формированию условий их функционирования в России был осуществлен ряд проектов под эгидой международных организаций, таких как Тасис, Евразия и других. Благодаря сотрудничеству в рамках международных проектов в период с 1998 по 2003 годы было создано более 400 сельскохозяйственных обслуживающих кооперативов, два региональных союза и Федеральный союз сельскохозяйственных потребительских кооперативов.

Наметившиеся тенденции свидетельствуют об активизации процесса создания кооперативного сектора, хотя темпы и масштабы продолжали оставаться незначительными, сельскохозяйственная кооперация не стала реальной силой. Однако, быстрые темпы развития кредитной кооперации, а также внедрение в процесс развития кооперации личных подсобных хозяйств населения, говорят о том, что в начале XXI века имеются тенденции формирования кооперативного уклада в сельском хозяйстве России.

Дать полное представление о современном уровне развития потребительской кооперации в сельском хозяйстве России достаточно трудно, поскольку об этом нет официальной достоверной информации. Росстат формирует информацию о деятельности лишь определенной части потребительских кооперативов – тех, которые прошли госу-

дарственную регистрацию и представляют отчетность, а также вписываются в сложившуюся в этом ведомстве отраслевую классификацию. Как правило, в разряд сельскохозяйственных кооперативов попадают те, которые выполняют традиционно сельскохозяйственные виды деятельности – переработку и сбыт сельскохозяйственной продукции, ремонт сельскохозяйственной техники и т.д. В то же время на селе создаются и действуют кооперативы, осуществляющие не сельскохозяйственные виды деятельности для сельского населения, например, по жилищно-коммунальному хозяйству, развитию ремесла, лесозаготовок, которые учитываются по другим разделам статистики.

Из всего количества потребительских кооперативов около 20% занимаются переработкой сельскохозяйственной продукции, 29% - снабженческо-сбытовой деятельностью, 31% - обслуживанием сельскохозяйственных организаций и населения, в частности – водоснабжением, выполнением механизированных работ для своих членов, ремонтом техники и сооружений, транспортировкой продукции, 20% - кредитованием, информационным обеспечением, обучением.

Неотъемлемой частью многоукладной экономики за годы рыночных преобразований стали крестьянские (фермерские) и личные подсобные хозяйства, составляющие индивидуально-семейный сектор.

Период с 1983-1985гг. характеризовался усилением развития личного подворья, что было связано с усилением стимулирования труда. За последние пятнадцать лет в структуре аграрной экономики России отмечаются устойчивые тенденции роста доли личных подсобных хозяйств в формировании валовой продукции с 26,0% в 1990 году до 50% в 2004 году. Причину роста можно обосновать экономической нестабильностью этих лет, которая способствовала активизации деятельности в личном подсобном хозяйстве как одной из форм выживания сельского населения.

В настоящее время в России насчитывается 16,0 млн. личных подсобных хозяйств. Крестьянские (фермерские) и личные подсобные хозяйства в 2005 году произвели 57,4% продукции растениеводства (крестьянские (фермерские) хозяйства – 8,4%), 56,7% продукции животноводства (крестьянские (фермерские) хозяйства – 2,6%).

Следует заметить, что рост производства в личном подсобном хозяйстве связан в основном с увеличением численности этих хозяйств, а не с интенсификацией производства. А это не является положительной оценкой производства, так как сельское хозяйство становится мелкотоварным и менее конкурентоспособным, большая часть продукции производится с использованием ручного труда и примитивных технологий, что приводит к сокращению общественного производства и снижению товарности производимой продукции. Кроме того, в специализированных сельскохозяйственных предприятиях производится лишь около 20% плодоовощной продукции, а картофеля 6-7%. Специализированные предприятия по выращиванию овощей сохранились в пригородных зонах крупных городов и промышленных центров (Москва, Санкт-Петербург и др.). Они поставляют свою продукцию на рынок этих городов.

Таким образом, в настоящее время личные подсобные хозяйства выполняют функцию самообеспечения продовольствием сельского хозяйства. Однако в условиях сокращения сельскохозяйственного производства в стране личные подсобные хозяйства вносят существенный вклад в продовольственное обеспечение населения, выступают в качестве основного, а нередко, единственного, места приложения труда и главного источника дохода. По данным Госкомстата России, доля доходов от личных подсобных хозяйств в совокупных доходах семьи составила: в 1990 году - 21,5%, в 1996 году - 41,6%, 2004 году - 55 %.

В России в настоящее время функционирует 261,4 тыс. крестьянских (фермерских) хозяйств. Средний размер фермерского земельного участка составляет около 73га, в том числе сельскохозяйственных угодий - 70га, пашни - 50га.

Значительная роль фермерских и личных подсобных хозяйств в период рыночного реформирования заключается в формировании предложения на региональных и локальных продовольственных рынках, обеспечении продуктами питания не только сельского населения, но и городских жителей. Фермерские и личные подсобные хозяйства взаимодействуют и, в определенной степени, конкурируют с коллективными хозяйствами, дополняя их, а в отдаленных районах сельской местности является основным

источником продовольствия. Владельцы крестьянских (фермерских) и личных подсобных хозяйств получили право собственности на землю, являющуюся основным средством производства в сельском хозяйстве. Они выступают равноправными партнерами коллективных хозяйств, что является основным условием дальнейшей кооперации.

Следует подчеркнуть, что, начиная с 1998г., темпы роста производства валовой продукции в крестьянских (фермерских) хозяйствах устойчиво опережают рост производства в сельскохозяйственных организациях и хозяйствах населения. По оценкам ученых ВИАПИ им. А.А.Никонова, объем реализации продукции крестьянских (фермерских) хозяйств сопоставим с объемом товарной продукции, получаемой 11тыс. сельскохозяйственных предприятий, замыкающих список предприятий, ранжированный по объему продаж.

Важную роль играют крестьянские (фермерские) и личные подсобные хозяйства в решении социальных проблем села, развития сельских территорий, обеспечении занятости и поддержании доходов сельского населения. Из крупных и средних сельскохозяйственных предприятий в период с 1990 г. по 2003 г. уволилось 5 млн. человек. А сектор крестьянских (фермерских) и личных подсобных хозяйств сыграл роль социального амортизатора, особенно на территориях с низкой плотностью населения, где сельскохозяйственные предприятия понесли значительные потери и высок удельный вес хронически убыточных и обанкротившихся предприятий.

Крестьянские (фермерские) и личные подсобные хозяйства способствуют сохранению сельского расселения и сельского образа жизни, народных традиций, культурного разнообразия страны.

В силу того, что преобладающая часть крестьянских (фермерских) и личных подсобных хозяйств ведет менее специализированное, по сравнению с крупными предприятиями, аграрное производство и выращивает относительно более широкий набор сельскохозяйственных культур и животных, они вносят заметный вклад в сохранение агроценозов, обеспечение их устойчивости, улучшение экологической ситуации в сельской местности.

Для стабилизации производства, успешного развития и повышения уровня то-

варности в фермерских и личных подсобных хозяйствах необходимо дальнейшее совершенствование их экономических взаимоотношений с коллективными и фермерскими хозяйствами, агрофирмами и другими субъектами рыночной экономики. Это возможно в процессе кооперации субъектов аграрного рынка.

Начало развитию кооперации личных подсобных хозяйств населения было положено в середине 90-х годов в Орловской области. Такие же кооперативы начали создаваться и в других регионах – Курской, Ленинградской, Саратовской, Тюменской областях.

В настоящее время в России кооперацией охвачено 6 – 7% от общего числа фермерских хозяйств. В отличие от зарубежной кооперации, особенностью российской кооперации является довольно высокий удельный вес среди членов юридических лиц около 30%.

Тенденция к кооперированию сельскохозяйственных товаропроизводителей приобретает все более заметные очертания, материализуясь в росте численности кооперативов. Если на начало 1999 года в России их насчитывалось около 200 (в этом числе 60 перерабатывающих, 49 сбытовых, 51 обслуживающих и 40 кредитных), с общим числом пайщиков около 5100 юридических и физических лиц, то к 2005 году, по оперативным данным Министерства сельского хозяйства и продовольствия, их было уже 305. Кооперативы фермеров имеются уже в 40 субъектах РФ.

Наиболее приемлемым и разумным с экономических, социальных и других точек зрения представляется развитие крестьянских (фермерских) и личных подсобных хозяйств в кооперации с общественным производством. Это объясняется тем, что здесь учитывается общественное разделение труда, производство укрупняется и специализируется, что способствует более рациональному использованию механизированного производства, а также решаются вопросы обеспечения средствами труда и реализации продукции, роста товарности и доходности, сохраняется социально-общественный характер труда и повышается его защищенность.

В настоящее время совершенно не развита кооперация крестьянских (фермерских) хозяйств с сервисными предприятиями (в том числе по ремонту техники), сбыту продукции, снабжению необходимыми ресурса-

ми. Недостаточное развитие имеет кооперация фермерских хозяйств по приобретению и использованию техники, по организации кредитных фермерских кооперативов.

Немаловажной особенностью для развития кооперации крестьянских (фермерских) и личных подсобных хозяйств является возможность участвовать в организации оптово-региональных ярмарок, рынков, на которых реализуется сельскохозяйственная продукция.

Проблемы развития кооперации фермеров и личных подсобных хозяйств во многом связаны с отсутствием четкой продуманной государственной аграрной политики, предусматривающей поддержку фермерам.

Острой проблемой в сельскохозяйственных кооперативах остается обеспечение квалифицированными кадрами, прежде всего менеджерами. Характеризуя положение дел в системе кооперативного образования России, можно отметить, что сейчас функционируют 3 профильных университета, около 70 колледжей и техникумов. Но эта сеть работает на потребительскую кооперацию Центросоюза. Готовящиеся там специалисты не получают должных знаний о специфике сельскохозяйственных кооперативов.

Решение проблемы подготовки кадров для сельскохозяйственных кооперативов видится в организации подготовки и переподготовки руководителей, специалистов, работников органов управления агропромышленным комплексом в сельскохозяйственных вузах и колледжах, расширением информационно-консультационного обслуживания.

Процесс обеспечения кадрами сельскохозяйственных кооперативов является долгосрочной программой. Поэтому реализация мероприятий в данном направлении требует не только существенных финансовых вложений со стороны различных уровней государства, но постоянного внимания со стороны научных и образовательных учреждений.

Однако, кроме перечисленных проблем, необходимо улучшение условий жизни в сельской местности. До сих пор среднемесячная зарплата работников, занятых в сельском хозяйстве, остается самой низкой из всех отраслей экономики и этот разрыв постоянно увеличивается. Если в начале 90-х годов зарплата сельских работников составляла 93% от уровня оплаты в промышленности, то в 2000 году он снизился до 37%. По сравнению с работниками газовой и неф-

теперерабатывающей промышленности зарплата в сельском хозяйстве ниже в 20-25 раз. Понятно, что у молодых специалистов отсутствует мотивация для работы в сельскохозяйственных предприятиях.

Таким образом, очерченный круг проблем развития сельскохозяйственной кооперации в нашей стране выходит за рамки одной отрасли.

Представляется, что должен быть создан единый орган координации сельскохозяйственных кооперативов, который должен координировать деятельность производственных, обслуживающих, кредитных, страховых и прочих кооперативов. Он не может быть подчинен ни Минсельхозу РФ, ни АККО-Ру, ни другой организации. Сохраняя полную автономию и выполняя координацион-

ные задачи, Союз должен играть ведущую роль в отношениях с государственными, общественными, зарубежными организациями, определять направления развития кооперативов, готовить целевые программы, организовать подготовку кадров.

Как показывает анализ развития сельскохозяйственных кооперативов, жизненные условия разнообразят их создание и функционирование в рамках имеющегося законодательства. Для его совершенствования необходим практический опыт, который в настоящее время имеется.

**Ю.А. Романова,
к.э.н., профессор кафедры теории
и практики кооперации
Российского университета кооперации**

ЛИТЕРАТУРА:

1. Актуальные проблемы современной аграрной теории и политики: научн. тр. ВИАПИ им. А.А. Никонова. Вып. 15. - М.: ВИАПИ им. А.А. Никонова; «Энциклопедия российских деревень», 2005.
2. Анцыферов А.И. Очерки о кооперации. - М., 1912.
3. Арашуков В.П., Арефьев В.И. Некоторые методологические и методические аспекты развития с/х кооперации. - Ростов-на-Дону, 2000.
4. Володин В.М. Сельскохозяйственная производственная кооперация в России. Изд. 2-е, перераб. и доп.-М.: ФГНУ «Росинформагротех», 2002.
5. Захаров И.В., Масленников В.П., Соболев А.В. Кооперативные принципы и практика кооперативных организаций в России. - М.: Маркетинг, 2001.
6. Ткач А.В. Кооперация в агропромышленном комплексе. В 2-х частях. - Свердловск: ВАСХНИЛ, 1990.
7. Худякова Е.В. Сельская кредитная кооперация: Учебное пособие. М.: Издательство МСХА, 2002.
8. Чаянов А.В. Основные идеи и формы организации сельскохозяйственной кооперации - М., 1927.

ТРУДНОСТИ РАЗВИТИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ В УСЛОВИЯХ КОНКУРЕНЦИИ И ПУТИ ИХ ПРЕОДОЛЕНИЯ

Развитие потребительской кооперации РФ является одним из важнейших направлений общего экономического развития страны. В условиях развития современных рыночных отношений она, к сожалению, многие свои позиции утратила. В статье рассматриваются вопросы, которые позволят успешно проводить единую политику развития потребительской кооперации.

Развитие потребительской кооперации РФ является одним из важнейших направлений общего экономического развития страны. В условиях развития современных рыночных отношений она, к сожалению, многие свои позиции утратила: существенно сократился удельный вес в розничной и оптовой торговле, заготовительной и производственной деятельности, сократились собственные оборотные средства, более чем в 4 раза уменьшилось число занятых работников в системе потребительской кооперации (на 01.01.1992 г. 1 млн. 613 тыс.; а в настоящее время 400 тыс. человек). За последние годы сильно уменьшилась численность пайщиков: на 1 января 1991 г. она составляла 22, 8 млн., а настоящее время – 7,5 млн. человек.

Сельскохозяйственное производство, заготовки и переработка продукции являются тесно взаимосвязанными отраслями потребительской кооперации. Поэтому проблемы их развития нельзя рассматривать изолированно друг от друга.

Утрате своих позиций в этих отраслях, во многом способствовала примитивная концепция развития предприятий потребительской кооперации. Как показывает мировая, и отечественная практика в современных условиях по многим позициям конкурентоспособными являются крупные перерабатывающие кооперативные предприятия с современным оборудованием и технологией. А в системе потребительской кооперации переработка была ориентирована на развитие небольших кустарных предприятий, хотя это может иметь положительный эффект в единичных случаях, когда производится эксклюзивная, малотиражная продукция.

Считаем, что «прорыв» в развитии этих отраслей может быть осуществлен только при создании крупных современных перерабатывающих предприятий. Это позволит оживить и заготовительную деятельность потребительской кооперации, поскольку поставки заготовителями основной доли закупаемой продукции «своим» переработчикам позволит вести гибкую ценовую политику, маневрировать финансовыми ресурсами и тем самым повысить конкурентоспособность заготовительных организаций потребительской кооперации.

Большие возможности для развития заготовительной деятельности открыло решение Российского Правительства о запрете осуществления розничной торговли иностранными гражданами на территории Российской Федерации. Поэтому потребительским обществам инициативу по освоению рынка сельскохозяйственной продукции на местах необходимо брать на себя, а также необходимо организовать закупки сельскохозяйственной продукции (овощи, фрукты, не производимые в регионе) в странах ближнего зарубежья.

Полная реализация этих предложений возможна только при подключении системы потребительской кооперации к реализации национального проекта развития АПК. Потребительская кооперация должна быть приоритетной системой по ряду вопросов по реализации проекта: заготовительная деятельность, переработка, хранение, торговля.

Укрепление экономической позиции кооперативными организациями заготовительной деятельности и переработки позволит не только укрепить контакты с сельско-

хозяйственными производителями на взаимовыгодных условиях, но и создать в потребительской кооперации крупные сельскохозяйственные товарные предприятия на высокотехнологической основе по примеру агрохолдингов.

Необходимость создания крупных сельскохозяйственных предприятий связано с исчерпанием экстенсивных факторов развития отрасли. Сокращается количество личных подсобных хозяйств. В связи с низким уровнем доходов населения невозможно приобретение необходимой техники и оборудования для развития товарных подсобных и фермерских хозяйств. Минимальный набор техники для фермерского хозяйства в условиях Республики Мордовия оценивается в 15 миллионов рублей. Это для хозяйства без применения наемного труда.

Для успешного проведения единой политики по вопросам развития потребительской кооперации необходимо решать следующие вопросы:

1. По усилению партнерства в потребительской кооперации России:

- проведение научно-практических семинаров по обмену опытом;
- внедрение и развитие дистанционных технологий обучения с целью приблизить свою деятельность к сельскому населению;
- усилить взаимодействие теории с практикой.

2. Для реализации программы «Человеческий потенциал потребительской кооперации России (Центросоюз-кадры)» необходимо активизировать деятельность потребительской кооперации в следующих направлениях:

– использование потенциала системы потребительской кооперации в реализации приоритетного национального проекта «Развитие АПК», а также содействие потребительской кооперации при разработке и реализации государственной программы развития сельского хозяйства и регулирование рынка сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 гг.;

– использование потенциала личных подсобных хозяйств. На их сырьевой базе создание новых рабочих мест по переработке мяса и молока, плодов и ягод;

– восстановление сферы услуг: бытовых, промышленных, сельскохозяйственных и др.;

– формирование особой молодежной политики, предусматривающей ряд программ

направленных на увеличение кадрового потенциала системы потребительской кооперации. В том числе: подготовка и повышение квалификации молодых специалистов с последующим трудоустройством на кооперативных предприятиях, социальной защите молодых семей, организация быта и досуга.

Очень важно решить социальные задачи на селе, но они решаемы только при определенном уровне экономического развития системы. Современное состояние потребительской кооперации России требует разработки стратегии развития на основе общих экономических закономерностей торговли и других отраслей деятельности на перспективу.

Нельзя строить работу по привлечению пайщиков на популистских призывах и пропаганде. В современных условиях люди вступают в кооперацию, если в этом они видят экономическую выгоду. Неэкономические методы привлечения пайщиков ушли в прошлое.

В современных условиях более важное значение имеет увеличение паевого фонда потребительского общества, чем абсолютное увеличение численности пайщиков.

Само определение «Комплексная программа по усилению работы с пайщиками и обслуживаемым населением» сформулировано на наш взгляд некорректно и не имеет смысловой нагрузки. На наш взгляд проект следует сформулировать следующим образом: «Программа по повышению заинтересованности населения в участии в потребительской кооперации в качестве пайщиков». Причины кризиса в отрасли много. Выделим главные из них.

В 90-е годы прошлого века потребительская кооперация потеряла значительную часть собственности, и что очень существенно, абсолютное большинство ключевых предприятий. Были отчуждены оптовые базы и доходные магазины в городах и крупных сельских населенных пунктах. Несмотря на отсутствие законодательной базы для преобразования собственности потребкооперации в другие формы (потребкооперация приватизации не подвергалась) руководство системы не смогло противостоять этим процессам. Не способствовала развитию потребительской кооперации и идеологизация ее социальной миссии и выделение в качестве главной задачи «борьбу с бедностью».

Кооперация является наиболее приемлемой формой хозяйствования в мелкото-

варном производстве и обслуживании сельского населения. Выполнение социальных задач кроется в самой форме хозяйствования и может быть реализовано только при решении задач экономического характера.

Приоритетным направлением потребительской кооперации следует определить не борьбу с бедностью, а зарабатывание денег для развития данной кооперативной формы хозяйствования. Только на этой основе можно эффективно решать социальные задачи системы, в том числе осуществлять борьбу с бедностью (нет экономической базы – нет возможности решать социальные вопросы).

Для финансового оздоровления потребительской кооперации и привлечения на этой основе потенциальных заинтересованных пайщиков необходимо:

– под существующую структуру управления потребительской кооперации создать адекватную организационно-экономическую структуру по аналогии сетевого маркетинга. Для этого необходимо возродить региональные и межрегиональные оптовые товарные базы. Вся современная торговля развивается по этой системе («Эльдорадо», «Пятачок» и т.д.).

– определить место потребительской кооперации как участника продвижения сельскохозяйственной продукции до потребителя в свете реализации национального проекта развития АПК. Для этого необходимо восстановить кооперативные магазины в городской местности. Это позволит восстановить былые экономические позиции и создать условия для повышения заинтересованности населения быть пайщиком в потребительской кооперации.

– акцент нужно делать не на увеличение абсолютного числа пайщиков, а увеличения минимального паевого взноса (50–100 тыс. руб., можно за счет кредита в банке). Это необходимо для того, чтобы повысить заинтересованность пайщика всеми процессами, происходящими в потребительской кооперации как на стадии принятия решения, его выполнения, так и на стадии отчета. Тогда пайщик будет являться собственником своей значительной доли, законной доли в кооперативном имуществе и именно это создаст определенные условия для практической реализации прав собственника и на этой основе – увеличение объемов производства сельхозпродукции и развитие торговли.

На наш взгляд, поступательное развитие потребительской кооперации, возможно, если она будет опираться не только на человеческий потенциал, солидарность, справедливость как на основу организации, но и ориентировать экономическую деятельность на запросы потребителя, что позволит организации получать прибыль и достичь своей цели в долгосрочной перспективе. Только через включение в деятельность финансово активных пайщиков, через обеспечение их прав, в том числе права на информацию, через расширение сфер своей деятельности, создание новых рабочих мест, кооперация в состоянии быть конкурентной и востребованной в осуществлении государственной аграрной политики.

Р.А.Захаркина,

В.В.Клоков,

Г.М.Щукин,

Саранский кооперативный институт (филиал)

Российского университета кооперации

ЛИТЕРАТУРА:

1. Аграрная реформа в России: концепции, опыт, перспективы: Науч. тр. ВИАПИ РАСХН. - М.: Энциклопедия русских деревень, 2000. вып. 4, 432 с.
2. Володин В.М., Баклаженко Г.А., Бахтеев Ю.Д. и др. Кооперация и агропромышленная интеграция в АПК – М.: ФГНУ «Росинформагротех», 2003.–216 с.
3. Никифорова Е. Эффективность кооперации: ее составляющие и критерии // АПК: экономика и управление. 1996. № 4. С. 70-74.
4. Чайнов А. В. Избранные труды. - М.: Колос, 1993 - 590 с.
5. Ушачев К. Г. Аграрная реформа и проблемы развития кооперации в АПК России // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 1996. № 10. С. 19-24.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

АНАЛИЗ ОБОБЩЕННОЙ МОДЕЛИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИЕЙ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

В сложившихся условиях хозяйствования система управления потребительской кооперации должна оперативно реагировать на изменения окружающей среды, осуществлять выполнение социальной миссии, удовлетворять потребности пайщиков и сельского населения. Анализ модели действующей системы управления потребительской кооперации позволит выявить факторы, снижающие эффективность управления и на основе процессов реинжиниринга предложить систему управления, приспособленную к современным условиям хозяйствования.

Эффективность работы организаций потребительской кооперации существенно зависит от выбранной для управления организационной формы. Этот выбор влияет на количество уровней управления предприятием, количество звеньев управления на каждом уровне, трудоемкость выполнения функций управления, затраты на управление. Поэтому, решая задачу проектирования (совершенствования) организационной структуры, необходимо обеспечить ее соответствие конкретному объекту управления (предприятию) и его целям, условиям, в которых осуществляется функционирование объекта и управление им.

Закон Российской Федерации «О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Российской Федерации» (в редакции Федерального закона от 28.04.2000 г.) рассматривает потребительскую кооперацию как систему потребительских обществ и их союзов разных уровней, созданных в целях удовлетворения материальных и иных потребностей их членов (пайщиков).

Организационное построение потребительской кооперации на краевом уровне представлено на рисунке 1 [2]. Основными элементами представленной структуры являются пайщик, кооперативный участок, потребительское общество, районный и краевой союзы потребительских обществ.

Органами управления потребительским обществом являются: Общее собрание упол-

номоченных или пайщиков, Совет, Правление (рисунок 2).

Высшим органом потребительского общества является общее собрание уполномоченных пайщиков. В период между общими собраниями уполномоченных или пайщиков управление потребительским обществом осуществляет Совет, выступающий представительным органом, органом общественного самоуправления пайщиков.

Правление общества является исполнительным органом создаваемым для руководства хозяйственной деятельностью общества, назначаемое Советом и подотчетное Совету. Правление осуществляет работу на основании положения, утверждаемого Советом. Правление не реже одного раза в квартал отчитывается на заседании Совета о своей работе.

Ревизионная комиссия общества контролирует соблюдение Устава, хозяйственно-финансовую деятельность общества. Осуществляет проверки финансово-хозяйственной деятельности предприятий и организаций [1].

Общая организационная структура построения региональной потребительской кооперации представлена на рисунке 3. На приведенном рисунке четко прослеживается две схемы взаимодействия организаций региональной системы потребительской кооперации:

1. Потребительское общество (районное потребительское общество) – Краевой союз потребительских обществ.

2. Потребительское общество (районное потребительское общество) – Районный союз потребительских обществ – Краевой союз потребительских обществ.

Такой подход снижает эффективность управления всей системой региональной потребительской кооперацией и требует пересмотра. Для проведения оценки эффективности системы управления в целом, необходимо выявить особенности взаимосвязи между объектом и субъектом управления. Как видно из кибернетической модели системы управления (рисунок 4), объект управления представляет собой управляемую подсистему, а субъект управления - управляющую подсистему. Между последней и объектом управления существует прямая связь в виде

управляющих команд на проведение каких-либо действий и обратная связь в виде информации о результатах этих действий. [3]

Как видно из рисунка 5 система управления потребительским обществом состоит из двух подсистем: пайщики и организация (потребительское общество).

В процессе функционирования такой системы Совет потребительского общества получает осведомляющую информацию о текущем состоянии хозяйственных обществ, входную информацию о потребностях пайщиков, которые должны быть удовлетворены посредством предприятий потребительского общества, при этом также необходимо учитывать отклонения, вносимые внешней средой. В результате обработки поступившей

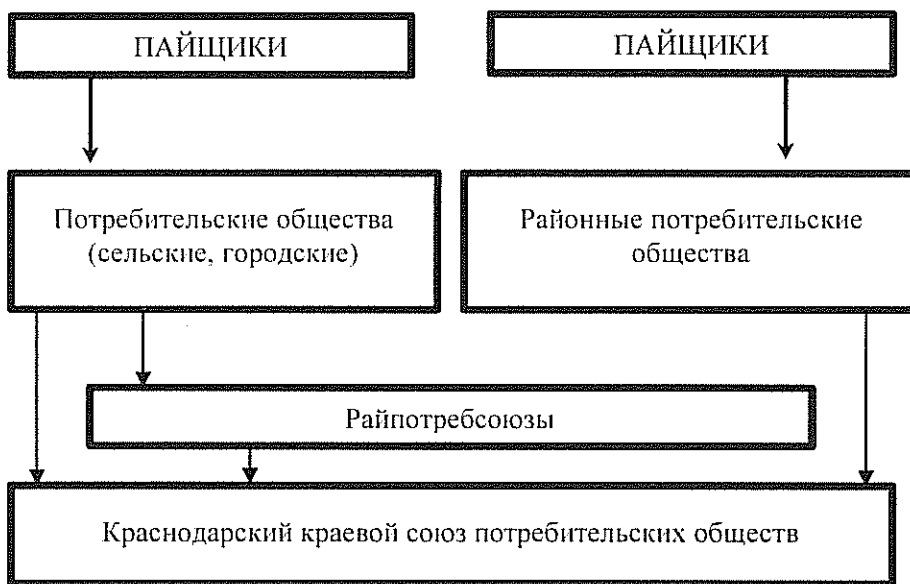


Рисунок 1 - Организационное построение потребительской кооперации Краснодарского края



Рисунок 2 - Организационная структура управления потребительским обществом

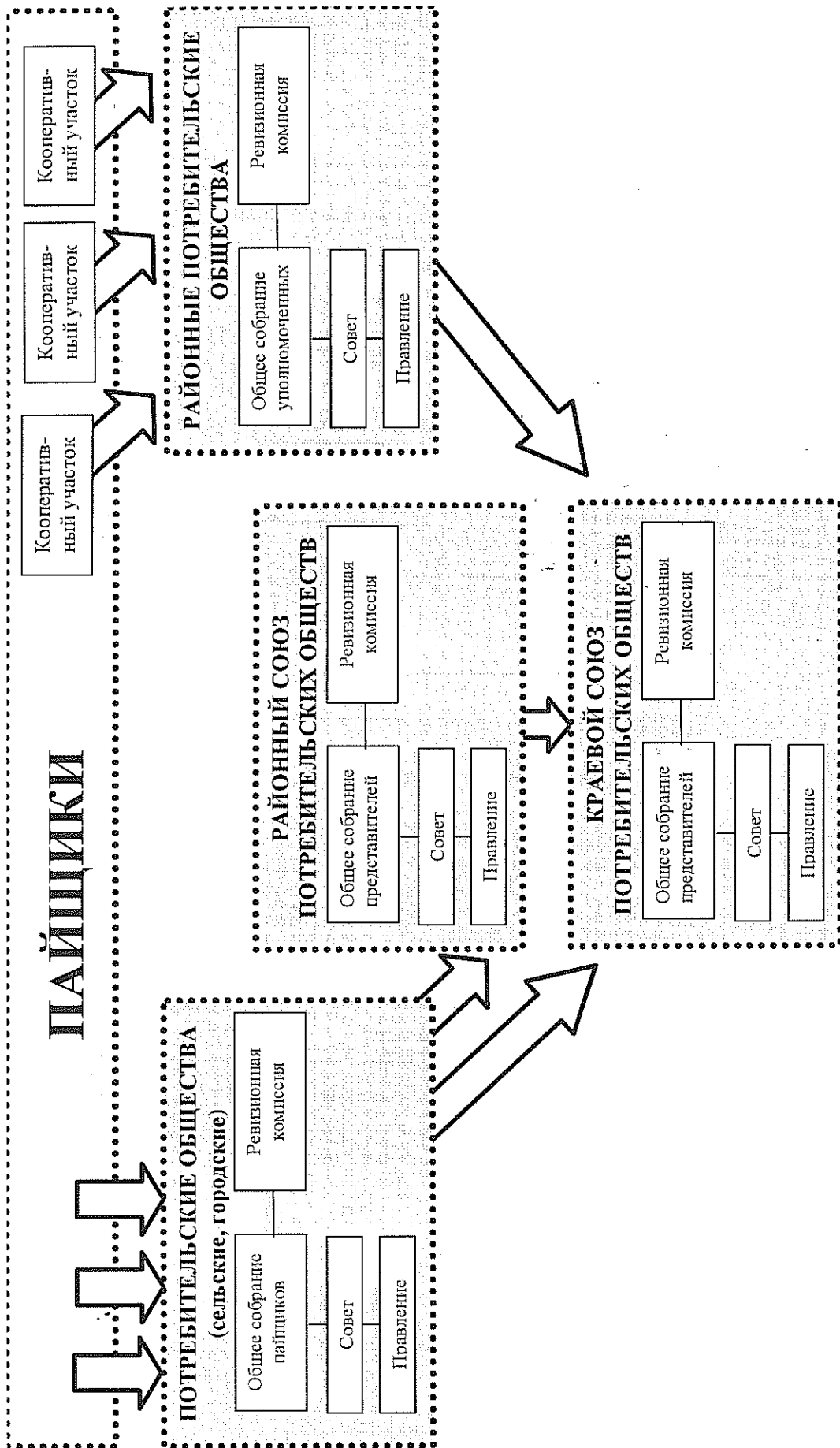


Рисунок 3 - Общая организационная структура построения региональной потребительской кооперативной

информации Совет генерирует поток управляющей информации (постановления Совета), который воздействует на Правление. На основе управляющей информации Правление вырабатывает управляющее воздействие (Постановления Правления), которое корректирует или ликвидирует отклонения в деятельности хозяйственных субъектов потребительского общества. О результатах своей деятельности хозяйственные субъекты отчитываются перед Правлением потребительского об-

щества, в свою очередь Правление отчитывается перед Советом потребительского общества. Согласно Закону Российской Федерации «О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Российской Федерации» Совет отчитывается о деятельности потребительского общества на общих собраниях пайщиков, которые проходят не реже одного раза в год (поток осведомительной информации направленный от Совета к пайщикам).

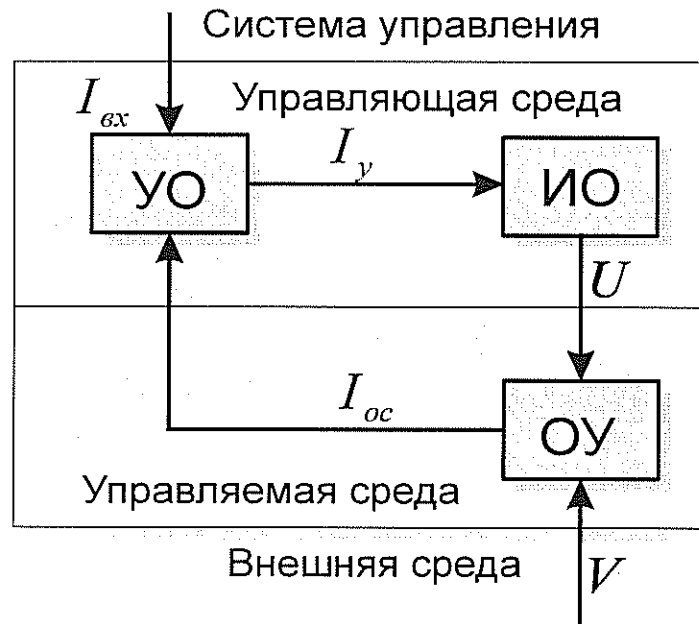


Рисунок 4 - Кибернетическая модель системы управления, в которой УО – управляющий орган, ОУ - объект управления, ИО - исполнительный орган, $I_{вх}$ - информационный поток концептуальной модели управления (поток целей и функций) системы, V - поток внешнего разрушающего воздействия, I_{oc} - информационный поток обратной связи, I_y - информационный управляющий поток, формируемый на основе анализа потоков. [3]

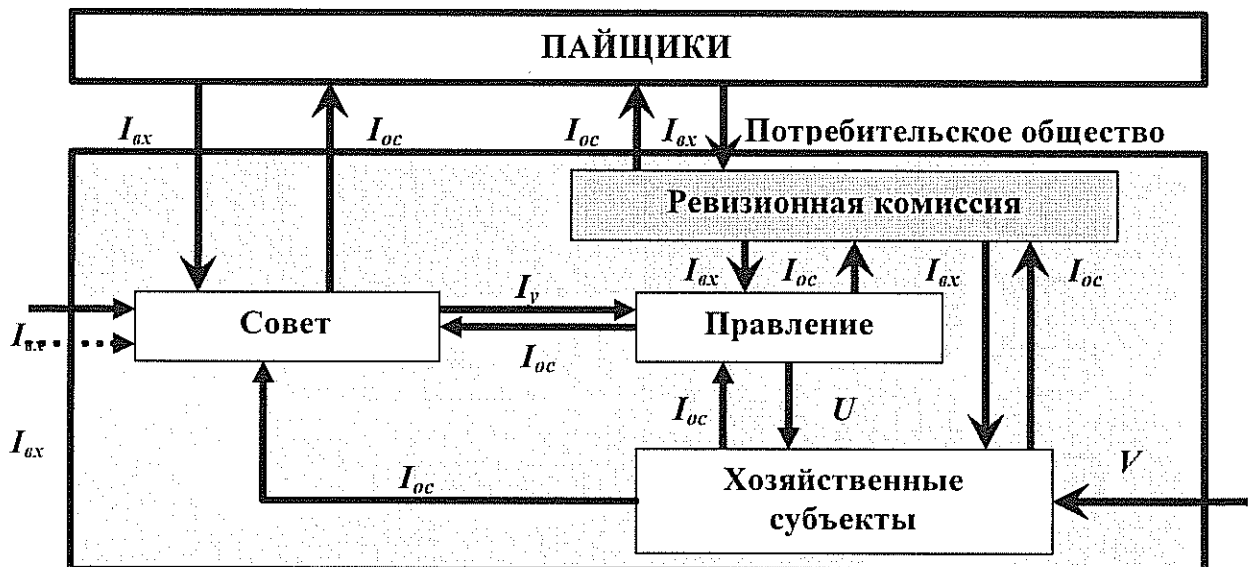


Рисунок 5 - Система управления потребительским обществом

Ревизионная комиссия, получая поток осведомительной информации от Правления и хозяйственных субъектов потребительского общества осуществляет ее обработку и контроль, формирует поток осведомительной информации для Общего собрания пайщиков.

Структура системы управления районным потребительским обществом приведена на рисунке 6.

Необходимо отметить, что Совет потребительского общества при формировании потока управляющей информации должен учитывать входную информацию, поступающую от Совета краевого союза потребительских обществ (при рассмотрении схемы взаимодействия потребительское общество – краевой союз потребительских обществ). При таком взаимодействии возникает обратный поток осведомительной информации (рисунок 7).

В процессе функционирования системы управления региональной потребительской кооперации при организационной схеме построения «потребительское общество – районный союз потребительских обществ – краевой союз потребительских обществ» между Советами каждого из блоков возникает взаимодействие, выраженное в виде информационных

потоков входной информации и обратного потока осведомительной информации.

Общую структуру управления региональной потребительской кооперацией можно представить следующим образом (рисунок 8).

Как видно из рисунка 8 структура управления региональной потребительской кооперацией является открытой системой и состоит из двух подсистем: пайщики и потребительские общества (их союзы), созданные по территориальному признаку.

В подсистеме пайщики можно выделить элемент – кооперативный участок, являющийся центром кооперирования пайщиков и созданный по территориальному признаку.

Подсистема потребительские общества (их союзы), соответственно, состоит из следующих элементов:

- потребительское общество (в подсистеме «Пайщики» выделение элемента «кооперативный участок» не происходит, наивысшим органом управления является Общее собрание пайщиков, в период между собраниями, потребительским обществом управляет Совет (управляющий орган элемента));

- районное потребительское общество (в подсистеме «Пайщики» происходит вы-

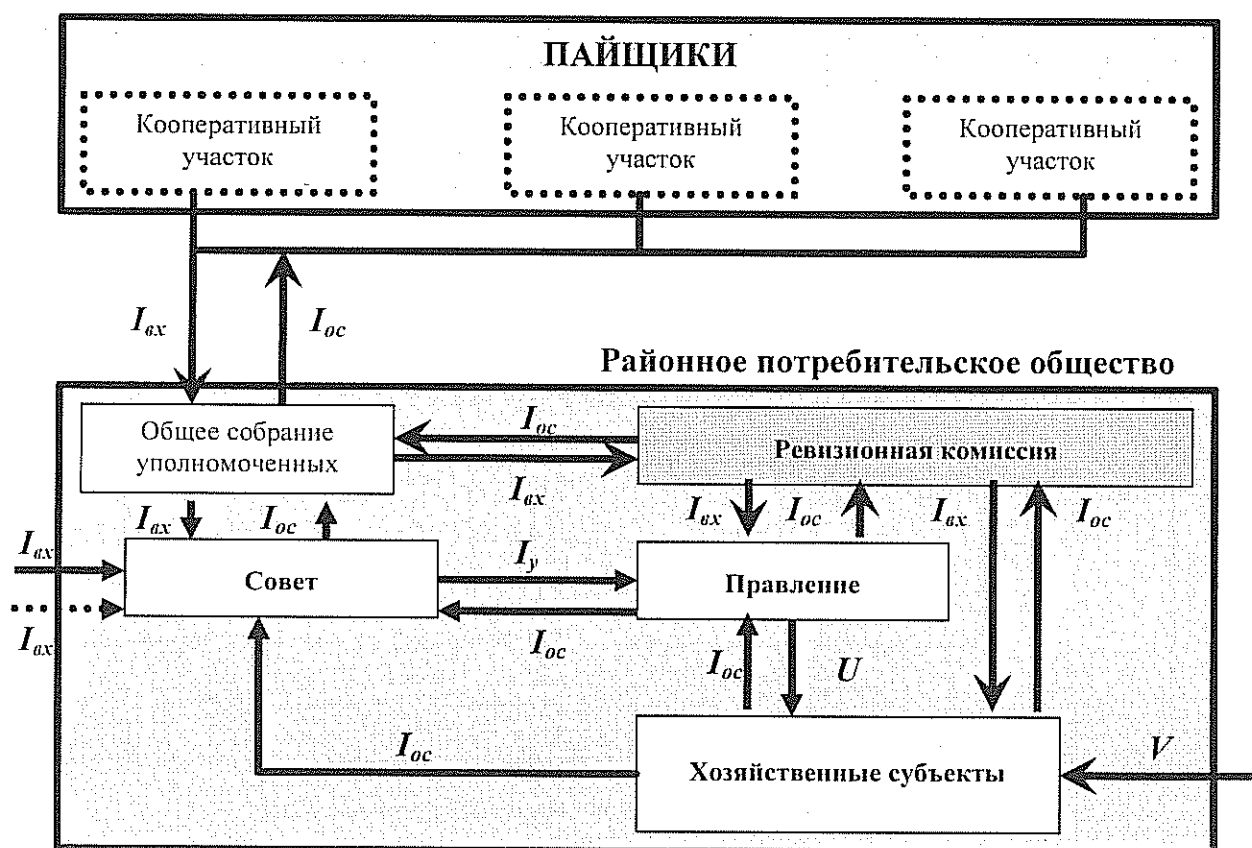


Рисунок 6 - Структура системы управления районным потребительским обществом

деление элемента «кооперативный участок», представители кооперативных участков формируют состав наивысшего органа управления – Общее собрание уполномоченных, в период между собраниями, районным потребительским обществом управляет Совет (управляющий орган элемента));

- районный союз потребительских обществ (создается для координации деятельности потребительских обществ, состав уп-

равляющего органа определяется совокупностью представителей потребительских обществ – Общее собрание представителей, в период между собраниями, районным союзом потребительских обществ управляет Совет (управляющий орган элемента));

- краевой союз потребительских обществ (создается для координации деятельности потребительских обществ, районных потребительских обществ, районных союзом

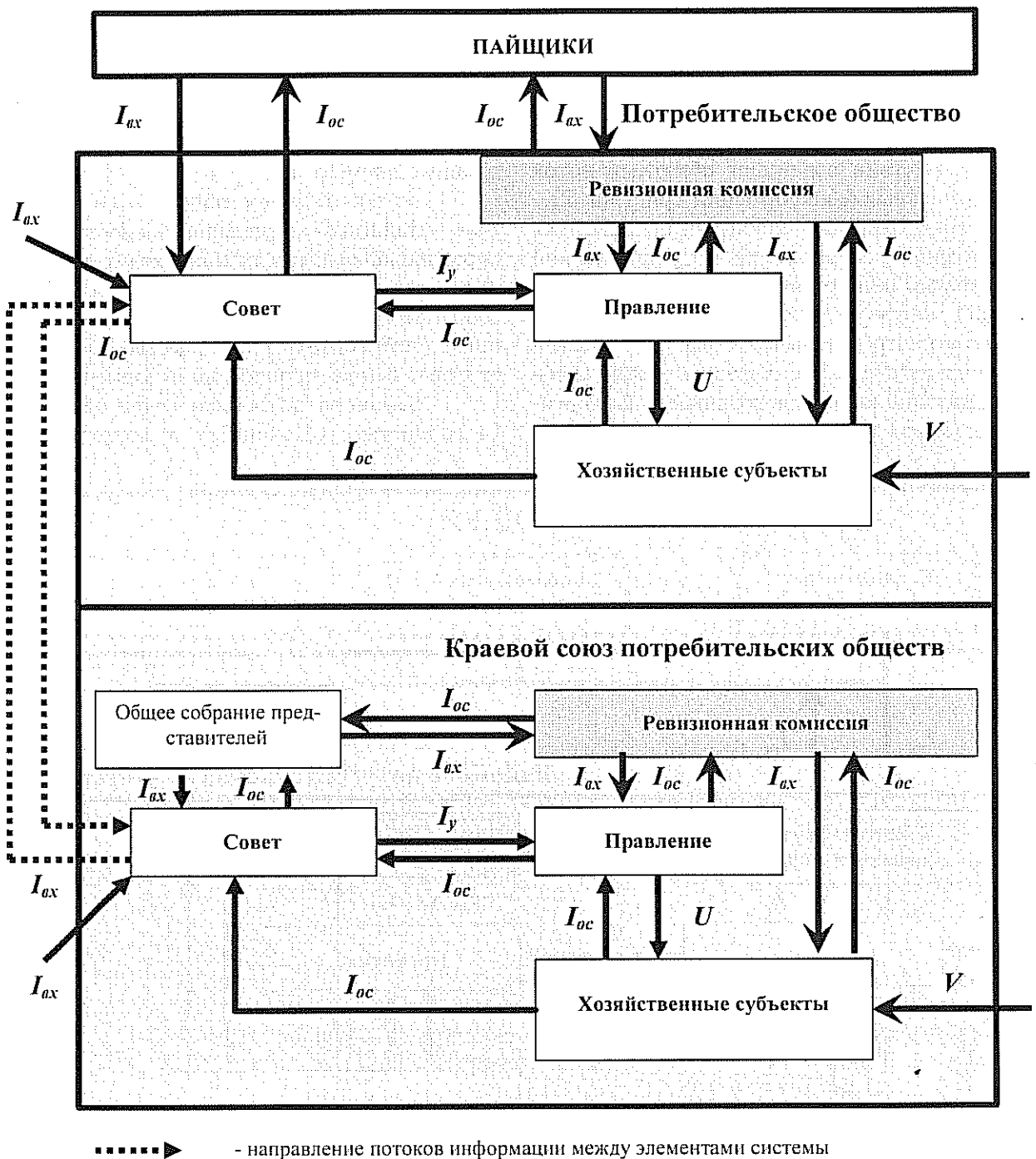


Рисунок 7 - Система управления региональной потребительской кооперацией (при организационной схеме «потребительское общество – краевой союз потребительских обществ»)

ПАЙЩИКИ

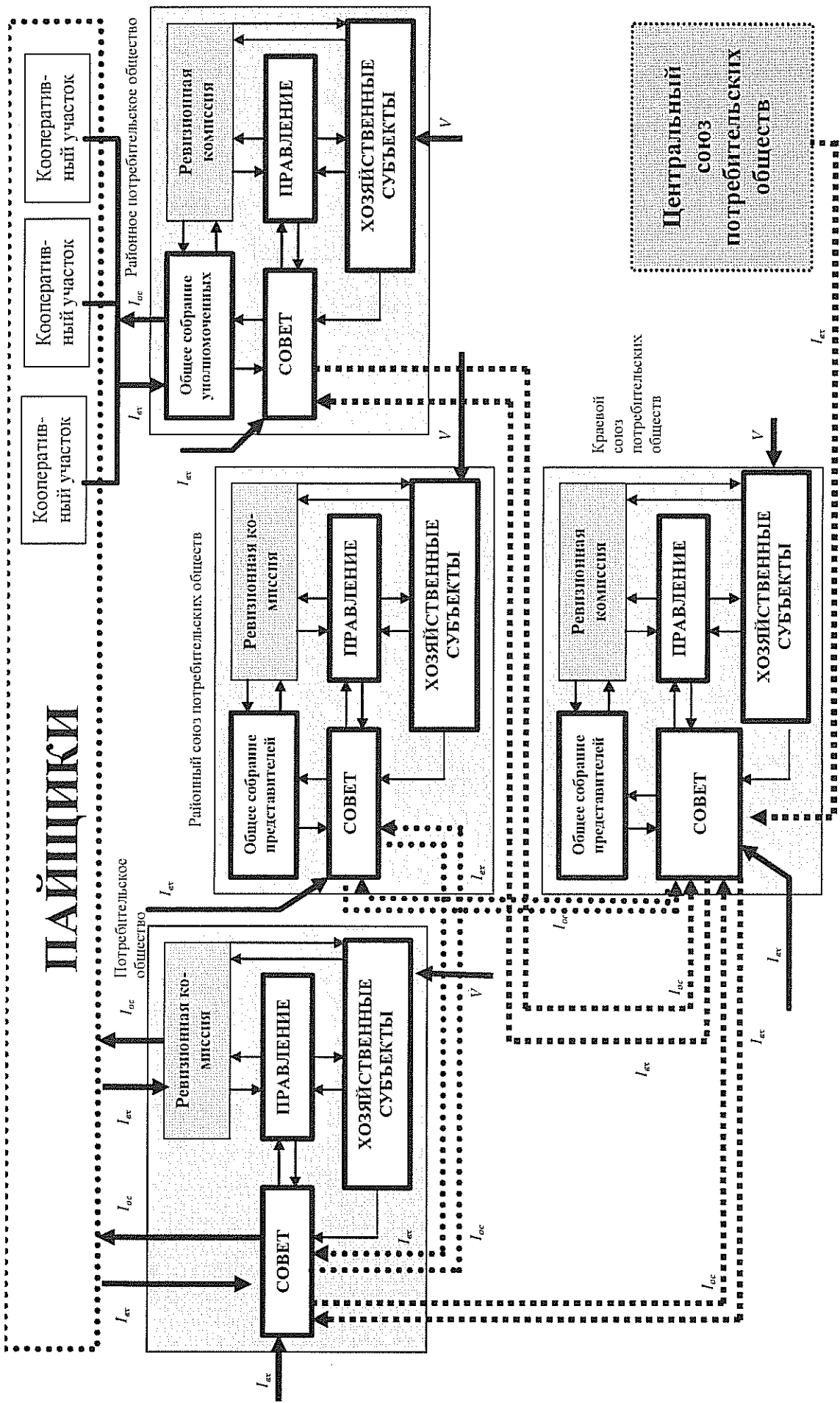


Рисунок 8 - Общая структура управления региональной потребительской кооперацией Краснодарского края

потребительских обществ, состав управляющего органа определяется совокупностью представителей перечисленных элементов – Общее собрание представителей, в период между собраниями, краевым союзом потребительских обществ управляет Совет (управляющий орган элемента)).

Каждый из перечисленных элементов имеет одинаковую структуру управления и в своей деятельности должен руководствоваться следующей информацией:

- входящие информационные потоки подсистемы «Пайщики»;
- входящие информационные потоки координирующего союза;
- входящие информационные потоки внешней среды;
- входящие информационные потоки внутри элемента (текущее состояние объекта управления).

Гипотеза о снижении эффективности управления региональной потребительской

кооперацией за счет выделения в системе элемента «районный союз потребительских обществ» частично подтверждается. Для дальнейшего подтверждения гипотезы необходимо воспользоваться системным подходом к изучению структуры системы управления региональной потребительской кооперацией. Системный подход должен заключаться в проведении декомпозиции целей и функций каждого элемента системы управления и нахождения вариантов ее оптимизации. Для повышения эффективности при оптимизации структуры управления необходимо использовать информационный подход к изучению системы.

Т.В. Перишкова,
к.т.н., доцент,
А.Е. Вострокнутов,
преподаватель

**Краснодарского кооперативного
института (филиала)
Российского университета кооперации**

ЛИТЕРАТУРА:

1. Закон Российской Федерации «О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Российской Федерации».
2. Концепция развития потребительской кооперации Российской Федерации на период до 2010 года, - М.: Центросоюз РФ, 2001.
3. Автоматизированные информационные технологии в экономике: Учебник / М.И. Семенов, И.Т. Трубилин, В.И. Лойко, Т.П. Барановская; Под общ. ред. И.Т. Трубилина. - М.: Финансы и статистика, 2000. - 416 с.
4. Системный анализ в экономике и организации производства: Учебник / Под ред. С.А. Валуева, В.Н. Волковой. - Л.: Политехника, 1991.
5. Барановская Т.П., Семенов М.И., Безродный О.К. Концепция информационной технологии в управлении. - Экономика, информатика, управление. Вестник Краснодарского центра АМАН. Выпуск 6. - Краснодар, 1999, с. 60-67.
6. Информационные системы и технологии в экономике: Учебник. - 2-е изд., доп. и перераб. / Т.П. Барановская, В.И. Лойко, М.И. Семенова, А.И. Трубилин; Под ред. В.И. Лойко. - М.: Финансы и статистика, 2003. - 416 с.: ил.

ЕМКОСТЬ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО РЫНКА: ФАКТОРЫ, МЕТОДЫ ОЦЕНКИ

В данной статье рассмотрена емкость продовольственного рынка, определены факторы, ее формирующие, и методы, позволяющие производить оценку емкости рынка. Выявлено, что основными определяющими потребительского потенциала продовольственного рынка являются затраты и поведение потребителей. Приведен пример предварительной оценки емкости рынка молока Смоленской области с использованием комплексного подхода на основе вторичной информации и норм потребления.

Обеспечение страны продуктами питания невозможно без стабильного функционирования и развития продовольственного рынка. Продовольственный рынок в настоящее время можно рассматривать, с одной стороны как самостоятельную систему в процессе общественного воспроизводства, в которой обмен продовольственными товарами выступает как опосредующий момент между производством сельскохозяйственного сырья, посредниками, переработкой продовольственного сырья и обусловленным ими распределением. С другой стороны является частью агропромышленного комплекса, с третьей – индивидуальным потреблением продуктов питания. В целом, продовольственный рынок – это экономические отношения, складывающиеся в процессе производства, обращения и сбыта продовольственных товаров, с учетом наиболее эффективного использования доступных материальных, финансовых, трудовых и других ресурсов.

При этом, продовольственный рынок выполняет ряд важных функций в экономике страны:

- обеспечивает потребности потребителей в продуктах питания и сырье для переработки;
- обеспечивает взаимодействие продавцов и покупателей посредством сделок купли-продажи;
- устанавливает количественные пропорции в структуре спроса и предложения;
- обеспечивает производство информацией о потребительских требованиях качественного и количественного характера;
- определяет уровень равновесных цен и пропорции между ценами различных продовольственных товаров;
- осуществляет распределение продовольственных товаров между различными социальными группами населения.

Важнейшим элементом продовольственного рынка является спрос, так как в его основе лежат потребности людей. Отсутствие потребностей определяет отсутствие не только спроса, но и предложения, т.е. отсутствие рыночных отношений вообще. В связи с этим особую значимость приобретает определение потребительского потенциала продовольственного рынка, который обусловлен покупательским спросом и характеризуется показателем емкости рынка.

На наш взгляд, под емкостью рынка следует понимать объем продукта, который можно реализовать на рынке за определенный период времени. Для рассматриваемого рынка данный период времени обычно составляет год, что обусловлено сезонностью производства определенных групп товара, представленных на продовольственном рынке. Таким образом, емкость рынка показывает, сколько товара может потребить рынок в конкретный период времени при конкретных условиях, т.е. при определенной цене на товар, экономической ситуации в стране, конъюнктуре рынка и маркетинговых усилиях продавцов. Практика маркетинговых исследований показывает, что данные о емкости рынка тех или иных товаров необходимы как для расширения позиций предприятия, которое уже занимает устойчивые позиции на рынке, так и для проникновения на рынок нового предприятия или торговой марки.

Емкость рынка формируется под влиянием множества факторов, каждый из которых может в определенных ситуациях как стимулировать рынок, так и сдерживать его развитие, ограничивая его емкость. Всю совокупность факторов можно разделить на две группы: общего и специфического характера.

ра. При этом общими являются социально-экономические факторы:

- объем и структура товарного предложения, в том числе по предприятиям-изготовителям;
- ассортимент и качество выпускаемой продукции;
- размеры импорта по данному товару или группе;
- достигнутый уровень жизни и потребностей населения;
- покупательная способность потребителей, уровень и соотношение цен на товары;
- численность потребителей;
- степень насыщенности рынка;
- состояние сбытовой, торговой и сервисной сети;
- географическое расположение рынка.

Специфические факторы определяют развитие рынков отдельных товаров, причем каждый рынок может иметь характерные только для него факторы. В этом случае специфический фактор по степени влияния может оказаться определяющим для формирования и развития спроса и предложения по конкретному товару. Например, к числу специфических факторов, определяющих развитие рынка сельскохозяйственной продукции, можно отнести природно-климатические условия.

Взаимодействие перечисленных выше факторов вызывают изменения как общей емкости, так и структуры рынка. В этой связи является необходимым определение емкости рынка с учетом данного взаимодействия.

На сегодняшний момент универсальных способов определения емкости рынка не существует. Это обусловлено отсутствием надежных, достоверных и полных статистических источников информации. На практике выработаны лишь несколько типовых подходов, позволяющих производить оценку емкости рынка, их можно условно классифицировать следующим образом:

- на основе вторичной информации;
- по нормам потребления;
- на основе затрат и поведения потребителей;
- по объемам производства;
- на основе «приведения» объемов продаж.

Определение емкости рынка на основе вторичной информации. Включает в себя анализ всей документации, которая может

содержать сведения об интересующем нас рынке: статистические данные, данные органов управления, обзоры рынка, специализированные журналы и статьи, данные Internet и т.д. Однако информация, получаемая таким способом, чаще всего оказывается неполной, довольно сложной для использования при практическом применении и зачастую сомнительной степени достоверности. Тем не менее, метод понятен и удобен для практического использования, является одним из самых быстрых и дешевых.

Расчет емкости рынка по нормам потребления. Статистической основой для расчета емкости рынка данным методом служат годовые нормы потребления на одного жителя и общая численность населения. Таким образом, итоговая цифра емкости получается путем перемножения нормы потребления на одного жителя на значение общей численности населения.

Несмотря на то, что данный метод расчета емкости рынка является дешевым и идеален для предварительной оценки емкости рынка, он относится к числу самых неточных методов расчета. Также может возникнуть сложность с определением норм потребления в силу их изменения в течение определенного промежутка времени, сезонных изменений, а также значительных различий норм потребления отдельных продуктов в зависимости от региона проживания, различий в уровне образования, вероисповедания, пола и др.

Определение емкости рынка на основе затрат и поведения потребителей. Исследуются либо затраты, которые совершили потребители на интересующую нас продукцию за определенный период времени, либо частота покупок и объемы покупаемой продукции совместно со средней розничной ценой продажи, либо нормы расхода данного товара. При этом исследование позволяет поднять широкий пласт материалов, касающихся поведения и мотивации потребителей: их отношение к той или иной марке, объем разовой покупки, частота приобретения товара, ожидаемая цена на товар, мотивация выбора той или иной марки товара и т.д. Вопрос точности такой информации заключается в том, насколько верно и правдиво покупатели воспроизведут данные о своем потреблении.

Расчет емкости рынка по объемам производства. Включает исследование предпри-

ятий производителей, оптовой и розничной торговли. Информация, полученная из этого источника, позволяет определить реальные объемы сбыта и представленность производителей и торговых марок.

Метод определения емкости рынка по объемам производства очень удобен при ограниченном количестве производителей. Однако некоторые отрасли характеризуются большим количеством производителей. В таком случае можно с рядом оговорок использовать выборочные методы. В выборочном методе необходимо грамотно построить саму выборку, чтобы в ней присутствовали все основные группы производителей (например, крупные, средние и мелкие), и из каждой группы отобрать репрезентативное количество предприятий. Как показывает опыт, одной из наиболее встречающихся ошибок является именно несоблюдение репрезентативности выборки. В итоге результаты подобного исследования могут сильно расходиться с реальным положением вещей.

Определение емкости рынка на основе «приведения» объемов продаж. Подобную методику расчета используют в основном предприятия, имеющие значительный опыт на отдельных географических рынках. В расчетах используются данные о реальном объеме реализации продукции в одном регионе и факторы, определяющие продажи. С помощью последних определяются коэффициенты приведения продаж одного региона к другому (коэффициенты приведения численности населения, средней заработной платы, урбанизации, цены, особенности потребления и т.д.). Эти коэффициенты могут принимать значение больше, меньше единицы и равные ей. Сравнение производится на основе формальных критериев, которые можно оценить и рассчитать.

Расчет емкости рынка по продажам является, самым дешевым способом определения емкости рынка, в идеале можно обойтись только внутренней информацией служб маркетинга и сбыта, подключив бесплатные внешние источники информации. Достаточно быстрый способ расчета. В результате получаются весьма приблизительные данные, не учитываются многие специфические особенности исследуемого рынка.

Как видим, существует много различных подходов к оценке емкости рынка. Какой из

них выбрать, зависит от товара, рынка, специфики страны (насколько доступна в ней нужная информация) и возможностей предприятия (финансовых и интеллектуальных).

На наш взгляд, определение емкости продовольственного рынка должно основываться на затратах и поведении потребителей, поскольку именно данные о конечном потреблении, т.е. спрос на соответствующую продукцию со стороны конечных потребителей, данные об их поведении и мотивации являются основными определяющими потребительского потенциала продовольственного рынка.

Кроме того, на практике перечисленные методы могут применяться одновременно, так как ни один из них не может показать реальную и объективную картину, сложившуюся на рынке, в связи с этим предлагается использовать комплексный подход к оценке емкости рынка. В результате обработки оценок емкости рынка, полученных разными методами, их значения можно усреднять или проводить стандартную процедуру взвешивания.

Рассмотрим пример предварительной оценки емкости рынка молока Смоленской области, воспользовавшись для этого в комплексе первым и вторым методами, приведенными выше.

Емкость рынка молока Смоленской области в 2006 году, согласно данным Департамента Смоленской области по сельскому хозяйству и продовольствию, составила 346,9 тыс. тонн молока.

Теперь определим емкость рынка молока Смоленской области на основе нормы потребления. Численность населения Смоленской области, согласно данным Госкомстата РФ на 1 января 2007 г., составила 993,4 тыс. человек, норма потребления молока на душу населения - 392 кг. Исходя из этого, емкость рынка молока Смоленской области составила 389,4 тыс. тонн.

Сравнивая эти данные, можно отметить, что емкость рынка молока Смоленской области, рассчитанная на основе нормы потребления, больше на 42,5 тыс. тонн, чем емкость рынка согласно статистическим данным. Данное расхождение обусловлено тем, что в настоящее время показатель потребления молока на душу населения является очень низким и составляет примерно 250 кг, при рациональной норме 392 кг.

Усредненная оценка полученных значений емкости рынка составила 368,15 тыс. тонн, т.е. по предварительной оценке емкость рынка молока Смоленской области составляет 368,15 тыс. тонн.

Таким образом, точно рассчитать емкость рынка, как правило, нельзя, но можно оценить ее со степенью точности, вполне достаточной для принятия решений. Для оценки емкости рынка нужно применить

творческий подход и настойчивость в получении доступа к источнику информации.

Т.В.Гомелько,
к.э.н., зав. кафедрой товароведения
и коммерции,
А.А.Никитина,
ст. преподаватель кафедры товароведения
и коммерции
Смоленского филиала
Российского университета кооперации

ЛИТЕРАТУРА:

1. Сервер Госкомстата РФ в сети Интернет (<http://www.gks.ru>).
2. Статистический доклад «Показатели социально-экономического развития Смоленской области за 2006 год», Смоленск, 2007.
3. Белевский И.К. Маркетинговое исследование: информация, анализ, прогноз: учебное пособие. - М.: Финансы и статистика, 2002 г. - 320 с.
4. Каменев Н.Г., Поляков В.А. Маркетинговые исследования: учебное пособие. - М.: Вузовский учебник, 2006 г. - 439 с.
5. Павлова Н.Н. Маркетинг в практике современной фирмы: учебное пособие для бизнес-школ. - М.: НОРМА, 2005 г. - 384 с.

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННО-ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

С целью непрерывного функционирования, качественного и количественного развития предприятие нуждается в постоянном воспроизводстве расходуемых в производственном процессе ресурсов. В условиях ограниченности инвестиционно-финансовых ресурсов актуальной является проблема формирования концепции обоснованного принятия и оценки эффективности инвестиционных решений на региональном уровне, позволяющей учитывать разносторонние последствия реализации инвестиционных проектов в условиях неопределенности.

Одним из обязательных условий повышения эффективности функционирования предприятий отраслей реального сектора российской экономики является активизация инвестиционно-финансовой деятельности.

Как показывает опыт, именно состояние инвестиционно-финансовых процессов, активность инвестиционно-финансовых потоков выступает индикатором будущего поступательного развития экономики. Однако современное состояние инвестиционно-финансовой деятельности в реальном секторе экономики, в том числе, в потребительской кооперации, по своим характеристикам и тенденциям не отвечает необходимым требованиям.

Предприятия и организации системы потребительской кооперации по своему техническому уровню, производственному и экономическому потенциалу в настоящее время находятся на одном из последних мест среди других сфер и производств экономики России.

Это является прямым следствием их низкой инвестиционной активности, не эффективного использования имеющихся финансовых ресурсов. Все это усугубляется низкой рентабельностью деятельности предприятий и организаций, многие из которых являются не конкурентоспособными. Тяжелое финансово-экономическое состояние предприятий и организаций потребительской кооперации и труднодоступность внешних финансовых ресурсов привело к недо-

пустимо низким объемам обновления основных производственных фондов, в результате чего нарастает их физический и моральный износ.

Активизация инвестиционно-финансовой деятельности хозяйствующих субъектов, повышение ее эффективности непосредственным образом зависит от эффективности системы управления и регулирования инвестиционно-финансовых процессов и потоков.

Последнее десятилетие XX века в России характеризовалось переходом национальной экономики от централизованного управления к рыночным отношениям. Переход к рыночной экономике, кардинальные изменения экономической политики, условий хозяйствования экономических субъектов потребовали перестройки управления и координации их инвестиционно-финансовой деятельности, адекватной сложившимся условиям. В настоящее время активизация инвестиционно-финансовых процессов на предприятиях потребительской кооперации во многом зависит от научной проработанности вопросов, касающихся формирования эффективного механизма управления их инвестиционно-финансовой деятельностью, от решения проблем повышения эффективности использования финансовых ресурсов.

Жизнедеятельность предприятия представляет собою совокупность достаточно сложных процессов и явлений. Хорошие ре-

результаты (солидный оборот, достойная доля рынка, высокие платежеспособность, ликвидность и рентабельность) могут быть получены только при выборе и реализации решений, адекватных требованиям внутренней и внешней среды и соответствующих «магистральной линии» развития предприятия.

Система, которая реализует функции и элементы управления, включающая специалистов органов управления, связи между органами управления, его объектом и внешней средой; организационную и вычислительную технику, потоки управленческой информации и документооборот, необходимых для достижения поставленных перед системой целей, подразумевает систему управления предприятием.

Целью управления предприятием является обеспечение прочного положения на рынке и стабильно устойчивых финансов предприятия при любых экономических, политических и социальных изменениях в стране.

Для того чтобы производить любой экономический продукт, необходимо использовать факторы производства, экономические ресурсы: рабочую силу, оборудование, сырье, материалы, информацию, денежные средства. Следовательно, управление предприятием включает управление работниками, средствами производства, производственными ресурсами, финансами, технологиями.

Для выполнения требований рынка предприятие должно обеспечить эффективную работу всех подразделений производства, формируя свою меру эффективности, основанную на четырех компонентах: качество (полезность) продукции, выгодная цена продажи, оптимальный объем производства, приносящий наибольшую прибыль и снижение издержек, определяющий устойчивость положения данного предприятия на рынке. Поэтому управление предприятием должно все время учитывать изменения во внешней среде, прогнозы поведения конкурентов, изменения требований и спроса потребителей.

Итак, для непрерывного функционирования, качественного и количественного развития предприятие нуждается в постоянном воспроизводстве расходуемых в производственном процессе ресурсов. Чтобы произвести продукт, реализовать и получить соответствующий доход, вначале необходимо осуществить соответствующие вложения ресурсов (капитала) в создание предприятия,

обновление производства, его техническое переоснащение. Поэтому, одним из обязательных условий успешного функционирования предприятия и экономики в целом является осуществление инвестиционно-финансовой деятельности. То есть, эффективная деятельность предприятий реального сектора экономики в долгосрочной перспективе, обеспечение высоких темпов их развития и повышение конкурентоспособности продукции в условиях рыночной экономики в значительной мере определяются активностью и эффективностью протекающих на них инвестиционно-финансовых процессов.

Инвестиционно-финансовые процессы являются составляющими инвестиционно-финансовой деятельности. Инвестиционно-финансовый процесс является основным механизмом простого и расширенного воспроизводства основного капитала, формирования производственного потенциала предприятий реального сектора экономики на новой научно-технической базе, способствующей его экономическому росту и установлению конкурентных преимуществ.

Главными задачами организации инвестиционно-финансовой деятельности предприятий и организаций являются: рациональное размещение инвестиционно-финансовых ресурсов, эффективное их использование и поиск дополнительных источников финансирования, регулирование системы инвестиционно-финансовых потоков.

В условиях рыночной экономики повышается значимость эффективного управления инвестиционно-финансовыми ресурсами. От того, насколько эффективно и целесообразно они трансформируются в основные и оборотные средства, а также в средства стимулирования рабочей силы, зависит благополучие предприятия в целом, его владельцев и работников. Инвестиционно-финансовые ресурсы в этих условиях приобретают первостепенное значение, поскольку это – единственный вид ресурсов предприятия, трансформируемый непосредственно и с минимальным временным лагом в любой другой вид ресурсов.

От правильной организации управления, и, прежде всего инвестиционно-финансовыми потоками, во многом зависит эффективность работы предприятия. Основные принципы, на которых базируется финансовая работа на предприятии, сводятся к следующему.

1. Предприятия должны обладать финансовой независимостью. Это означает, что они вправе самостоятельно распределить полученную выручку от реализации продукции и услуг, формировать и использовать по своему усмотрению фонды производственного и потребительского назначения.

2. Финансовые отношения предприятия должны быть свободны от административной регламентации со стороны государства. Иными словами, государство не вправе осуществлять прямое перераспределение инвестиционно-финансовых ресурсов между предприятиями. Оно вправе регулировать финансово-хозяйственную деятельность предприятий с помощью стоимостных рычагов. К последним относятся налоговая, бюджетная, валютная политики.

3. Предприятия должны нести реальную экономическую ответственность за результаты производственной и финансовой деятельности перед поставщиками, потребителями, государством, банками и т.д. В условиях рыночной экономики предприятие отвечает по своим обязательствам собственным имуществом.

4. Финансовая работа на предприятии должна осуществляться специальным финансовым аппаратом.

Организационная структура системы управления инвестиционно-финансовыми процессами хозяйствующих субъектов, а также их кадровый состав могут быть построены различными способами и зависят от размеров предприятия и вида его деятельности.

Управление инвестиционно-финансовой деятельностью и сам финансовый аппарат потребительской кооперации имеют свою специфику.

С поворотом страны к рыночной экономике многие кооперативные организации оказались без собственных оборотных средств. Были разрушены налаженные хозяйственные связи. Накапливались огромные долги и убытки, что привело к потере немалого числа предприятий. Объемы деятельности многократно сократились. Внутренние проблемы потребкооперации усиливались в связи с неблагоприятными внешними факторами: усугублялись, приходили в упадок сельхозпредприятия, падал жизненный уровень российского села. Ситуация, сложившаяся к 1998 году в экономике страны, в социальной сфере, кризисные явле-

ния в потребительской кооперации потребовали коренного изменения организации работы кооператоров. Со всей остротой встал вопрос о необходимости новой стратегии - стратегии выживания и поиска новых путей в кооперативной деятельности.

В основу философии и идеологии потребительской кооперации была положена социальная миссия.

Финансы потребительской кооперации, как и финансы других отраслей народного хозяйства РФ представляют собой денежные отношения, связанные с формированием, распределением и использованием фондов денежных средств. Но существуют и некоторые отличия в формировании собственных финансовых ресурсов, в распределении и использовании прибыли, во взаимоотношениях с банками.

От результатов производственной, коммерческой и финансовой деятельности зависят финансовое состояние любого предприятия, его устойчивость и стабильность. Многие российские предприятия находятся в критическом состоянии, одна треть из них по формальным признакам подходит к банкротству. Практически 100% директоров неблагополучных предприятий называют главными причинами такой ситуации:

- нехватку оборотных средств;
- падение платежеспособности, спроса;
- неразумную налоговую политику властей.

Чем же похожи все неблагополучные предприятия? Они похожи не только неблагополучным финансовым состоянием (это скорее следствие) и не только одинаковыми проблемами. Общее – это угол видения руководящим звеном проблем предприятия. По мнению руководства, все причины находятся вне предприятия. К ним относятся:

- отсутствие оборотных средств;
- падение спроса из-за сравнительно низкой платежеспособности населения;
- налоговое бремя, порожденное некомпетентностью чиновников. Видно, что позиция руководства предприятий - позиция «внутренней жертвы», ищущей все причины своего неблагополучия вне рамок собственного поведения.

В настоящее время не остановлено разрушение базисных основ процесса воспроизводства, методы его регулирования не отвечают принципам рыночного хозяйствования и критериям экономической эффективности.

ности. Данная проблема представляется исключительно важной, так как, исходя из опыта, инвестиционно-финансовая деятельность является индикатором закономерностей будущего развития предприятий и организаций и экономики страны в целом.

Анализ объективных предпосылок активизации инвестиционно-финансовой деятельности показал, что в течение последних нескольких лет в потребительской кооперации наблюдаются позитивные сдвиги в экономике, создающие условия для повышения эффективности инвестирования. В то же время, центр тяжести реформ переносится с федерального уровня на региональный, что позволяет осуществить качественные социально-экономические преобразования.

В условиях ограниченности инвестиционно-финансовых ресурсов не менее важной и актуальной является проблема формирования концепции обоснованного принятия и оценки эффективности инвестиционных решений на региональном уровне, позволяющей учитывать разносторонние последствия реализации инвестиционных проектов в условиях неопределенности.

Руководитель постоянно сталкивается с проблемой выбора источников финансирования. Особенность ее состоит еще и в том, что обслуживание того или иного источника обходится предприятию неодинаково. Каждый источник финансирования имеет свою цену, причем эта цена может иметь и стохастическую природу.

Актуальными являются вопросы соотношения между различными источниками финансирования.

Традиционный взгляд, принятый в управлении инвестиционно-финансовой деятельностью, предполагает, что предприятиям следует использовать заемный капитал, но не более чем собственный.

Отсутствие централизованного финансирования в потребительской кооперации значительно усложняет финансово-экономическое развитие организаций и предприятий. Ослаблено финансирование инвестиционных проектов и программ, недостаточно производится вложений во внеоборотные активы, основные фонды «стареют».

Проблема эффективного управления инвестиционно-финансовыми потоками тесно связана с проблемой составления финансового плана. В настоящее время на большинстве

предприятий не всегда уделяется должное внимание финансовому планированию. Внимание к составлению финансовых планов на предприятиях ослаблено из-за высоких темпов инфляции, постоянно меняющихся условий хозяйствования, нестабильности налоговой политики, значительного налогового прессы, разрыва хозяйственных связей, взаимных неплатежей предприятий. В то же время отказ от финансового планирования (бюджетирования) равнозначен отказу от разработки способов финансового обеспечения поставленных задач в области развития предприятия.

В современной экономике эффективное управление предприятием является неотъемлемой частью рыночных отношений. Управление предприятием представляет собой выработку решений в различных сферах его деятельности (управление запасами сырья и материалов для обеспечения непрерывности процесса производства; оперативное управление процессом производства, стратегическое управление для обеспечения успеха в конкурентной борьбе и т.д.). Большое значение в деятельности предприятия отводится управлению инвестиционно-финансовыми ресурсами (формирование и использование финансовых средств).

В процессе как простого, так и расширенного воспроизводства предприятий значительную роль играют инвестиции, под которыми понимается вложение капитала во всех его формах в различные объекты предпринимательской и иной деятельности, обеспечивающие простой и расширенный воспроизводственный процесс с целью получения экономических выгод и/или иного полезного эффекта.

Инвестиции проявляются в рамках соответствующих финансовых отношений и являются одним из важнейших элементов финансов. Финансы – это денежные отношения, возникающие в процессе распределения и перераспределения стоимости валового общественного продукта в связи с формированием денежных доходов и накоплений у субъектов хозяйствования и государства и использованием их на расширенное воспроизводство, материальное стимулирование работающих, удовлетворение социальных и других потребностей общества.

Понятия «инвестиции» и «финансы» тесно взаимосвязаны между собой и проявляются в соответствующих финансовых отношениях, которые возникают в процессе образования и использования финансовых ресурсов

предприятия, и, прежде всего, в рамках его инвестиционно-финансовой деятельности.

В условиях рыночной экономики резко повышается значимость эффективного управления инвестиционно-финансовой деятельностью предприятий – это специфическая система управления денежными потоками, движением финансовых ресурсов и соответствующей организации финансовых отношений.

Стратегические цели финансового менеджмента можно ранжировать следующим образом: избежание банкротства и крупных финансовых неудач; рост объемов производства и реализации; лидерство в борьбе с конкурентами.

Тактическими задачами являются: обеспечение сбалансированности и сроков поступления денежных средств; обеспечение необходимых объемов поступления денежных средств; обеспечение рентабельности продаж. То есть, оперативное (тактическое) управление сводится, по существу, к управлению оборотным капиталом предприятия.

В любой сфере действия возникают различные проблемы. Нами выделены следующие проблемы в становлении и развитии организационно-экономического механизма, которые присущи предприятиям многих сфер и отраслей национальной экономики: дефицит оборотных средств; неразумная налоговая политика и жесткий налоговый пресс; несовершенные механизмы привлечения и использования финансовых ресурсов; низкая достоверность, оперативность и качество получаемой информации; слабый уровень финансового анализа и планирования и, прежде всего, бюджетирования; низкая концентрация финансовых ресурсов и как следствие недостаток средств для вложений во внеоборотные активы.

Вместе с тем можно выделить ряд проблем, которые наиболее остро стоят перед организациями и предприятиями потребительской кооперации.

Прежде всего, это недостаток финансовых средств. Поэтому необходимы соответствующие механизмы мобилизации инвестиционно-финансовых ресурсов. Одним из механизмов привлечения финансовых средств и активизации финансирования деятельности организаций потребительской кооперации может быть, например, создание интегрированного фонда развития кооперации региона.

Чрезвычайно важной проблемой для многих предприятий потребительской кооперации, является повышение эффективности финансового планирования, внедрение в практику такого его элемента, как бюджетирование.

Процесс бюджетирования на предприятии объединяет работу по составлению оперативного и общего бюджетов, управлению и контролю за выполнением бюджетных показателей. Умение планировать свои доходы и расходы представляет собой необходимое условие для выживания предприятия. Бюджетирование является эффективным инструментом управления инвестиционно-финансовыми потоками предприятий и могло бы более активно использоваться в организациях потребительской кооперации.

По-прежнему одной из основных проблем остается нерациональное управление оборотными активами предприятий и, прежде всего: производственными и товарными запасами, дебиторской задолженностью и денежными средствами. Не всегда и не на всех предприятиях применяется нормирование и моделирование при установлении размера производственных и товарных запасов, запаса денежных средств, уровня дебиторской задолженности. Использование моделирования для оптимизации уровня оборотных активов могло бы способствовать повышению эффективности организационно-экономического механизма управления организациями и предприятиями потребительской кооперации, стабилизации и укреплению их финансового состояния.

Реализация на практике эффективных механизмов привлечения и использования финансовых средств предприятий и организаций потребительской кооперации, методов и инструментов управления инвестиционно-финансовыми потоками приведет к укреплению их финансового положения, повысит конкурентоспособность и рентабельность, обеспечит более динамичное развитие.

Е.П. Чирков,
д.э.н., профессор,
заведующий кафедрой экономики
Брянского филиала

Российского университета кооперации
В.П. Родичева,
к.э.н., доцент кафедры
бухгалтерского учета, анализа и аудита
Брянского филиала
Российского университета кооперации

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОЛОЖЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ОБЩЕСТВ

В данной статье рассмотрены финансовые и экономические вопросы деятельности предприятия. Обобщены теоретические вопросы финансового состояния предприятия, финансовой устойчивости. В статье определена методика определения финансово-экономического положения потребительского общества, состоящая из пяти этапов.

На первом этапе рассчитывается финансовая устойчивость предприятия, на втором – анализ ликвидности, на третьем – анализ деловой активности; на четвертом – анализ экономической результативности предприятия; на пятом этапе делается общий вывод о финансово-экономическом положении предприятия.

Выдвижение на первый план финансовых и экономических аспектов деятельности субъектов хозяйствования, возрастание роли финансов - характерная для всех стран тенденция. В связи с этим существенно возрастает роль финансового анализа, т.е. комплексного системного изучения финансового состояния предприятия (ФСП) и факторов его формирования с целью оценки степени финансовых рисков и прогнозирования уровня доходности, а также возможности прогнозирования финансового и экономического состояния потребительского общества. Оценка ФСП позволяет предприятию подбирать себе клиентскую базу, т.е. «работать» с клиентами, которые имеют стабильную финансовую устойчивость и экономическую эффективность.

В процессе снабженческой, сбытовой и финансовой деятельности происходит непрерывный кругооборот капитала, изменяются структура средств и источников их формирования, наличие и потребность в финансовых ресурсах и как следствие - финансовое состояние предприятия, внешним проявлением которого является платежеспособность.

Финансовое состояние может быть устойчивым, неустойчивым (предкризисным) и кризисным. Способность предприятия успешно функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде, постоянно поддерживать свою платежеспособность и инвестиционную привлекательность в грани-

цах допустимого уровня риска свидетельствует о его устойчивом финансовом состоянии, и наоборот. В дальнейшем для простоты применения в методике под устойчивым финансовым состоянием будем понимать отличное и хорошее ФСП, под неустойчивым – удовлетворительное, кризисным – плохое ФСП.

Финансовая устойчивость – внутренняя сторона ФСП, отражающая сбалансированность денежных и товарных потоков, доходов и расходов, средств и источников их формирования. Для обеспечения финансовой устойчивости предприятие должно обладать гибкой структурой капитала и уметь организовать его движение таким образом, чтобы обеспечить постоянное превышение доходов над расходами с целью сохранения платежеспособности и создания условий для нормального функционирования. При этом платежеспособность является внешним проявлением финансового состояния ФСП.

Главная цель финансовой деятельности потребительского общества – наращивание собственного капитала и обеспечение устойчивого положения на рынке. Для этого необходимо постоянно поддерживать платежеспособность и рентабельность предприятия, а также оптимальную структуру актива и пассива баланса.

Традиционно оценка финансового состояния проводится по пяти основным направлениям: имущественное положение; ликвидность; финансовая устойчивость; деловая активность; рентабельность.

Анализ ФСП основывается главным образом на относительных показателях (отношение одной величины к другой), так как абсолютные показатели баланса в условиях инфляции очень трудно привести в сопоставимый вид.

Относительные показатели анализируемого предприятия можно сравнивать:

– с общепринятыми «нормами» для оценки степени риска и прогнозирования возможности банкротства и возможности оценки общего финансового состояния предприятия.

– с аналогичными данными других предприятий, что позволяет выявить сильные и слабые стороны предприятия. А так же появляется возможность ранжировать предприятия в зависимости от значений относительных показателей.

– с аналогичными данными собственными данными предприятия за предыдущие годы для изучения тенденций улучшения или ухудшения ФСП и возможности прогнозирования ФСП в будущем.

Результативность финансового анализа во многом зависит от организации и совершенства его информационной базы. *Основные источники информации:* отчетный бухгалтерский баланс (форма № 1), отчеты о прибылях и убытках (форма № 2), об изменениях капитала (форма № 3), о движении денежных средств (форма № 4), приложение к балансу (форма № 5) и другие формы отчетности, данные первичного и аналитического бухгалтерского учета, которые расшифровывают и детализируют отдельные статьи баланса.

К стандартным методам анализа ФСП, рекомендованным Международной федерацией

бухгалтеров для анализа финансовых отчетов, относятся: чтение отчетности по абсолютным показателям; горизонтальный анализ; вертикальный анализ; анализ тенденций (трендовый анализ); анализ относительных показателей (финансовых коэффициентов).

Анализируя особенности экономической деятельности потребительских обществ, нами предлагается ниже следующая методика определения финансового состояния предприятия.

– Первым этапом определением финансовую устойчивость предприятия с помощью следующих показателей: коэффициентов финансового риска, долга, автономии, финансовой устойчивости, маневренности собственных источников, обеспеченности оборотного капитала собственными источниками.

Определение типа финансовой устойчивости предприятия, исходя из полученных значений коэффициентов финансовой устойчивости, будет, проводится на основании следующей таблицы 1.

– Вторым этапом на наш взгляд является анализ ликвидности по следующим показателям: расчет коэффициентов абсолютной ликвидности, покрытия, срочности,

Ранжирование данного показателя целесообразно проводить исходя из критериев, представленных в таблице 2.

После расчета приведенных выше коэффициентов делается общий вывод о ликвидности предприятия исходя из следующего:

- если все коэффициенты имеют оценку «отлично», то говорят об абсолютной ликвидности предприятия;

- если коэффициенты имеют оценку «от-

Таблица 1 - Определение типа финансовой устойчивости предприятия

Показатели	Абсолютная устойчивость финансового состояния	Нормальная устойчивость финансового состояния	Неустойчивое финансовое состояние	Кризисное финансовое состояние
Коэффициент финансового риска	менее 1	1-5	5-11	более 11
Коэффициент долга	менее 0,4	0,4-0,7	0,7-1	более 1
Коэффициент автономии	более 0,5	0,3-0,5	0,1-0,3	менее 0,1
Коэффициент финансовой устойчивости	более 0,7	0,4-0,7	0,1-0,4	менее 0,1
Коэффициент маневренности собственных источников	более 0,5	0,3-0,5	0,1-0,3	менее 0,1
Коэффициент обеспеченности оборотного капитала собственными источниками	более 0,1	0,05-0,1	0,01-0,05	менее 0,01

лично» и «хорошо» и коэффициент абсолютной ликвидности имеет оценку удовлетворительно, то предприятие с хорошей ликвидностью;

- если хотя бы один из коэффициентов имеет оценку «плохо» либо все коэффициенты имеют оценку «удовлетворительно», то предприятие неликвидно.

– Третьим этапом методики является анализ деловой активности по следующим показателям: коэффициенты оборачиваемость текущих активов, (время оборота – ВОта), время оборота материальных запасов, время оборота товарных запасов, время оборота дебиторской задолженности, время оборота текущих пассивов, время оборота кредиторской задолженности.

В результате анализа специфики потребительских обществ, для рассчитанных показателей деловой активности была выработана следующая градация показателей, представленная в таблице 3.

По нашему мнению, на предприятиях при расчете показателей деловой активности должны складываться следующие ситуации:

- если большинство показателей деловой активности имеют оценку «отлично» и

нет показателей с оценкой «удовлетворительно», «плохо», то предприятие с отличной деловой активностью;

- если большинство показателей деловой активности имеют оценку «хорошо» и нет показателей с оценкой «плохо», то предприятие с хорошей деловой активностью;

- если большинство показателей деловой активности имеют оценку «удовлетворительно», то предприятие с удовлетворительной деловой активностью;

- если большинство показателей деловой активности имеют оценку «плохо», то предприятие с плохой деловой активностью.

– Четвертым этапом анализ результативности деятельности предприятия по следующим показателям:

4.1. Показатель рентабельности активов (Р_А) или экономическая рентабельность равна:

$$P_A = \frac{РП}{А} \cdot 100\%, \quad (1)$$

где РП - распределяемая прибыль (стр.190 ф.2);

Таблица 2 - Ранжирование значений коэффициентов

Название коэффициента	Отлично	Хорошо	Удовлетворительно	Плохо
абсолютной ликвидности	Более 0,2	От 0,1 до 0,19	От 0,05 до 0,09	Менее 0,049
покрытия	От 2 до 2,49	Более 2,5 или от 1,5 до 1,99	От 1 до 1,49	Менее 0,99
срочности	Более 1,5	От 1 до 1,49	От 0,5 до 0,99	Менее 0,49

Таблица 3 - Градация показателей деловой активности

Показатели	Отличная деловая активность	Хорошая деловая активность	Удовлетворительная деловая активность	Плохая деловая активность
Оборачиваемость текущих активов	менее 300 дней	300-450 дней	450-600 дней	более 600 дней
Время оборота материальных запасов	менее 80 дней	80-170 дней	170-350 дней	более 350 дней
Время оборота товарных запасов	менее 50 дней	50-70 дней	70-120 дней	более 120 дней
Время оборота дебиторской задолженности	менее 30 дней	30-70 дней	70-120 дней	более 120 дней
Время оборота текущих пассивов	менее 60 дней	60-120 дней	120 - 300 дней	более 300 дней
Время оборота кредиторской задолженности	менее 30 дней	30-90 дней	90-120 дней	более 120 дней

А - балансовая сумма активов (стр.300 ф.1).

Ранжирование показателя целесообразно проводить по значениям представленным в таблице 4.

4.2. Показатель рентабельности собственных средств (Рсс) и показатель рентабельности уставного капитала (Рук) рассчитываются:

$$P_{cc} = \frac{РП}{\tau \cdot СС} \cdot 100\%, \quad (2)$$

где РП - распределяемая прибыль (стр.190 ф.2);

СС - собственные средства предприятия (с.490 ф.1);

τ - продолжительность периода, за который получен результат (распределяемая прибыль), в годах.

Значения показателя для дальнейшего ранжирования представлено в таблице 5.

4.3. После расчета приведенных выше коэффициентов делается общий вывод о рентабельности предприятия на основании следующего:

- если все показатели рентабельности имеют оценку «отлично» либо рентабельность имеет оценку «отлично», а рентабельность собственных средств оценку «хорошо», то рентабельность предприятия имеет общую оценку «отлично»;

- если все показатели рентабельности имеют оценку «хорошо», либо рентабельность активов имеет оценку «отлично», рентабельность собственных средств оценку «хорошо», либо рентабельность активов имеют оценку «отлично», рентабельность собственных средств оценку «удовлетворительно», то рентабельность предприятия имеет общую оценку «хорошо»;

- если все показатели рентабельности имеют оценку «удовлетворительно» либо

рентабельность активов имеет оценку «плохо», то рентабельность предприятия «удовлетворительная»;

- если все показатели рентабельности имеют оценку «плохо» рентабельность предприятия имеет оценку «плохо».

В результате проведенных исследований, опираясь на научную литературу и доступные нам финансовые методики, можно сделать вывод о том, что все потребительские общества по финансовой устойчивости, ликвидности, деловой активности и результативности делятся на данном этапе на следующие группы:

1. предприятие с «отличным» ФСП: абсолютная финансовая устойчивость, абсолютная ликвидность, отличная деловая активность, отличная рентабельность;

2. предприятие с «хорошим» ФСП: нормальная финансовая устойчивость, хорошая ликвидность, хорошая деловая активность, хорошая рентабельность;

3. предприятие с «удовлетворительным» ФСП: финансово неустойчивое предприятие, предприятие неликвидно, удовлетворительная деловая активность, удовлетворительная рентабельность;

4. предприятие с «плохим» ФСП: кризисное финансовое состояние, предприятие неликвидно, плохая деловая активность, плохая рентабельность.

Если при анализе финансового состояния предприятия были получены следующие оценки: «неустойчивое финансовое состояние», «абсолютно ликвидное», «хорошая деловая активность», «плохая рентабельность», то предприятие финансово-неустойчивое, но близкое к устойчивым. Данная оценка предприятия возможна в связи с тем, что на анализируемый период предприятие способно рассчитываться по краткосрочным обязательствам и эффективно использовать активы

Таблица 4 - Ранжирование значений показателя рентабельности активов

Оценка	Отлично	Хорошо	Удовлетворительно	Плохо
Значение показателя	Более 4,2 %	0,9-4,21%	0,01-0,9 %	отрицательные значения

Таблица 5 - Ранжирование значений показателя рентабельности собственных средств

Оценка	Отлично	Хорошо	Удовлетворительно	Плохо
Значение показателя	Более 5,6%	0,59-5,6%	0,14-1,2 %	отрицательные значения

предприятия. Из вышесказанного можно сделать вывод о том, что у данного предприятия существует возможность изменения сложившейся ситуации в лучшую сторону.

А также если получены оценки: «нормальная устойчивость финансового состояния», «неликвидно», «отличная деловая активность», «плохая рентабельность», то предприятие финансово-неустойчивое, но близкое к «устойчивому». Данное предприятие может изменить ситуации в лучшую

сторону в результате реструктуризации текущих обязательств, так как у предприятия на анализируемый период эффективно используются активы предприятия, существует потенциал финансовой устойчивости.

Т.В. Гомелько,
доцент, к.э.н., зав. кафедрой
товароведения и коммерции,
Смоленский филиал
Российского университета кооперации

ЛИТЕРАТУРА:

1. Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. Анализ финансовой отчетности: Учебник. - 2-е изд. - М.: Издательство Дело и сервис, 2004.
2. Бернстайн Л.А. Анализ финансовой отчетности/Пер. с англ. - М.: Финансы и статистика, 1996.
3. Инфляция и антиинфляционная политика в России/Под ред. Л.Н Красавиной.- М.: Финансы и статистика, 2000.
4. Крейнна М.Н. Финансовый менеджмент. - М.: Финансы и статистика, 1998.
5. Шеремет А.Д., Сайфуллин Р.С. Методика финансового анализа. - М.: ИНФРА-М., 1999.

ВЛИЯНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ОБЩЕСТВ НА ПОВЫШЕНИЕ ИХ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ

Исследуется влияние инновационной политики на финансовое состояние потребительских обществ. Отмечается, что в условиях растущей конкуренции многие районные потребительские общества реализуют инновационную политику во всех сферах хозяйственной деятельности для обеспечения текущей и перспективной конкурентоспособности общества.

Для развития потребительской кооперации в условиях рыночной экономики и реализации возможностей по выполнению социальных функций необходимо соблюдение основного требования рыночных отношений: они должны развиваться в инновационно-правовой среде, которая регламентирует деятельность всех хозяйствующих субъектов.

К числу наиболее характерных для настоящего времени проблем, препятствующих эффективному функционированию инновационной деятельности, следует отнести:

- неэффективность системы управления инновациями, обусловленную: отсутствием стратегии в деятельности предприятия и ориентацией на краткосрочные результаты в ущерб средне- и долгосрочным; недостаточным знанием конъюнктуры рынка; неэффективностью финансового менеджмента и управления издержками производства; низким уровнем квалификации менеджеров и персонала, отсутствием трудовой мотивации работников.

- низкий уровень ответственности руководителей за последствия принимаемых решений, по инновационной деятельности, сохранность и эффективное использование имущества предприятия, а также финансово-хозяйственные результаты его деятельности; отсутствие достоверной информации о финансово-экономическом положении предприятия для пайщиков, потенциальных инвесторов и кредиторов, а также для органов исполнительной власти.

Одним из важных преимуществ потребительской кооперации считается возможность ее выступления в качестве целостной системы, способной закупать крупные партии товаров и тем самым влиять на качество, ассортимент и, что особенно важно, на уровень цен. Но для этого нужно иметь сильное оптовое звено.

Целесообразно создать для осуществления транспортно-складских операций специальную компанию, учредителями которой выступят кооперативные организации. Основной бизнес-идея этой партнерской коммерческой организации является закупка, складирование и распределение товаров на условиях, выгодных организациям-учредителям. Использование специальных компьютерных систем, отслеживающих наличие товаров в торговой сети, позволит в автоматическом режиме пополнять магазин товарами в необходимом ассортименте.

Потребительская кооперация должна использовать механизм биржевой торговли. Магазины-склады, обслуживающие ряд далеко расположенных друг от друга пунктов, позволят поддерживать оптимальный ассортимент, сокращать затраты на хранение товарных запасов.

Формирование представления об инновациях в рамках маркетинговых коммуникаций связывается с понятием потребительской инновации, которая является таким ее видом, который отражает коммуникационные функции, выполняемые различными элементами комплекса маркетинга, обладающими новизной для потребителя.

Управлять таким потребительскими инновациями целесообразно через привлечение потребителей к разработке новшеств, с последующей обработкой потребительских предложений и выбора из них наиболее экономически эффективных.

Потребительские инновации имеют гораздо большую вероятность быть востребованными на рынке и будут значительно эффективнее, так как их идею выдвинули сами потребители, исходя из собственных потребностей и собственных предпочтений.

В качестве генератора могут выступать как специалисты потребительских обществ так и сами потребители. И поскольку новые продукты разрабатываются для потребителей и оцениваются потребителями, те инновации, которые созданы на основании потребительских предложений, являются более жизнеспособными и экономически эффективными.

Сегодня можно говорить о первоочередной задаче оптимизации затрат предприятий потребительской кооперации, установлении большей справедливости системы издержек торговых предприятий при формировании розничных цен. Система ценообразования изменилась. Торговые надбавки предприятия устанавливают самостоятельно. Требования коммерческого расчета обуславливают необходимость точного экономического обоснования торговых надбавок.

Рост издержек обращения и снижение рентабельности в торговле вызывает и такая причина, как рост ставок банковского кредита. Наиболее надежный способ избавления от банковской зависимости - увеличение собственных финансовых средств, что, в свою очередь, связано с максимализацией прибыли от хозяйственной деятельности. В этой связи необходимо критически оценить структуру собственных средств потребительской кооперации, соотношение основных и оборотных средств. Собственные средства потребительской кооперации возрастали, но они были направлены большей частью на пополнение основных, а не оборотных средств.

В настоящее время, когда потребность в средствах для бесперебойного финансирования хозяйственной деятельности возрастает, когда поставлена задача перевода экономики на интенсивный путь развития и ликвидации всякого рода потерь от бесхозяйственности, поиск более глубоких резервов приобретает первостепенное значение. Это, в свою очередь, повышает значение совершенствования управления системой потребительской кооперации и ее отдельными объектами.

Предприятие потребительской кооперации может успешно функционировать, если оно готово к конкурентной борьбе за потребителя и способно предложить ему высококачественный конкурентоспособный товар. Чтобы завоевать и сохранить превосходство на рынке, недостаточно просто предложить товар, но и необходимо обладать эффективно функционирующей системой сбыта. Для длительной успешной работы предприятия необходимо

разрабатывать собственную стратегию в области управления конкурентоспособностью. При этом следует учесть экономическое состояние рынка района, региона, сегментацию рынка, расчетный уровень цен, ожидаемый уровень конкуренции, перспективные рынки.

Имеющиеся конкурентные преимущества (разветвленная материально-техническая база, опытные кадры, сложившиеся хозяйственные связи, возможность совершенствования сервисного обслуживания) реализуются не в полной мере.

Стратегической целью и основной линией развития предприятий потребительской кооперации должно стать, на наш взгляд, достижение финансовой устойчивости. То есть на данном этапе развития системы потребительской кооперации приоритетным аспектом должен стать финансовый, так как достаточность реального собственного капитала, обеспеченность собственными оборотными средствами и безубыточность обеспечивают и могут обеспечить возможность решения всех других вопросов в жизнедеятельности системы, в том числе решение социальных задач, внедрение эффективного маркетинга, развитие инвестиций.

Большое значение для повышения финансовой устойчивости потребительских обществ имеет совершенствование инновационной деятельности в ассортиментной политике предприятий потребительской кооперации.

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

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

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

- в розничном товарообороте кооперативные организации не полностью отражаются объем и структура потребления товаров и продуктов обслуживаемым населением. Значительную часть потребностей в продуктах питания население, обслуживаемое потребительской кооперацией, удовлетворяет за

счет натуральных поступлений из личного подсобного хозяйства и товаров конкурентов.

Последовательность и принципы расчетов структуры розничного товарооборота потребительской кооперации при разработке прогнозов методами экономико-математического моделирования характеризуются следующей схемой:

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

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

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

- оценка и выбор моделей по отдельным товарам;

- расчеты структуры товарооборота на перспективу по отобранным моделям;

- экономический анализ и логическая оценка результатов расчетов.

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

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

Модель, в данном случае рассматривается как средство количественного и качественного описания оптимального ассортиментного набора товаров для конкретного предприятия розничной торговли, характеризующегося высокой степенью адаптивности к факторам макро- и микросреды его деятельности.

Это подвижная ассортиментная структура (набор товаров), способная гибко реагировать на изменения среды деятельности предприятия, обеспечивать его прибыльность и необходимый запас конкурентной прочности.

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

В ассортиментной модели конкурентоспособный ассортимент в формализованном виде может быть представлен как функция от четырех основных составляющих (качество, цена, упаковка, сервис).

Современная ассортиментная политика предприятий требует чтобы портфель был сбалансирован: разные товарные группы должны находиться на разных этапах жизненного цикла. Такой подход позволяет гарантировать предприятию относительно устойчивые объемы продаж и стабильное положение на рынке.

Следует отметить необходимость использования стратегического подхода к вопросу формирования ассортимента товаров в розничной торговле, что обеспечивается разработкой и реализацией активной ассортиментной политики предприятиями торговли. Эффективность принятия принципиальных решений относительно ассортимента во многом определяется уровнем организации функциональных взаимосвязей между руководителями и специалистами коммерческого отдела и ведущими службами и отделами. Особенно важным является взаимодействие между коммерческим и планово-финансовым отделами, работа которых по кардинальным вопросам ассортиментной политики должна быть скоординирована и принципиально вписываться в стратегию деятельности торгового предприятия.

Основу системы параметров оценки влияния инноваций на экономические результаты хозяйственной деятельности торгового предприятия составляет группа показателей, которая определяет экономический рост по основным функциональным направлениям деятельности предприятия и включает в себя анализ нематериальных и основных активов, прибыли, выручки и производительности труда. Между этими показателями прироста, отражающим влияние инновации на экономику предприятия после реализации инновационного проекта, ус-танавливаются соответствующие взаимосвязи:

Направления инновационного развития
в Рославльском и Починковском потребительских обществах

Сфера деятельности	Направление инноваций
Маркетинговая деятельность	Анализ потребителей, конкурентов, поставщиков, установление взаимоотношений с ними, методы продвижения товаров, прямой маркетинг.
Производственная деятельность	Внедрение новых технологий, управление качеством ассортиментом, оценка жизненного цикла товаров, оптимизация производственной структуры.
Финансово-экономическая деятельность	Организация учета издержек по подразделениям, разработка стратегий организаций, использование методов бюджетирования, организация управленческого учета, оптимизация структуры управления.
Управление персоналом	Применение стимулирующих систем оплаты труда, повышение квалификации работников, улучшение условий труда, развитие инновационной культуры потребительского общества.

$\Delta Pr > \Delta Vr > \Delta Ar > 100\%$, где

ΔPr - темп роста прибыли, %

ΔVr - темп роста выручки от реализации продукции, %

ΔAr - темп роста активов (имущества) предприятия, %

Приведенное соотношение получило название «золотого правила экономики предприятия»: прибыль должна возрастать более высокими темпами, чем объемы реализации и имущество предприятия. Это означает следующее: издержки производства и обращения должны снижаться, а ресурсы предприятия использоваться более эффективно.

С учетом предлагаемых коэффициентов эффективности, можно продолжить цепочку соотношений:

$\Delta Pr > \Delta Vr > \Delta NAr > \Delta Ar > \Delta PTr > 100\%$, где

ΔNAr - темп роста структуры нематериальных активов предприятия за анализируемый период, %

ΔPTr - темп роста производительности труда работников предприятия за анализируемый период, %

Дополнительные соотношения предполагают следующее толкование: прибыль предприятия должна возрастать более высокими темпами, чем объемы реализации и имущество предприятия за счет роста его активов. Рост нематериальных активов в данном случае опережает рост основного капитала и это объясняется тем, что инвестирование в основные средства без проведения инновационных преобра-

зований в технологии торговли является неэффективным. В то же время рост предыдущих показателей должен опережать темпы роста производительности труда, обеспечивая таким образом, интенсивное развитие экономики предприятия. Эта зависимость может быть положена в основу критерия целесообразности выбора наиболее эффективных проектов из числа рассматриваемых альтернатив.

В Рославльском и Починковском районных потребительских обществах инновационная политика реализуется по всем сферам деятельности. Прирост прибыли составляет более 8%, прирост выручки более 7%, прирост имущества более 5%. Это означает, что издержки производства и обращения снижаются, а ресурсы обществ используются эффективно.

Для многих районных потребительских обществ Смоленской области, столкнувшихся с острой конкуренцией и проблемой выживания в жестких условиях рынка, именно управление инновациями и их результаты являются главным условием повышения финансовой устойчивости. Поэтому руководители районных потребительских обществ для обеспечения текущей и перспективной конкурентоспособности обязаны целенаправленно формировать и осуществлять свою инновационную политику.

В.Т. Халдеев,
к.э.н., доцент,
зав. кафедрой экономики
и бухгалтерского учета,
Смоленский филиал

Российского университета кооперации

БИЗНЕС-ПЛАН И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КООПЕРАТИВНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Динамично развивающиеся рыночные отношения в последнее время оказывают весьма сильное влияние на деятельность кооперативных предприятий и предъявляют к ним достаточно жесткие требования, связанные с повышением эффективности их функционирования. В связи с этим в статье рассматриваются вопросы необходимости разработки бизнес-плана, выявляется его влияние на финансовые результаты деятельности кооперативных предприятий.

Эффективное функционирование кооперативных предприятий в условиях рынка на сегодня является одной из ключевых задач. Для выполнения этой цели необходимо осуществлять планирование их деятельности, что позитивно отразится на процессе разработки и принятия хозяйственных решений в условиях ограниченных ресурсов, направленных на увеличение объема реализации товаров и услуг, позволит получить прибыль и обеспечит предприятиям устойчивое развитие в долгосрочной перспективе. Результатом планирования деятельности является бизнес-план.

Перед тем как непосредственно изучить влияние бизнес-плана на эффективность деятельности кооперативных предприятий необходимо дать его определение. Проведенный нами анализ показал, что каждый автор по-своему трактует понятие «бизнес-план». Приведем некоторые из них.

В работе Полякова О.В. [5] бизнес-план представляет собой «обоснование проекта, дающее возможность всесторонне оценить эффективность принятых решений, планируемых мероприятий, ответить на вопрос, стоит ли вкладывать деньги в разрабатываемый проект».

В работе Любановой Т.П., Мясоедовой Л.В., Олейниковой Ю.А. [4] бизнес-план характеризуется как «форма обоснования предпринимательского проекта, гибко сочетающая производственную, финансовую, техническую, кадровую и другие стороны деятельности организации с маркетинговой ориентацией».

Приведенные определения по-разному характеризуют бизнес-план, первое с точки зрения результатов, принесенных

документом для организации, второе с точки зрения содержательного наполнения документа. Однако не одно из них не рассматривает комплексное понятие бизнес-плана, не отражает необходимость его постоянных корректировок в зависимости от изменения экономической ситуации в регионе, и реализации в условиях неопределенности.

Из вышесказанного следует, что **бизнес-план** это документ постоянно адаптирующийся, являющейся обоснованием бизнес-идеи (проекта), который позволяет на текущий момент оценить эффективность принятия планируемых мероприятий, ответить на вопрос, стоит ли вкладывать деньги в разрабатываемый проект путем проведения анализа и составления производственных, финансовых, технических, кадровых, маркетинговых и иных планов, учитывающих оптимистическое и пессимистическое развитие бизнеса и экономики региона.

Бизнес-план включает ряд элементов: средства, ресурсы, внедрение (алгоритм принятия решений), контроль, результаты. Функциональное назначение бизнес-плана и его основные компоненты представлены на рисунке.

Основное же достоинство бизнес-плана по мнению ряда специалистов заключается в том, что правильно составленный документ показывает перспективу развития предприятия, а значит отвечает на самый важный вопрос: стоит ли вкладывать деньги в дело и принесет ли оно доходы, которые окупят все затраты сил и средств. Следует отметить, это достоинство только на первый взгляд не совпа-

дает с целью ради которой были созданы кооперативные предприятия, поскольку получают доходы только те из них чьи товары, работы и услуги удовлетворяют потребности населения.

В процессе своего создания или функционирования на рынке кооперативные предприятия разрабатывают и заполняют большое количество документации. В связи с этим перед ними встает вопрос, а в каких же случаях необходимо разрабатывать бизнес-план. Разберем основные из них [5, 6]:

- для подготовки заявок на получение банковских кредитов;
- для открытия нового предприятия, определения профиля будущей деятельности;
- для определения приоритетов развития и принятия решений о распределении инвестиций и усилий по направлениям деятельности;
- перепрофилирование существующего предприятия и выбор новых видов и способов осуществления операций;
- выход на внутренний и внешний рынки с целью привлечения инвестиций;
- для выхода из состояния банкротства и проведения процедуры финансового оздоровления;
- для органов государственной власти (если для реализации проекта органы власти могут предоставить налоговые льготы, землю, объекты недвижимости и т.д.).

В зависимости от направленности и масштабов предприятия объем работ по составлению бизнес-плана может изменяться достаточно сильно, поскольку степень детализации может быть различной. Например, если планируется открыть небольшую торговую точку в одном из спальных районов города или в деревне, в этом случае разработка бизнес-плана будет весьма быстрой и выбор специализации нового магазина достаточно простым и очевидным для места расположения. Совсем другое дело разработка бизнес-плана крупного магазина, так как помимо большой конкуренции на данном рынке, необходимо будет продумать спектр реализуемой продукции, предоставляемых услуг и возможности организации собственного производства отдельных товаров для определения ниши на рынке и дальнейшего привлечения клиентов.

В первом случае бизнес-план требует менее объемной проработки, часть разделов может вообще отсутствовать. В основном необходимо выяснить: где снять (купить) и как оборудовать помещение, у кого и по какой цене приобретать товар, какую продажную цену установить.

Во втором случае бизнес-план необходимо разработать в более полном объеме, проведя для этого достаточно трудоемкие, сложные и дорогостоящие маркетинговые исследования, оценить финансовые, экономические, политические, социальные

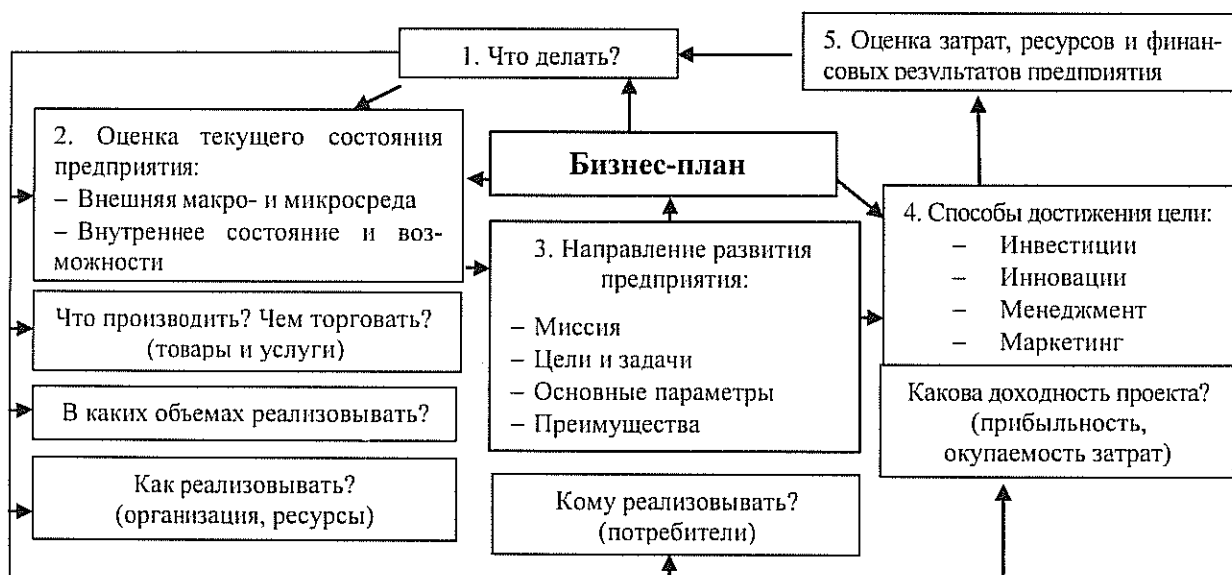


Рисунок - Назначение бизнес-плана и его основные элементы для кооперативного предприятия

риски, разработать стратегию финансирования проекта и др.

При составлении бизнес-плана важна степень участия руководителя проекта поскольку, включаясь в эту работу, он лично моделирует будущую деятельность, проверяя целесообразность замысла. Многие зарубежные банки и инвестиционные фонды отказываются вообще рассматривать заявки на выделение средств, если становится известно, что бизнес-план был подготовлен консультантами со стороны, а руководитель лишь подписал его. Поскольку в этом случае он, как правило, не владеет информацией о ситуации на рынке и не знает отдельных аспектов деятельности. Тем не менее, каждый руководитель самостоятельно выбирает, что лучше для его предприятия разработать бизнес-план самостоятельно или воспользоваться для этого услугами профессионалов. Оба случая имеют достоинства и недостатки. Разберем их более подробно.

Главные преимущества самостоятельной подготовки бизнес-плана - относительно небольшие финансовые затраты, доскональное знание предлагаемой стратегии развития и способов ее внедрения на предприятии. Однако имеется и ряд недостатков:

- значительные затраты временных ресурсов, которые потребуются для проведения анализа рынка, построения финансовых моделей и т.п.;

- для проведения точного анализа рынка и оценки объемов продаж, необходимо проведение маркетингового исследования. Это достаточно трудоемкий процесс. Крупные организации, имеющие в штате маркетолога могут осуществить его самостоятельно. У мелких же предприятий часто возникают трудности со специалистами в этой области, поэтому качество исследований достаточно низкое;

- бизнес-план, особенно предоставляемый инвестору или банку, должен содержать точные и экономически обоснованные расчеты. От качества его выполнения зависит решение потенциальных инвесторов. Поэтому, в случае неуверенности в своих силах, стоит рассмотреть вариант сотрудничества с консалтинговыми компаниями.

К достоинствам разработки бизнес-плана профессионалами относят:

- проведение оценки квалифицированными специалистами в области инвестиционного анализа, маркетинговых исследований и т.п.;

- использование в процессе анализа накопленного опыта создания подобных проектов, что позволяет выполнить бизнес-план в значительно меньшие сроки и с высоким качеством;

- соответствие подготовленного бизнес-плана необходимому стандарту;

- оказание помощи специалистами компании в защите проекта перед потенциальным инвестором.

Однако имеется и ряд недостатков:

- трудности с подбором компании, разрабатывающей документ, поскольку рынок подобных услуг достаточно обширен;

- негативное отношение отдельных инвесторов к использованию услуг консалтинговых компаний;

- достаточно высокая стоимость разработки бизнес-плана.

Более детально следует остановиться на вопросе стоимости разработки бизнес-плана отдельными компаниями. На сегодня она варьируется в достаточно большом диапазоне, что связано с рядом факторов:

- объем инвестиций (от этого показателя зависит направление и объем маркетинговых исследований);

- необходимость и объем маркетинговых исследований («полевые», «кабинетные» или их сочетание и соотношение);

- привлечение сторонних консультантов (аутсорсинг имеет ряд важных положительных аспектов. Он позволяет: посмотреть на проект новым взглядом, найти в нем нереализованный потенциал, исправить ошибки и неточности, допущенные проектоустроителем или консалтинговой компанией);

- сроки разработки;

- индивидуальность и неповторимость проекта, поскольку уникально хотя бы его экономико-географическое положение, в зависимости от которого, на проект в разной степени начинают влиять те или иные факторы. В связи с этим даже «одинаковые» с первого взгляда объекты могут значительно отличаться по своим финансовым показателям, поскольку на них оказывает влияние их окружение;

Таблица 1 - Ориентировочная стоимость разработки бизнес-плана*

(в долл. США)

Разделы бизнес-плана	Стоимость работ по разработке раздела
Резюме	формируется автоматически
Описание предприятия	предоставляется заказчиком
Обзор рынка и маркетинг	от 2 000
Принцип работы исследуемого объекта	от 500
Анализ макроэкономических показателей российского рынка	от 500
Анализ состояния и перспектив развития отрасли	от 500
Характеристика района застройки	от 500
Анализ конкурентной среды	от 500
SWOT-анализ, PESTLE-анализ	формируется автоматически
Маркетинговая стратегия позиционирования	от 1 000
Инвестиционный план	от 800
Производственный план	от 800
План сбыта	от 800
Финансовый план	от 800
Анализ чувствительности	от 800
Расчет ставки дисконтирования	от 500
Риски и меры по их минимизации	от 500
Базовый сценарий	формируется автоматически
Оптимистический сценарий	формируется автоматически
Пессимистический сценарий	формируется автоматически
Приложения	формируется автоматически

* Цена может меняться в зависимости от потребностей и целей заказчика.

- степень уникальности рассматриваемого объекта;
- полнота предоставляемой информации;
- количество товаров/услуг рассматриваемых в проекте;
- факторы, связанные со специфическими и индивидуальными требованиями заказчика к исполнителю.

В частности на одном из сайтов в Internet [10] имеются следующие данные (таблица 1).

Для реализации ряда проектов использование услуг консультантов только приветствуется инвесторами, однако не следует забывать, что ключевая роль отводится руководителю, который должен разбираться в вопросах бизнес-планирования.

Разработка бизнес-плана может принести кооперативным предприятиям не мало выгод, например, позволит:

- определить перспективу деятельности на рынке в регионе;
- четко сформулировать цели, к достижению которых они стремятся;

- принять решения о приоритетных направлениях развития и требуемых инвестициях;

- скоординировать усилия менеджеров на разработке и достижении поставленных целей, разработать и отследить показатели деятельности, необходимые для последующего контроля за внедрением бизнес-плана;

- стать более подготовленным к внезапным изменениям рыночной ситуации за счет разработки оптимистических и пессимистических прогнозов в бизнес-плане;

- четко распределить обязанности и ответственность, как между отделами предприятия, так и между руководителями разных подразделений и уровней за счет разработки в бизнес-плане организационного плана;

- решить поставленные задачи рационально и с меньшими затратами;

- улучшить использование ограниченных ресурсов за счет разработки программы действий на будущее;

- презентовать проект потенциальным

инвесторам (кредиторам).

Таким образом, бизнес-план, представляет собой документ, с помощью которого кооперативные предприятия смогут более рационально распределять имеющиеся в их распоряжении ресурсы, что в итоге приведет к

повышению эффективности их финансово-хозяйственной деятельности.

О.В. Борисова,
к.э.н., доцент кафедры финансов,
инвестиций и банковского дела
Российского университета кооперации

ЛИТЕРАТУРА:

1. Бекетов О.Н., Найденков В.И. Бизнес-план: теория и практика. - М.: Альфа-Пресс, 2006. - С. 47.
2. Бизнес-планирование: Учебник / Под ред. В.М. Попова и С.И. Ляпунова. - М.: Финансы и статистика, 2004. - 672 с.
3. Буров В. Бизнес-план фирмы. Теория и практика. Учебное пособие. - М.: Инфра-М, 2006. - С. 41.
4. Любанова Т.П., Мясоедова Л.В., Олейникова Ю.А. Стратегическое планирование на предприятии: Учебное пособие. - М.: «Издательство ПРИОР», 2001. - 272 с.
5. Поляков О.В. Бизнес-планирование. - М.: Московский государственный университет экономики, статистики и информатики, 2001. - 154 с.
6. Попов В.М. Бизнес-план. Step by step: Практ. пос. - М.: Бизнес-пресса, 2005. - С. 62.
7. Попов В.М., Кураков Л.П., Ляпунов С.И., Мингазов Х.Х. Бизнес-план. Зарубежный и отечественный опыт. Новая практика разработки и документация. В 2-х частях: Выпуск второй. - М.: Финансы и статистика, 2005. - С. 102.
8. Стоун Ф. Бизнес-план. Азы бизнеса. - М.: НИРРО, 2004. - С. 96.
9. <http://www.marcs.ru> сайт компании «Market Capital Solutions».
10. <http://www.b2y.ru> - сайт компании «B2y».

ОПЕРАТИВНЫЙ АНАЛИЗ КАК СРЕДСТВО ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ

В статье рассматривается значимость оперативного анализа для предприятий потребительской кооперации по производству колбасной продукции. Системный подход к изучению специфики деятельности предприятий потребительской кооперации позволит определить основные направления организации внутреннего контроля на предприятиях по выпуску колбасной продукции.

Законы рынка предъявляют жесткие требования к эффективности деятельности производственных предприятий. Учитывая кризисное финансовое состояние большинства организаций потребительской кооперации, главной их задачей является преодоление убыточности и обеспечение стабилизации экономической ситуации. Реализация данной задачи требует улучшения структуры производства; роста производительности труда, фондоотдачи, ускорения оборачиваемости оборотных средств, снижения издержек производства, повышения рентабельности и т.д. Достижение этих целей невозможно без хорошо поставленного оперативного анализа хозяйственной деятельности.

Оперативный анализ представляет собой систему повседневного изучения выполнения контрольных заданий с целью быстрого вмешательства, в необходимых случаях в процесс производства для обеспечения непрерывного и эффективного функционирования хозяйственного комплекса.

Задачи оперативного анализа многогранны. Основными его направлениями становятся: предварительный анализ предстоящих коммерческих операций с целью прогнозирования их финансовых результатов; анализ выполнения прогнозных показателей и оценка влияния отдельных конкретных факторов на результаты хозяйственной деятельности; выявление неиспользованных резервов для повышения эффективности, достижения более высоких конечных результатов; подготовка информационной базы для разработки и прогнозирования стратегии маркетинга предприятия.

Хозяйственная практика накопила немалый опыт использования таких показателей эффективности как издержки производ-

ства, прибыль, рентабельность, фондоотдача, производительность труда, других показателей, характеризующих отдельные стороны эффективности деятельности организаций потребительской кооперации. Требуется изучение и обобщение этого опыта. К сожалению, существующие многочисленные научные методики комплексного анализа всей системы показателей эффективности деятельности не учитывают особенностей потребительской кооперации. Назрела острая потребность в разработке современных адаптированных к потребительской кооперации методов изучения влияния факторов на движение эффективности.

Особенностью оперативного анализа является то, что осуществляется в системе оперативного управления производством, т.е. внутри месяца (за декаду, неделю, сутки, смену), когда еще отсутствует фактическая информация за отчетный месяц. Оперативный анализ здесь направлен на изучение первичных краткосрочных причинно-следственных связей в управляемом объекте, результаты которых отражаются оперативным учетом. В анализе применяется преимущественно индуктивный метод исследования управляемых объектов, т.е. от выявления и изменения отдельных факторов и первичных причин к общему отклонению анализируемого показателя.

Информационной базой оперативного анализа служат данные диспетчерской службы оперативного и бухгалтерского учета, включающие ежедневное обобщение данных первичного учета, регистров аналитического и статистического учета, периодически проводимых выборочных наблюдений за использованием оборудования и внутрисменного рабочего времени. От правильного подбора, комбинирова-

ния и совершенствования этой информации в значительной степени зависят полнота, точность и своевременность получения результатов оперативного экономического анализа.

В настоящее время на предприятиях потребительской кооперации осуществляется оперативный анализ выполнения прогнозов по производству и реализации продукции. Однако наряду с положительными эффектами от применения такого анализа в системе оперативного экономического управления наблюдаются и отрицательные стороны, которые вызываются либо недостаточно высоким уровнем изучаемых методик оперативного анализа, либо слабым внедрением в практику рекомендуемых методик, что часто связано с недостатками самой организации оперативного анализа. Поэтому разработка его современной организации, совершенствование действующих и создание новых его методик с учетом перечисленных особенностей и специфики производственных процессов - одна из актуальных задач повышения эффективности внутреннего контроля.

Анализ производства, отгрузки и реализации колбасной продукции ставит перед собой задачи осуществления систематического контроля над процессами производства и сбыта продукции по установленным показателям. При этом анализируется выполнение прогноза по объему, номенклатуре и ассортименту, качеству продукции, ритмичности производства, соблюдение графика производства, соблюдение графика отгрузки, выполнение договоров ее реализации.

Повседневный контроль над выполнением прогноза по выпуску продукции основывается на данных, содержащихся в накладных, рапортах, различных сводках. Для оперативного анализа все данные об объеме выпуска колбасной продукции за день и с начала месяца нарастающим итогом в разрезе основных подразделений и ассортимента продукции, о среднесуточном выпуске продукции необходимо вести в один документ. Таким документом мы предлагаем «журнал выполнения контрольных заданий» по выпуску колбасной продукции, который представлен в таблице 1.

Ведение такого журнала и контроль над ходом производства с его помощью не очень трудоемки. Применяя ЭВМ, можно получить такие сводки о ходе производства, где указываются объем выпуска по видам колбасных изделий на определенную дату, объем продукции, которая должна быть выпущена, объем производственного брака, выявленного в процессе производства и в уже готовых изделиях.

Данные об объеме среднесуточного выпуска в этих документах позволяют проследить за ритмичностью выпуска колбасных изделий, выявить причины отрицательного отклонения от контрольного задания и своевременно принять меры.

Анализируя ритмичность выпуска колбасной продукции, необходимо принимать во внимание то обстоятельство, что на практике имеют место случаи, когда в последние дни месяца списывается сырье, израсходованное на производство колбасных изделий и копченостей в отчетном периоде, на готовую

Таблица 1 - Журнал выполнения контрольных заданий по выпуску колбасных изделий

Показатели	По дням						
	1	2	3	4	5	6	и т.д.
Колбаса Подмосковная контрольное задание:							
- за сутки (тыс. руб.)	49,8	49,8	49,8	49,8	49,8	49,8	
- с начала месяца (тыс. руб.)	49,8	99,6	149,4	199,2	249	298,8	
Фактически выпущено:							
- за сутки (тыс. руб.)	48,1	50,7	49,4	50,0	49,3	49,9	
- с начала месяца (тыс. руб.)	48,1	98,8	148,2	198,2	247,5	297,4	
Отклонение (+,-)							
- за сутки (тыс.руб.)	-1,7	+0,9	-0,4	+0,2	-0,5	+0,1	
- с начала месяца	-1,7	-0,8	-1,2	-1	-0,5	-1,4	
Процент выполнения контрольного задания:							
- за сутки	96,5	101,81	99,1	100,4	99,0	100,2	
- с начала месяца	96,5	99,1	99,1	99,5	99,4	99,5	

продукцию, которая согласно технологическому процессу получается в первых числах следующего за отчетным периодом, в связи с чем завьшается объем товарной продукции.

Полагаем, что ожидаемый выход готовой продукции из сырья, используемого в последние дни месяца, можно определить исходя из существующих норм выхода колбасных изделий и колченостей. Предположим, что выход разных видов колбасных изделий установлен в процентах к массе заложенного несоленого сырья. По подмосковной колбасе он составляет - 120%, чадской - 121%, Одинцовской - 73% и т.д. Используя ежедневные данные рецептурного журнала колбасного цеха о расходе сырья на выпускаемые виды колбасных изделий и установленный процент выхода готовой продукции, можно достаточно точно определить ее количество. Как правило, отклонения от фактических данных незначительны, если учесть то обстоятельство, что выпуск готовой продукции учитывается в тоннах.

Таким образом, мы получим оперативные данные о выпуске продукции за весь отчетный период, не ожидая окончания всего технического процесса выпуска готовой продукции.

Важное место в оперативном анализе выпуска продукции занимает показатель качества продукции.

Для повышения качества колбасных изделий большое значение имеет организация ежедневного контроля над качеством сырья, полуфабрикатов, пищевых добавок. Необходимость такого контроля обусловлена сложностью производственных операций, возросшими требованиями к качеству колбасных изделий, расширением ассортимента колбасной продукции, увеличением качества пищевых добавок.

В учете и анализе качества выпускаемой продукции используется следующий показатель - доля выпуска продукции высшего сорта, в общем объеме продукции. В этих условиях большое значение имеет всестороннее изучение рекламаций потребителей, причем потерь от брака и выпуска продукции пониженного качества.

К окончательному браку относят изделия и полуфабрикаты, которые не соответствуют стандартам или техническим условиям и не подлежат использованию по прямому назначению. Следует отметить, что порядок отражения в первичном учете брака колбасно-

Таблица 2 - Оперативный отчет о выпуске бракованной продукции

Продукция	За сутки				Нарастающим итогом с начала месяца				
	Окончательно забракованная продукция		Причина и виновник	Брак исправимый		Продукция	Окончательно забракованная продукция		Брак исправимый
	Количество, кг	Сумма, руб.		Количество, кг	Сумма, руб.		Количество, кг	Сумма, руб.	
Колбаса подмосковная 1 сорт	25,5	1530	Сбой в технологическом процессе	25,5	1530	-	-	-	-
Колбаса весенняя 2 сорт	19,7	985	Нарушение рецептуры	-	-	Колбаса весенняя	19,7	985	-

го производства недостаточно разработан. В инструкции по учету и калькулированию себестоимости продукции рассматривается лишь порядок расчета потерь от брака в колбасном производстве.

Учет забракованных колбасных изделий, вторично идущих на выработку тех же сортов и более низких в настоящее время осуществляется не на должном уровне.

В целях надлежащей организации оперативного анализа потерь от брака необходимо, прежде всего, работникам отдела внутреннего контроля ежедневно составлять акты об имеющихся нарушениях выпускаемой продукции.

Все акты о браке следует сначала направлять главному технологу для ознакомления и изучения, а затем передавать начальнику цеха для окончательного вынесения решения и утверждения. Работникам отдела внутреннего контроля необходимо осуществлять систематический контроль над полнотой и правильностью активирования забракованной продукции и шире привлекать юридический отдел к решению возникающих вопросов.

Для изучения причин, характера брака и его тенденцией данные, отраженные в актах, целесообразно обобщать в предлагаемой форме оперативного отчета о выпуске бракованной продукции.

В бухгалтерии ведомость учета потерь от брака целесообразно заполнять по отдельным видам и сортам изделий. В этой ведомости следует отражать ежедневные сведения, поступающие из отдела внутреннего контроля о выпуске готовой продукции и обнаруженных потерях. В конце месяца стоимость окончательно забракованной продукции следует списывать на себестоимость колбасных изделий тех же видов и сортов.

Данные оперативного учета о выпуске продукции по сортам очень важно использовать при проведении дней качества, на

которых обсуждаются вопросы рационального использования сырья и материалов. Организуются смотры образцов новых видов продукции, рассматриваются в случае выработки изделий пониженного качества.

В современных условиях рыночных отношений важное значение придается выполнению бизнес-плана по объему реализованной продукции с учетом соблюдения сроков отгрузки в соответствии с заключенными договорами. Поскольку деятельность предприятий оценивается по реализованной, а не по выпущенной продукции при оперативном анализе необходимо обратить особое внимание на выполнение сроков отгрузки и реализации продукции. Важную роль в осуществлении контроля над выполнением заданий по отгрузке готовой продукции играет отдел сбыта, который занимается заключением договоров на сбыт продукции, ведет учет и оперативный анализ их выполнения.

Для оперативного анализа выполнения задания по реализации продукции с учетом обязательств по поставкам очень важно организовать ежедневный контроль за своевременной и правильной выпиской платежных требований на отгруженную продукцию.

Для этой цели с помощью ЭВМ составляется отчет о реализации готовой продукции по изделиям. Для создания такого отчета используются счета-фактуры. В результате появляется возможность оперативно анализировать ход реализации изделий, имеющих наибольший вес в выполнении бизнес-плана реализации в целом по предприятию.

В целях изучения влияния различных факторов на выполнение контрольного задания реализации продукции, быстрой оценки сложившейся ситуации и своевременного принятия управленческих решений очень важно ежедневно контролировать объемы внутрипроизводственного оборота включаемого в выполнение бизнес-плана реализации продукции.

Таблица 3 - Оперативный отчет о выпуске колбасной продукции по сортам

Продукция	Выпуск продукции за день по сортам, т				
	высший	1	2	3	всего
1. Колбаса русская	0,7				0,7
2. Колбаса подмосковная		0,9			0,9
3. Колбаса чадская			1,5		1,5
4. Колбаса чайная			1,9		1,9
5. Сосиски «Городские»		2,1			2,1
6. Колбаса ливерная				0,6	0,6

Часто на предприятиях в последние дни отчетных периодов сознательно передают недостающую часть продукции (мясо и мясопродукты) для выполнения бизнес-плана реализации продукции из холодильника в колбасный цех.

Для оперативного контроля обоснованности таких передач мяса и мясопродуктов необходимо сопоставить количество продукции, переданной в последние дни отчетного периода из холодильника суточной потребностью колбасного цеха. Согласно данным таблицы 5 30 сентября из холодильника в колбасный цех было передано 17,3 т. излишнего мяса, т.е. столько, сколько необходимо для выполнения контрольного задания производства продукции.

В то же время в первые дни октября вообще отсутствовало движение мяса из холодильника, хотя согласно технологическо-

му процессу выпуск продукции должен был иметь место.

Одним из важнейших показателей колбасного производства является себестоимость продукции.

При оперативном анализе себестоимости продукции, прежде всего, определяют степень выполнения контрольного задания по ее снижению. Необходимо, чтобы полученные путем оперативного анализа данные своевременно доводились до заинтересованных служб и руководителей структурных различных подразделений для устранения причин отрицательных отклонений.

В колбасном производстве наибольший удельный вес в себестоимости продукции занимают две статьи калькуляции: сырье и материалы; заработная плата производственных рабочих.

Таблица 4 - Отчет о реализации готовой продукции по колбасным изделиям (тыс. руб.)

Изделия	Реализация за сутки			Нарастающим итогом с начала месяца			
	Контрольное задание	факт	Отклонение (+,-)	Контрольное задание	факт	Отклонение (+,-)	% выполнения
Колбаса русская	56000	54327	-1673	56000	54327	-1673	97,01
Колбаса подмосковная	54000	52470	-1530	54000	52470	-1530	97,16
Колбаса чайная	85500	85500	-	85500	85500	-	100
Сосиски «Городские»	84300	83527	-473	84300	83527	-473	99,08
Колбаса ливерная	47300	47300	-	47300	47300	-	100

Таблица 5 - Оперативный учет передачи мяса и мясопродуктов из холодильника в обвалочный цех (тонн)

Дата	Мясо и основное сырье	Передано из холодильника	Принято в обвалочный цех		Отклонение (+,-)
			Суточная потребность по норме	Фактически принято	
30.09	Говядина 1 категории	8,2	1,5	8,2	+6,7
	Говядина 2 категории	18,0	13,4	18,0	+4,6
	Свинина беконная	11,0	8,6	11,0	+2,4
	Субпродукты	9,3	5,7	9,3	+3,9
Всего за день		46,5	29,8	46,5	+17,3

Для снижения себестоимости продукции в колбасном производстве большое значение имеет экономия сырья.

Колбасное производство является одним из наиболее материалоемких отраслей.

Себестоимость колбасных изделий исчисляется по следующим статьям затрат:

1. сырье, основные материалы и полуфабрикаты (за вычетом возвратных отходов);
2. вспомогательные материалы;
3. топливо и энергия на технологические цели;
4. основная и дополнительная заработная плата производственных рабочих;
5. отчисления на социальные нужды;
6. расходы по освоению новых видов продукции;
7. расходы по эксплуатации производственных машин и оборудования;
8. потери от брака;
9. общепроизводственные расходы;
10. прочие производственные расходы;
11. цеховая производственная себестоимость;
12. общехозяйственные расходы;
13. производственная себестоимость;
14. расходы на продажу;
15. всего полная себестоимость.

На практике отчеты о себестоимости подготавливаются через 10-15 дней после окончания отчетного периода, рассматриваются они еще позже. До окончания анализа отчета проходит много времени, выводы по результатам анализа оказываются запоздалыми, что снижает их практическую ценность. Это объясняется, прежде всего, отсутствием методики оперативного анализа себестоимости продукции в колбасном производстве.

Кроме того, многие руководители возражают против проведения оперативного анализа себестоимости, ссылаясь на недостаточную достоверность данных оперативного учета, что влечет за собой расхождение результатов последующего и оперативного анализа.

По нашему мнению, для принятия управленческих решений, направления на текущее регулирование процесса формирования себестоимости, важна не абсолютная точность оперативного анализа, а своевременность информации о причинах допущенных перерасходов сырья и материалов.

В экономической литературе имеются предложения относительно того, что оперативную информацию за соблюдением каж-

дым работником, бригадой, цехом, установленных норм расхода сырья, материалов, топлива и энергии может предоставить учет затрат на производство по статьям. Действительно при надлежащей организации учета по статьям можно получить информацию о всех отклонениях фактических затрат материальных ресурсов от установленных норм их расхода, сведения о месте, причинах, и виновниках возникновения отклонений.

Однако решения, применяемые оперативно по данным учета затрат по нормам с точки зрения соблюдения режима экономии являются недостаточно эффективными. Дело в том, что информация об отклонениях поступает лишь тогда, когда они уже совершились в процессе производства, и, следовательно, невозможно предотвратить их негативное влияние.

Особую актуальность приобретают вопросы контроля за выходами полезной продукции, а также соблюдения норматива расходов полуфабрикатов, основных и вспомогательных материалов для устранения причин, вызвавших отрицательные отклонения.

В настоящее время разделка, обвалка и жиловка мяса организованы таким образом, что полученные из различных категорий мяса на костях полуфабрикаты обезличиваются.

Для усиления контроля над рациональным использованием сырья разделка, обвалка и жиловка мяса должны быть построены таким образом, чтобы можно было организовать отдельный оперативный анализ выхода жилованного мяса и сопутствующей продукции из каждого вида переработанного сырья.

Для этого необходимо разделку, обвалку и жиловку мяса производить партиями и последние формировать из мяса на костях одной категории: говядина 1 категории, свинина жирная и т.д.

Анализ выходов полученных полуфабрикатов следует проводить отдельно по нормам и отклонениям от норм, которые выявляются ежедневно. Эту информацию можно извлечь из оперативного отчета разделки, обвалки и жиловки мяса.

Составление такого отчета позволит ежедневно иметь данные об отклонениях норм по каждому виду и категории перерабатываемого сырья, установить истинные причины отрицательных отклонений, принять действенные меры по их устранению.

Важным резервом снижения себестоимости колбасной продукции является комп-

Таблица 6 - Оперативный отчет о разделке, обвалке и жиловке мяса говядины за сентябрь (кг)

Дата	Передано в обвалку	Говядина 1 категории				Говядина 2 категории			
		По норме	Фактически	отклонения		По норме	Фактически	отклонения	
				кг	В % к норме			кг	В % к норме
30.09	14900	1500	8200	+6700	546,66	13400	18000	+4600	134,33
01.10	-	1500	-	-	-	13400	-	-	-
02.10	-	1500	1270	-230	84,67	13400	10900	-2500	81,34

лексное и рациональное использование вторичных сырьевых ресурсов (кость, субпродукты 2 категории, кровь и т.д.).

Для организации более рационального использования костей целесообразно увеличить выпуск пищевых костей для продажи населению, организовать оперативный анализ соблюдения норм выхода костей при обвалке и жиловке мяса.

При отгрузке кости на экспорт очень важно оперативно анализировать выполнение принятых договорных обязательств, своевременно сигнализировать руководству о имеющихся отклонениях.

Снижение себестоимости продукции представляет собой основной путь увеличения прибыли. При оперативном анализе влияние изменения себестоимости продукции на прибыль труднее всего определить размер по выпущенной и реализованной продукции, т.к. разрыв в выпуске и отгрузке продукции составляет, как правило, 1-3 дня. Ввиду того, что по реализуемой продукции, произведенной в текущем месяце, отсутствует информация о фактической ее себестоимости, оперативный анализ влияния ее изменения на прибыль целесообразно осуществлять по отдельным факторам, вызывающим отклонение фактической себестоимости от плановой, в процессе производства продукции.

Также большое влияние на размер прибыли оказывает изменение цен поступающих

на предприятия мяса и сырья для переработки. Как правило, цены на мясо колеблются по сезонам, в осенний период цены на мясо снижены, из-за массового забоя скота, поэтому себестоимость в этом случае будет ниже, а размер прибыли будет максимальным.

Колбасное производство позволяет использовать значительную часть продуктов, получаемых при обработке мясных туш. При этом в ход идут не только мясо и субпродукты (печень, почки и др.), но и кишки животных. Благодаря этому колбасное производство является одной из наиболее прибыльных отраслей. И действительно, при его правильной организации количество отходов можно практически свести на нет.

Таким образом, совершенствование оперативного анализа должно стать основной задачей производственных предприятий потребительской кооперации. Реализация оптимальных управленческих решений, принимаемых на основе всестороннего оперативного анализа, позволит умелым руководителям и в самых худших условиях добиться более высоких показателей.

О.В. Елисеева,
ст. преподаватель
кафедры бухгалтерского учета и контроля
Саранского кооперативного
института (филиала)
Российского университета кооперации

ЛИТЕРАТУРА:

1. О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Российской Федерации. Закон Российской Федерации от 19 июня 1992 года №3085-1, в редакции федеральных законов от 11.07.97 г. №97 - ФЗ, от 28.04.00 г. №54 - ФЗ. - М.: Издательско-книготорговый центр «Маркетинг», 2001. - 40 с.
2. Керимов В.Э. Управленческий учет в организациях и предприятиях потребительской кооперации: Учебник. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2003. - 460 с.
3. Керимов В.Э., Крятов М.С., Сухов Р.А. Бухгалтерский учет на колбасных предприятиях: учебное пособие. - М.: издат. торг. Корпорация «Дашков и К°», 2003. - 164 с.

ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ НАД НАЛОГАМИ С ДОХОДОВ И НАЛОГОМ НА ПРИБЫЛЬ В СИСТЕМЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

Данная статья посвящена анализу проблем организации внутреннего контроля над налогами потребительских кооперативов в условиях применения различных режимов налогообложения. Подробно изучены организационные, методологические и кадровые проблемы, а также проблемы отсутствия законодательного регулирования системы внутреннего контроля над налогами.

В настоящее время значительные финансовые трудности системы потребительской кооперации усугубляются высоким уровнем налоговых платежей, что в совокупности с необходимостью использования различных режимов налогообложения обуславливает наличие множества проблем, требующих глубокого теоретического осмысления и практического решения. В этой связи для системы потребительской кооперации особо актуальным становится совершенствование бухгалтерского учета и организации внутреннего контроля над налогами.

Отсутствие внутреннего контроля в данной области может вызвать не только потери, связанные с применением финансовых санкций, но и риски уголовного преследования в связи с нарушением налогового законодательства. Таким образом, в целях повышения эффективности деятельности потребительских обществ, требуется жесткий контроль за правильностью исчисления, полно-

той и своевременностью перечисления налогов и сборов в бюджет, что возможно только при организации надежной системы внутреннего контроля над налогами.

В настоящее время проблемы организации внутреннего контроля над налогами в системе потребительской кооперации изучены недостаточно. Так, до сих пор не проведен системный анализ содержания данного вида контроля, не проработаны методологические подходы к его организации, а также способы и приемы его осуществления.

На основе изучения существующей практики контрольной деятельности в потребительских обществах, законодательной и нормативной базы осуществления внутреннего контроля над налогами можно выделить четыре уровня проблем его организации (рисунок 1).

Самой значимой проблемой внутреннего контроля над налогами с доходов для предприятий и организаций потребительской коо-

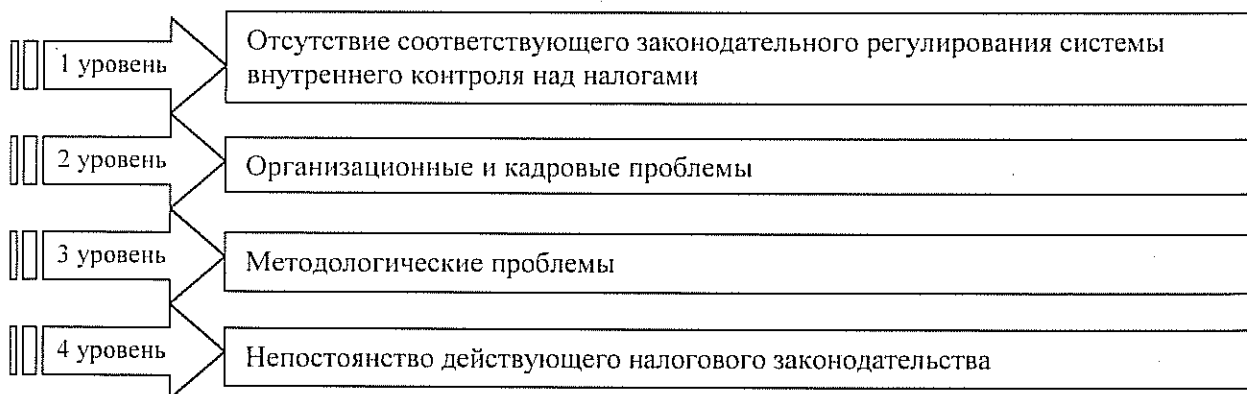


Рисунок 1 - Проблемы организации внутреннего контроля в системе потребительской кооперации

перации, на наш взгляд, является отсутствие соответствующего законодательного регулирования данного вида контроля. Так, статьями 15 и 34 Закона РФ от 19 июня 1992 г. № 3085-1 «О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Российской Федерации» предусмотрено, что контроль за соблюдением устава потребительского общества, союза, их финансовой и хозяйственной деятельностью, а также за созданными ими организациями и подразделениями осуществляет ревизионная комиссия потребительского общества или союза. Из этого положения можно сделать вывод о том, что в качестве контрольного механизма за деятельностью предприятий потребкооперации указанным законом предусмотрено лишь проведение ревизий.

Кроме того, некоторые исследователи в области осуществления контроля в системе потребительской кооперации утверждают, что контроль над налогами в соответствии с вышеизложенными законодательными положениями необходимо проводить в рамках ревизии или внутреннего аудита.

Ревизия как форма контроля носит периодический характер, а возможности ревизионных отделов облпотребсоюзов и райпо в настоящее время не используются в полной мере. Согласно положениям о контрольно-ревизионных отделах к их функциям относится контроль за соблюдением законодательства Российской Федерации, уставов обществ, решений органов управления потребительского общества и союза, в который данное общество входит, а также проведение проверок в виде инвентаризаций деятельности потребительских обществ.

Фактически же контрольно-ревизионные подразделения выполняют только техническую работу, связанную с контролем за сохранностью кооперативной собственности, за наличием материально-производственных запасов, хотя им предоставлены более широкие полномочия. Кроме того, при изучении актов ревизий было отмечено, что большее внимание уделяется нормированию затрат, экономической целесообразности отдельных операций, реальности дебиторской и кредиторской задолженностей, а нарушения в методике учета и в налоговом законодательстве отражаются в указанных актах поверхностно или отсутствуют.

В сложившейся практике проведения ревизий в потребительских обществах на первый план выступает стремление выявить факты нарушений и отклонений, а не их профи-

лактика. Поэтому данный вид контроля над налогами нельзя признать основным в системе внутривозвратного контроля.

Многие ученые-экономисты предлагают внедрить в структуру управления организаций потребительской кооперации службу внутреннего аудита, основной целью которой будет являться контроль за деятельностью организаций, входящих в систему, а также за эффективностью управления ими со стороны союза. Кроме того, в функции отдела внутреннего аудита облпотребсоюза предлагается включать:

1. организацию и проведение аудита предприятий, входящих в систему облпотребсоюза, включая деятельность правления облпотребсоюза;

2. проведение экспертиз сохранности, эффективности и целесообразности расходования собственных и заемных средств в организациях системы облпотребсоюза;

3. предупреждение, предотвращение, снижение возможного или фактического ущерба от неправомерных действий участников хозяйственной деятельности системы облпотребсоюза.

Очевидно, что функции отдела внутреннего аудита облпотребсоюза в данном случае будут во многом дублировать функции ревизионных комиссий.

Проведение контроля над налогами только в рамках ревизий и внутренних аудиторских проверок, по нашему мнению, не позволяет осуществлять текущий контроль за правильностью исчисления, своевременностью и полнотой уплаты налогов в бюджет. В то же время в системе потребкооперации назрела необходимость осуществления не просто плановых контрольных мероприятий, а целевого мониторинга сферы налогообложения. Только в этом случае ее деятельность будет отвечать требованиям Налогового Кодекса Российской Федерации и динамике его реформирования.

Выборочный анализ контрольной работы в сфере налогообложения на предприятиях и в организациях системы потребительской кооперации показывает, что в большинстве случаев она проводится нерегулярно (один раз в два-три года). Службы внутреннего контроля в областных союзах потребительских обществ, а также в самих потребительских обществах зачастую отсутствуют, а все контрольные функции осуществляются ревизионными комиссиями, выполняющими работу на основании учредительных документов и действующе-

го законодательства. Причем работа этих формирований носит преимущественно бессистемный и неплановый характер.

В то же время в соответствии с положениями п. 2 ст. 26 Закона РФ «О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Российской Федерации» годовые отчеты о финансовой деятельности потребительских обществ (в том числе и в части отношений с бюджетом) подлежат обязательной проверке ревизионными комиссиями. Таким образом, на наш взгляд, происходит нарушение отдельных статей Закона РФ «О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Российской Федерации», уставов потребительских обществ и положений о ревизионной комиссии.

Кроме того, при ознакомлении с протоколами об избрании ревизионных комиссий были отмечены случаи неграмотного подхода к формированию этих комиссий, а именно в их состав избираются лица, не имеющие необходимого опыта бухгалтерской или контрольной деятельности, либо же занимающие определенные должности в органах управления конкретного потребительского общества.

Таким образом, второй по значимости в целом ряде проблем внутреннего контроля над налогами является организационно-кадровая.

Потребительские общества и их союзы в сложных условиях переходного периода, преследуя цели снижения затрат на оплату труда пошли либо на сокращение численности контрольно-ревизионного аппарата, либо на полную его ликвидацию. А функции внутреннего контроля над налогами выполняются главными бухгалтерами потребительских обществ лишь номинально в рамках действующих должностных инструкций и не выделены в особую сферу их обязанностей и внимания.

В результате внутрихозяйственный контроль, в том числе внутренний контроль над налогами с доходов и налогом на прибыль, стал либо неэффективным (став неплановым и эпизодическим), либо сведен к нулю. В практике контрольной работы не используются в плановом порядке такие приемы как проведение регулярных перекрестных проверок специалистами одних потребительских обществ в других. Также во многих потребительских союзах проведение комплексных ревизий в части контроля над налогами осуществляется без последующего глубокого анализа результатов проверки, а также всех аспектов финансово-хозяй-

ственной деятельности потребительских обществ, влияющих на их налогообложение.

Изданные на основе результатов ревизий приказы содержат только организационные выводы, в них отсутствуют методические рекомендации по устранению выявленных в отдельных обществах нарушений и недопущению их другими.

Наиболее серьезной в организации возрождающейся системы внутрихозяйственного контроля является проблема кадрового обеспечения, поскольку подготовка грамотных специалистов в этой сфере требует значительного времени, а высококвалифицированные специалисты либо утеряны, либо бездействуют. В тоже время исследователи в области внутреннего контроля над налогами считают кадровое обеспечение крайне важным аспектом этого вида контроля.

Так, Р.Ф. Галимзянов считает, что внедрение технологий внутреннего контроля над налогами требует участия четырех групп сотрудников, а именно: исполнителей, которые отвечают за выполнение технологических процедур; контролеров, проверяющих работу исполнителей; экспертов, обосновывающих налоговые решения и руководителей.

По нашему мнению формирование подразделений, выполняющих функции внутреннего контроля над налогами в потребительских союзах и распределение в них обязанностей зависит от масштабов потребительского союза, а в отдельных случаях и конкретного общества, в то время как целесообразность их создания нет необходимости подвергать сомнению. Не вызывает сомнений и необходимость перекрестного контроля в потребительских союзах, а также проведения внутреннего самоконтроля ответственными работниками предприятий и организаций потребительской кооперации.

При изучении же причин «бездействия» внутренних контролеров можно утверждать, что эти работники в настоящее время мало заинтересованы в результатах своего труда. Кроме того, они не могут выполнять порученные им обязанности из-за отсутствия инструктивных материалов и пособий по организации и проведению внутреннего контроля над налогами.

Исходя из этого, третьей по значимости составляющей проблематики системы внутреннего контроля над налогами является методологическая.

В настоящее время контрольно-ревизионные органы системы потребительской коо-

перации используют в своей деятельности инструкцию «О порядке проведения ревизии в организациях потребительской кооперации», разработанную и утвержденную еще в 2003 году, которая декларативно «представляет собой не только руководство о порядке проведения ревизии и разработки рекомендаций по устранению недостатков, но и содержит конкретные требования для руководителей потребительских обществ по организации внутреннего контроля, реализации программ и планов экономического и социального развития организаций потребительской кооперации». Других же инструктивно-методических разработок в части осуществления внутреннего контроля над налогами для системы потребительской кооперации до настоящего времени не разработано.

При этом глава 17 указанной инструкции «Проверка правильности исчисления и уплаты налоговых платежей» содержит только общие вопросы для проверки полноты, правильности исчисления и своевременности перечисления налоговых платежей.

Пункты 195-198 инструкции определяют лишь некоторые направления контроля, например, такие как проверка:

- наличия ежегодных актов выверки расчетов с бюджетом;
- принятия мер по последнему акту документальной проверки;
- качества ведения бухгалтерского и налогового учета;
- правильности определения налогооблагаемых баз и ставок по каждому виду налогов и сборов;
- своевременности представления расчетов по налогам;
- правильности учета выручки от реализации;
- обоснованности использования налоговых льгот;
- порядка применения цен по сделкам;
- выполнения условий признания затрат и т.д.

и при этом не содержат конкретных методических рекомендаций и указаний по осуществлению контрольных действий.

Кроме того, в инструкцию включены материалы по организации контроля над налогами только в рамках общего режима налогообложения, в то время как, начиная уже с 2003 года, практически вся розничная торговая сеть потребительской кооперации, система ее общественного питания, сфера бытового обслужи-

вания переведены в обязательном порядке на уплату единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности.

Необходимо обратить внимание на тот факт, что положения Налогового кодекса РФ подвергаются частым и существенным изменениям, как в части определения налоговых баз, так и в части факторов, влияющих на порядок их исчисления. Однако содержание указанной Инструкции не подвергается регулярному пересмотру в соответствии с вступившими в силу изменениями Налогового Кодекса РФ и не адаптируется к его новым положениям.

Именно в этой связи необходимо обозначить еще одну проблему внутреннего контроля над налогами, влияющую как непосредственно на порядок осуществления контроля, так и на возможности допущения непреднамеренных ошибок учетными работниками организаций потребительской кооперации - это частые изменения действующего налогового законодательства.

Внесение изменений в Налоговый Кодекс Российской Федерации, касающихся налога на прибыль, а также специальных налоговых режимов (упрощенной системы налогообложения и системы единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности), происходит, как правило, с периодичностью около одного раза в год (например, изменения, вступившие в силу с 01.01.2006 г., 01.01.2007 г. и вступающие в силу с 1 января 2008 г.).

Так, в части налога на прибыль за последние два года внесен целый комплекс изменений, касающихся как общих вопросов начисления доходов и списания на уменьшение налоговой базы расходов, так и локальных вопросов, связанных с деятельностью предприятий отдельных отраслей. В настоящее время существенно расширены перечень расходов и возможности их отнесения на себестоимость продукции (работ, услуг), изменен порядок оценки материально-производственных запасов, основных средств, нематериальных активов. Начиная с 2006 года, разрешено применять нормы естественной убыли, которые были утверждены различными министерствами, что является крайне важным для системы потребительской кооперации с ее развитой торговой сетью.

Кроме того, в 2007 году расширен перечень документов, подтверждающих доходы и расходы предприятий, уточнен порядок списания нормируемых расходов, убытков прошлых лет, упрощен порядок распределения прибыли

между обособленными подразделениями и т.д. По нашему мнению большая часть нововведений затронула наиболее спорные аспекты налогообложения прибыли, которые вызывали неоднозначные трактовки, приводили к ошибкам с точки зрения налоговых органов.

В тоже время, не все изменения, вносимые в Налоговый Кодекс можно оценивать положительно с позиций предприятий и организаций. Так, например, комментируя тот факт, что в соответствии с положениями п. 1 ст. 248 Налогового Кодекса РФ расширен перечень документов, подтверждающих расходы и доходы, многие эксперты утверждают, что данное нововведение может привести к разногласиям между предприятиями и налоговыми органами. По сути, оно означает, что налоговые инспекторы при проверке получили возможность увеличить прибыль организации на основании любого документа, который хотя бы косвенным образом свидетельствует о получении дохода.

В части применения упрощенной системы налогообложения (УСНО) также были внесены изменения, в том числе уточнен перечень организаций, которые могут применять данный специальный налоговый режим, уточнены условия, при которых УСНО можно применять одновременно с ЕНВД, существенно расширен перечень расходов, уменьшающих налогооблагаемый доход и др.

Большая часть поправок, внесенных в главу 26.2 Налогового кодекса РФ, положительно отразится на деятельности организаций, применяющих упрощенную систему налогообложения. Однако, по-прежнему, отдельные законодательные положения вызывают споры и их однозначная трактовка невозможна без дополнительных подзаконных актов.

Так, например, в подпункте 7 пункта 1 статьи 346.16 Налогового кодекса РФ слова «расходы на обязательное страхование работников и имущества» заменены на «расходы на все виды обязательного страхования работников и имущества». По комментариям специалистов Минфина РФ с помощью этой замены планировалось разрешить предприятиям, использующим УСНО учитывать затраты на ОСАГО. Однако ОСАГО - это страхование ответственности, а в новой редакции подпункта 7 пункта 1 статьи 326.16 речь идет о страховании работников и имущества. В связи с этим от Минфина РФ потребуются дополнительные разъяснения, чтобы официально подтвер-

дить право налогоплательщиков списывать стоимость ОСАГО на расходы.

Рассмотрим другой пример. В новой редакции Налогового Кодекса изменены правила списания сырья и материалов на расходы. С учетом поправок в подпункте 1 пункта 2 статьи 346.17 «материальные расходы (в том числе расходы по приобретению сырья и материалов)» уже в 2007 году относятся на расходы сразу после оплаты. Тем самым правила списания сырья и материалов должны были стать более выгодными для предприятий и простыми для организации бухгалтерского и налогового учета, так как налогоплательщики будут вправе быстрее списывать затраты, а бухгалтеру не придется отслеживать, какие из материалов уже переданы в производство, а какие нет.

Однако последняя фраза вышеназванного подпункта разрешает учитывать в расходах сырье и материалы только после их списания в производство, т.е. в новой редакции подпункта 1 пункта 2 статьи 346.17 первая фраза прямо противоречит последней. В такой ситуации требуется, чтобы Минфин выпустил официальное письмо с разъяснениями механизма списания сырья и материалов.

Приведенные примеры свидетельствуют о нарушении принципа прямого действия налогового законодательства, что вызывает трудности в его применении предприятиями, и в том числе при организации внутреннего контроля над налогами.

Немаловажной составляющей внутреннего контроля над единым налогом является проверка возможности применения и потери права на применение УСНО предприятиями потребительской кооперации. Здесь также имеются проблемы, связанные с изменениями налогового законодательства.

Предприятия потребительской кооперации при оценке возможности перехода на упрощенную систему налогообложения используют общие для всех налогоплательщиков критерии. Однако, с 1 января 2008 года изменены ограничения, при которых упрощенную систему можно применять одновременно с «вмененкой». Новые положения расширяют возможности применения упрощенной системы налогообложения в потребительской кооперации, поскольку при определении права организации на применение данного режима необходимо будет сравнивать с максимальным доходом только выручку от деятельности, осуществляемой в рамках общего ре-

жима налогообложения. То есть, выручка от деятельности, облагаемая ЕНВД, для оценки критерия возможности перехода на УСНО в расчет приниматься не будет. В то же время, организации потребительской кооперации смогут применять два спецрежима начиная с 2009 года, так как формально поправки начнут действовать только с 1 января 2008 года.

Расширение сферы применения УСНО в системе потребительской кооперации потребует разработки соответствующих методик учета и организации внутреннего контроля над налогами.

Далее необходимо отметить, что произошли серьезные изменения, которые следует учитывать при организации внутреннего контроля над налогами в системе потребительской кооперации в части исполнения законодательства, регламентирующего порядок применения специального налогового режима в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности.

Основной проблемой в данном случае является то, что начиная с 1 января 2006 года данный спецрежим вводится в действие нормативными правовыми актами представительных муниципальных органов власти. При этом им предоставлено право:

- уточнять перечень видов деятельности, подлежащих переводу в обязательном порядке на уплату ЕНВД;

- устанавливать корректирующий коэффициент К2, определяя факторы, учитывающие особенности осуществления предпринимательской деятельности (в т.ч. фактического периода работы на ЕНВД).

Проведенный автором анализ нормативных актов ряда муниципальных образований (Ивановской, Ярославской, Костромской, Вологодской областей) позволил сделать вывод, что существуют отличия в подходах к опреде-

лению отдельных элементов единого налога на вмененный доход в различных регионах. Это в свою очередь затруднит разработку универсальной методики внутреннего контроля над ЕНВД, которую каждый потребительский кооператив будет вынужден адаптировать с учетом особенностей местного законодательства.

Перечисление изменений, вносимых в действующее налоговое законодательство, анализ неувязок, неоднозначных его трактовок и различий в регионах можно продолжить, однако это не является целью данной статьи, в то время как даже приведенные примеры иллюстрируют наличие и значимость указанной проблемы для осуществления внутреннего контроля над налогами в системе потребительской кооперации.

Подводя итоги вышесказанному отметим, что отсутствие соответствующего законодательного регулирования системы внутреннего контроля над налогами, методологических разработок и рекомендаций по его организации, проблемы кадровой обеспеченности, неотработанность процедур контроля, частые и существенные изменения налогового законодательства не позволяют в настоящее время вести эффективный внутренний контроль над налогами в системе потребительской кооперации.

В то же время разработка методического обеспечения внутреннего контроля над налогами с учетом специфики деятельности потребительских кооперативов, позволит снизить количество ошибок, связанных с исполнением налогового законодательства, минимизирует объем штрафных санкций, связанных с его несоблюдением.

А.В. Халезов,
ст. преподаватель кафедры экономики
и бухгалтерского учета
Ивановский филиал
Российского университета кооперации

ЛИТЕРАТУРА:

1. Федеральный закон от 17 мая 2007г. № 85-ФЗ «О внесении изменений в главы 21, 26.1, 26.2 и 26.3 части второй Налогового Кодекса Российской Федерации».
2. Инструкция о порядке проведения ревизии в организациях потребительской кооперации. Издание 2-е, переработанное и дополненное. - М.: Наука и кооперативное образование. - 2003.
3. Волошин, Д.А. Федеральный закон от 6 июня 2005г. №58-ФЗ изменил налог на прибыль // Главбух. - 2005. июль. - №13.
4. Гаврилова, С. Новые правила для «вмененщиков» // Главбух. - 2007. - №12.
5. Галимзянов, Р.Ф. Управление налогами на предприятии. - М.: Эксперт, 1998.
6. Еленевская, Е.А. Концепция развития внутреннего аудита в потребительской кооперации // Аудиторские ведомости. - 2003. - № 12.
7. Филипенко Е. «Упрощенка» стала более выгодной и понятной // Главбух.- 2007. - №12.

ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ КООПЕРАТИВНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

РУССКИЙ НЕОЛИБЕРАЛИЗМ КАК ПРЕДМЕТ ПОЛИТИКО- ПРАВОВОГО ИССЛЕДОВАНИЯ

Статья посвящена исследованию русского нелиберализма, возникшего как политико-правовое течение либеральной общественной мысли на рубеже XIX-XX вв. Автор приходит к выводу, что в отличие от западноевропейского нелиберализма, русские нелибералы признавали значимость как свободы личности, так и общенациональных, общегосударственных ценностей. Следуя отечественной духовной традиции, идеи правового государства и гражданского общества в русском нелиберализме рассматривались в контексте нравственных представлений об общественном прогрессе. При этом акцент делался на обусловленности права нравственностью, установлении связи между автономной этикой и идеалами общественного развития.

Русский нелиберализм представляет собой направление общественной мысли, тесно связанное с мировоззрением интеллектуальных слоев общества, и имеющее особые цели и задачи, философские основания и политические традиции. Л. Новикова и И. Сиземская утверждают, что развитие либерализма в России прошло три стадии: движение дворянской интеллигенции с XVIII в. по 50-70 гг. XIX в., классический период (с 50-70-х по 90-е годы XIX в.), на котором либерализм как идейное направление русской социально-философской мысли в лице К.Д. Кавелина и Б.Н. Чичерина получил свое теоретическое обоснование, и, наконец, «новый либерализм», сформировавшийся с 90-х гг. XIX века, ориентировавшийся общественную мысль на синтез ценностей старого либерализма с социальными программами демократического социализма и на размежевание с марксистским социализмом. [19]

С точки зрения О.Л. Гнатюк, русский либерализм как интеллектуальная традиция в своем историческом развитии прошел три этапа: «правительственный либерализм» эпохи правления Екатерины II и Александра I, который содержательно имел либерально-просветительскую направленность, либерализм пореформенного периода в лице «охранительного», или консервативного либерализма К.Д. Кавелина и Б.Н. Чичерина, и «новый» либерализм начала XX века, который содержательно пред-

ставлял собой социальный либерализм, провозгласивший необходимость обеспечения каждому гражданину «права на достойное существование» [6].

По мнению С.И. Глушковой, новый либерализм как этап развития русской либеральной традиции был представлен радикально-демократическим либерализмом, поскольку все основные концепции данного этапа были проникнуты духом демократических реформ и демократических свобод. [16]. А.В. Гоголевский определяет нелиберализм как демократический либерализм, который в отличие от старого, земского либерализма с его позицией нравственной связи между властью и народом, выступал за правовое ограничение верховной власти. Такая точка зрения была и у известных историков русского либерализма П.Н. Милюкова и Г.П. Федотова, которые связывали новое состояние либерализма с демократическим содержанием. Этой же позиции придерживался и Ю. Мартов, который генезис русского нелиберализма связывал с взаимодействием земского либерализма и интеллигентского радикализма. [15]

В. Ф. Пустарнаков зарождение русского либерализма относил к середине XIX века. По его мнению, о более или менее настоящем русском либерализме можно говорить с середины 50-х годов XIX в., когда появились признаки именно либерального конституционализма.

Запоздалость формирования русского либерализма привела к тому, считал Пустарнаков, что русский либерализм рождается сразу в постклассической форме. «Специфика русского либерализма состоит в том, - отмечал он, - что, восприняв ряд принципов классического западноевропейского либерализма, пореформенный либерализм в России стал развиваться по - преимуществу в новой, постклассической форме». [14] И.Д. Осипов выделил целый спектр концепций русских неолибералов: свободный универсализм П.И. Новгородцева, соборный либерализм С.Л. Франка и Е.Н. Трубецкого, сингулярный универсализм П.Б. Струве, правовой солидаризм М.М. Ковалевского и Б.А. Кистяковского. Рассматривая методологическую общность этих концепций, он отмечал, что «разрешая ряд антиномий европейской социальной философии: равенства и свободы, традиции и прогресса, личности и гражданина, нормы и ценности русский либерализм выявлял универсальную (либерально-консервативную), нормативно-ценностную тенденцию социальной философии XX века». [22]

Подводя итоги анализу историографии русского неолиберализма, можно констатировать неразработанность методологических критериев разграничения направлений неолиберальной мысли в России, игнорирование эволюции этого идейного течения отечественной общественной мысли.

Одним из основных вопросов историографического освещения проблемы русского неолиберализма является изучение исторических истоков этого феномена, среди которых можно выделить социально-экономические, правовые и политические факторы, а также фактор идейного влияния. Внутреннюю логику и ведущую тенденцию тех процессов, которые происходили в русском либерализме конца XIX в., определяли изменения в экономике, политике, социальной и правовой жизни, на которые, в свою очередь, влияло развитие новых экономических идей. В этих условиях идеи свободного рынка, государства как «ночного сторожа», проводимые классическим либерализмом, превратились в требование неограниченной свободы конкуренции, что не обеспечивало социальную справедливость. «Нельзя не признать, - указывал идеологически близкий в этот период к неолибералам Н.А. Бердяев, - что господство отвлеченности либерализма в жизни экономической дало свои отрицательные и злые плоды. Если манчестерство и имело относитель-

ное оправдание в известный исторический момент, то в дальнейшем неограниченное господство его лишь компрометировало и разлагало либеральную идею...». [1]

Как отмечал неолиберальный мыслитель С.И. Гессен, новый либерализм есть продукт основного зла современного общественного строя, которое он обозначил термином «эксплуатация». Составляющими этого явления выступали как отсутствие того минимума материального благополучия, без которого невозможна действительная свобода личности («непроницаемость личности» в терминологии Гессена), так и обезличивающее человека превращение его в вещь как характерная черта именно капиталистического строя. В либеральной среде формировалось убеждение, что правовое равенство и свобода предполагают определенный уровень материального благосостояния, при отсутствии которого они вырождаются в лишние всякого реального значения формы.[4] Именно в игнорирование связи права и экономического хозяйствования теоретики неолиберализма видели существенный недостаток классического либерализма. Эти факторы и объяснялось их стремление осуществить правовые реформы в области трудовых отношений, направленные на ограничение произвола работодателей и облегчение положения наемных работников.

Отсюда можно сделать вывод, что важнейшей чертой эволюции пореформенного либерализма было возрастающее внимание к социально-экономической проблематике. По мнению В.Ф. Пустарнакова, в России новый либерализм постклассического типа сформировался под влиянием, прежде всего, неблагоприятного для идеологии экономического либерализма соперничества с идеологией протекционизма, приведшего к пересмотру либералами в своей концепции роли государства в социально-экономической сфере.[14] Появление в либеральной среде идеологии неолиберализма было связано с обращением к социально-правовой проблеме человеческого существования. Рассматривая политическую программу неолиберального направления в контексте русского освободительного движения, Е. Трубецкой отмечал, что «... рядом с требованиями политическими оно всегда ставило на первый план требования социальные и добивалось для людей человеческих условий существования...».[29]

Политико-правовая платформа неолиберализма радикально расходилась с идеологией пореформенного русского либерализма дворян-

ского типа, для которой была характерна недемократическая направленность. Полностью солидаризируясь с Алексисом де Токвилем в том, что «демократия есть господство посредственности», Б.Н. Чичерин никак не мог согласиться с мыслью, что народ, образовательный уровень которого на несколько порядков ниже, нежели у образованнейшей, но малочисленной части общества, может диктовать свои условия, что доминировать в обществе будет не умственная элита, а посредственное общественное мнение. «Всеобщее равенство, - писал он, - ведет к отрицанию всяких авторитетов ... поэтому времена владычества демократии, вообще, характеризуются разладом умственных сил и понижением умственного уровня». [31] Исходя из того тезиса, что демократизм существует там, где народная масса представляет собой самостоятельную политическую силу, имеющую свой особенный интерес, другой пореформенный русский либерал, К.Д. Кавелин, не видел исторической почвы для демократии применительно к российским условиям. «... Демократизм на русской почве, - писал он, - так же немислим, как и аристократизм». [9] Возражая оппонентам, нелиберальный философ и правовед С.А. Котляревский утверждал, что, наоборот, демократическая идея неразрывно связана с общественным правосознанием, поскольку последнее всегда содержало «протест против угнетения одних другими, против сословного и классового неравенства». Поэтому «... конституционализм в России может иметь под собой почву лишь тогда, когда будет действительно демократическим». [13] Как отмечал Миллюков, «история русского либерализма представляла собой его постепенную демократизацию». [16]

Утверждая свободу личности «альфой и омегой нашего политического символа веры» (П.Б. Струве), русский нелиберализм рассматривал демократический принцип как логическое изменение политической ориентации русского либерализма: от защиты самодержавия (в земском либерализме неославянофильской направленности) к идее конституционной демократии. Как отмечал П. Струве, «демократический принцип есть логическое и нравственное последствие либеральной программы...». [28] Демократизм становился, таким образом, общим знаменателем нелиберального движения. «... Является аксиомой, - писал Струве, - что политический либерализм и социально-экономический демократизм, требования политической свободы и демократи-

ческой социальной реформы, не могут быть разъединяемы. Либерализм политический и демократизм социально-экономический имеют одно и то же содержание и лишь различным образом стремятся к одной цели - к свободе личности». [21] Характеризуя идейные основы партии народной свободы, Струве отмечал ее демократичность, поскольку она отставала начало свободы для всякой личности. «Партия народной свободы есть партия либеральная, - писал он, - она отстаивает свободу личности, гражданские права и широчайшее самоуправление. Она есть партия демократической конституции и она есть партия демократических социальных реформ». [26]

На идейное формирование русского нелиберализма оказала влияние позиция авторов журналов «Вестник Европы» и «Русская мысль», отражающая взгляды представителей течения пореформенного либерализма буржуазного типа. Это течение ориентировалось на мировоззренческие ценности, соответствующие западноевропейским понятиям о правовом государстве и гражданском обществе, месте и роли личности в общественной жизни, делая акцент на значении политических форм (конституционализм, парламентаризм) для реформирования общества. В отличие от концептуальных либеральных программ Кавелина и Чичерина, сочетающих экономический либерализм и политический консерватизм, авторы журналов «Вестник Европы» и «Русская мысль» (К.К. Арсеньев, В.А. Гольцев, И.И. Иванюков, М.М. Стасюлевич и др.) пропагандировали принцип «экономической свободы» в связи с принципами политической свободы, закладывая основы либерализма нового типа. Анализируя позицию Арсеньева, нелиберальный правовед В.М. Гессен отмечал, что для нее было характерно «... сочетание интенсивного стремления к политической свободе с не менее интенсивным стремлением к социальной реформе ...». [4] Как подчеркивал Я. Сакер, «... это не был западноевропейский либерализм в его чистом виде... В политическую программу либерализма он (Б.В. Арсеньев) вкладывал элементы социально-экономического характера...». [24]

Программа «Вестника Европы» выражала стремление либералов к конституционному, буржуазно-демократическому переустройству российской государственности при сохранении монархии. По мнению членов редакторского круга «Вестника Европы, именно монархия призвана обеспечивать преемствен-

ность в политическом строе государства. Проводилась мысль о преимуществах эволюционного развития общества, о том, что радикальные перемены должны быть естественным следствием постепенных изменений в социально-экономическом укладе и массовом сознании. Свою основную задачу авторы «Вестника Европы» видели в том, чтобы адаптировать собственную политическую и экономическую программу применительно к национально-своеобразным условиям России. Эта программа сочетала традиционные либеральные ценности с тезисом об активном вмешательстве государства в отношения между работодателями и трудящимися в интересах последних. [2] «Характеристическая черта» нового русского либерализма, отмечал Арсеньев, заключается как раз в том, что либеральные программы «не ограничиваются большей частью вопросами политического и административного свойства; они обнимают собою и экономические вопросы, без правильного разрешения которых невозможно достигнуть последней цели государственного управления - народного блага». Таким образом, позиция, занятая журналом «Вестник Европы» в «нише» либерализма, состояла в сочетании преданности конституционным началам со стремлением к активному социальному реформированию при явном тяготении к демократизму, что вполне соответствовало логике развития либерализма в Европе при переходе из классического в постклассический период.

На тех же позициях стояла и редакция журнала «Русская мысль». Основную ошибку западноевропейского классического либерализма редактор журнала В.А. Гольцев усматривал в том, что он отказывал государству в праве регулировать отношения между работодателями и рабочими. Исходной позицией круга авторов «Русской мысли» было признание либеральных принципов равенства перед законом и свободы личности. Применение этих принципов в политической области выражалось в признании свободы мысли, слова и собраний. Но, как отмечал автор журнала, профессор политической экономики И.И. Иваноков, равенство перед законом было бы лицемерною фразою, если бы, рядом с признанием за всеми гражданами права пользоваться благами культуры, достигать благосостояния и образования, организация общественного порядка была такова, что воспользоваться этим правом могли бы лишь некоторые классы общества. Поэтому

необходимо свести неравенство между людьми лишь к различиям их умственных и нравственных качеств, необходимо устранить не только юридические привилегии, но также исторически созданные экономические привилегии, проявляющиеся в неравенстве владения. [23] Таким образом, не порывая полностью преемственной связи с классическим либерализмом в экономической сфере, либеральные авторы журналов «Вестник Европы» и «Русская мысль» явно обозначили поворот к социально-правовой проблематике, к социальному и правовому реформизму.

Политическая программа либералов нового типа имела конституционную

направленность, являющуюся юридическим воплощением либеральной концепции свободы. Видя корень зла в «системе», авторы «Вестника Европы» стремились изменить политическую систему России через ограничение самодержавия законом, введение в стране правового порядка. Идею правового порядка и правового государства разделяли также либералы из журнала «Русская мысль». «... Наилучший выход, высшее примирение различных и даже противоположных интересов, которые живут и отстаивают свое существование в обществе, - писал Гольцев, - значительная группа писателей видит ... в правовом порядке». [8] Вспоминая о конституционных умонастроениях среди авторов «Вестника Европы», М. Ковалевский писал: «Мы постепенно проникались сознанием, что самоуправление внизу ... нуждается в самоуправлении сверху, что правовой порядок немислим без конституции». [12] Особенностью этих конституционных устремлений являлось стремление выражать интересы всего народа, а не какого-то одного класса.

Поскольку одной из существенных черт эволюции пореформенного либерализма в России было возрастание внимания к социально-экономической проблематике, нельзя не отметить влияние социалистических идей на формирование идеологии неолиберализма. Теоретик социал-демократии Ю. Мартов отмечал, что именно марксизм через представителей «легального марксизма» больше всего сказался на развитии неолиберализма в России. [15] В отличие от философско-правовых доктрин Кавелина и Чичерина, авторы «Вестника Европы» демонстрировали симпатию к социалистическому учению, видя положительную заслугу социалистов в том, что они указывали на ту «... печальную будущность, которая

может грозить европейскому обществу, ежели оно не позаботится об изменении коренных основ своего быта». Говоря об идейной близости социалистической и неолиберальной политико-правовых программ, экономист и историк М.И. Туган-Барановский писал, что «социализм есть стремление осуществить в действительной жизни все те права, которые ныне признаются неотъемлемым достоянием человека. Из области юридической функции эти права должны перейти в реальную жизнь».

П. Струве отмечал отсутствие противоречия между реально-политическими смыслами либерализма и социализма, поскольку истинный либерализм требует всестороннего развития личности в самом широком ее своеобразии, а смысл социализма заключается в творческом объединении и согласовании производительных сил всей нации также в интересах всестороннего развития личности. «... Идея личности ..., - писал он, - должна сплетаться с идеей общественного самоуправления, с идеей творческого объединения и согласования всех производительных сил нации». [26] Обращая внимание на общность идеалов либерализма и социализма, Струве подчеркивал, что «... либерализм и социализм никоим образом нельзя отделять друг от друга или даже противопоставлять один другому: по своему основному идеалу они тождественны и неразрывны - социализм не угрожает опасностью либерализму ... он пришел не разрушать, а исполнить завет либерализма». [26] Указывая на взаимовлияние социалистических и либеральных идей, Новгородцев писал, что «... надо признать ... факт влияния социализма на расширение требований демократической теории». [18] Отмечалось, что принципиальной особенностью социализма как учения есть перенесение идеи свободы и равноправия на экономическую и социальную области. «Ответственность общества за судьбу и благосостояние его членов, - писал Франк, - право личности, как члена солидарного целого, требовать от общества обеспечения себе условий свободной, разумной и достойной жизни - вот великий новый моральный принцип, внесенный социалистическим учением». [30] При этом подчеркивалось, что социализм, рассмотренный в этико-философском отношении, является прямым выводом из либерально-демократических идей свободы и равенства, добавляя к ним принципиально новые идеи - социальной справедливости и социальной солидарности.

Неолибералы видели неразрывную связь генезиса современной им доктрины социализма с проблемой эксплуатации. Как отмечал неолиберальный мыслитель С.И. Гессен, «коренное зло современного общества заключается не в классовом господстве, не в экономическом неравенстве, не в присвоении прибавочной стоимости, даже не в нищете, а во всем этом лишь постольку, поскольку этим утверждается противоречащее правовой свободе и равенству превращение человека в простое орудие удовлетворения потребностей, его обезличение в вещь». [5]

Классический либерализм, на наш взгляд, недооценивал эту проблему в силу веры в действенность правопорядка, основанного на началах свободы и равенства. Предполагалось, что идеальная конституция разрешит все социальные вопросы и уничтожит навсегда эксплуатацию, причина которой усматривалась единственно в сословных привилегиях. Последующая историческая практика показала утопичность подобного воззрения. Русский либерализм середины XIX века в лице, прежде всего Б. Чичерина, не отрицая проблему эксплуатации, при этом не допускал возможности ее правового разрешения.

В противоположность этому неолиберализм допускал решение проблемы эксплуатации с помощью правовых средств, поскольку идея права и правового государства не исчерпывается теми формами, которые получили свое осуществление в доктрине классического либерализма. Различие же с социалистической доктриной состояло в том, что неолиберализм, не прерывая идейной связи с либерализмом классическим, акцент делал на постепенное реформирование уже существующих учреждений, а социализм в своей идеологии был более радикален. Расхождение было не в вопросе о том, каковы цели государства, а в том, какими средствами их можно достигнуть. В своей концепции «правового социализма», основанной в работе «Правовое государство и социализм», С.И. Гессен существенный недостаток предшествующих социалистических учений видел в том, что проблема социализма в них представляется преимущественно как проблема экономики, а не как проблема права. [5] Само содержание социализма, по его мнению, должно быть понято как углубление идеи права, выдвинутой либерализмом, но получившей на классическом этапе по необходимости исторически ограниченное воплощение.

Таким образом, русский неолиберализм, последовательно отстаивая принцип личности, дополнял чисто правовые свободу и равенство экономической свободой и социальным равенством. Это требовало такого общественного строя, при котором свобода владения собственностью не превращалась бы в орудие для порабощения других личностей, в произвол и насилие над свободой других. Фактически неолибералы признавали право на труд и прожиточный минимум столь же фундаментальными, что и право личности или право собственности. Именно в требовании права на достойное человеческое существование обнаруживается идейная общность неолиберализма и демократического социализма. Влияние марксизма и социализма имело большое значение для развития либеральной идеи, поскольку показало, что от проблемы свободы нельзя отделаться путем абстрактного декларирования прав личности. Подобное декларирование необходимо было дополнить практическими средствами, нацеленными на обеспечение этими правами всех.

На формирование идеологии русского неолиберализма оказали влияние концепции западноевропейского неолиберализма. Труды английских и французских неолибералов использовались русскими неолибералами для доказательства собственных теоретических конструкций. По мнению Новгородцева, английский неолиберализм исходил из того, что свобода представляет собой понятие, расширяющееся по мере того, как в него вкладывается новое содержание. Свобода не может ограничиваться «негативным» определением, а должна наполняться позитивным смыслом, предполагающим предоставление социальных прав и гарантий индивидуумам. Новое понимание свободы вело к расширению идеи равенства за пределы формального равноправия при условии сохранения связи с принципом свободы. Как отмечал П.И. Новгородцев, «для того, чтобы обеспечить равенство, его надо провести далее; не равенство всех перед законом, а равенство возможностей или равенство исходного пункта - вот то новое формулирование старого начала, которое встречается в настоящее время у английских писателей». [17] Английский неолиберализм, устанавливая требование равенства исходного пункта, выступал не за уравнение имуществ и наделение всех одинаковыми личными средствами, а за создание для всех общественных условий, благоприятствующих развитию человека. При этом

понятие «социальная справедливость» становилось основополагающей ценностью, поскольку критерием общественного прогресса признавалось благосостояние и счастье каждого отдельно взятого индивида.

Согласно Новгородцеву, изменение идейной программы английского либерализма состояло в переходе от отрицательного к положительному пониманию свободы, расширению идеи равенства, что требовало пересмотра тезиса о невмешательстве государства и знаменовало собой новый этап в развитии концепции правового государства. «От государства требуется, - писал Новгородцев, - не только устранение юридических препятствий к развитию свободы, но и доставление материальной возможности для наилучшего проявления свободы». [17] Доктрина «государственного невмешательства» классического либерализма объявлялась заблуждением, оправданным лишь как возможное средство достижения конкретных либеральных целей в определенных условиях. «Долг государства, - писал английский философ и идеолог неолиберализма Г. Самуэль, - обеспечить всем своим членам и всем тем, на кого распространяется его влияние, полнейшую возможность вести наилучшую жизнь». [20] Из такой цели государства вытекали такие основные требования английского неолиберализма, как социальный реформизм, демократизм, свобода мысли и совести. В условиях, когда права человека, неприкосновенность и независимость личности стали конституционной нормой и возник вопрос о реализации позитивных прав личности, право не ограничивается одной охраной свободы, а берет на себя также и регулирование материальных условий ее осуществления.

Давая оценку влиянию английского неолиберализма на русских неолибералов, Новгородцев обращал внимание на то, что установление требования равенства исходного пункта в неолиберальной концепции идет навстречу потребности свободного человека изменять условия жизни в соответствии со своими идеалами справедливости и прогресса. «Речь идет здесь, - писал русский мыслитель, - не об уравнении имуществ и не о наделении всех одинаковыми личными средствами, а только о создании для всех общественных условий, благоприятствующих развитию человека». [20] Ценным Новгородцеву представлялось убеждение английского неолиберализма в том, что правовое государство не в силах осуществить свои задачи при наличии одних политичес-

ких средств, а должно обратиться к нравственным силам, что делало актуальным осуществление идеи воспитания народа.

Согласно Новгородцеву, эволюция либеральной французской мысли в конце XIX века привела к тем же результатам, что и переход к новому либерализму в Англии. Относительно современного ему кризиса либерализма французский неолиберальный публицист Пароди делал следующее замечание: «Он (кризис либерализма - А.П.) коренится ... в эволюции самой идеи свободы, в борьбе различных определений, которые могут быть сделаны относительно этой идеи». [20] Как и у английских неолибералов, свобода получает свое развитие под влиянием идеи равенства. Степень свободы измеряется наибольшей суммой прав и действительных возможностей, в равной мере гарантированной для всех. В требовании свободы, равной для всех, французский неолиберализм стремился подчеркнуть не формальное признание свободы, а ее действительное осуществление. Тем самым совершается переход к более полному и глубокому пониманию свободы, а именно к идее целостной реализации человеческой личности в каждом индивидуе. Анализируя учения французских неолибералов, Новгородцев обращал внимание на нерешенность у них проблемы антагонизма между потребностями индивидуального развития лиц и общим ходом культурного развития. По мнению французских неолибералов, уравнивание всех людей в условиях их духовного развития требовало приведения всех к единой системе культуры. Тем самым, отмечал Новгородцев, в этой установке выражалось стремление к уравнивательной демократической культуре, что делало невозможным построение системы свободы. «... Здесь забыто, - писал он, - нравственное право личности отрываться от существующего порядка, ... от господствующей культуры, подвергать их критике и суду, предъявлять к ним новые требования, раскрывающиеся личному сознанию в его стремлении к высшей правде».

Особый интерес для русских неолибералов представляла доктрина французского солидаризма, представленная школами Буржуа, Ориу, Дюги, которая решала проблему преодоления противоречий между индивидуальными и коллективными интересами в праве посредством синтеза либеральных и социалистических идей. Солидаристская идеология стала предметом пристального изучения отечественных неолибералов. Как отмечал Е. Спекторс-

кий, социальными корнями появления теории солидарности явился конфликт между свободой и равенством во французском обществе, когда «на почве свободы и опиравшейся на нее системы частного права вырос фактический порядок неравенства, неравенства имущих и неимущих, капитала и труда». [25] Доктрина социального права, составляющая основу солидаристской доктрины, выводила субъективные права человека из его обязанностей, а не наоборот, как в классическом либерализме. При этом социальная солидарность выступала как осознание зависимости индивида от общественных связей, которые соединяют человека с другими людьми. Исходя из этого социальная солидарность понималась как истинное основание такого права, в котором личности обладали бы не только правами, но также и обязанностями и пользовались бы юридической защитой лишь постольку, поскольку они осуществляют некоторую социальную функцию. Новгородцев обращал внимание на то, что утверждение социальной справедливости в доктрине солидаризма было неразрывно связано с общественным согласием, что предполагало обращение к идее социального воспитания, которая являлась руководящей мыслью и английского неолиберализма. Характеризуя идейное влияние французского неолиберализма на русских неолибералов, Новгородцев отмечал, что равенство и свобода, которые лежали в основе прежней концепции правового государства, должны быть восполнены принципом солидарности, который служит установлению более тесных общественных связей.

Важной вехой в формировании русского неолиберализма явился выход сборника «Проблемы идеализма» (1902), который свидетельствовал о появлении качественно нового направления, соединившего философский идеализм с социал-либеральной политической программой. Теоретическое обоснование это направление получило в работах П.И. Новгородцева, П.Б. Струве, Е.Н. Трубецкого, С. Л. Франка и др., на страницах журналов «Полярная звезда», «Свобода и культура», «Новый путь», «Московский еженедельник». Появление идеалистического направления в русском неолиберализме означало размежевание с позитивизмом, который считал себя единственно способным дать идейное обоснование идеалам общественного прогресса, переустройства политических и общественных отношений на началах свободы и справедливости.

Позиция русского неолиберализма состояла в поиске оптимального соотношения личной свободы каждого и государственной, политической власти, народного «духа» и «учреждений» государства. Новгородцев отмечал, что противопоставление духовной жизни личности внешним формам общежития (форме государства - А.П.) такая же крайность, как и признание всемогущества политических форм. [18] По мнению М.И. Туган-Барановского спор о том, что важнее - государственные реформы или повышение уровня культуры личности, в том числе и правовой, бессодержателен, так как основан на «... разрывании и противопоставлении друг другу вещей, в действительности неразрывно связанных между собой и взаимно обуславливающих друг друга... И личность, и общественные формы обуславливают и определяют друг друга». [3] Понимание взаимосвязи «людей» и «учреждений» приводило неолибералов к выводу о взаимосвязи демократических институтов власти и правовой культуры народа. М.М. Ковалевский писал: «Одни и те же учреждения у разных народов приводят к разным результатам, это указывает на то, что вне учреждений есть нечто, без чего самые идеальные учреждения привели бы к самым печальным результатам... Это нечто привыкли обозначать термином «национального характера». [11]

В концептуальном отношении русский неолиберализм существенно отличался от западноевропейского классического либерализма. Совершенно очевидна связь русского неолиберализма с социальной проблемой XIX - начала XX века - предоставления каждому индивиду материальной обеспеченности и независимости. Если классический западноевропейский либерализм рождался из-за борьбы за религиозную, а затем и политическую свободу, то неолиберализм - из-за борьбы за обеспечение «права на достойное существование». Из существа экономического либерализма, особенно из идеи «свободы труда», вытекала такая характерная черта классического либерализма, как его направленность против любого вмешательства государства в экономическую сферу. Это означало не только неприятие либералами-классиками социалистической идеологии, но и равнодушие к социальной сфере вообще.

Идеология неолиберализма в отличие от классического западноевропейского либерализма предполагала изменение понимания роли государства в социально-экономической сфере

жизни общества. Если классический либерализм видел единственную задачу государства в гарантировании определенной законом сферы свободы отдельного лица, то перед государством в понимании неолиберализма стоят и новые задачи, связанные с тем, что государство обязано не только не вмешиваться в частную жизнь граждан, но и помогать им положительным образом в необходимых случаях, обеспечивая «право на достойное существование», что предполагало усиление активности государства в культурной сфере. В своих воспоминаниях А.А. Кизеветтер указывал на две объединительные идеи, имевшие для всех неолибералов высшую ценность. Это, во-первых, убеждение в том, что «... правильный общественный порядок, могущий обеспечить нормальное развитие духовных и материальных сил страны, должен основываться на сочетании политической свободы с установлением социальной справедливости мерами государственного воздействия» [10], во-вторых, акцент на предпочтительности пути закономерной эволюции в политической жизни. Таким образом, сохранив фундаментальные ценности классического либерализма (идеи свободы личности и правового государства), русский неолиберализм расширил его рамки признанием необходимости обеспечения каждому гражданину «права на достойное существование» и переосмыслением основных принципов правового государства как государства, признающего законно гарантируемые права на прожиточный минимум и социальные блага.

Рассматривая специфические особенности русского неолиберализма, Л.И. Новикова и И.Н. Сиземская подчеркивали, что абстрактно-всеобщие формы правового равенства, характерные для европейского классического либерализма, в России наполнились конкретно-гуманистическим содержанием, в частности идеалом «правды», сочетающим принципы равенства и справедливости и вносящими в гражданское общество высокий нравственный потенциал. [19]

Представители русского неолиберализма, следуя традиции отечественной философии, акцентировали значимость нравственных начал политики, права, государства. Идеи правового государства и гражданского общества отечественный неолиберализм рассматривал в контексте нравственных представлений об общественном прогрессе. Другая специфическая особенность русского неолиберализма со-

стояла в его государственной ориентации - свои программы русские неолибералы хотели реализовать посредством государства.

Ядром политико-правовой концепции русского неолиберализма явилась теория правового государства и свободы личности с учетом специфики российских условий, осмысленные перспективы социально-политического реформирования при условии сохранения гражданского мира и политической стабильности. Как самостоятельное направление отечественной общественной мысли, неолиберализм появился в итоге взаимодействия идеологии классического либерализма и демократического социализма, под значительным влиянием социальных задач, которые были актуальны для того времени. «Пусть новый либерализм - продукт социалистической критики либерализма, - отмечал С.И. Гессен. В еще большей мере он - продукт основного зла современного общественного строя, которое он пытается устранить, и которое породило самый социализм». [4]

Мировоззрение русского неолиберализма может быть представлено следующим образом. По теоретическим основаниям в русском неолиберализме следует выделить идеалистическое и позитивистское направления. Концептуальной основой идеалистического направления являлась теория «возрожденного естественного права». В этом направлении нужно различать школу, «нравственного идеализма», сочетающую философские идеи Канта и Гегеля с этицизмом (В.М. Гессен, С.А. Котляревский, П.И. Новгородцев, И.А. Покровский), идеалистическое течение, тяготеющее к религиозной метафизике (П.Б. Струве, Е.Н. Трубецкой, С.Л. Франк) и неокантианское течение или «научный идеализм» (С.И. Гессен, Б.А. Кистяковский). Позитивистское направление в неолиберализме было представлено социологической (М.М. Ковалевский, П.Н. Милюков и др.) и психологической школами (Л.И. Петражицкий). Представители идеалистического направления в основном занимались проблемами философии права, опираясь на концепцию «возрожденного естественного права». Неолибералы позитивистской ориентации разрабатывали преимущественно вопросы социологии и психологии права, относясь к идее естественного права либо отрицательно (М.М. Ковалевский), либо давая ей нетрадиционную интерпретацию (Л.И. Петражицкий).

Идеалистическое направление русского неолиберализма от позитивистского отличало

приоритетное выделение сферы духовной жизни личности. Неолибералы идеалистической ориентации выступали за философское и этическое обоснование свободы личности как вечного принципа человеческой жизни. Согласно Струве, постулаты либерализма о свободе и автономии личности в области моральной или политической есть ни что иное, как практическое раскрытие христианской идеи о метафизической природе человеческого духа как вечной и самоопределяющейся субстанции. [27] В центр своего «философско-политического мировоззрения», представленного в программной статье «Политика и идеи», Франк поместил личность как носителя и творца духовных ценностей, осуществление которых в общественно-политической жизни образует содержание культуры. «Личность для нас, - отмечал он, - священна сама по себе, в силу присущего нам морального сознания, которое гласит, что человек должен всегда рассматриваться как цель и никогда, - как простое средство, и требует от нас уважения ко всякой человеческой личности как таковой». [30] Таким образом, русский философ пересматривал традиционное политико-правовое учение либерализма о правах и свободах человека, превращая его в философское учение о личности, что было характерно в целом для всего идеалистического направления русского неолиберализма.

По своей идеологической направленности в русском неолиберализме можно выделить консервативный неолиберализм, к которому примыкали представители идеалистического направления, и социальный неолиберализм, сторонники которого стояли на неокантианской или позитивистской идейных платформах. Неолибералы-консерваторы делали акцент на связи личности с национально-культурными ценностями, выступали за синтез основных идей классического либерализма (свобода и права личности, реформаторство) с ценностями консерватизма (религиозно-нравственные и государственные традиции «почвы», преемственность). Главной особенностью правовой философии консервативного неолиберализма было понимание необходимости ограничения принципа личной свободы не только «внешне» (правом, законом), но и «внутренне» (нравственно). Социально-неолиберальное направление делало акцент на значении политических форм (конституционализм, парламентаризм) для реформирования общества и провозглашало необходимость использования власти

государства для обеспечения каждому гражданину «права на достойное существование». Отдельные представители этого направления (С.И. Гессен, Кистяковский) рассматривали расширение прав человека за рамки формально-правового равенства в контексте концепции «правового социализма», устанавливающей связь ценностей либерализма и социализма.

Проведенный анализ русского неолиберализма как идейного направления отечественной политико-правовой мысли конца XIX - начала XX в. позволяет сделать вывод о том что, русский неолиберализм являлся сложным феноменом, различающимся в исходных философских, правовых и идеологических основах, отличаясь от русского классического либерализ-

ма и западноевропейского неолиберализма. Русские неолибералы признавали значимость, как свободы личности, так и общенациональных, общегосударственных ценностей. Общим для всех течений русского неолиберализма было обращение к социальной проблеме, что нашло теоретическое выражение в разработке идеи «права на достойное человеческое существование». Именно в русском неолиберализме был поставлен вопрос о необходимости согласования прав личности с правами государства.

А.В. Попова,
к.ф.н., к.ю.н., профессор,
зав. кафедрой частного права,
Российского университета кооперации

ЛИТЕРАТУРА:

1. Бердяев Н.А. Философия неравенства. - М, 1990. - С. 150-151.
2. Вестник Европы. - 1893. - № 4. - С.857-859; 1897. - № 12. - С. 842-843.
3. Вехи; Интеллигенция в России. - М., 1991. - С.427-428.
4. Гессен В.К. К. Арсеньев как публицист // Русская мысль. - 1917. - № 2. - С.15.
5. Гессен С.И. Избр. соч. - М, 1998. - С.205, 167, 227-228.
6. Глушкова С.И. Проблема правового идеала в русском либерализме. - Екатеринбург. - 2001.-С.96.
7. Гнатюк О.Л. Либерализм в России: основные этапы, идеи, особенности и перспективы // Известия высших учебных заведений. Правоведение. - 1995. - № 6. - С.86-87.
8. Гольцев В.А. Государство и самоуправление. - М, 1882. - С. 44.
9. Кавелин К.Д. Собр. соч.: В 4т. - СПб., 1889. - Т.2. - С.579.
10. Кизветтер А.А. На рубеже двух столетий // Российские либералы: кадеты и октябристы. - М., 1996.-С.226-227.
11. Ковалевский М.М. История американской конституции. - М., 1877. - С.1.
12. Ковалевский М.М. К юбилею К.К. Арсеньева // Русские ведомости. - 1907. - № 266.
13. Котляревский С.А. Защита конституционализма // Московский еженедельник. - 1906. - № 25.- С. 11.
14. Либерализм в России. - М., 1996. - С.238, 243-244.
15. Мартов Ю. Общественные и умственные течения в России. 1870-1905. - М., Л., 1924. - С.112, 96.
16. Милуков П.Н. Интеллигенция и историческая традиция // Вопросы философии. -1991. - №1. - С. 106-159, 145; Федотов Г.П. Трагедия интеллигенции // О России и русской философской культуре: философия русского послеоктябрьского зарубежья. М., - 1990. - С. 403-443.
17. Новгородцев П.И. Введение в философию права. Кризис современного правосознания.- СПб., 2000. - С.305, 272, 288-289.
18. Новгородцев П.И. Об общественном идеале. - М., 1991. - С. 44.
19. Новикова Л., Сиземская И. Либеральные традиции в культурно-историческом опыте России // Свободная мысль. - 1993. - № 15. - С. 68-75.
20. О свободе. Антология мировой либеральной мысли. (I половина XX века). - М., 2000. -С.80.
21. Освобождение. - 1903. - № 9. - С. 153.
22. Осипов И.Д. Философия либерализма в России // Антология русской философии. - СПб., 2000.- Т.1.- С. 267.
23. Русская мысль. - 1880. - № 2. - С. 30-34.
24. Сакер Я. К.К. Арсеньев (Ко дню его 80-летия) // Северные записки. - 1917. - № 1. - С. 261.
25. Спекторский Е. Теория солидарности // Юридический вестник. - 1916. - Кн. 13. - С. 18.
26. Струве П.Б. Избр. соч. - М, 1999. - С.46.
27. Струве П.Б. На разные темы. - М., 1902. - С.549.
28. Струве П.Б. Политика либеральной партии // Освобождение. - 1904. - № 20. - С. 346.
29. Трубецкой Е. Идеиные основы партии «мирного обновления» // Московский еженедельник. -1906.- № 41.- С.8.
30. Франк С.Л. Соч. - М., 1990. - С.69.
31. Чичерин Б.Н. Философия права. - М., 1900. - С. 278.

СУДЕБНОЕ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО В РОССИИ В XIX - XX ВВ.

Радикальные изменения отношений собственности, происшедшие в стране начиная с 90-х годов XX века на территории России, обострили проблемы создания института судебного представительства, способного эффективно защищать как права физических, так и юридических лиц, и, прежде всего, отстаивать их права в сфере предпринимательской деятельности. Автор обращается к истории правового регулирования судебного представительства, рассматривая его особенности на различных этапах российского государства.

Первое нормативное закрепление судебного представительства на Руси встречается в Псковской судной грамоте (1397 - 1467 гг.). [6] Она устанавливает круг лиц, которые могли иметь представителя (пособника) в судебном процессе. К ним относились женщины, дети, монахи и монахини, глухие и дряхлые старики. Законы новгородские и псковские предоставляли обеим тяжущимся сторонам равное право на внимание судей, повелевая оказывать всем равное правосудие, без различия чина и звания.

В поздних правовых памятниках Судебниках и Уложениях царя Алексея Михайловича достаточно часто упоминается о наемных поверенных. Так, в Судебнике 1550 г. говорится: «Окольничему и дьяку вспросити истцов и ответчиков: кто за ними стряпчие и поручники». [6]

Свод законов Российской империи закрепил право за любым лицом, которое может быть истцом или ответчиком, производить тяжбу и иск через поверенного, определив, что поверенный действует в суде вместо доверителя и представляет его лицо. [8]

Дошедшие до нашего времени правовые памятники не указывают на организационные формы, в рамках которых существовали профессиональные представители.

Впервые деятельность судебных представителей в коммерческих судах была упорядочена Законом от 14 мая 1832 г. Российской империи. [8] По закону функции судебного представительства могли оказывать только лица, зарегистрированные в коммерческом суде в качестве судебного стряпчего.

Н.В. Черкасова в своей монографии «Формирование и развитие адвокатуры в России 60-80-е годы XIX века, исследуя вопрос организационной формы представительства

до судебной реформы 1864 г., указывает: « По сути дела судебное представительство существовало не в качестве юридического института, а лишь в качестве обычно правового. Судебное представительство оставалось судебной профессией. Каких - либо требований в виде образовательного или «нравственного ценза» к поверенным не предъявлялось. Не существовало и их внутренней организации». [14]

Есть такое мнение, что цари, от Петра Великого до Николая I, были настроены решительно против создания в России адвокатской корпорации западного образца. [1]

К середине XIX века уже сформировалось убеждение, что состязательный процесс - самый древний, естественный и единственный способ судопроизводства. «Но необходимое условие введения состязательного процесса, как неоднократно повторялось в судебных записках, - есть учреждение сословия судебных поверенных». [6]

Судебная реформа 1864 г. попыталась решительно порвать с прошлым в отношении к адвокатской профессии. Эта реформа заложила основы компетентной и самоуправляемой организации адвокатов, которой предоставлялись широкие полномочия в судопроизводстве.

Учреждение судебных установлений 1864 г. целью деятельности присяжных поверенных определило «занятие делами по избранию и поручению тяжущихся, обвиняемых и других лиц, в деле участвующих, а также по назначению в определенных случаях советов присяжных поверенных и председателей судебных мест». [6]

Профессиональные объединения присяжных поверенных организовывались по месту размещения региональных судов.

Органами самоуправления таких объединений являлись совет и общее собрание поверенных. Фактически всеми делами корпорации заведовал совет присяжных поверенных. Надзор за деятельностью совета присяжных поверенных осуществляли региональные суды.

Право на получение звания присяжного поверенного имели лица, соответствующие установленным в законе условиям: достижение двадцати пятилетнего возраста, наличие высшего юридического образования и пяти лет судебной практики в качестве чиновника судебного ведомства или помощника присяжного поверенного.

Все вопросы о приеме кандидата или об отказе решал совет присяжных поверенных. Что интересно, существовало правило, согласно которому определение совета о непринятии, основанные на нравственной оценке личности, обжалованию в суд не подлежали.

Присяжные поверенные могли иметь помощников. В 1872 г. в Петербурге, а в 1878 г. в Москве советами присяжных поверенных были утверждены правила организации помощников присяжных поверенных. Институт частных поверенных был законодательно закреплен Законом 1874 года. [12]

Сфера деятельности присяжных поверенных и частных поверенных совпадала. В принципе разница состояла лишь в том, что в отличие от присяжных поверенных, имевших право выступать в любом суде Российской империи, частные поверенные могли выступать только в судах, выдавших им такое разрешение.

Эффективность профессиональной деятельности значительно повысилась после 1864г. благодаря изменениям процессуального права, составлявшим основу Судебной реформы. Во вновь созданных на окружном и более высоком уровнях общих судах были введены процессуальные принципы, придающие особое значение в судебной защите устности и гласности. Впервые в русской истории адвокаты могли выступать перед судом присяжных в открытом заседании.

В 1892 г. было введено обязательное участие защитника при рассмотрении апелляций в судебных палатах. В 1897 г. участие адвоката на предварительном следствии стало обязательным в отношении несовершеннолетних в возрасте от 10 до 17 лет. [11]

В 1897 г. на одного адвоката приходилось 29 800 человек. К 1910 г. соотношение

существенно изменилось: один адвокат на каждые 17900 человек. Однако Россия по-прежнему отставала от более развитых стран Европы, таких как, например, Англия, в которой один адвокат приходился на 684 человека. [3]

24 ноября 1917 г. Всероссийский центральный исполнительный комитет (ВЦИК) принял Декрет о суде № 1. [10] Декрет упразднил адвокатуру, как и прокуратуру, органы уголовных расследований и всю судебную систему и стал первым законодательным шагом на пути создания нового правопорядка. Декрет установил, что интересы личности в суде может представлять любой обладающий гражданскими правами неопеченный гражданин.

Первый шаг на пути поиска социалистической альтернативы адвокатуре был сделан 19 декабря 1917 г. В этот день Комиссариат юстиции издал предписание о создании местными Советами коллегий обвинителей и защитников для работы в революционных трибуналах. 7 марта 1918 г. был принят Декрет о суде № 2. [9] Декрет предписывал создание при местных Советах единой организованной коллегии защитников в рамках субсидируемых государством коллегий правозаступников.

30 ноября 1918 г. ВЦИК принял Положение «О народном суде». [4] Этим положением коллегии правозаступников были заменены на коллегии обвинителей, защитников и представителей сторон в гражданском процессе. Члены новых коллегий становились государственными служащими на окладе.

Для исключения личных контактов между адвокатом и клиентом закон запрещал гражданам обращаться за юридической помощью к адвокату лично. Адвоката назначали руководство коллегии или суд. Более того, адвокатам разрешалось выступать по гражданским искам только в том случае, если руководство коллегии признавало иск правомерным, а защиту по иску необходимой. Тем самым государство приобретало возможность влиять на дело еще до рассмотрения его в суде.

Взяв на себя финансирование коллегий, государство стало заинтересованным в их минимальной численности. В Москве для городской коллегии был установлен предел в 200 человек. После событий 1917 года число адвокатов в Москве сократилось с 3 000 до 100 человек. [13]

Летом 1920 г. коллегии обвинителей и защитников были распущены и прекратили свое существование. Им на смену пришли отделы юстиции. Их задача - оказание юридической помощи населению. Всего работников в этих отделах насчитывалось 650 человек на всю страну.

Летом 1922 г. было принято Положение о коллегии защитников. Надзор за деятельностью коллегий возлагался на суды, исполкомы и прокуратуры на губернском уровне.

Начиная с 1931 г. право стало играть роль охраны и защиты созданных общественно-политических тоталитарных институтов. На первый план была поставлена задача укрепления социалистической законности. Правовые нормы должны были заменить революционное правосознание и стать основой для принятия судебных решений.

В монографии Юджина Хаски «Российская адвокатура и Советское государство» приводятся слова юриста-современника, выражающие смысл «советизации» адвокатской корпорации. Задача реформирования направлена на то, чтобы превратить адвоката в работника, который бы: «а) по-советски интерпретировал наши законы, ни на минуту не забывая о границах революционной законности; б) по-советски разбирался в существе юридических вопросов; в) целью своей ставил не обслуживание клиента, а укрепление советского общества». [13]

Адвокату отводилась в суде роль статиста, он вынужден был ограничиваться лишь теми доводами, которые могли бы смягчить вину обвиняемого.

В августе 1939 г. было принято новое Положение об адвокатуре в СССР. Это был первый закон после 1922 г. и модель для всех последующих законов об адвокатской корпорации. Фактически эта модель действовала до вступления в силу в 2002 г. Федерального закона «Об адвокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации».

В начале 1960-х годов Положение об адвокатуре СССР было заменено республиканскими законами. В РСФСР соответствующий закон был принят 25 июля 1969 г. В 1977 г. была принята Конституция СССР, в которой впервые было сказано об адвокатуре как о публичном институте (ст.161). [7] 30 ноября 1979 г. был принят Закон об адвокатуре в СССР, а в 1980 г. - Положение об

адвокатуре в РСФСР, которое действовало до 2002 г. [2]

В ст. 3 Положения об адвокатуре РСФСР правовая природа коллегии адвокатов определена как добровольное объединение лиц, занимающихся адвокатской деятельностью.

В соответствии со ст.1 указанного положения на адвокатуру были возложены задачи по участию в осуществлении правосудия, выполнении поручений граждан и организаций на ведение различных судебных и административных дел, оказание бесплатной юридической помощи, консультационная работа.

По общему правилу в члены коллегии адвокатов могли быть приняты только граждане, имеющие высшее юридическое образование и стаж работы по специальности юриста не менее двух лет.

Единственной организационно-правовой формой деятельности адвокатов по Положению 1980 г. являлась коллегия адвокатов.

Коллегия адвокатов могла быть образована либо по заявлению группы учредителей, либо по инициативе исполнительного органа субъекта РСФСР. Предложение об образовании коллегии адвокатов направлялось в Министерство юстиции, которое при согласии с ним представляло его в соответствующий исполнительный орган субъекта РСФСР для утверждения и регистрации.

Коллегии адвокатов создавались по принципу административно-территориального деления субъектов Российской Федерации и могли быть республиканскими, краевыми, областными и городскими.

Концептуально организационный статус коллегий, характер их взаимоотношений с государством, порядок оказания юридической помощи не изменялся до 2002 г.

Радикальные изменения отношений собственности, происшедшие в стране начиная с 90-х годов XX века, обострили проблемы создания адвокатуры, способной эффективно защищать права граждан, и, прежде всего, отстаивать их права в сфере предпринимательской деятельности.

Очевидно, что Положение об адвокатуре РСФСР от 20 ноября 1980 г. безнадежно устарело и не отвечало задачам времени.

В связи с этим в 1992 г. началась работа над проектом нового закона об адвокатуре. Но в силу целого ряда причин, и, прежде всего,

отсутствия у государственных чиновников и адвокатского сообщества единого взгляда по проблеме роли и места адвокатуры в демократическом обществе, эта работа была окончена лишь 31 мая 2002 г. подписанием Президентом РФ Федерального закона № 63-ФЗ «Об адвокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации». Тем самым была зак-

рыта последняя страница деятельности адвокатуры в России, построенной на организационных началах, заложенных в первые два десятилетия советской власти.

**О. А. Малашкина,
доцент кафедры частного права,
Российского университета кооперации**

ЛИТЕРАТУРА:

1. Адвокатская деятельность: Учебно-практическое пособие / Под общ. Ред. В.Н. Буробина. - изд. 2-е, перераб. и дополн. - М.: "ИКФ "ЭКМОС", 2003.
2. Ведомости ВС РСФСР. - 1980. - № 48.
3. Гернет М. История русской адвокатуры. Т.2.-М., 1914-1916. - С. 49.
4. Декреты Советской власти. Т. 4. М., 1968.
5. История отечественного государства и права: Хрестоматия. - М.: Юрид. Колледж МГУ, 1996. - С. 22.
6. История отечественного государства и права: Хрестоматия. - М.: Юрид. Колледж МГУ, 1996. - С. 336.
7. Конституция СССР. - М.: Юрид. Лит. 1978.
8. Свод законов Российской империи (изд. 1857 г.). - Т. X. Ч. 2. Ст. 184., 1291-1297.
9. СУ РСФСР. 1918. № 26. - Ст. 420.
10. СУ РСФСР. 1918. № 4. - Ст. 50.
11. Судебные уставы 1864г. - Ч. 1. - С. 624.
12. Учреждения судебных установлений. Ст.406/1-406/19.
13. Хаски Ю. Российская адвокатура и Советское государство. Происхождение и развитие советской адвокатуры (1917-1939). - М., 1993.- С. 49.
14. Черкасова Н.В. Формирование и развитие адвокатуры в России 60-80-е годы XIX века. - М.: Наука, 1987.

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ НЕДОПЛАТ НАЛОГОВ В НАЛОГОВЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМАХ (НА ПРИМЕРАХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРОГРАММНЫХ ПРОДУКТОВ «EXCEL», И «MATHCAD»)

Прогнозирование недоплат налогов является одной из важнейших задач, решаемых в налоговых информационных системах. Для этих целей могут применяться самые различные методы. В данной статье рассматривается метод, учитывающий две основные предпосылки: прогнозируются статистические характеристики налоговых поступлений (по результатам уплаты налогов и значений налоговых потенциалов предприятий); осуществляется коррекция характеристик по результатам налоговых проверок.

Задача определения статистических характеристик налоговых поступлений формулируется следующим образом: **известно:** количество предприятий (хозяйствующих субъектов) осуществляющих выплаты налогов; статистическая информация о величине и структуре выплат налогов за предыдущие годы; результаты контрольных проверок уплаты налогов предприятиями (хозяйствующими субъектами). **Требуется определить:** “надежность” налогоплательщика; статистические характеристики налоговых поступлений; вероятности сокрытия налогов; ожидаемую величину недоплат налогов; ожидаемую величину налоговых поступлений за очередной год.

Задача оценки статистических характеристик налоговых поступлений может быть формализована следующим образом путем введения основных показателей.

1. Заявленные значения величин налоговых поступлений от каждого из хозяйствующих субъектов $\|C_{ni}\|$, $(i=1, n)$ - вектор налоговых поступлений; i - порядковый номер хозяйствующего субъекта; n - количество хозяйствующих субъектов.

$$C_{ni} = \sum_{k=1}^m C_{nik}^* ,$$

где m - общее количество статей налоговых отчислений i -того хозяйствующего субъекта; C_{nik}^* - величина налогового отчисления по k -той статье.

2. Налоговый потенциал предприятия (хозяйствующего субъекта), $\|\varepsilon_{ni}\|$, $(i=1, n)$ - вектор налоговых потенциалов предприятий (хозяйствующих субъектов).

Величины $\|\varepsilon_{ni}\|$ могут быть получены на основе анализа результатов финансово-экономической деятельности предприятий. Методика определения величины налогового потенциала приведена в работе [5].

3. Вероятность сокрытия руководством предприятий средств для уплаты налогов, $\|P_{nmi}\|$, $(i=1, n)$ - вектор вероятностей сокрытия руководством предприятий средств для уплаты налогов.

Величина вероятности $\|P_{nmi}\|$ может быть получена с помощью специальной методики.

По указанной исходной информации определяются следующие характеристики налоговых поступлений: величина недоплат (переплат) налогов, вычисленная относительно спрогнозированных значений по каждому предприятию (хозяйствующему субъекту) - ΔC_i ; прогнозируемые средние значения недоплат и средние квадратические отклонения ошибок их определения - $M\{\Delta C_i\}$, $\sigma_{\Delta C_i}$; корреляционный момент, характеризующий связь по неуплате налогов между каждой парой предприятий (хозяйствующих субъектов) - $K_{\Delta C_{ij}}$; потребная величина налоговых поступлений от каждого предприятия (хозяйствующего субъекта) - ΔC_{ini} .

Для определения этих показателей были приняты следующие основные **упрощения и допущения**:

1. Величина налогового поступления от каждого предприятия (хозяйствующего субъекта) должна быть прямо пропорциональна величине его налогового потенциала. С учетом этого допущения величина недоплаты налога i -тым предприятием (хозяйствующим субъектом), вычисленная на основе анализа налоговых поступлений от j -того предприятия (хозяйствующего субъекта) может быть вычислена так:

$$\Delta C_{ij} = C_{ni} - \left(\frac{\varepsilon_{ni}}{\varepsilon_{nj}} \right) C_{nj} \quad (1)$$

где C_{ni} - величина налогового поступления от i -того предприятия (хозяйствующего субъекта); C_{nj} - величина налогового поступления от j -того предприятия (хозяйствующего субъекта); ε_{ni} , ε_{nj} - налоговые потенциалы i -того и j -того предприятий (хозяйствующих субъектов) соответственно.

2. Для вычисления статистических характеристик j -тое предприятие (хозяйствующий субъект) условно принимается в качестве **идеального налогоплательщика**.

Порядок решения поставленной задачи следующий:

1. С помощью соотношения (1) по индексам i и j осуществляется вычисление величины недоплаты налоговых поступлений ΔC_{ij} .

2. Формируется матрица недоплаты налогов:

$$\begin{vmatrix} \Delta C_{11} & \Delta C_{12} & \Delta C_{13} & \dots & \Delta C_{1n} \\ \Delta C_{21} & \Delta C_{22} & \Delta C_{23} & \dots & \Delta C_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ \Delta C_{n1} & \Delta C_{n2} & \Delta C_{n3} & \dots & \Delta C_{nn} \end{vmatrix} \quad (2)$$

3. Вычисляются: среднее значение недоплаты налогов i -тым предприятием (хозяйствующим субъектом) и среднее квадратическое отклонение ошибки определения величины недоплаты:

$$M\{\Delta C_i\} = \frac{\sum_{j=1}^n \Delta C_{ij}}{n-1} \quad (3)$$

$$\sigma_{\Delta C_i} = \frac{\sum_{j=1}^n [\Delta C_{ij} - M\{\Delta C_i\}]^2}{n-1}$$

Суммирование осуществляется по строке, с последующим формированием векторов $\|M\{\Delta C_i\}\|$, $\|\sigma_{\Delta C_i}\|$.

4. Для каждой пары предприятий (хозяйствующих субъектов) вычисляется величина корреляционного момента:

$$K_{ij} = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n (\Delta C_i - M\{\Delta C_i\})(\Delta C_j - M\{\Delta C_j\}) \quad (4)$$

В результате указанной процедуры осуществляется формирование матриц:

$$\|K_{ij}\| \text{ и } \|\rho_{ij}\| \quad \rho_{ij} = \frac{K_{ij}}{(\sigma_{\Delta C_i} \times \sigma_{\Delta C_j})} \quad (5)$$

5. Вычисляются вероятности недоплаты налогов i -тым предприятием (хозяйствующим субъектом) по показателям их финансово-экономической деятельности:

$$P_{нфи} = 0,5 \left[1 - \Phi \left(\frac{M\{\Delta C_i\}}{\sigma_{\Delta C_i}} \right) \right], \quad (6)$$

(формируется вектор вероятностей $\|P_{нфи}\|$).

6. Вычисляется обобщенная вероятность сокрытия средств и неуплаты налогов с учетом всех показателей, характеризующих налоговую сферу и политику:

$$P_{oni} = P_{mi} \cdot P_{nfi},$$

(формируется вектор обобщенных вероятностей $\|P_{oni}\|$),

$$\|P_{ymi}\| = \|P_{oni}\|.$$

7. Выполняется ранжирование предприятий (хозяйствующих субъектов) по степени убывания $\|P_{ymi}\|$. Предприятия заносятся в таблицу. Для каждого из предприятий делается выборка $C_{mi}, \sigma_{\Delta C_i}, P_{mi}, P_{nfi}$.

8. Для предприятий первой группы (хозяйствующих субъектов), где налоговая обстановка благополучная, делается выборка значений (налогоплательщик идеальный) $C_{mi}, M\{\Delta C_j\}, \sigma_{\Delta C_i}$.

Эти предприятия (хозяйствующие субъекты) с показателями их налоговой и финансовой деятельности в целом принимаются в качестве базовых для корректировки потребных налоговых поступлений.

9. Осуществляется коррекция потребных налоговых поступлений, для чего:

- вычисляются фактические недоплаты налогов:

$$\left. \begin{aligned} \Delta C_i^{(1)} &= M\{\Delta C_i\} + \rho_{1i} \frac{\sigma_{\Delta C_i}}{\sigma_{\Delta C}} (\Delta C_i^* + M\{\Delta C_i\}) \\ &\dots \\ \Delta C_i^{(n)} &= M\{\Delta C_i\} + \rho_{ni} \frac{\sigma_{\Delta C_i}}{\sigma_{\Delta C}} (\Delta C_i^* + M\{\Delta C_i\}) \end{aligned} \right\} (7),$$

где $\Delta C_1^*, \dots, \Delta C_n^*$ - величина недоплат налогов идеальными налогоплательщиками:

$$\Delta C_1^* = \Delta C_2^* = \dots = \Delta C_n^* = 0.$$

$\Delta C_i^{(1)}, \dots, \Delta C_i^{(n)}$ - величина недоплат налогов i -тым налогоплательщиком, вычисленная по результатам уплаты налогов идеальными налогоплательщиками.

Среднее квадратическое отклонение ошибки определения недоплат налоговых поступлений i -тым налогоплательщиком, вычисленных по результатам уплаты налогов идеальным налогоплательщиком, вычисляется так:

$$\sigma_{\Delta C_i} = \sigma_{\Delta C_i} \sqrt{1 - \rho_{ik}} \quad (8)$$

10. Вычисляется среднее значение величины недоплат налогов от i -того предприятия ΔC_i на основе данных, полученных в результате коррекции:

$$\Delta C_i = \sum_{k=1}^{n^*} \frac{\sigma_{\Delta C_{ik}}^2}{\sum_{k=1}^n \sigma_{\Delta C_k}^2} \Delta C_{ik} \quad (9)$$

где ΔC_{ik} - величина недоплат налоговых поступлений от i -того предприятия, вычисленная при условии коррекции недоплат по k -тому «идеальному» налогоплательщику; $\sigma_{\Delta C_k}$ - среднее квадратическое отклонение ошибки определения величины недоплат налоговых поступлений i -того предприятия, вычисленное при условии коррекции недоплат по k -тому «идеальному» налогоплательщику; n^* - количество предприятий (хозяйствующих субъектов), принятых в качестве идеальных налогоплательщиков.

Среднее квадратическое отклонение ошибки определения величины недоплат налоговых поступлений от i -го предприятия при условии коррекции результатов определяется так:

$$\sigma_{\Delta C_i} = \sqrt{\frac{1}{\sum_{k=1}^{n^*} \frac{1}{\sigma_{\Delta C_k}^2}}} \quad (10)$$

11. Вычисляется максимально-возможная и минимально-возможная потребная величина налоговых поступлений от i -го предприятия (хозяйствующего субъекта):

$$\left. \begin{aligned} C_i^{(\max)} &= C_i + (\Delta C_i + 3\sigma_{\Delta C_i}), \\ C_i^{(\min)} &= C_i + (\Delta C_i - 3\sigma_{\Delta C_i}). \end{aligned} \right\} (11)$$

12. Формируются векторы налоговых поступлений $\|C_i^{(\max)}\|, \|C_i^{(\min)}\|$, а также определяется суммарная величина налога от всех предприятий (хозяйствующих субъектов).

Разработка программы в среде «Excel»

1. На листе «Excel» лист 1 подготавливается таблице №1 Заполнение таблицы осуществляется по результатам налоговых проверок.

В столбцах С, D, E приводятся данные по налоговым поступлениям и налого-

вые потенциалы предприятий. В столбце D выделены предприятия, подвергшиеся налоговым проверкам. Для предприятий, не подвергшихся проверкам, величина налога принимается заявленной. В столбцах F-J приводятся результаты вычислений по методике, рассмотренной в данной статье (заполняются позже).

2. Для вычисления величин недоплат налогов формируется программный код в «Visual Basic Application.», для чего необходимо выполнить следующие операции: вызвать редактора MS Visual Basic («Сервис»- «Макрос»- «Редактор»); сформировать процедуру (нажать кнопку User Form - Procedure, Name - Налог; Type-Sub; Scope-Public); набрать программный код. Результаты вычислений недоплат налогов, выполненные относительно идеального налогоплательщика с учетом и без учета налоговых проверок необходимо вывести на лист 2.

Формирование процедуры и программный код приведены на рисунок 1.

В поле таблицы поместить кнопку «Выполнить расчеты». Для этой кнопки назна-

чить макрос «Налог». (Выделить любой элемент меню. Двойной щелчок правой кнопки мыши. Выбрать «Формы». Перетащить кнопку в выбранное поле. Щелчок по кнопке. В появившемся падающем меню выбрать операцию «Назначить макрос»). На листе 2 подготовить таблицы №2, №3.

Величины недоплат налогов вычисляются при нажатии кнопки «Выполнить расчеты» на листе 1.

3. С использованием мастера функций вычислить средние значения величин недоплат налогов и средние квадратические отклонения ошибок определения этих недоплат ($f(x)$ - статистические-среднзнач-стандартоткл).

В таблице №2 вычисляются показатели недоплат налогов без учета результатов налоговых проверок, в таблице №3 эти же показатели, но с учетом результатов налоговых проверок.

4. Определяются значения коэффициентов корреляции между значениями недоплат налогов, вычисленных относительно каждого «идеального» налогоплательщика («Сервис»- «Анализ данных»- «Корреляция»).

Таблица 1

	В	С	Д	Е	Г	Г	Н	И	У	
3	Выполнить расчёты	Величины налоговых поступлений	Результаты налоговых проверок	Величины налоговых потенциалов	Прогнозируемая величина недоплат налогов	Прогнозируемая величина потребных налоговых отчислений	Вероятность сокрытия доходов предприятия	Ранг "качества" налогоплательщика	Налоговый "статус" предприятия	Платежи
4										
5										
6										
7										
8										
9										
10										
11										
12										
11	Электrolамповый завод	2	2	5	-1.2744349	3.274434884	0.49987	-0.04882	0.0178802	
12	Завод электроприборов	3	3.5	4	0.90846871	2.093533288	0	0.0331595	0.0114191	
13	Ликероводочный завод	5	5	5	1.5797915	3.420208502	0	0.0577905	0.0186554	
14	Масокомбинат	4	4	8	-1.2714534	5.27145345	0.5	-0.048511	0.0287529	
15	Нефтеперерабатывающий завод	10	10	10	3.159583	8.840417005	0	0.115581	0.0373107	
16	Шеркоподшипниковый завод	8	8	8	0.40319921	5.598800792	0.00087	0.0147495	0.0305275	
17	Вагоностроительный завод	15	15	25	-8.3911379	21.39113788	0.49981	-0.233795	0.1186789	
18	Металлургический завод	20	24	30	4.89059954	15.30940048	8.9E-15	0.1715873	0.0835044	
19	Химический завод	8	8	18	-3.741985	11.74198498	0.5	-0.138888	0.0840481	
20	Мясомолочный комплекс	5	5	9	-2.1983288	7.198328833	0.5	-0.080344	0.039252	
21	Комбинат железобетонных изделий	22	22	40	-9.8988941	31.89889413	0.5	-0.354789	0.172899	
22	Станкостроительный завод	12	12	20	-5.1129103	17.11291029	0.49981	-0.187038	0.0933415	
23	Авиационный завод	22	22	30	-0.0978792	22.0978792	0.27941	-0.003573	0.1205307	
24	Судостроительный завод	12	12	20	-5.1129103	17.11291029	0.49981	-0.187038	0.0933415	
25	Радиозавод	10	10	15	-3.1788338	13.17883382	0.5	-0.118278	0.0718822	
26	Суммарная величина налоговых поступлений	156	160.5							
27	Количество налоговых проверок									
28	Величина выявленных недоплат в ходе налоговых проверок		4.5							
29	Прогнозируемая величина потребных налоговых поступлений					183.3385254				
30	Прогнозируемая величина недоплат налогов								27.33652537	

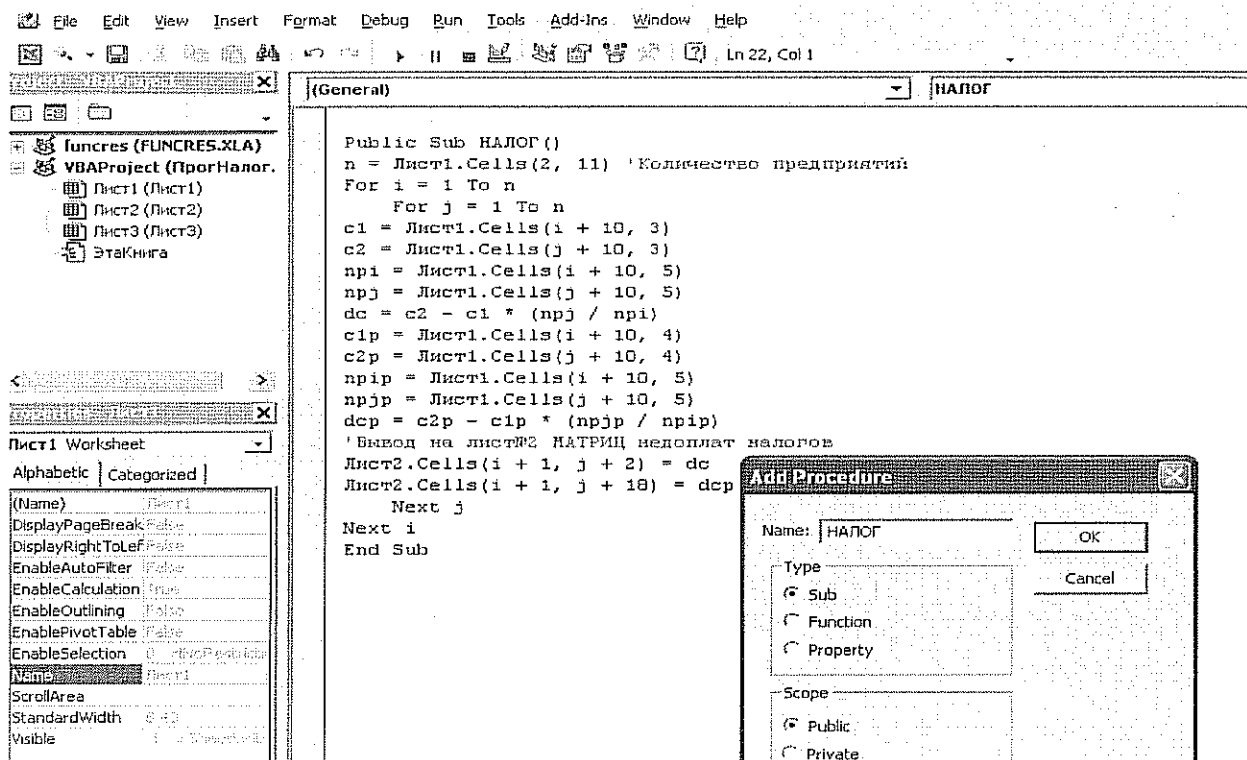


Рисунок 1 - Формирование процедуры «Налог» и ее программный код

В появившемся диалоговом окне устанавливается: Входной интервал - с листа 2 массив недоплат налогов. Группирование - по строкам, Выходной интервал - лист 3, ячейка B2. Аналогичным образом вычисляются коэффициенты корреляции и для массива недоплат налогов, сформированного с учетом налоговых проверок. Значения коэффициентов корреляции находятся в таблицах №4, №5.

5. Выполняется прогнозирование потребных значений налоговых отчислений от всех предприятий (налогоплательщиков) с учетом

результатов налоговых проверок. Предприятия, подвергшиеся налоговым проверкам, выделены малиновым цветом. С целью решения этой задачи формируется программный код в «Visual Basic Application», для чего необходимо выполнить следующие операции: сформировать процедуру (нажать кнопку User Form - Procedure, Name - Прогноз; Type-Sub; Scope-Public); набрать программный код для определения потребных значений налоговых отчислений от всех предприятий (налогоплательщиков) с учетом результатов налоговых проверок на листе 2.

Таблица 2

	A	B	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q
1	1	2	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
2	2	Электростанция завод	8	2,8	5	8	1,8	1,4	8	4	10	4	4
3	3	Завод электроприборов	2,5	0	-3,75	-2,5	-4	-1,75	-8	-3	-0,5	-3	-1,25
4	4	Литейнолитейный завод	0	-2	-10	-10	-8	-4	-18	-8	-8	-8	-5
5	5	Мясобитина	3,33333	0,88887	-1,88887	0	-2,88887	-1	-4,88887	-1,33333	2	-1,33333	0
6	6	Нефтеперерабатывающий завод	0	-2	-10	-10	-8	-4	-18	-8	-8	-8	-5
7	7	Щеркоподшипниковый завод	2,5	0	-3,75	-2,5	-4	-1,75	-8	-3	-0,5	-3	-1,25
8	8	Вагоностроительный завод	4	1,2	0	2	-1,8	-0,4	-2	0	4	0	1
9	9	Металлургический завод	3,33333	0,88887	-1,88887	0	-2,88887	-1	-4,88887	-1,33333	2	-1,33333	0
10	10	Химический завод	5	2	2,5	5	0	0,5	2	2	7	2	2,5
11	11	Мясомолочный комбинат	4,44444	1,55556	1,11111	3,33333	-0,66667	0	-0,22222	0,88889	5,33333	0,88889	1,88887
12	12	Комбинат железобетонных изделий	4,5	1,8	1,25	3,5	-0,8	0,05	0	1	5,5	1	1,75
13	13	Станкостроительный завод	4	1,2	0	2	-1,8	-0,4	-2	0	4	0	1
14	14	Авиационный завод	2,88887	0,13333	-3,33333	-2	-3,73333	-1,8	-7,33333	-2,88887	0	-2,88887	-1
15	15	Судостроительный завод	4	1,2	0	2	-1,8	-0,4	-2	0	4	0	1
16	16	Радио завод	3,33333	0,88887	-1,88887	0	-2,88887	-1	-4,88887	-1,33333	2	-1,33333	0
17	17	Среднее значение величины недоплат	3,30741	0,84593	-1,73148	-0,07778	-2,70815	-1,02333	-4,77037	-1,38519	1,92222	-1,38519	-0,03889
18	18	Среднее квадратическое отклонение ошибки в определении величины недоплат	1,84454	1,31584	4,11138	4,93383	2,83127	1,48009	6,57818	3,28909	4,93383	3,28909	2,48882
19	19												

Программный код приведен ниже:
 Public Sub Прогноз ()
 n = Лист1.Cells(2, 11) Количество предприятий
 For i = 1 To n "Предприятие, для которого выполняется прогнозирование"
 For j = 1 To n "Предприятие, относительно которого выполняется прогнозирование"

приз = Лист1.Cells(j + 10, 12) "Признак предприятия, подвергшегося проверке"
 C1 = Лист3.Cells(18, 19 + i) "Среднее значение величины недоплат для прогнозируемого предприятия"
 C2 = Лист3.Cells(18, 19 + j) "Среднее значение величины недоплат налогов предприятием, относительно которого формируется прогноз"

Таблица 3

A	B	S	T	U	V	W	X	Y	Z	AA	AB	AC	AD	AE	AF
1	2	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32
2	Электромеханический завод	0	1.9	3	1.6	6	2.8	5	12	1.6	1.4	6	4	10	
3	Завод электророботов	-2.376	0	0.623	-1.25	1.25	-1	-6.875	-2.25	-5	-2.875	-13	-5.5	-4.25	
4	Ликероводочный завод	-3	-0.5	0	-2	0	-2	-10	-6	-8	-4	-18	-8	-8	
5	Мискобинат	-1.33333	0.833333	1.666667	0	3.333333	0.666667	-1.666667	4	-2.666667	-1	-4.666667	-1.333333	2	-1.333
6	Нафтиперерабатывающий завод	-3	-0.5	0	-2	0	-2	-10	-6	-8	-4	-18	-8	-8	
7	Шарикоподшипниковый завод	-1.75	0.5	1.25	-0.5	2.5	0	-3.75	1.5	-4	-1.75	-8	-3	-0.5	
8	Вагоностроительный завод	-1	1.1	2	0.4	4	1.2	0	6	-1.6	-0.4	-2	0	4	
9	Металлургический завод	-2	0.3	1	-0.8	2	4	-5	0	-4.8	-2.2	10	-4	-2	
10	Химический завод	-0.5	1.5	2.5	1	5	2	2.5	9	0	0.5	2	2	7	
11	Молочный комплекс	-0.77778	-1.27778	2.22222	0.666667	4.444444	1.555556	1.111111	7.333333	-0.88889	0	-0.22222	0.888889	5.333333	0.888
12	Комбинат железобетонных изделий	-0.75	1.3	2.25	0.7	4.5	1.6	1.25	7.5	-0.8	0.05	0	1	5.5	
13	Станкостроительный завод	-1	1.1	2	0.4	4	1.2	0	6	-1.6	-0.4	-2	0	4	
14	Авиационный завод	-1.66667	0.566667	1.333333	-0.4	2.666667	0.133333	-3.33333	2	-3.73333	-1.6	-7.33333	-2.66667	0	-2.666
15	Судостроительный завод	-1	1.1	2	0.4	4	1.2	0	6	-1.6	-0.4	-2	0	4	
16	Радио завод	-1.33333	0.833333	1.666667	0	3.333333	0.666667	-1.66667	4	-2.66667	-1	-4.66667	-1.33333	2	-1.333
17	Среднее значение величины недоплат	-1.43241	0.754074	1.567593	-0.11889	3.135185	0.508148	-2.16204	3.405566	-2.9837	-1.17833	-5.45926	-1.72963	1.405556	-1.729
18	Среднее квадратическое отклонение ошибки в определении величины недоплат	0.873296	0.698836	0.873296	1.047955	1.746591	1.397273	4.366478	5.239773	2.794546	1.571932	6.986364	3.493182	5.239773	3.4931
19															

Таблица 4

A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q
1	Результаты налоговых проверок отсутствуют															
2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	
3	Электромеханический завод	1														
4	Завод электророботов	-0.0911	1													
5	Ликероводочный завод	-0.4794	0.91784	1												
6	Мискобинат	0.24214	0.94416	0.73543	1											
7	Нафтиперерабатывающий завод	-0.4794	0.91784	1	0.73543											
8	Шарикоподшипниковый завод	-0.0911	1	0.91784	0.94416	0.91784	1									
9	Вагоностроительный завод	0.58804	0.7519	0.42796	0.92716	0.42796	0.7519	1								
10	Металлургический завод	0.24214	0.94416	0.73543	1	0.73543	0.94416	0.92716	1							
11	Химический завод	0.93502	0.26704	-0.137	0.57044	-0.137	0.26794	0.83694	0.57044	1						
12	Молочный комплекс	0.78931	0.54383	0.16529	0.78984	0.16529	0.54383	0.9821	0.78984	0.8543	1					
13	Комбинат железобетонных изделий	0.80841	0.81644	0.13243	0.78602	0.13243	0.51544	0.95251	0.78602	0.0637	0.99945	1				
14	Станкостроительный завод	0.58804	0.7519	0.42796	0.92716	0.42796	0.7519	1	0.92716	0.83684	0.9821	0.95251	1			
15	Авиационный завод	-0.0369	0.90852	0.8947	0.96905	0.8947	0.90852	0.78659	0.96905	0.31886	0.5884	0.58121	0.78659	1		
16	Судостроительный завод	0.58804	0.7519	0.42796	0.92716	0.42796	0.7519	1	0.92716	0.83684	0.9821	0.95251	1	0.78659	1	
17	Радио завод	0.24214	0.94416	0.73543	1	0.73543	0.94416	0.92716	1	0.57044	0.78984	0.78602	0.92716	0.90065	0.92716	
18	Среднее значение величины недоплат															
19	Среднее квадратическое отклонение ошибки в определении величины недоплат															

Таблица 5

R	S	T	U	V	W	X	Y	Z	AA	AB	AC	AD	AE	AF	AG	AH
1	С учётом результатов налоговых проверок															
2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	
3	Электромеханический завод	1														
4	Завод электророботов	-0.1601														
5	Ликероводочный завод	-0.3382	0.88416	1												
6	Мискобинат	0.48026	0.78818	0.80304	1											
7	Нафтиперерабатывающий завод	-0.3382	0.88416	1	0.80304											
8	Шарикоподшипниковый завод	0.15691	0.94754	0.87837	0.94182	0.87837	1									
9	Вагоностроительный завод	0.73739	0.84362	0.38831	0.94681	0.38831	0.7829	1								
10	Металлургический завод	0.00341	0.66654	0.95993	0.87878	0.95993	0.98814	0.97708	1							
11	Химический завод	0.95924	0.12971	-0.048	0.71588	-0.048	0.43901	0.90276	0.28986	1						
12	Молочный комплекс	0.88368	0.3236	0.18227	0.8589	0.18227	0.63331	0.97733	0.50998	0.97338	1					
13	Комбинат железобетонных изделий	0.8781	0.32993	0.15745	0.84364	0.15745	0.61382	0.97189	0.48511	0.97883	0.99988	1				
14	Станкостроительный завод	0.73739	0.84382	0.38831	0.94681	0.38831	0.7829	1	0.87798	0.90276	0.97733	0.97189	1			
15	Авиационный завод	0.21585	0.92702	0.84501	0.98011	0.84501	0.9982	0.51871	0.87718	0.4921	0.67858	0.65987	0.81671	1		
16	Судостроительный завод	0.73739	0.84362	0.38831	0.94681	0.38831	0.7829	1	0.87798	0.90276	0.97733	0.97189	1	0.81671	1	
17	Радио завод	0.48026	0.78818	0.80304	1	0.80304	0.94182	0.94681	0.87878	0.71588	0.8589	0.84364	0.94681	0.98011	0.94681	
18	Среднее значение величины недоплат															
19	Среднее квадратическое отклонение ошибки в определении величины недоплат															

(предприятие, подвергнувшееся проверке)
 $C3 = \text{Лист1.Cells}(j + 10, 3) - \text{Лист1.Cells}(j + 10, 4)$
 "Результат налоговой проверки"
 $\text{ДиспC1} = \text{Лист3.Cells}(19, i + 19)$ "СКО недоплат предприятия, для которого выполняется проверка"
 $\text{ДиспC2} = \text{Лист3.Cells}(19, j + 19)$ "СКО недоплат предприятия, относительно которого выполняется проверка"
 $\text{КОР1} = \text{Лист3.Cells}(i + 2, j + 19)$ "Коэффициент корреляции"
 $\text{КОР2} = \text{Лист3.Cells}(j + 2, i + 19)$ "Коэффициент корреляции"
 If КОР1 = 0 Then
 КОРЕЛ = КОР2
 Else
 КОРЕЛ = КОР1
 If КОР2 = 0 Then
 КОРЕЛ = КОР1
 Else
 КОРЕЛ = КОР2
 End If
 End If
 $\text{Снед} = (C1 + \text{КОРЕЛ} * (\text{ДиспC1} / \text{ДиспC2}) * (C3 - C2)) * \text{приз}$
 $\text{Сигма} = (\text{ДиспC1} * (1 - \text{КОРЕЛ}) ^ 0.5)$
 * приз
 "Вывод на лист 4 МАТРИЦ недоплат налогов"
 $\text{Лист4.Cells}(i + 3, j + 2) = \text{Снед}$

Лист4.Cells(i + 31, j + 2) = Сигма
 Next j
 Next i
 End Sub

В таблицу №6 заносятся средние значения недоплат налогов, вычисленные в макросе «Прогноз». В ячейках R4-18 вычисляются средние значения величин недоплат налогов, уточненные с учетом результатов налоговых проверок- $=\text{СУММ}(C4:Q4) / \text{'Лист 1'\$L\$27}$. В ячейках S4-18- средние взвешенные значения величин недоплат налогов $=\text{СУММПРОИЗВ}(C4:Q4;C58:Q58)$.

В таблицу №7 заносятся средние квадратические отклонения ошибок определения недоплат налогов, вычисленные в макросе «Прогноз». В ячейках R31-45 вычисляется $=\text{СУММКВ}(C31:Q31)$, а в ячейках S31-45 $=S85-99$.

В таблицу №8 заносятся результаты промежуточных вычислений. В ячейку C58 $= (C31^2) / \$R58$ (далее формула копируется во все ячейки таблицы). В ячейку R58-72 заносятся данные из ячейки R31-45.

В таблице №9 вычисляется значение среднего квадратического отклонения ошибки комбинированного прогноза, т.е. прогноза, выполненного на основе результатов налоговых проверок трех предприятий.
 $=\text{ЕСЛИ}(C31=0;0;1 / C31)$ -в ячейкеC85, далее формула копируется во все ячейки таб-

Таблица 6

1	2	A	B	C	D	J	P	Q	R	S
2				Условные номера предприятий, подвергшихся налоговому проверкам, относительно которых					Средние значения величин недоплат налогов, уточненные после налоговых проверок	Средневзвешенные значения величин недоплат налогов
3				1	2	8	14	15		
4	1	Электромашинный завод		0	-1.17206	-1.43661	-1.11356	0	-1.240743467	-1.274434864
5	2	Завод электроприборов		0	-0.5	-0.21906	0.942128	0	0.074357422	0.906466712
6	3	Линьководочный завод		0	0.024801	0.40748	1.734637	0	0.722306051	1.579791498
7	4	Мясокомбинат		0	-1.59591	-1.42043	0.372297	0	-0.881346474	-1.27145345
8	5	Нефтеперерабатывающий завод		0	0.049602	0.81496	3.469274	0	1.444612101	3.159582995
9	6	Шариногидропильный завод		0	-1.86917	-1.44325	1.049733	0	-0.754229646	0.403199208
10	7	Вялостроительный завод		0	-6.42284	-6.34606	-4.4E-16	0	-4.256334924	-6.391137859
11	8	Металлургический завод		0	-5.864	-4	5.16454	0	-1.566485694	4.690599536
12	9	Химический завод		0	-3.63439	-4.1522	-1.73456	0	-3.173716858	-3.741984983
13	10	Мясомолочный комплекс		0	-2.17607	-2.30467	-0.41764	0	-1.632795611	-2.196326633
14	11	Комбинат железобетонных изделий		0	-9.59678	-10.2493	-2.09794	0	-7.314662214	-9.69869413
15	12	Станкостроительный завод		0	-5.13836	-5.07685	0	0	-3.405067939	-5.112910287
16	13	Авиационный завод		0	-7.31356	-5.83084	3.529659	0	-3.204913182	-0.097679199
17	14	Судостроительный завод		0	-5.13836	-5.07685	0	0	-3.405067939	-5.112910287
18	15	Радиозавод		0	-3.98977	-3.55107	0.930741	0	-2.203366185	-3.178633624
19	16	Среднее значение величины недоплат								
20	17	Среднее квадратическое отклонение ошибки в определении величины недоплат								
21	18	Величины налоговых поступлений								

лицы, до ячейки Q99.

В ячейке R85=СУММКВ(C85:Q85) вычисляется дисперсия суммарной ошибки комбинированного прогноза, далее формула копируется до ячейки R86-99

В ячейке S85 вычисляется среднее квадратическое отклонение суммарной ошибки комбинированного прогноза $=\sqrt{R85} \cdot 0,5$, в ячейки S86-99 выполняется копирование этой формулы.

6. Выполняются вычисления результатов прогнозирования (Таблица №1):

- в ячейках F11-25 вычисляется прогнозируемая величина недоплат налогов = 'Таблицы №6,7,8,9'!\$A4;

- в ячейке G11-25 вычисляется прогнозируемая величина потребных налоговых отчислений =C11-F25;

- в ячейках M11-25 (вспомогательная

Таблица 7

1	+										+									
2																				
	A	B	C	D	J	P	Q	R	S											
30	Условные номера предприятий, подвергшихся налоговым проверкам, относительно которых																			
31	1	Электроламповый завод	0	0.94303	0.871806	0.447528	0	1.8496329	0.366786357											
32	2	Завод электроприборов	0	0	0.09401	0.471968	0	0.229811431	0.082710303											
33	3	Ликероводочный завод	0	0.109845	0.214044	0.654124	0	0.525906161	0.09674532											
34	4	Мясокомбинат	0	0.485709	0.364894	0.242143	0	0.42769402	0.186324593											
35	5	Нефтеперерабатывающий завод	0	0.21969	0.428088	1.368248	0	2.103624646	0.19349064											
36	6	Шарилоподшипниковый завод	0	0.319122	0.152151	0.651188	0	0.549033964	0.134383094											
37	7	Вагоностроительный завод	0	2.949799	2.477832	0	0	14.84096779	1.897287873											
38	8	Металлургический завод	0	0.630078	0	2.973399	0	9.238096896	0.616390734											
39	9	Химический завод	0	2.607006	2.345006	0.871462	0	13.05498095	0.779507102											
40	10	Мясомолочный комплекс	0	1.26382	1.103738	0.236677	0	2.871494559	0.227632168											
41	11	Комбинат железобетонных изделий	0	5.718901	5.013125	1.175542	0	59.21915011	1.122244757											
42	12	Станкостроительный завод	0	2.359839	1.982266	0	0	9.498219385	1.517830299											
43	13	Авиационный завод	0	1.415535	0.791934	2.230986	0	7.608198934	0.660174431											
44	14	Судостроительный завод	0	2.359839	1.982266	0	0	9.498219385	1.517830299											
45	15	Радио завод	0	1.214272	0.912235	0.605358	0	2.673087627	0.465811482											
46	16	Среднее значение величины недоплат																		
47	17	Среднее квадратическое отклонение ошибки в определении величины недоплат																		
48	18	Величины налоговых поступлений																		
49																				
50																				
51	1. Значения параметров, приведённых в таблице №7 вычисляются в подпрограмме "Прогноз". (Макрос- "Прогноз")																			

Таблица 8

1	+										+									
2																				
	A	B	C	D	J	P	Q	R												
57																				
58	1	Электроламповый завод	0	0.480802	0.410917	0.108282	0	1.8496329												
59	2	Завод электроприборов	0	0	0.030711	0.969289	0	0.229811431												
60	3	Ликероводочный завод	0	0.022943	0.087116	0.889941	0	0.525906161												
61	4	Мясокомбинат	0	0.551593	0.311315	0.137092	0	0.42769402												
62	5	Нефтеперерабатывающий завод	0	0.022943	0.087116	0.889941	0	2.103624646												
63	6	Шарилоподшипниковый завод	0	0.185487	0.042165	0.772349	0	0.549033964												
64	7	Вагоностроительный завод	0	0.586304	0.413696	0	0	14.84096779												
65	8	Металлургический завод	0	0.042974	0	0.957026	0	9.238096896												
66	9	Химический завод	0	0.520604	0.421223	0.058173	0	13.05498095												
67	10	Мясомолочный комплекс	0	0.55624	0.424252	0.019508	0	2.871494559												
68	11	Комбинат железобетонных изделий	0	0.552285	0.42433	0.023335	0	59.21915011												
69	12	Станкостроительный завод	0	0.586304	0.413696	0	0	9.498219385												
70	13	Авиационный завод	0	0.263366	0.082432	0.654202	0	7.608198934												
71	14	Судостроительный завод	0	0.586304	0.413696	0	0	9.498219385												
72	15	Радио завод	0	0.551593	0.311315	0.137092	0	2.673087627												
73	16	Среднее значение величины недоплат																		
74	17	Среднее квадратическое отклонение ошибки в определении величины недоплат																		
75	18	Величины налоговых поступлений																		

ячейка, вычисляется значение функции Лапласа) = НОРМРАСП(С11;G11;Таблицы№6,7,8,9;S3; ИСТИНА);

- в ячейках H11-25 вычисляются значения вероятностей сокрытия доходов предприятия = 0,5*(1-M11);

- в ячейках I11-25 вычисляется ранг «качества» налогоплательщика = F11 / \$C\$30;

1. Результаты прогнозирования могут быть отображены с помощью графиков.

Разработка программы в среде «Mathcad»

а) Формирование файла программы.

- осуществляется вызов программы «Mathcad»

- после появления поля программы выполняются операции «Файл», «Сохранить как...». Присваивается имя программы и ее сохранение в папке лабораторных работ.

б) Формирование поля ввода исходных данных.

- количество предприятий (N) вводится в соответствующее поле (K), K=N-1;

- величины налоговых поступлений, результаты налоговых проверок и величины налоговых потенциалов предприятий (хозяйствующих субъектов) вводятся массивами M, MNF и MN соответственно в виде матрицы строки. Параметры матрицы устанавливаются в соответствующем диалоговом окне, которое появляется при щелчке по символьной кнопке «Матрица» падающего меню;

- в поле ввода данных операциями M^T, MNF^T и MN^T осуществляется транспонирование этих массивов в массивы столбцы, с которыми работают в последствии все операции программы;

в) Ввод элементов программы для вычисления:

- недоплат налогов относительно «идеальных» налогоплательщиков;

- статистических характеристик налоговых поступлений;

- недоплат налогов по результатам проверок налоговыми органами;

- комбинированных прогнозов потребных величин налоговых отчислений и недоплат налогов предприятиями (хозяйствующими субъектами).

При разработке программы ввод полей и зон осуществляется (рис.2,3) :

- **Текстовое поле** (для записи комментариев программы);

- **Математическое поле** (для записи операторов математических выражений программы);

- **Зона** (для определения зон закрывающих или открывающих определенные участки программы).

2. Ввод исходных данных задачи

После разработки и отладки программы осуществляется ввод исходных данных задачи. Операция осуществляется в следующей последовательности

- Количество предприятий (хозяйствующих субъектов) -N;

Таблица 9

	A	B	C	D	J	P	Q	R	S
83			Условные номера предприятий, подвергшихся				Дисперсия		SKO суммарной ошибки
84			1	2	8	14	15	суммарной ошибки	
85	1	Электроламповый завод	0	1.060411	1.147044	2.234498	0	7.433162934	0.366786357
86	2	Завод электроприборов	0	0	11.90329	2.118788	0	146.1775839	0.082710303
87	3	Линьководочный завод	0	9.10373	4.671935	1.461724	0	106.8415222	0.09674532
88	4	Мясокомбинат	0	2.058847	2.740522	4.129787	0	28.80445341	0.186324593
89	5	Нефтегазерабатывающий завод	0	4.551865	2.335968	0.730862	0	26.71038056	0.19349064
90	6	Шарикоподшипниковый завод	0	3.133602	6.572436	1.535655	0	55.37461627	0.134383094
91	7	Вагонстроительный завод	0	0.339006	0.403579	0	0	0.27780083	1.897287873
92	8	Металлургический завод	0	1.587105	0	0.336315	0	2.632011587	0.616390734
93	9	Химический завод	0	0.383582	0.426438	1.147497	0	1.645734781	0.779507102
94	10	Мясомолочный комплекс	0	0.791252	0.906012	4.225159	0	19.29890784	0.227632168
95	11	Колбинат железобетонных изделий	0	0.174859	0.199476	0.850671	0	0.794007912	1.122244757
96	12	Станкостроительный завод	0	0.423758	0.504473	0	0	0.434063796	1.517830299
97	13	Авиационный завод	0	0.706447	1.262732	0.448232	0	2.294471147	0.660174431
98	14	Судостроительный завод	0	0.423758	0.504473	0	0	0.434063796	1.517830299
99	15	Радио завод	0	0.823539	1.096209	1.651915	0	4.608712545	0.465811482
100	16	Среднее значение величины недоплат							
		Среднее квадратическое отклонение ошибки в определении величины недоплат							
101	17	недоплат							
102	18	Величины налоговых поступлений							

- Величина налоговых поступлений, массив-М;
- Результаты налоговых проверок, массив-МНФ;
- Налоговые потенциалы предприятий, массив МН.

Значения показателей, характеризующих исходные данные, приведены на рис.2.

3.Получение результатов и их анализ.

Для демонстрационного варианта решения задачи предусмотрен графический

Прогнозирование статистических характеристик налоговых поступлений и возможных величин недоплат налогов

Исходные данные задачи

1.Количество предприятий(хозяйствующих субъектов)- K := 4

2.Величины налоговых поступлений

M := (2.0 3.0 5.0 4.0 10.0)

M := M^T

3.Результаты налоговых проверок

MNF := (0 3.5 0 0 9.0)

MNF := MNF^T *9-предприятие подвергалось проверке (должно быть уплачено 9 млн. руб)* *0-предприятие не подвергалось проверке*

4.Величины налоговых потенциалов предприятий(хозяйствующих субъектов)

MN := (5 4 5 6 10)

MN := MN^T

Порядок вычислений

Рисунок 2 - Поле ввода исходных данных

Порядок вычислений

1.Вычисление величин недоплат налоговых поступлений

i := 0 i := 0..K S_i := 0 SJ_i := 0 z_i := M_i zz_i := MN_i j := 0 j := 0..K z_j := M_j vv_j := MN_j

zv_{i,j} := z_j - z_i · $\frac{vv_j}{zz_i}$ S_i := S_i + zv_{i,j} SR_i := $\frac{S_i}{K+1}$ SJ_i := SJ_i + zv_{j,i} SR_i := $\frac{SJ_i}{K+1}$

▶

2.Вычисление статистических характеристик налоговых поступлений

i := 0 i := 0..K CKO_i := 0 j := 0 j := 0..K gk_{j,i} := zv_{j,i} - SR_i ck_{j,i} := (gk_{j,i})²

CKO_i := CKO_i + ck_{j,i} COK_i := $\sqrt{\frac{CKO_i}{K}}$.continue

▶

б) Вычисление корреляционных моментов величин недоплат налоговых поступлений

i := 0 i := 0..K i := 0 i := 0..K SM_{1,i} := 0 j := 0 j := 0..K kx_{j,i} := (zv_{j,i} - SR_i)

ky_{j,i} := (zv_{j,i} - SR_i) ks_{1,i} := kx_{j,i} · ky_{j,i} SM_{1,i} := SM_{1,i} + ks_{1,i} SKM_{1,i} := $\frac{SM_{1,i}}{4}$

Рисунок 3 - После ввода программного кода

вывод результатов (рис.4) это:

- потребные величины налоговых поступлений;
- прогнозируемые недоплаты налогов;
- вероятности недоплат налогов конкретными налогоплательщиками.

Возможен также вывод и других ха-

рактеристик налоговых поступлений, таких как их средних значений, средних квадратических отклонений ошибок их прогнозирования, корреляционных моментов и др.

Вывод. Анализ результатов, полученных в ходе решения задачи позволяет сделать вывод о том, что вероятности недоплат налогов

3. Вычисление вероятности недоплат налогов конкретными налогоплательщиками

$i := 0$ $i := 0..K$ $CR_i := SR_i$ $CIG_i := COK_i$ $P_i := 0.5 \left(1 - \text{cnorm} \left(\frac{CR_i}{CIG_i} \right) \right)$

.continue

4. Вычисление коэффициента корреляции между величинами недоплат налогов предприятиями

$i := 0$ $i := 0$ $i := 0..K$ $i := 0..K$ $KO_{1,i} := \frac{SKM_{1,i}}{COK_i \cdot COK_i}$ $KMO_{1,i} := \begin{cases} 1 & \text{if } KO_{1,i} > 1 \\ (-1) & \text{if } KO_{1,i} < -1 \\ 1 & \text{if } i = i \\ KO_{1,i} & \text{otherwise} \end{cases}$.continue

5. Вычисление недоплат налогов по результатам налоговых проверок с учетом статистических характеристик уплат и недоплат налогов.

$i := 0$ $i := 0..K$ $CCK_i := COK_i$ $j := 0$ $j := 0..K$ $HP_{i,j} := M_i - KMO_{1,i} \cdot \left(\frac{COK_i}{COK_j} \right) \cdot [MHF_j - (M_i + SR_i)]$

$HNP_{i,j} := z_{v_{i,j}} - KMO_{1,i} \cdot \left(\frac{COK_i}{COK_j} \right) \cdot (MHF_j - M_j - SR_i)$ $HP_{i,j} := \begin{cases} M_i & \text{if } i = j \\ MHF_i & \text{if } MHF_i > 0 \\ HP_{i,i} & \text{otherwise} \end{cases}$

6. Вычисление параметров комбинированного прогноза величин недоплат налогов

а) Вычисление средне взвешанных параметров комбинированного прогноза

$SCIG := \sum_{i=0}^K COK_i$ $i := 0$ $j := 0$ $i := 0..K$ $j := 0..K$ $XS_i := 0$ $XS_i := 0$ $SDF_{i,j} := \frac{COK_j}{SCIG} \cdot HP_{i,j}$

$XS_i := XS_i + SDF_{i,j}$

б) Вычисление средних значекний параметров комбинированного прогноза

1. Потребных величин налоговых поступлений

$i := 0$ $i := 0..K$ $HS_i := 0$ $j := 0$ $j := 0..K$ $HS_i := HS_i + HP_{i,j}$ $H_i := \frac{HS_i}{K + 1}$

2. Прогнозируемых недоплат налогов

$i := 0$ $i := 0..K$ $HDP_i := M_i - H_i$

3. Вычисление вероятности недоплат налогов конкретными налогоплательщиками по результатам комбинированного прогноза

$i := 0$ $i := 0..K$ $CR_i := SR_i$ $CIG_i := COK_i$ $P_i := 0.5 \left(1 - \text{cnorm} \left(\frac{M_i - H_i}{CIG_i} \right) \right)$

.continue

Рисунок 4 - Поле ввода программного кода

предприятиями (хозяйствующими субъектами) невелики. При этом для предприятий с условными номерами 2,3, и 4 с вероятностью 0,3-0,35 они могут составить от 0,2 до 0,5 мл. руб.

В работе [4] отмечено, что автоматизация оценки сокрытия средств с целью неуплат в полном объеме налогов является пер-

спективным направлением развития налоговых АИС. Однако, до настоящего времени, эта задача в полном объеме не решена ни в одной из систем. Приведенные в данной статье В работе [4] отмечено, что автоматизация оценки сокрытия средств с целью неуплат в полном объеме налогов является пер-

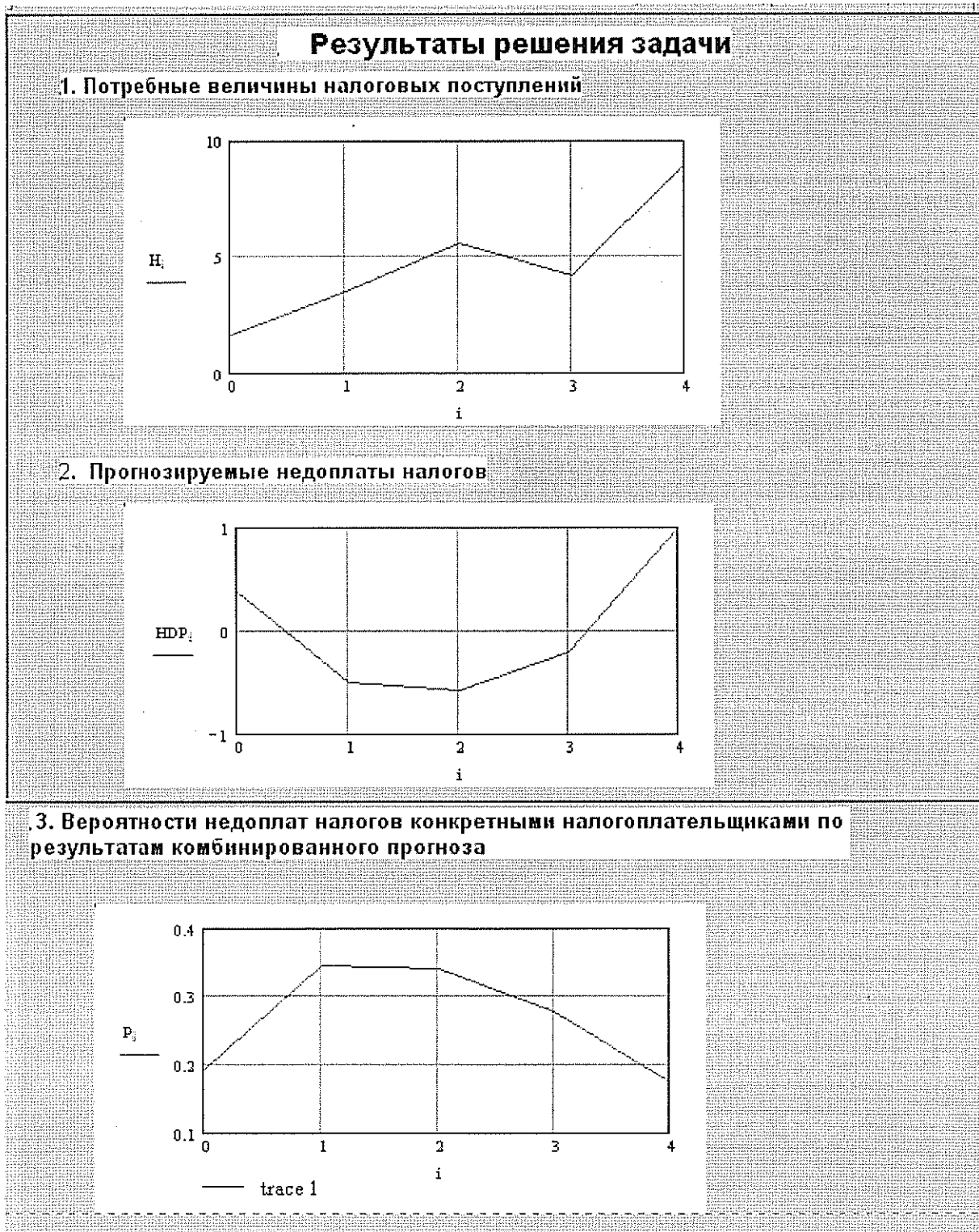


Рисунок 5 - Результаты решения задачи

спективным направлением развития налоговых АИС. Однако, до настоящего времени, эта задача в полном объеме не решена ни в одной из систем. Приведенные в данной статье подходы и методики, по мнению авторов, могут существенно повысить качество решения задачи прогнозирования налогов в налоговых информационных системах следующего поколения. При использовании же программных продуктов «Excel», «Matkad»

материал может быть реализован в Вузах при изучении дисциплины «Информационные технологии в налогообложении».

В.М. Вдовин,
д.в.н., зав. кафедрой
информационных технологий
Л.Е. Суркова,
к.т.н., доцент кафедры
информационных технологий
Российского университета кооперации

ЛИТЕРАТУРА:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации.
2. Налоговое планирование. Учебное пособие. Н.Ю. Голубкова - М.: МГУЭСИ, 2002.
3. Автоматизированные информационные технологии в налоговой и бюджетной системах. Учебное пособие для ВУЗОВ/Под ред. Г.А. Титоренко. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001
4. Бюджет государства и информационные технологии Учебник/Под науч.ред. Е.В. Бушмина. - М.: Перспектива, 2001.
5. Вдовин В.М. Суркова Л.Е. Прогнозирование налогового потенциала предприятия (хозяйствующего субъекта) на основе модели Альтмана. Электронный журнал «Исследовано в России».018, 2007.
6. Финансы предприятий. Учебное пособие. А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин - М.: ИНФФА-М. 1997.
7. Описание технологий использования программы «Excel» и справка ПК.

СТРУКТУРНЫЙ ПОДХОД К АНАЛИЗУ БАЛАНСОВ

В статье излагаются подходы к оценке балансов экономических систем на базе исследования свойств их параметрических матриц. Вводится понятие мощности баланса, в качестве которой используется мощность соответствующего векторного пространства. Материал иллюстрируется примерами балансовых моделей, широко известных в экономической среде. Показана принципиальная возможность достижения экономики ресурсов посредством структурной оптимизации балансов.

Балансовые модели широко применяются в математическом моделировании экономических систем. В основе этих моделей лежит балансовый метод, то есть метод взаимного сопоставления имеющихся материальных, трудовых и финансовых ресурсов и потребности в них. Математической моделью балансовой модели обычно является система линейных уравнений или матрично-векторная запись вида:

$$U = B \cdot I, \quad (1)$$

где U - вектор наличных ресурсов, I - вектор потребных (необходимых) ресурсов, B - распределительная (технологическая) матрица. В зависимости от особенностей решаемой задачи вид уравнения (1) может быть в большей или меньшей степени детализирован. Может также изменяться терминология и экономическое наполнение элементов баланса, но основной принцип балансового метода - соответствие наличных и потребных ресурсов, сохраняется.

Основными видами балансовых моделей в экономике являются [1]:

- частные материальные, трудовые и финансовые балансы отдельных отраслей или крупных фирм;
- межотраслевые балансы;
- техпромфинпланы предприятий и фирм.

К балансовым моделям сводится также ряд задач оптимального планирования [1 - 5].

Балансовые модели объединяет матричный принцип построения и аналогичность ряда экономических характеристик. Так, в любом случае имеет место некоторый полезный результат D (доход, прибыль, другой абсолютный показатель эффективности производства или распределения ресурсов). В любом случае в балансе фигурируют издержки (внутреннее системное потребление ресурсов), величиной Σ . В соответствии с балансовым принципом расход P равен:

$$P = \Sigma + D. \quad (2)$$

Подстановка в последнее выражение удельных издержек:

$$\sigma = \frac{\Sigma}{D}$$

переводит баланс (2) в форму (1). В этом случае следует положить $P = U$, $D = I$, а матрица:

$$B = \sigma + I \quad (3)$$

приобретает смысл матрицы коэффициентов полных затрат. Таким образом, баланс (2) есть детализация баланса (1) по признаку «полезности». В контексте той или иной конкретной задачи такая детализация не всегда необходима. Однако следует подчеркнуть, что в утилитарном отношении она всегда имеет место.

Критерии эффективности балансов.

Они необычайно разнообразны и, как правило, определяются условиями решаемой задачи. В оптимальном планировании и портфельной теории широко распространены такие критерии, как

«максимальный доход» $D \rightarrow \max$, (4)

«минимальные издержки» $\Sigma \rightarrow \min$, (5)

«минимальный расход ресурсов» $P \rightarrow \min$, (6)

«минимальный риск» $\sigma \rightarrow \min$. (7)

Примечание. Использование этих и других критериев в ряде случаев предполагает дополнение баланса (2) системой ресурсных ограничений $P \leq C_1$ или $D \geq C_2$, в рамках которой решение имеет экономический смысл. В последних выражениях C_1 и C_2 векторы ресурсных ограничений расхода и дохода соответственно. Будем считать, что подобные ограничения в канонической форме включены в баланс (2).

Здесь необходимо сделать два замечания.

1. Фигурирующие в (4) - (6) критерии

дохода, издержек и расхода являются скалярными функциями (линейными или квадратичными формами), а запись баланса (2) следует рассматривать, как векторное выражение. Поэтому следует считать, что критерии (4) - (6) являются какими-либо нормами (или другими подобными оценками) соответствующих векторов или векторных выражений баланса (2). При строгой формализации математической модели эти нормы следует определить. Здесь же отметим, что уровень достигнутой эффективности баланса зависит от выбора норм соответствующих векторов и векторных выражений. Отметим также тот факт, что критическое значение нормы указывает на большую или меньшую близость экстремального значения векторного баланса, но не более того. Дело здесь в том, что переход на уровень «критерий есть норма» нивелирует структурные свойства экономических объектов, заложенные в векторно-матричные выражения. В особенной мере это характерно для валовых норм, таких как «сумма элементов» вектора или матрицы.

2. Из предыдущего замечания следует, что критерии (4) - (7) являются внешними по отношению к балансу (2), так как определяются внешними (небалансными) векторами, такими как «вектор цен», «вектор валового продукта», «производственный план», «вектор издержек на единицу валового продукта» и т.п. Вместе с тем, баланс отображает не только (и не столько) план или результат экономической деятельности в виде «наличные ресурсы = потребные ресурсы», сколько формализованную схему экономического взаимодействия ряда структурных единиц экономической системы. Понимание этого факта позволяет утверждать, что критерии эффективности баланса содержатся в самом балансе. Очевидно, что такие структурные критерии наиболее эффективны в задачах структурной оптимизации экономических систем. Заметим, кроме того, что подобный подход (назовем его - структурным) объективно предопределяет переход от валовых норм к таким нормам как модуль вектора или скалярное произведение векторов.

Типичные экономические балансы. Для иллюстрации приведенных выше общих соображений, рассмотрим два баланса, широко известных в экономической теории. Ниже используются обозначения и терминология, принятые в [1]. Межотраслевой баланс. Математическая модель межотраслевого баланса n -отраслевой экономики в формах (1)

и (2) дается следующими выражениями:

$$X = B \cdot Y \quad (8)$$

и

$$X = A \cdot X + Y, \quad (9)$$

причем

$$B = (E - A)^{-1}, \quad (10)$$

где X, Y - векторы валового продукта и национального дохода (в форме конечного продукта); A, B - матрицы коэффициентов прямых и полных материальных затрат; E - единичная матрица. Критериями эффективности баланса являются: либо национальный доход, точнее - его норма в виде суммы элементов строк:

$$D = (\sqrt{n} \cdot n_0, Y), \quad (11)$$

либо валовой продукт (с той же оговоркой):

$$P = (\sqrt{n} \cdot n_0, X), \quad (12)$$

либо их отношение

$$\eta = \frac{D}{P}, \quad (13)$$

представляющее собой что-то вроде национального экономического КПД.

В (11), (12) вектор:

$$n_0 = \frac{1}{\sqrt{n}} \begin{pmatrix} 1 \\ 1 \\ \dots \\ 1 \end{pmatrix}$$

представляет собой вектор - орт оси «0» n -мерного векторного пространства.

Критерии (11) - (13) представляют собой валовые показатели, в которых лишь косвенно отражается структура национальной экономики. Сделать вывод о степени ее совершенства по валовым критериям крайне сложно. Столь же сложно по модели (8) - (13) выработать рекомендации по структурным изменениям экономики и методам их осуществления.

Торговый баланс системы из n торговых субъектов. Этот баланс рассмотрим на конкретном примере, соответствующем $n = 5$. Пусть вектор X содержит информацию об объемах торговли пяти субъектов.

$$X = \begin{pmatrix} x_1 \\ x_2 \\ x_3 \\ x_4 \\ x_5 \end{pmatrix}$$

Распределительная торговая матрица имеет вид:

$$A := \begin{bmatrix} \frac{3}{10} & \frac{3}{10} & \frac{1}{5} & \frac{1}{5} & \frac{1}{5} \\ \frac{3}{10} & \frac{1}{5} & \frac{1}{10} & \frac{1}{5} & \frac{1}{10} \\ \frac{1}{10} & \frac{1}{5} & \frac{2}{5} & \frac{1}{5} & \frac{3}{10} \\ \frac{1}{10} & \frac{1}{5} & \frac{1}{10} & \frac{1}{5} & \frac{1}{5} \\ \frac{1}{5} & \frac{1}{10} & \frac{1}{5} & \frac{1}{5} & \frac{1}{5} \end{bmatrix}$$

Торговый баланс существует при условии выполнения критериального равенства:

$$X = A \cdot X,$$

то есть при наличии в спектре матрицы A единицы для принадлежащего ей собственного вектора.

Находим спектр « ev » и собственные векторы « EV » матрицы:

$$ev, EV := \begin{bmatrix} 1. \\ -0.1000000000 \\ 0.1000000000 \\ 0.2618033988 \\ 0.0381966012 \end{bmatrix} \begin{bmatrix} 1.333333333 & -0.500000000 & -0.500000000 & 0.618033988 \\ 1. & 1. & 0. & -0.381966010 \\ 1.333333333 & -0.500000000 & -0.500000000 & -0.236067977 \\ 0.833333333 & -1. & 1. & -1. \\ 1. & 1. & 0. & 1. \end{bmatrix}$$

Убеждаемся в том, что вектор $EV[1..5,1]$ принадлежит собственному числу $ev[1]=1$. Таким образом, структура объемов торговли вида.

$$X = \mu \cdot \begin{pmatrix} 1.33 \\ 1 \\ 1.33 \\ 0.83 \\ 1 \end{pmatrix}$$

(μ любое действительное число) дает торговый баланс и, следовательно, является эффективной. Любые другие соотношения объемов взаимной торговли неэффективны.

В отличие от валовых критериев, внутренние критерии, подобные рассмотренному выше, ориентированы на задачи структурной оптимизации и управления экономическими системами. Отметим, что структурный подход эффективен и в отношении оптимизации структуры производства, представленной первым слагаемым правой части (9).

Мощности и квадратичные формы балансов. В рамках задач данной работы представляется целесообразным использование обобщенных критериев эффективности, основанных на понятии скалярного произведе-

ния векторов.

$$S = (Gr, X), \quad (14)$$

где Gr - вектор градиент, представляющий направление желательного или нежелательного развития (состояния) экономической системы, X - вектор продукта системы (план выпуска продукции, вектор объемов взаимной торговли и т.п.). Произведение (14) имеет смысл *мощности* источника или потребителя ресурсов. Так, например, придать форму *баланса мощности* балансу (9) можно, умножив это выражение скалярно на X или Y .

В первом случае:

$$(X, X) = (X, A \cdot X) + (X, Y), \quad (15)$$

и можно утверждать, что мощность производства валового продукта равна мощности производственной сферы в сумме с мощностью производства конечного продукта при существующей структуре валового продукта.

Во втором случае:

$$(Y, Y) = -(Y, A \cdot X) + (Y, X), \quad (16)$$

и можно утверждать, что мощность производства конечного продукта равна разности мощностей валового продукта и производственной сферы при фиксированной структуре конечной продукции.

Выражения вида $(X, A \cdot X)$ и $(Y, A \cdot X)$, входящие в (15), (16), представляют собой квадратичные формы мощности, в которых концентрированно заложены структурные свойства экономической системы. Скалярные произведения, входящие в (15), (16), являются либо критериями оптимальности баланса, либо основой для их формулирования.

В качестве примера подобного критерия приведем соотношение, непосредственно следующее из (9), (15), (16), считая, что критерием оптимальности межотраслевого баланса является максимальный уровень национального дохода:

$$|Y|^2 = |X|^2 + |AX|^2 - 2(X, AX) \rightarrow \max$$

Приведенное соотношение свидетельствует о том, что при данных объемах валового продукта и продукции производствен-

ной сферы нетривиальное решение обеспечивается равенствами:

$$(X, AX) = 0 \text{ или } AX = 0.$$

Возможности практической (точной или приближенной) реализации одного из этих равенств нуждаются в дополнительном исследовании, но оба они указывают на необходимость достижения определенного структурного состояния экономики.

Таким образом, балансы мощности естественным образом включают в себя структурные свойства экономических систем и соответствующие критерии, ориентированные на задачи структурной оптимизации и управления ими.

Процессы потребления и обмена ресурсами в балансовой модели. Более общий баланс, по сравнению с (9), дается выражением (1). Для него баланс мощности определяется произведением:

$$(I, U) = (I, B \cdot I). \quad (17)$$

Представим вектор I суммой двух ортогональных компонент:

$$I = I_d + I_q, \quad (18)$$

Будем считать, что составляющая I_d коллинеарна вектору:

$$BI = \lambda \cdot I_d \quad (19)$$

(λ действительное число), а составляющая I_q ортогональна:

$$(I_d, I_q) = 0. \quad (20)$$

Векторы баланса показаны на рисунке 1. Подстановка (18) в (17) с учетом (19), (20) дает:

$$\begin{aligned} (I, U) &= ((I_d + I_q), \lambda \cdot I_d) = \\ &= \lambda |I_d|^2 + \lambda (I_d, I_q) = \lambda |I_d|^2 + 0 \end{aligned} \quad (21)$$

ЛИТЕРАТУРА:

1. Экономика-математические методы и прикладные модели / В.В. Федосеев, А.Н. Гармаш, И.В. Орлова и др.; Под ред. В.В. Федосеева. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. - 304 с.
2. Фомин Г.П. Математические методы и модели в коммерческой деятельности: 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Финансы и статистика, 2005. - 616 с.
3. Исследование операций в экономике: / Н.Ш. Кремер и др.; под ред. проф. Н.Ш. Кремера. - М.: ЮНИТИ, 2005. - 407 с.
4. Шапкин А.С., Мазаева Н.П. Математические методы и модели исследования операций. - М.: «Дашков и К^о», 2004. - 400 с.
5. Куидышева Е.С. Экономика-математическое моделирование: / Под научн. Ред. проф. Б.А. Сулакова. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2007. - 424 с.

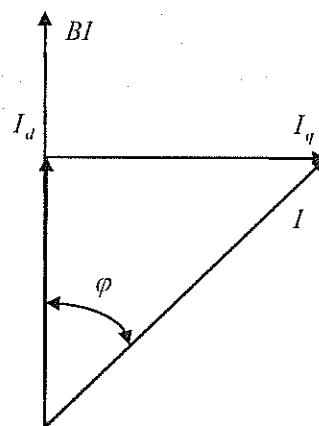


Рисунок 1 - Векторная диаграмма баланса

Равенство (21) свидетельствует о том, что мощность баланса определяется не вектором I , а его компонентой I_d . Мощность компоненты I_q равна нулю. Таким образом, компонента изображает процессы потребления и распределения ресурсов, а компонента - процессы обмена ресурсами. В зависимости от условий задачи следует минимизировать ту или иную компоненту экономического процесса. Процессы обмена обычно относят к категории негативных. Несмотря на нулевой итог, процессы обмена сопровождаются диссипацией ресурсов, которую необходимо покрывать соответствующими непроизводительными изъятиями из источников ресурсов. В этих случаях минимизация сопровождается минимизацией избыточного рассеяния ресурсов и соответствующей минимизацией мощности источников ресурсов.

С.П. Курилин,
д.т.н., зав. кафедрой о бицх гуманитарных и естественнаучных дисциплин Смоленского филиала Российской университета кооперации

ПРИМЕНЕНИЕ КОГНИТИВНОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ ДЛЯ АНАЛИЗА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Для «качественного» моделирования используются компьютерные средства познавательного (когнитивного) моделирования ситуаций. Когнитивный подход применяется для анализа и управления сложными слабоструктурированными системами. Рассмотрено построение когнитивной модели для анализа деятельности Товарищества собственников жилья.

При анализе тенденций развития сложных систем: экономических, социальных и т.п. - часто приходится использовать для описания происходящих в них процессов информацию, которая имеет качественный характер. Экономико-социальные системы имеют следующие особенности слабоструктурированных систем: многоаспектность и взаимосвязанность происходящих в них процессов различного характера; отсутствие достаточной количественной информации о динамике процессов. Для проведения моделирования с использованием «качественных» показателей необходимо указывать: совокупность основных (базисных) факторов, взаимодействие которых рассматривается в первую очередь; давать качественное описание влияния факторов друг на друга.

Число факторов для конкретной ситуации может измеряться десятками; все они связаны со множеством меняющихся во времени причин и следствий, поэтому непосредственно распознать логику развития событий в сложной системе затруднительно. Для «качественного» моделирования используются компьютерные средства познавательного (когнитивного) моделирования ситуаций. Когнитивный подход применяется для анализа и управления слабоструктурированными системами. Когнитивная карта ситуации представляет собой ориентированный граф, узлы которого представляют собой некоторые объекты (концепты), а дуги - связи между ними, характеризующие причинно-следственные отношения. Два элемента системы А и В связаны между собой причинно-следственной связью: $A \Rightarrow B$, где: А - причина, В - следствие. Ситуация характеризуется набором так называемых базисных факторов, с помощью которых описываются процессы смены состояний в ситуации.

Основу построения когнитивной модели составляют следующие этапы:

построение матрицы весовых коэффициентов $A = [a_{11}, \dots, a_{mn}]$,

где индекс строки - номер воздействующего концепта;

индекс столбца - номер подвергающегося воздействию концепта;

построение входного вектора-столбца воздействий $Y_0 = [y_1, \dots, y_n]$ на моделируемую систему;

выполнение процедуры перемножения матрицы весовых коэффициентов А и вектора-столбца воздействий Y_0 и получение результирующего вектора-столбца Y_1 ;

по завершению итераций получен набор векторов-столбцов $Y^d_k = [y^d_1, \dots, y^d_n]$;

определение элементов вектора-столбца R^a по формуле:

$r^a_n = 100 * (1 + y^a_n / 100) - 100$, где $a=0$;
 $n=1, \dots, N$;

определение элементов векторов-столбцов R^b по формуле:

$r^b_n = (r^{b-1}_n + 100) * (1 + y^b_n / 100) - 100$, где
 $b=1, 2, \dots, N$; $n=1, 2, \dots, N$;

на основе полученных данных значений векторов-столбцов R^a и R^b может быть построен график состояний.

Рассмотрена разработка когнитивной карты на примере задачи, актуальной в настоящее время для города Волгограда - анализ работы Товарищества собственников жилья. В соответствии с нормами законодательства РФ Товариществом собственников жилья (ТСЖ) признается некоммерческая организация, объединение собственников помещений в многоквартирном доме для совместного управления комплексом недвижимого имущества, обеспечения эксплуатации жилого комплекса, владения, пользования и, в установленных законодательством пре-

делах, распоряжения общим имуществом в многоквартирном доме.

Применение метода новой информационной технологии - когнитивного моделирования еще на стадии организации ТСЖ делает возможной оптимизацию управления товариществом собственников жилья. Проблемы, объективно существующие при создании ТСЖ [1]:

1) социальное неравенство людей, проживающих в многоквартирных домах. При объединении жители столкнутся с проблемой неоднородности социального состава дома, что скажется при решении вопросов об установлении тарифов и необходимых работ по ремонту дома и благоустройству, тем более, что решение принимается большинством;

2) разная форма собственности на жилые помещения, находящиеся в многоквартирном доме: квартиры, находящиеся в частной собственности, квартиры, находящиеся в собственности муниципального образования г. Волгограда. Хотя ТСЖ можно создать только в тех домах, где доля муниципальных квартир меньше 50%, но уже при таком проценте муниципальных квартир представитель муниципалитета может блокировать решения, связанные с увеличением расходов на содержание дома и выделении средств;

3) недостаточно активное участие жильцов в управлении многоквартирным домом и, как результат, фактическая передача управления сторонним управляющим организациям;

4) некомпетентный состав правления, ревизионной комиссии, председателя. Отсутствие у управленческого состава технического, юридического и другого специального образования приведет к неправомерным действиям;

5) конфликты внутри дома, трудность выработки общих решений;

6) наличие должников, что подрывает финансовую устойчивость ТСЖ; долги регулярно должны будут оплачивать остальные плательщики, иначе весь дом обслуживающие компании могут отключить, к примеру, от водоснабжения.

Когнитивная карта характеризует причинно-следственные зависимости между исследуемыми концептами, которые отражают статистические показатели действующих ТСЖ.

Разработка модели ТСЖ начинается с построения когнитивной карты, отражающей ситуацию «как есть». На основе сформированной когнитивной карты проводится

моделирование развития ситуации с целью выявления позитивных тенденций. Факторы когнитивной карты, характеризующей ситуацию «как есть»:

1. Оборотные финансовые средства,
2. Прибыль ТСЖ,
3. Тарифы стоимости жилищно-коммунальных услуг для жильцов,
4. Издержки ТСЖ,
5. Зарплата работников ТСЖ,
6. Долги ТСЖ,
7. Налоги ТСЖ,
8. Нецелевые расходы ТСЖ,
9. Мотивация работников ТСЖ,
10. Применение современных технологий в ТСЖ,
11. Доступность приобретения жилья в ТСЖ,
12. Состояние жилого фонда и инфраструктуры,
13. Энергетические проблемы,
14. Климатические условия,
15. Территориальные условия,
16. Качество услуг ТСЖ,
17. Динамика денежных доходов населения,
18. Социальная напряженность,
19. Доходы подрядных организаций от ТСЖ,
20. Спрос на услуги ТСЖ,
21. Инфляция, 22. Налоговые льготы, Адресные субсидии социально-незащищенным жильцам,
- Инвестиции в ТСЖ,
- Инвестиционный риск финансовых вложений в ТСЖ,
- Дотации ТСЖ на покрытие убытков,
- Экономическая активность строительных и обслуживающих предприятий,
- Ограниченность свободной для застройки земли на участке ТСЖ,
- Компетентность персонала,
- Уровень неплатежей жителей,
31. Аварии на предприятиях ТСЖ,
32. Компетентность жителей в вопросах управления ТСЖ.

Веса влияний на факторы внутренней и внешней среды ТСЖ:

1. На фактор «Оборотные финансовые средства»:

- существенно усиливающее (0.6) влияние оказывает фактор «Прибыль ТСЖ»,
- умеренно усиливающее (0.4) влияние оказывает фактор «Инвестиции в ТСЖ»,

2. На фактор «Прибыль ТСЖ»:
- сильно усили
 - усиливающее (0.7) влияние оказывает фактор «Тарифы стоимости жилищно-коммунальных услуг для жильцов»,
 - существенно усиливающие (0.5) влияние оказывает фактор «Спрос на услуги ТСЖ»,
 - умеренно ослабляющие (-0.3) влияние оказывает фактор «Уровень неплатежей жильцов» и т.д.

В матрице взаимовлияний показываются веса непосредственных влияний между факторами. Строкам и столбцам матрицы сопоставляются факторы когнитивной карты ситуации «Управление ТСЖ», а значение коэффициента со знаком на пересечении i -ой строки и j -го столбца указывает вес и направление влияния i -го фактора на j -ый фактор.

Для отображения степени (веса) влияния используется совокупность лингвистических переменных типа «сильно», «умеренно», «слабо» и т.п.; такой совокупности лингвистических переменных сопоставляются числовые значения из интервала $[-1, 0, 1]$.

На данном этапе научно-исследовательской работы использовались простые когнитивные карты ситуаций, которые позволили выявить основные зависимости взаимовлияния между факторами, участвующими в сложной деятельности ТСЖ.

Э.Е.Кудряшова,
к.т.н., доцент, профессор РАЕ
Волгоградский кооперативный
институт (филиал)
Российского университета кооперации

ЛИТЕРАТУРА:

1. Пахолков О. ТСЖ: мифы и реальности... / Газета «Хозяйство», Волгоград. - №15, 2007.
2. Козлов Л.А. Когнитивное моделирование состава, структуры и оценки эффективности проектных процедур при разработке САПР. / Тр. Алтайского ГТУ им. И.И. Ползунова. Барнаул, 1993.
3. Российский статистический ежегодник 2005. Стат. Сб. / Госкомстат России. - М., 2005.

ПРОБЛЕМА ФОРМИРОВАНИЯ НАЧАЛЬНОГО МНОЖЕСТВА АЛЬТЕРНАТИВ

Рассмотрен и проанализирован комбинированный подход для формирования начального множества альтернатив, сочетающий в себе использование хранилищ данных (знаний) по какой-либо конкретной предметной области и морфологический анализ вариантов.

Задача принятия решений (ПР) возникает, когда присутствует несколько вариантов действий (альтернатив) для достижения заданного или желаемого результата. При этом требуется выбрать наилучшую в определенном смысле альтернативу.

Общую постановку задачи принятия решений, понимаемой обычно как задачу выбора из некоторого множества, можно сформулировать следующим образом [1]. Пусть X - множество альтернатив, Y - множество последствий (исходов, результатов). Предполагается существование причинной связи между выбором некоторой альтернативы $x_j \in X$ и наступлением соответствующего исхода $y_j \in Y$. Кроме того, предполагается наличие механизма оценки качества такого выбора - обычно оценивается качество исхода. Требуется выбрать наилучшую альтернативу, для которой соответствующий исход имеет наилучшую оценку качества.

Нетрудно видеть, что в приведенной постановке задача ПР складывается из двух частных задач: 1) задачи формирования начального множества X альтернатив и 2) задачи выбора наилучшей альтернативы.

Следует указать, что вторая из этих задач может быть решена различными методами, широко представленными в литературе (см., например, [2-11]), в то время, как первую задачу можно рассматривать как проблему, не имеющую до настоящего времени какого-либо полностью удовлетворительного решения. Исследованию этой проблемы и посвящен представленный ниже материал.

1. Состояние вопроса. Изучение литературы привело к установлению только весьма ограниченного числа источников, в которых подчеркивалась бы важность или предлагались какие-либо пути решения рас-

сматриваемой проблемы. Приведем основной материал из этих источников.

Так, в монографии [12] отмечается следующее:

«Лица, принимающее решение часто (к сожалению) не осознают важности составления списка альтернатив. Совершенно очевидно, что в конечном счете может быть выбрана не самая лучшая альтернатива из числа рассматриваемых. В этом смысле качество выбора ограничено качеством альтернатив. Исчерпывающий список имеющихся альтернатив оказывает большую помощь при принятии решений. Принятие решений есть выбор одной из альтернатив, и составление их списка является неотъемлемой частью этого процесса. В некотором смысле составление списка альтернатив совершенно аналогично определению задачи при инженерном анализе. Когда альтернативы неопределенны, список их неполон или даже непродуман, принять решение невозможно. Однако если альтернативы четко перечислены, задача больше не является неосозаемой. Теперь мы уже имеем совершенно конкретную задачу выбора одной из перечисленных альтернатив. Составление списка альтернатив перед принятием решений в основном является творческим этапом. Здесь с успехом можно применять многие методы получения новых полезных идей...»

В книге [9] указывается, что генерацию возможных решений (альтернатив) можно реализовать посредством:

- а) программной реализации аналитических моделей;
- б) с использованием экспертных систем;
- в) генерации сценариев путем комбинации различных операций, заданных ЛПР (лицом, принимающим решение) или взятых из базы данных;

г) и, наконец, используя подход, получивший название ситуационного управления.

В цитируемой работе отмечено, что генерации решений можно подразделить на:

- неожиданные, принципиально новые, новаторские решения, которые пока компьютер сделать не в состоянии;

- решения, основывающиеся на типовых сценариях, по аналогии, на основе комбинации известных частных решений; генерация таких решений доступна вычислительной машине.

Решение проблемы генерации альтернатив в [9] предлагается делать, на основе разновидности экспертного подхода, известной как техника когнитивных карт.

Напомним, что когнитивная карта (карта познания) - это вид математической модели, представленной в виде графа и позволяющей описывать субъективное восприятие человеком или группой людей какого-либо сложного объекта, проблемы или функционирования системы. когнитивная карта предназначена для выявления структуры причинных связей между элементами системы, сложного объекта, составляющими проблемы и т.п. и оценки последствий, происходящих под влиянием воздействия на эти элементы или изменения характера связей [8, 9].

Сама методика построения и анализа когнитивных карт в [9] рассмотрена как будто бы подробно, но самый главный, как представляется этап ее - выявление основных факторов, влияющих на решение проблемы - остается «за кадром», предполагается, по умолчанию, что он реализуется ЛПР, экспертом, или группой экспертов.

В этой связи более разработанным представляется подход, изложенный в монографии [3] и представляющий собой следующую группу алгоритмов.

Алгоритм 1. Формирование начального множества альтернатив с помощью экспертного оценивания. В данном случае привлекаются N экспертов, действующих независимо друг от друга. Каждому эксперту предлагается составить свой список альтернатив X_j . Полученные множества альтернатив объединяются, образуя, таким образом, начальное множество альтернатив:

$$X = \bigcup_{j=1}^N X_j. \quad (1)$$

Алгоритм 2. Формирование начального множества альтернатив с помощью модели. Здесь предполагается, что непосредственное порождение множества X с помощью экспертов невозможно, но известен регулярный способ (модель) порождения любой альтернативы x_i . Например, пусть заданы правила построения возможных расписаний авиарейсов, в то же время число всех вариантов расписаний настолько велико, что их совместный анализ эксперту провести не удастся. Параметры модели заранее не известны, но могут быть найдены экспертами.

Алгоритм 2 реализуется следующей последовательностью шагов:

1) с помощью экспертизы определить числовые параметры модели;

2) используя модель, найти множество возможных альтернатив x_i ;

3) сформировать множество $X = \{x_i\}$.

Алгоритм 3. Морфологический анализ. Морфологический метод предполагает представление каждой альтернативы в виде составных частей (компонент). Под компонентами понимаются части, на которые условно разделена альтернатива. Компонентами могут быть как некоторые измеряемые параметры, так и отдельные структурные части альтернативы. Например, в задаче выбора комплекса технических средств для создания автоматизированной системы управления альтернативу можно представить с помощью следующих компонент: тип ЭВМ, число периферийных устройств, системное устройство ввода, системное устройство вывода, математическое обеспечение.

Пусть множество возможных вариантов i -й компоненты обозначено через $X_i = \{x_{i1}, x_{i2}, \dots, x_{in_i}\}$ ($i = \overline{1, n}$). Тогда множество альтернатив представимо в виде:

$$X = X_1 \times X_2 \times \dots \times X_n. \quad (2)$$

Такое представление задает конкретную модель порождения возможных альтернатив.

Алгоритм 4. Формирование начального множества альтернатив для иерархических систем. Путь альтернативы разбиты на части, иерархически связанные между собой. Например, допустимый план развития отрасли основан на допустимых планах предприятий, а планы предприятий - на планах цехов. Для формирования X предлагается использовать иерархическую экспертизу,

которая представляет собой последовательность экспертиз, где каждая экспертиза использует результаты предыдущих.

Предлагается два способа проведения иерархической экспертизы. Первый заключается в проведении экспертизы снизу вверх. Сначала проводят экспертизы на самом низком уровне иерархии. Их результаты служат исходными данными для проведения экспертиз на следующем уровне и т.д. Применительно к планированию это означает, что сначала определяют допустимые планы цехов, на их основе формируют допустимые планы предприятий и затем планы развития отрасли.

Второй способ заключается в проведении экспертизы сверху вниз. Здесь результаты экспертизы более высокого уровня служат ограничениями при определении допустимых альтернатив более низкого уровня. Применительно к планированию сначала определяют допустимые планы развития отрасли, затем допустимые планы предприятий и допустимые планы цехов. Допустимыми для предприятия будут только такие планы, которые обеспечивают допустимость планов отрасли.

Алгоритм 5. Формирование бесконечного начального множества альтернатив. Пусть альтернативы являются точками из E_m . Тогда множества возможных допустимых альтернатив образуют некоторые области в E_m . Формирование начального множества альтернатив сводится к определению границ этих областей. Отметим, что данный алгоритм применим, только в случае, если альтернативы можно каким-то образом характеризовать количественно.

2. Анализ возможных подходов к решению поставленной проблемы. Детальное изучение рассмотренных источников позволяет установить следующее:

1) альтернативы могут быть как простыми (атомарными, неразложимыми), предполагающие только один этап управляющего действия, так и сложными, многоэтапными (или многоступенчатыми) - типа сценариев, состоящими из последовательности элементарных (атомарных) действий или этапов;

2) из предыдущего пункта следует, что для формирования начального множества альтернатив необходимо сформировать начальное множество элементарных действий,

которое может, как совпадать, так и не совпадать - в случае альтернатив-сценариев - с множеством элементарных действий;

3) множество элементарных действий может быть сформировано с помощью следующих подходов:

- экспертного с индивидуальной (независимой) работой экспертов [3, 13],

- экспертного с коллективной работой экспертов (мозговой штурм, «круглый стол») [13],

- с использованием имеющихся (электронных) хранилищ данных или баз знаний, - с использованием литературных источников.

4) при наличии полученного каким-либо способом множества элементарных действий начальное множество альтернатив может быть сформировано:

- экспертным путем с индивидуальной (независимой) работой экспертов,

- с использованием морфологического подхода (см. вышеприведенный алгоритм 3, а также [14]).

Достоинства и недостатки приведенных вариантов:

1) экспертные подходы, особенно при коллективной работе экспертов, как представляется, могут быть весьма продуктивными в смысле формирования максимально полного начального множества альтернатив, и это - их достоинство, но, в то же время, ограничением данных подходов может служить трудность в подборе компетентных экспертов и сложность автоматизации в проведении экспертизы;

2) использование литературных источников - процесс, не являющийся автоматизированным и достаточно медленный (продолжительный по времени); генерировать новые идеи (альтернативы) этот подход вряд ли позволит, поэтому сфера его применения - сравнительно несложные прикладные задачи;

3) комбинация использования электронных хранилищ данных и морфологического анализа, скорее всего, обеспечит формирование достаточно полного начального множества альтернатив, и в то же время поддается полной автоматизации.

Изложенное позволяет сделать следующий общий вывод: наиболее перспективным для формирования начального множества альтернатив является комби-

нированный подход, сочетающий в себе использование хранилищ данных (знаний) по какой-либо конкретной предметной области и морфологический анализ вариантов. Для реализации такого подхода необходимо:

- а) развернуть работы по созданию соответствующих хранилищ данных (знаний);
- б) разработать программное обеспечение для автоматизации процесса генерации альтернатив (с использованием атомарных

действий из хранилищ данных и морфологического анализа и синтеза вариантов).

В.В. Круглов,
*д.т.н., зав. кафедрой
прикладной информатики и математики,*
Е.М. Грубник,
*ст. преподаватель кафедры
прикладной информатики и математики
Смоленский филиал
Российского университета кооперации*

ЛИТЕРАТУРА:

1. Черноруцкий И.Г. Методы принятия решений. Спб.: БХВ-Петербург, 2005.
2. Кини Р.Л., Хайфа Х. Принятие решений при многих критериях предпочтения и замещения. - М.: радио и связь, 1981.
3. Теория выбора и принятия решений / И.М.Макаров, Т.М.Виноградская, А.А.Рубчинский, В.Б.Соколов. - М.: Наука, 1982.
4. Науман Э. Принять решение - но как? - М.: Мир, 1987.
5. Вентцель Е.С. Исследование операций. Задачи, принципы, методология. - М.: наука, 1988.
6. Белкин А.Р., Левин М.Ш. Принятие решений: комбинаторные модели аппроксимации информации. - М.: Наука, 1990.
7. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий. - М.: Радио и связь, 1993.
8. Силов В.Б. Принятие стратегических решений в нечеткой обстановке. - М.: ИНПРО-РЕС, 1995.
9. Трахтенгерц Э.А. Компьютерная поддержка принятия решений. - М.: СИНТЕГ, 1998.
10. Андрейчиков А.В., Андрейчикова О.Н. Анализ, синтез, принятие решений в экономике. - М.: Финансы и статистика, 2000.
11. Ларичев О.И. Теория и методы принятия решений, а также Хроника событий в волшебных странах: Учебник. - М.: Логос, 2000.
12. Диксон Дж. Проектирование систем: изобретательство, анализ и принятие решений. - М.: Мир, 1969.
13. Дюк В., Самойленко А. Data Mining: учебный курс. - СПб.: Питер, 2001.
14. Половинкин А.И. Основы инженерного творчества. - М.: Машиностроение, 1988.

ФУНКЦИЯ ЦЕННОСТИ ИНФОРМАЦИИ

В статье представлен подход к определению функции ценности информации с учетом ее старения. Полученные соотношения можно использовать при оценке эффективности функционирования информационных систем (ИС) и анализе проектов ИС.

Ценность информации, в соответствии с [1], определяется тем материальным эффектом, который дает или может дать в будущем ее использование владельцем (пользователем, противником и т.д.). Как правило, ценность информации является функцией времени. Будем рассматривать класс монотонно не возрастающих функций, отражающих тот факт, что с течением времени ценность информации либо постоянна, либо монотонно снижается.

В общем случае функции ценности информации разнообразны как по форме, так и по масштабу. Некоторые распространенные виды нормированных функций ценности $c_n: R^+ \rightarrow C, R^+ = [0, \infty), C = [-1, 1]$, представлены на рисунке 1.

Часто предполагают, что на некотором отрезке времени $[0, x]$ информация практи-

чески не обесценивается (т.е. не стареет), а при $t > x$, ее ценность становится равной нулю (кривая $c_1(t)$ на Рис.1, $x=2,5$). Отрицательные значения $c_n(t)$ при $t > t_0$ (кривая $c_2(t)$, Рис.1 $t_0=4$), характеризуют тот факт, что использование информации после момента времени t_0 может принести материальный ущерб. Критерий пригодности использования информации, очевидно, должен иметь следующий вид $c_n(t) \geq c_{mp}$, - ценность информации при ее обработке, хранении, отображении, передаче и т.д. не должна быть меньше некоторого заданного значения c_{mp} .

Так как время обработки, хранения и т.д. информации чаще всего является случайной величиной (с.в) с функцией распределения $F_\xi(t)$, то $c_n(t)$, является функ-

График функции $C_n(t)$

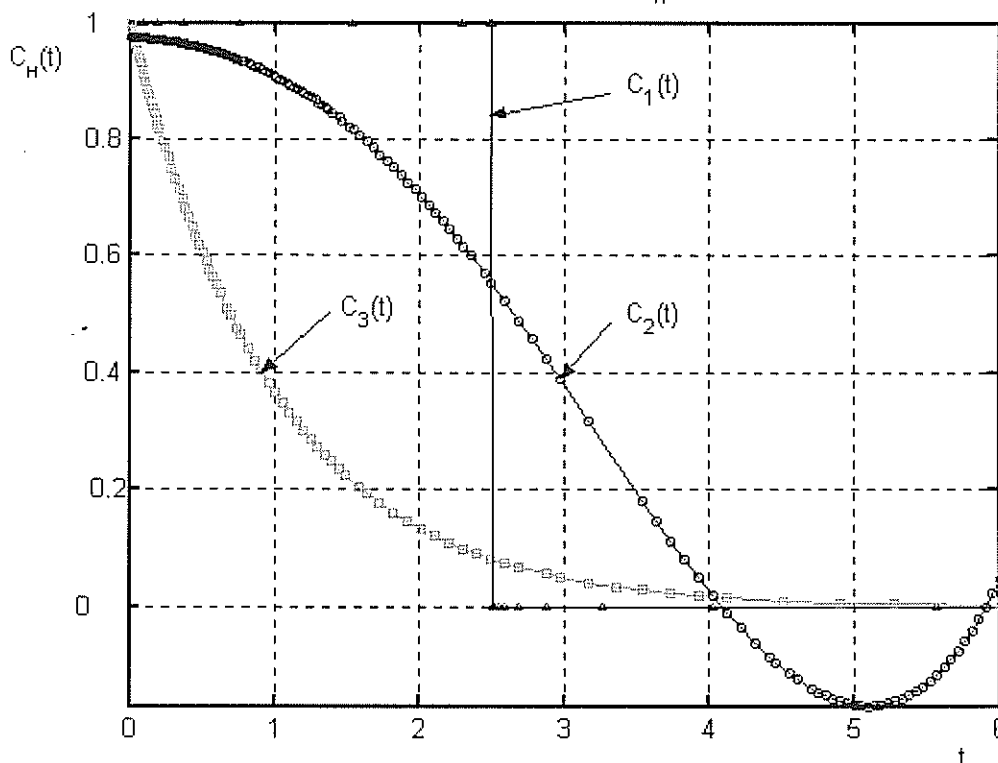


Рисунок 1 - Виды нормированных функций ценности

цией с.в. и вероятностная формулировка указанного выше критерия имеет вид:

$$P\{c_n(\xi) \geq c_{mp}\} \geq P_{mp} \quad (1)$$

Задача состоит в получении нижних и верхних границ для функции ценности информации, позволяющих производить оценку ценности информации для некоторой информационной системы (ИС).

Определение функции ценности информации

Рассмотрим некоторую обобщенную функцию ценности $c_n(t)$. Пусть $F_\zeta(t) = 1 - c_n(t)$ обладает следующими свойствами:

- $F_\zeta(t)$ не убывающая функция;
- $F_\zeta(t)$ непрерывна слева;
- $\lim_{t \rightarrow 0} F_\zeta(t) = 0$,

$$\lim_{t \rightarrow \infty} F_\zeta(t) = 1,$$

Тогда существует вероятностное пространство и неотрицательная случайная величина ζ на нем такая, что

$$c_n(t) = \overline{F}_\zeta(t) = 1 - F_\zeta(t),$$

где $F_\zeta(t)$ функция распределения с.в. ζ .

Доказательство следует из свойств функции распределения (ф.р.).

Предположим, что ИС подвержена некоторому потоку попыток несанкционированного доступа к информации (НСД). При этом реализация успешной попытки НСД приводит к полному обесцениванию информации. Время реализации успешной попытки НСД ζ есть случайная величина с функцией распределения $F_\zeta(t)$, а $\overline{F}_\zeta(t) = P(\zeta \geq t) = 1 - F_\zeta(t)$ - вероятность отсутствия успешных попыток НСД до момента t .

Таким образом, $\overline{F}_\zeta(t)$ можно интерпретировать, с одной стороны, как нормированную функцию ценности информации, а с другой - как некоторую функцию надежности [2]. При этом под отказом понимается успешная реализация попытки НСД. На-

зовем функцию $\overline{F}_\zeta(t)$ функцией ценности информации.

Пусть $\lambda(t)$ интенсивность потока попыток НСД. Тогда в соответствии с [3]

$$c_n(t) = \exp\left[-\int_0^t \lambda(x) dx\right] = \exp[-\Lambda(t)] \quad (2)$$

Среднее время сохранения ценности информации определяется из соотношения:

$$M\zeta = \int_0^\infty \overline{F}_\zeta(t) dt \quad (3)$$

Дисперсия времени сохранения ценности информации определяется по формуле:

$$D\zeta = M(\zeta - M\zeta)^2 = \int_0^\infty t^2 dF(t) - (M\zeta)^2 \quad (4)$$

Как определить параметры потока успешных попыток НСД?

Пусть общий поток НСД представляет собой сумму n стационарных, ординарных и независимых потоков. Тогда, в соответствии с [4], суммарный поток НСД при $n \rightarrow \infty$ сходится к стационарному пуассоновскому (простейшему) потоку событий с

интенсивностью $\lambda = \sum_{i=1}^n \lambda_i$, где λ_i - интен-

сивность потока НСД от i -го источника. Известно, что интервал времени между соседними событиями суммарного стационарного пуассоновского потока имеет экспоненциальное распределение с параметром, равным интенсивности суммарного потока.

Пусть p вероятность успешной реализации попытки НСД. Интенсивность потока успешных попыток НСД равна $p\lambda$. Тогда

$$\overline{F}_\zeta(t) = 1 - F_\zeta(t) = e^{-p\lambda t} \quad (5)$$

$$M\zeta = 1/p\lambda, \quad D\zeta = 1/(p\lambda)^2.$$

С другой стороны, в [3] при некоторых дополнительных ограничениях приведена оценка:

$$\overline{F}_\zeta(t) \geq e^{-st}, \quad \text{где } s = p\lambda. \quad (6)$$

Таким образом, экспоненциальное распределение является граничным распределением снизу для функции ценности информации.

Сходимость к экспоненциальному распределению определяется из неравенства [3]:

$$|P(\zeta \geq t) - e^{-st}| \geq 1 - s\sigma, \text{ где } \sigma = \sqrt{D\zeta}.$$

Более общие верхние и нижние оценки представлены в [2]:

Верхняя оценка

$$c_{\text{ив}}(t) \leq \begin{cases} 1, & \text{при } 0 \leq t < M\zeta \\ \text{Exp}(-\omega_1 t), & \text{при } t \geq M\zeta \end{cases}$$

Нижняя оценка

$$c_{\text{ин}}(t) \geq \begin{cases} \text{Exp}(-t/M\zeta), & \text{при } 0 \leq t < M\zeta \\ 0, & \text{при } t \geq M\zeta, \end{cases}$$

где ω_1 определяется из уравнения

$$1 - \omega_1 M\zeta = \exp(-\omega_1 t)$$

Рассмотрим некоторые частные случаи имеющие практическое значение.

Пусть время выполнения задачи ИС (время обработки, хранения, передачи т.д. информации) является случайной величиной с ф.р. $F_\zeta(t)$. Тогда вероятность того, что до момента завершения выполнения задачи ИС не будет реализована попытка НСД определяется из соотношения:

$$P = \int_0^\infty \bar{F}_\zeta dF_\zeta(t)$$

С учетом [6] можно записать

$$P = \int_0^\infty \bar{F}_\zeta dF_\zeta(t) \geq \int_0^\infty e^{-st} dF_\zeta(t) = F_\zeta^*(s), \quad (9)$$

где $F_\zeta^*(s)$ преобразование Лапласа-

Стилтьеса, $s = p\lambda$.

Пусть известно статистическое значение функции ценности информации в момент t_2 . Тогда оценка функции ценности информации в момент $t_1 \ll t_2$ имеет вид [3]:

$$\bar{F}_\zeta(t_1) \geq [\bar{F}_\zeta(t_2)]^{1/2} \quad (10)$$

Выводы:

1. Задача оценки функции ценности информации сведена к оценке функции надежности некоторой системы.
2. Полученные неравенства можно использовать при оценке эффективности проектов ИС.

В.Н. Мазай,
 к.т.н, доцент кафедры
 информационных технологий
 Российского университета кооперации

ЛИТЕРАТУРА:

1. Романец Ю.В., Тимофеев П.А., Шаньгин В.Ф. Защита информации в компьютерных системах и сетях. - М.: «Радио и связь», 2001. - 376 с.
2. Барлоу Р., Прошан Ф. Математическая теория надежности: Пер. с англ./Под ред. Б.В. Гнеденко. - М.: Сов. радио, 1969.
3. Вопросы математической теории надежности/Е.Ю. Барзилович и др., Под ред. Б.В. Гнеденко. - М.: Радио и связь. 1983. 376 с., ил.
4. Седакин Н.М. Элементы теории случайных импульсных потоков. - М.: «Советское радио», 1965. - 260 с.
5. Вентцель Е.С., Овчаров Л.А. Теория вероятностей и ее инженерные приложения. - М.: «Наука», 1988. - 480 с.

УПРАВЛЯЕМОСТЬ СИСТЕМ С РАЗРЫВНОЙ ПРАВОЙ ЧАСТЬЮ И ЕЕ ПРИМЕНЕНИЕ В ЭКОНОМИКЕ

В статье рассматривается вопрос об управляемости систем с разрывной правой частью, а также вопрос об управляемости по части компонент. Приведена теорема об асимптотическом равновесии по части компонент.

Проблемы управляемости систем являются важнейшими в теории математического управления. Математические основы управляемости были заложены В.И.Зубовым, Н.Н. Красовским и другими. Как известно, существует большое число различных видов управляемости за конечное время. В работах В.И.Зубова, Е.В.Воскресенского и других рассматривается понятие управляемости систем за бесконечное время.

Пусть точка x_0 переводится за бесконечное время в точку x_1 управлением $u \in K_0$ по траектории $x(t: 0, x_0, u)$. Тогда

$$\lim_{t \rightarrow +\infty} x(t: t_0, x_0, u) = x_1.$$

Следовательно, для любого $\varepsilon > 0$ существует число $T=T(\varepsilon, u) > 0$ такое, что

$$\|x(t: t_0, x_0, u) - x_0\| < \varepsilon$$

как только $t \geq T$.

Иными словами, движущаяся точка, начиная с некоторого момента времени T , попадает в ε окрестность точки x_1 и не выходит оттуда при всех $t > T$. Именно это требование встречается во многих практических задачах, например, в задаче управления рынком.

На основе метода сравнения [1] и алгоритма [2] для уравнений типа Каратеодори находится соответствующее управление и решение. В работах Е.В.Воскресенского теория изложена для управляемости во всем пространстве R^n . Управляемость в отдельных областях может осуществляться даже при менее жестких условиях. Тем не менее, чтобы решить задачу в классе допустимых управлений $K_0 \subset KC([0, +\infty), R^m)$, где $KC([0, +\infty), R^m)$ - пространство кусочно-непрерывных функций на множестве $[0, +\infty)$ со значениями в R^m , мы должны обеспечить существование решений в классе абсолютно непрерывных функций при любом $u \in K_0$ и любых началь-

ных данных (t_0, x_0) . Этого можно достичь применением теоремы Каратеодори [3].

Рассмотрим системы уравнений:

$$\frac{dx}{dt} = f_1(t, x, u), \quad (1)$$

$$\frac{dy}{dt} = f_2(t, y, u), \quad (2)$$

где $u \in K_0 \subset KC([0, +\infty), R^m)$,

$f_i \in C([t, +\infty) \times R^n \times R^m, R^n)$, $i=1, 2$.

Предположим, что при любом $u \in K_0$ решения систем (1) и (2) однозначно определяются начальными данными (t_0, x_0) , (t_0, y_0) . Пусть (1) является управляемой за бесконечное время на всем пространстве R^m в классе допустимых управлений K_0 .

$$f_1(t, x, u) = A(t)x + f(t, x, u) + B(t)u + F(t),$$

$$f_2(t, y, u) = A(t)y + B(t)u + F(t).$$

Решим задачу об управляемости за бесконечное время системы [4]

$$\frac{dx}{dt} = \begin{cases} \alpha(t)(u - x), & x \leq u, \\ \beta(t)(u - x), & x \geq u. \end{cases} \quad (3)$$

В соответствии с [2] класс допустимых управлений будет иметь вид:

$$K_0 = \{u: u = B^T c, B_0(t) = Y^{-1}(t)B(t), c \in R^n\}.$$

Пусть интегралы $\int_T^{+\infty} \alpha(t) dt$ и $\int_T^{+\infty} \beta(t) dt$

являются сходящимися, $\lim_{t \rightarrow +\infty} \alpha(t) = 0,$

$$\lim_{t \rightarrow +\infty} \beta(t) = 0.$$

Тогда все условия, изложенные в тео-

реме 1 из [2], выполнены. Следовательно, система (3) является управляемой за бесконечное время в классе

$$K_0 = \left\{ u : u = \begin{cases} \beta(t) \exp\left(\int_{t_0}^t \beta(t) dt\right), x \geq u, \\ \alpha(t) \exp\left(\int_{t_0}^t \alpha(t) dt\right), x \leq u. \end{cases} \right\}$$

При исследовании управляемости систем по части компонент необходимо проверить условия наличия покомпонентного асимптотического равновесия относительно весовых функций у системы:

$$dx/dt = A(t)x. \quad (4)$$

Определение. Будем говорить, что уравнение (4) имеет асимптотическое равновесие по компонентам $i \in M$ на многообразии Q с весовыми функциями $m_i(t)$, если каждое его решение $x(t : t_0, x_0), t_0 \geq T, x_0 \in Q$, обладает свойством:

$$\lim_{t \rightarrow \infty} \frac{x_i(t : t_0, x_0)}{m_i(t)} = c_i, i \in M, \quad (5)$$

и наоборот, для любых чисел $c_i, i \in M$, существует решение $x(t : t_0, x_0), t_0 \geq T_0, x_0 \in Q$, удовлетворяющее условию (5).

Теорема. Уравнение (4) имеет асимптотическое равновесие по компонентам $i, i \in M$, на многообразии Q с весовыми функциями $m_i(t), i \in M$, тогда и только тогда, когда оно покомпонентно асимптотически эквивалентно по Брауеру на этом многообразии относительно некоторой функции $\mu_i(t)$, где

$$\lim_{t \rightarrow \infty} \mu_i(t) = p_i \neq \infty, p_i \neq 0, i \in M, \text{ уравнению } \frac{dy}{dt} = F(t, y), F_i(t, y) = c_i dm_i(t) / dt, i \in M.$$

Е.А. Черноиванова,
к.ф.-м.н., доцент кафедры
высшей математики и физики
Саранского кооперативного
института (филиала)
Российского университета кооперации

ЛИТЕРАТУРА:

1. Воскресенский Е.В. Асимптотические методы: теория и приложения. - Саранск: СВМО. - 2001. - 302 с.
2. Воскресенский Е.В., Павлов А.Ю. Управляемость, построение и стабилизация программных движений // Вестник Мордов. ун-та. - 1993, №3. - С. 55-61.
3. Филиппов А.Ф. Дифференциальные уравнения с разрывными правыми частями. - М.: Наука. - 1988. - 356 с.
4. Кларк Ф. Оптимизация и негладкий анализ. - М.: Мир. -1988. - 264 с.

ОПТИМАЛЬНОЕ ОЦЕНИВАНИЕ ПАРАМЕТРОВ МОДЕЛЕЙ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО СПРОСА

Рассматривается универсальная модель оптимального измерения любых параметров, характеризующих общественный потребительский спрос. Оценки получаются с помощью модифицированного метода наименьших квадратов.

Предлагаемая модель поведения покупателей исходит из двух основных предположений. Во первых, в отличие от стандартной модели рационального потребителя [1,2], предполагается, что покупатели находятся под воздействием случайных факторов. Это объясняется тем, что покупки зависят от большого числа постоянно меняющихся обстоятельств.

Во вторых, считается, что у каждого покупателя имеются устойчивые индивидуальные потребительские предпочтения, определяемые своей функцией полезности (ФП) $u(\bar{x})$. Ее аргументом является вектор спроса $\bar{x} = (x_1, x_2, \dots, x_n)^T$, каждый элемент которого x_i определяется количеством единиц закупленного товара i -го вида. Модель спроса зависит от определенного множества независимых факторов, образующих вектор \bar{y} .

Элементами этого вектора являются величины, имеющие экономический смысл и доступные прямому измерению: цены товаров; расходы производителя на рекламу и на маркетинг; размер денежной суммы Q , которой располагает покупатель; удобство расположения торговой сети и так далее. Зависимость спроса от величины Q , к примеру, показывает, как влияет размер дохода покупателя на его потребительские предпочтения.

В работе рассматривается зависимость вектора спроса \bar{x} от вектора \bar{y} .

С помощью обобщенного метода наименьших квадратов выводится алгоритм вычисления оптимальных оценок этой зависимости, а затем анализируются статистические характеристики полученных оценок.

Следует отметить, что проблема определения зависимости одного вектора от другого выходит за рамки стандартной задачи множественной регрессии. Отличие объясняется тем, что при обычном регрессионном анализе рассматривается зависимость только одной переменной от вектора.

Одним из основных понятий, рассматриваемых в статье, является n -мерный вектор распределения \bar{r} ; его элементы представляют ту долю денежных затрат, которую составляет каждый вид приобретаемых товаров.

Значение этого вектора объясняется известным равенством $\bar{r} = \bar{\alpha}$, выполняющимся в классической модели рационального потребителя, в которой ФП есть функция Кобба-Дугласа с вектором степеней $\bar{\alpha}$.

Элементы вектора распределения неотрицательны; в соответствии со своим названием они удовлетворяют **условию нормировки**: их сумма всегда равна единице.

Модель спроса реального потребителя определяем следующим образом:

$$\bar{r}_k = \bar{\alpha}_0 \varphi_{0k} + \bar{\alpha}_1 \varphi_{1k} + \dots + \bar{\alpha}_m \varphi_{mk} + \bar{\delta}_k, \quad (k = 1, \dots, K)$$

или, используя векторно-матричные обозначения, запишем:

$$\bar{r}_k = A \cdot \bar{\varphi}_k + \bar{\delta}_k, \quad (1)$$

$$A \equiv (\bar{\alpha}_0 \quad \bar{\alpha}_1 \quad \dots \quad \bar{\alpha}_m)$$

$$\bar{\varphi}_k \equiv (\varphi_{0k} \quad \varphi_{1k} \quad \dots \quad \varphi_{mk})^T$$

где:

$A = A_{n \times m}$ - матрица оцениваемых параметров;

значок "≡" читается как "равенство по определению";

K - число наблюдений потребителей;

k - номер очередного потребителя;

$\varphi_{jk} \equiv \varphi_j(\bar{y}_k)$ есть значение, которое принимает заданная j -я функция вектора факторов \bar{y}_k , соответствующего k -му покупателю;

$\bar{\alpha}_0, \bar{\alpha}_1, \dots, \bar{\alpha}_m$ - совокупно оцениваемые векторные параметры,

$\bar{\delta}_k$ - случайное отклонение вектора степеней k -го потребителя; все такие отклонения считаются несмещенными (то есть их математические ожидания равны нулю:

$\langle \bar{\delta}_k \rangle = \bar{0}$), и не коррелирующими друг с другом.

Таким образом, модель спроса (1) является линейной относительно измеряемых векторных параметров $\bar{\alpha}_0 \div \bar{\alpha}_m$, но задаваемые функции $\varphi_j(\bar{y}_k)$ в общем случае нелинейные.

Рассмотрим случай, когда все матрицы ковариаций элементов случайных векторов $\bar{\delta}_k$ совпадают между собой с точностью до постоянных скалярных множителей σ_k^2 :

$$\langle \bar{\delta}_k \bar{\delta}_k^T \rangle = \sigma_k^2 \cdot C, \quad (2)$$

где $C = C_{n \times n}$ - симметричная положительно определенная матрица;

числа σ_k^2 характеризуют интенсивность случайных отклонений.

В силу нормированности векторов \bar{r}_k должна выполняться система равенств:

$$\bar{s}^T \bar{r}_k = \bar{s}^T \bar{\alpha}_0 = 1,$$

$$A^T \bar{s} = (1 \ 0 \ \dots \ 0)^T \quad (3)$$

$$\varphi_{0k} = 1$$

Здесь введен вспомогательный **единичный вектор** $\bar{s} = (1 \ \dots \ 1)^T$, образо-

ванный из n единиц.

Оценку векторов $\bar{\alpha}_0, \bar{\alpha}_1, \dots, \bar{\alpha}_m$ будем искать обобщенным методом наименьших квадратов. При этом без ограничения общности сумму элементов вектора $\bar{\alpha}$ можно положить равной единице. Формально это равенство является дополнительным условием, и поэтому вводится функция Лагранжа; согласно равенствам (1), (2) она представляется в следующем виде:

$$L = \sum_k \frac{1}{2\sigma_k^2} (\bar{r}_k - A \cdot \bar{\varphi}_k)^T$$

$$C^{-1} (\bar{r}_k - A \cdot \bar{\varphi}_k) - \bar{s}^T A \cdot \bar{\mu}, \quad (4)$$

Здесь $\bar{\mu}$ - векторный множитель Лагранжа с размерностью $m + 1$.

Для упрощения анализа выражения (4) перейдем к векторно - матричным обозначениям. Введем две матрицы размерности $n \times K$:

$$R \equiv (\bar{r}_1 \ \bar{r}_2 \ \dots \ \bar{r}_K)$$

$$\Phi \equiv (\bar{\varphi}_1 \ \bar{\varphi}_2 \ \dots \ \bar{\varphi}_K),$$

а также диагональную матрицу размером $K \times K$:

$$\Sigma = \text{diag}(\sigma_1 \ \sigma_2 \ \dots \ \sigma_K)$$

Функция Лагранжа в новых обозначениях может быть записана помощью матричной функции следа ($\bar{\mu}$ - векторный множитель Лагранжа):

$$L = \text{tr} \left(\frac{1}{2} (R - A \cdot \Phi) \Sigma^{-2} \right.$$

$$\left. (R - A \cdot \Phi)^T C^{-1} + A \cdot \bar{\mu} \cdot \bar{s}^T \right) \quad (5)$$

(след матрицы определяется как сумма ее диагональных элементов)

Согласно теореме Ферма (P. Fermat) [3], в стационарной точке функции L ее дифференциал dL должен быть равен нулю:

$$-dL = \text{tr}[dA \cdot \Phi \Sigma^{-2} (\mathbf{R} - \mathbf{A} \cdot \Phi)^T \mathbf{C}^{-1} \cdot$$

$$-dA \cdot \bar{\mu} \cdot \bar{s}^T] = \text{tr}(dA \cdot \mathbf{G}) = 0;$$

$$\mathbf{G} \equiv \Phi \Sigma^{-2} (\mathbf{R}^T - \Phi^T \mathbf{A}^T)^T \mathbf{C}^{-1} - \bar{\mu} \cdot \bar{s}^T \quad (6)$$

Сформулируем следующее утверждение.

Лемма 1. Если след $\text{tr}(dA \cdot \mathbf{G})$ оказывается равным нулю при произвольной квадратной матрице dA , то матрица \mathbf{G} - нулевая.

Докажем эту лемму методом от противного. В силу произвольности матрицы dA можно, например, положить $dA = \mathbf{G}^T$; при этом след $\text{tr}(\mathbf{G} \cdot \mathbf{G}^T)$ равен сумме квадратов элементов матрицы \mathbf{G} . Следовательно, если какие-либо элементы \mathbf{G} отличны от нуля, то $\text{tr}(\mathbf{G} \cdot \mathbf{G}^T) > 0$. Полученное противоречие и доказывает необходимость выполнения равенства $\mathbf{G} = 0$.

Согласно лемме, из равенства (6) следует, что уравнение достижения экстремума имеет вид:

$$\Phi \Sigma^{-2} (\mathbf{R}^T - \Phi^T \mathbf{A}^T) \mathbf{C}^{-1} = \bar{\mu} \cdot \bar{s}^T \quad (7)$$

В данном случае его можно упростить. Умножим обе части этого равенства на вектор $\mathbf{C} \cdot \bar{s}$ справа; получим:

$$\Phi \Sigma^{-2} (\mathbf{r}^T - \Phi^T \mathbf{A}^T) \bar{s} = \bar{\mu} \cdot \bar{s}^T \mathbf{C} \bar{s} \quad (8)$$

С учетом условий (3) выражение

$$\mathbf{R}^T \bar{s} - \Phi^T \mathbf{A}^T \bar{s} = \bar{s} - \Phi^T \begin{pmatrix} 1 \\ \bar{0} \end{pmatrix} = \bar{s} - \bar{s} = \bar{0},$$

следовательно, левая часть равенства (7) равна нулю, и так как матрица ковариаций \mathbf{C} положительно определена, множитель Лагранжа $\bar{\mu} = \bar{0}$. Вследствие чего в уравнении (7) исчезает матрица \mathbf{C} :

$$\Phi \Sigma^{-2} (\mathbf{R}^T - \Phi^T \mathbf{A}^T) \mathbf{C}^{-1} = 0,$$

$$(\mathbf{R} - \mathbf{A} \Phi) \Sigma^{-2} \Phi^T = 0$$

Раскрыв скобки, получаем искомую оценку матрицы \mathbf{A} :

$$\mathbf{A} = \mathbf{R} \Sigma^{-2} \Phi^T \cdot (\Phi \Sigma^{-2} \Phi^T)^{-1} \quad (9)$$

Покажем, что для этого выражения в соответствии с условиями (3) выполняется равенство $\bar{s}^T \mathbf{A} = (1, \bar{0}^T)$. Умножая в равенстве (9) единичную строку \bar{s}^T на матрицу \mathbf{A} и учитывая условие нормировки $\bar{s}^T \mathbf{R} = \bar{s}^T$, получаем:

$$\bar{s}^T \mathbf{A} = \bar{s}^T \Sigma^{-2} \Phi^T \cdot (\Phi \Sigma^{-2} \Phi^T)^{-1}.$$

Заметим, что выражение, стоящее перед скобкой, совпадает с первой строкой матрицы $\Phi \Sigma^{-2} \Phi^T$, а следовательно, правая часть равенства (9) равна $(1, \bar{0}^T)$, как и должно быть согласно (3).

Полученное решение (9) позволяет сделать принципиальный вывод:

Теорема. Оптимальная оценка для матрицы \mathbf{A} не зависит от матрицы \mathbf{C} .

Все выражения для оценок каждой строки матрицы \mathbf{A} имеют одинаковый вид и могут вычисляться независимо друг от друга.

Следствие.

Если для двух непересекающихся групп товаров независимо получены оценки $\bar{\mathbf{A}}_1, \bar{\mathbf{A}}_2$, то совместная оценка для совокупности товаров равна:

$$\bar{\mathbf{A}} = \frac{1}{\mathbf{q}_1 + \mathbf{q}_2} \begin{pmatrix} \mathbf{q}_1 \bar{\mathbf{A}}_1 \\ \mathbf{q}_2 \bar{\mathbf{A}}_2 \end{pmatrix},$$

где $\mathbf{q}_1, \mathbf{q}_2$ - денежные суммы, затраченные на приобретение товаров каждой группы. Аналогичное утверждение остается в силе для любого числа непересекающихся товарных групп.

Статистические свойства оценки матрицы \mathbf{A} .

Согласно первому из равенств (1), массив эмпирических (то есть непосредственно измеряемых) векторов распределения равен:

$$\mathbf{R} = \mathbf{A}_0 \Phi + \Delta,$$

$$\Delta \equiv (\bar{\delta}_1 \quad \bar{\delta}_2 \quad \dots \quad \bar{\delta}_K),$$

где \mathbf{A}_0 обозначает истинное значение матрицы \mathbf{A} , а относительно взаимно независимых несмещенных случайных возмущений $\bar{\delta}_k$ предполагается, что их матрицы ковариаций описаны выражением (2), а суммы их элементов равны нулю:

$$\bar{\mathbf{s}}^T \Delta = (0 \quad 0 \quad \dots \quad 0)$$

Выборочное значение оценки равно:

$$\mathbf{A} = (\mathbf{A}_0 \Phi + \Delta) \Sigma^{-2} \Phi^T \cdot (\Phi \Sigma^{-2} \Phi^T)^{-1} = \mathbf{A}_0 + \delta \mathbf{A},$$

$$\delta \mathbf{A} = \Delta \cdot \Sigma^{-2} \Phi^T \cdot (\Phi \Sigma^{-2} \Phi^T)^{-1}$$

Поскольку $\langle \bar{\delta}_k \rangle = \bar{0}$, убеждаемся, что оценка (9) не смещена:

$$\langle \mathbf{A} \rangle = \langle \mathbf{A}_0 \rangle$$

Приступая к определению ковариационных свойств погрешностей оценок параметров, докажем следующее полезное утверждение:

Лемма 2. Равенство

$$\langle \Delta \cdot \mathbf{B}_1 \cdot \mathbf{B}_2^T \cdot \Delta^T \rangle = \mathbf{C} \cdot \text{tr}(\mathbf{B}_2^T \Sigma^2 \mathbf{B}_1) \quad (10)$$

выполняется для любых соразмерных постоянных матриц $\mathbf{B}_1, \mathbf{B}_2$.

В самом деле, каждую из матриц $\mathbf{B}_1, \mathbf{B}_2$ всегда можно представить как систему строк $\bar{\mathbf{b}}_{1k}^T, \bar{\mathbf{b}}_{2k}^T; 1 \leq k \leq K$. Учитывая некоррелированность случайных векторов $\bar{\delta}_i, \bar{\delta}_j$ при $i \neq j$, получим:

$$\langle \Delta \cdot \mathbf{B}_1 \cdot \mathbf{B}_2^T \cdot \Delta^T \rangle = \sum_k \langle \bar{\delta}_k \cdot \bar{\mathbf{b}}_{1k}^T \cdot \bar{\mathbf{b}}_{2k} \cdot \bar{\delta}_k^T \rangle =$$

$$= \sum_k \bar{\mathbf{b}}_{1k}^T \cdot \bar{\mathbf{b}}_{2k} \cdot \langle \bar{\delta}_k \bar{\delta}_k^T \rangle =$$

$$= \mathbf{C} \cdot \sum_k \bar{\mathbf{b}}_{1k}^T \cdot \bar{\mathbf{b}}_{2k} \cdot \sigma_k^2 =$$

$$= \mathbf{C} \cdot \text{tr} \left(\sum_k \bar{\mathbf{b}}_{2k} \cdot \sigma_k^2 \cdot \bar{\mathbf{b}}_{1k}^T \right),$$

что совпадает с правой частью (10).

Введем вспомогательные векторы $\bar{\mathbf{e}}_i, \bar{\mathbf{e}}_j$, на i -м и j -м местах которых стоят единицы, а все остальные их элементы - нули. В соответствии с леммой 2, при любых i, j выражение для ковариации векторов погрешностей $\delta \bar{\alpha}_i, \delta \bar{\alpha}_j$ имеет вид:

$$\langle \delta \bar{\alpha}_j \delta \bar{\alpha}_i^T \rangle = \langle \Delta \cdot \mathbf{B} \cdot \bar{\mathbf{e}}_i \cdot \bar{\mathbf{e}}_j^T \cdot \mathbf{B}^T \cdot \Delta^T \rangle =$$

$$= \mathbf{C} \cdot \text{tr}(\bar{\mathbf{e}}_j^T \mathbf{B}^T \Sigma^2 \mathbf{B} \bar{\mathbf{e}}_i) = \mathbf{C} \cdot \bar{\mathbf{e}}_j^T \mathbf{B}^T \Sigma^2 \mathbf{B} \bar{\mathbf{e}}_i;$$

$$\mathbf{B} \equiv \Sigma^{-2} \Phi^T \cdot (\Phi \Sigma^{-2} \Phi^T)^{-1}$$

Поскольку в данном случае

$$\mathbf{B}^T \Sigma^2 \mathbf{B} = (\Phi \Sigma^{-2} \Phi^T)^{-1} \Phi \cdot \Sigma^{-2} \cdot \Sigma^2 \cdot \Sigma^{-2} \cdot$$

$$\cdot \Phi^T (\Phi \Sigma^{-2} \Phi^T)^{-1} = (\Phi \Sigma^{-2} \Phi^T)^{-1},$$

то получаем искомое выражение для ковариации оценок любых двух столбцов:

$$\langle \delta \bar{\alpha}_j \delta \bar{\alpha}_i^T \rangle = (\Phi \Sigma^{-2} \Phi^T)^{-1}_{ij} \cdot \mathbf{C} \quad (11)$$

$$(0 \leq i, j \leq m)$$

Множество всех выражений более лаконично записывается в виде матрицы ковариаций погрешностей с помощью кронекеровского произведения [4]:

$$\mathbf{C}_{ij} \equiv \langle \delta \bar{\alpha}_j \delta \bar{\alpha}_i^T \rangle = (\Phi^{-1})_{ij} \cdot \mathbf{C},$$

$$\mathbf{C}_A \equiv \langle \delta \bar{\alpha} \delta \bar{\alpha}^T \rangle = \Phi^{-1} \otimes \mathbf{C}, \quad (12)$$

$$\bar{\alpha}^T \equiv (\bar{\alpha}_0^T \quad \bar{\alpha}_1^T \quad \dots \quad \bar{\alpha}_m^T)$$

Здесь введен объединяющий вектор $\bar{\alpha}$ с размерностью $(m+1) \cdot n$, образованный соединением "встык" друг к другу всех измеряемых векторов.

Оценки для σ_k^2 и \mathbf{C} .

Все полученные выше статистические оценки выражаются через дисперсии σ_k^2 и матрицу \mathbf{C} , которые, как правило, заранее не известны и должны быть оценены.

Эмпирические векторы распределения равны:

$$\mathbf{R} = \mathbf{A}_0 \Phi + \Delta, \quad (13)$$

где \mathbf{A}_0 - истинное значение матрицы параметров.

Разность между оценкой матричных величин и их эмпирическим значением равны:

$$\begin{aligned} \delta \mathbf{R} &\equiv \hat{\mathbf{R}} - \mathbf{R} = \hat{\mathbf{A}} \Phi - \mathbf{A}_0 \Phi - \Delta = \\ &= [\mathbf{A}_0 + \Delta \cdot \Sigma^{-2} \Phi^T \cdot (\Phi \Sigma^{-2} \Phi^T)^{-1}] \cdot \Phi - \mathbf{A}_0 \Phi - \Delta = \\ &= \Delta \cdot (\mathbf{B} \cdot \Phi - \mathbf{I}_{k \times k}), \\ \mathbf{B} &\equiv \Sigma^{-2} \Phi^T \cdot (\Phi \Sigma^{-2} \Phi^T)^{-1} \end{aligned}$$

При известной матрице Σ эмпирически может быть вычислена матрица:

$$\mathbf{S}_\sigma = \delta \mathbf{R} \cdot \Sigma^{-2} \cdot \delta \mathbf{R}^T, \quad (14)$$

равная

$$\mathbf{S}_\sigma = \Delta \cdot \left[\Sigma^{-2} - \Sigma^{-2} \Phi^T \cdot (\Phi \Sigma^{-2} \Phi^T)^{-1} \Phi \Sigma^{-2} \right] \cdot \Delta^T$$

Найдем математическое ожидание этой матрицы, пользуясь леммой 2:

$$\begin{aligned} \langle \mathbf{S}_\sigma \rangle &= \left\langle \Delta \cdot \left(\Sigma^{-2} - \Sigma^{-2} \Phi^T \cdot (\Phi \Sigma^{-2} \Phi^T)^{-1} \Phi \Sigma^{-2} \right) \cdot \Delta^T \right\rangle = \\ &= \left\langle \Delta \Sigma^{-2} \Delta^T \right\rangle - \left\langle \underbrace{\Delta \cdot \Sigma^{-2} \Phi^T \cdot (\Phi \Sigma^{-2} \Phi^T)^{-1}}_{\mathbf{b}_1} \cdot \underbrace{\Phi \Sigma^{-2} \cdot \Delta^T}_{\mathbf{b}_2^T} \right\rangle = \\ &= \mathbf{C} \cdot \text{tr}(\Sigma^2 \Sigma^{-2}) - \mathbf{C} \cdot \text{tr} \left(\Phi \Sigma^{-2} \Sigma^2 \Sigma^{-2} \Phi^T \cdot (\Phi \Sigma^{-2} \Phi^T)^{-1} \right) = \\ &= \mathbf{C} \cdot \text{tr}(\mathbf{I}_k) - \mathbf{C} \cdot \text{tr}(\mathbf{I}_{m+1}) = \mathbf{C} \cdot \mathbf{K} - \mathbf{C} \cdot (\mathbf{m} + 1), \end{aligned}$$

то есть:

$$\langle \mathbf{S}_\sigma \rangle = (\mathbf{K} - \mathbf{m} - 1) \cdot \mathbf{C} \quad (15)$$

Обозначим взвешенную сумму квадратов:

$$\mathbf{S}_\sigma^2 = \text{tr}(\Sigma^{-2} \cdot \delta \mathbf{R}^T \cdot \delta \mathbf{R}) = \text{tr}(\delta \mathbf{R} \cdot \Sigma^{-2} \cdot \delta \mathbf{R}^T) = \text{tr}(\mathbf{S}_\sigma)$$

Следовательно, ее математическое ожидание

$$\langle \mathbf{S}_\sigma^2 \rangle = (\mathbf{K} - \mathbf{m} - 1) \cdot \text{tr}(\mathbf{C}) \quad (16)$$

Рассмотрим достаточно типичный случай, когда распределение коэффициентов σ_k^2 известно с точностью до общего множителя:

$$\begin{aligned} \sigma_k^2 &= \mathbf{v} \cdot \mathbf{d}_k^2, \\ \Sigma^2 &= \mathbf{v} \cdot \mathbf{D}, \\ \mathbf{D} &= \text{diag}(\bar{\mathbf{d}}) \end{aligned} \quad (18)$$

где числа $\bar{\mathbf{d}} = (\mathbf{d}_1 \quad \mathbf{d}_2 \quad \dots \quad \mathbf{d}_k)^T$ заданы.

По аналогии с (16), (17) можно рассмотреть выражения:

$$\begin{aligned} \mathbf{S}_d &= \delta \mathbf{R} \cdot \mathbf{D}^{-2} \cdot \delta \mathbf{R}^T \\ \mathbf{S}_d^2 &= \text{tr}(\mathbf{D}^{-2} \cdot \delta \mathbf{R}^T \cdot \delta \mathbf{R}) = \text{tr}(\mathbf{S}_d) \end{aligned}$$

Обе эти суммы можно вычислять, не располагая информацией об истинных значениях σ_k^2 . При выполнении условий (18) очевидно, что $\mathbf{S}_\sigma = \mathbf{v} \cdot \mathbf{S}_d$, а следовательно, учитывая (16), можно написать:

$$\langle \mathbf{S}_\sigma \rangle = \mathbf{v} \cdot (\mathbf{K} - \mathbf{m} - 1) \cdot \mathbf{C}$$

Отсюда получаем несмещенные оценки для нормированной матрицы \mathbf{C} и числового множителя \mathbf{v} :

$$\begin{aligned} \hat{\mathbf{C}} &= \frac{\mathbf{S}_d}{\text{tr} \mathbf{S}_d}, \quad (\text{tr} \hat{\mathbf{C}} \equiv 1) \\ \hat{\mathbf{v}} &= \frac{\text{tr} \mathbf{S}_d}{\mathbf{K} - \mathbf{m} - 1} \end{aligned} \quad (19)$$

Согласно (18):

$$\mathbf{v} \cdot (\Phi \mathbf{D}^{-2} \Phi^T)^{-1} = (\Phi \Sigma^{-2} \Phi^T)^{-1} \quad (20)$$

В соответствии с (11), (20) матрица ковариаций погрешностей оценок параметров равна:

$$C_A \equiv \langle \delta \bar{\alpha} \delta \bar{\alpha}^T \rangle = (\Phi \Sigma^{-2} \Phi^T)^{-1} \otimes C = v (\Phi D^{-2} \Phi^T)^{-1} \otimes C$$

откуда из (19) следует выражение для оценки этой матрицы:

$$\hat{C}_A = \frac{1}{K - m - 1} (\Phi D^{-2} \Phi^T)^{-1} \otimes S_u \quad (21)$$

Таким образом, рассмотрена гибкая математическая модель потребления, учитывающая воздействие случайных факторов на поведение покупателя. В отличие от детерминированных моделей, вероятностное описание более близко к реальной торгово - эко-

номической практике. В работе получен алгоритм оптимального статистического оценивания векторного параметра, характеризующего модель потребителя.

Полученные результаты целесообразно использовать при формировании ассортиментного набора на предприятиях торговли, а также в маркетинговых исследованиях довольно широкого профиля.

М.М. Ермилов,
ст. преподаватель кафедры математики
и экономико-статистического моделирования
Российского университета кооперации

ЛИТЕРАТУРА:

1. Колемаев В.В. Математическая экономика. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005.
2. Фихтенгольц Г.М. Курс дифференциального и интегрального исчисления, том 1.- М., «Наука», 1966.
3. Магнус Я.Р., Нейдеккер Х. Матричное дифференциальное исчисление с приложениями к статистике и эконометрике: Пер. с англ./ Под. ред. Айвазяна С.А. - М.: Физматлит, 2002.

ПРИКЛАДНОЕ ЗНАЧЕНИЕ ПРЕДМЕТА «ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ» ПРИ ИЗУЧЕНИИ СМЕЖНЫХ ПРЕДМЕТОВ

В статье показано значение предмета «Информационные технологии» изучении смежных предметов подготовки специалистов среднего профессионального уровня (СПО).

На стадии подготовки специалистов среднего профессионального уровня (СПО) важнейшей из задач является обеспечение связей между изучаемыми предметами.

Предмет «Информационные технологии» является преимущественно прикладным курсом, нацеленным на освоение современных информационных технологий специалистами различных профилей. Однако этому освоению необходимо предпослать теоретическую часть, которая позволила бы увидеть современные средства работы с информацией.

На уроках предмета «Информационные технологии» появляется возможность закреплять и углублять знания, полученные по другим предметам, при этом акцент делается на развитие мышления, которое определяет способность человека оперативно обрабатывать информацию и принимать обоснованные решения. Предмет «Информационные технологии» позволяет аккумулировать знания из разных предметных областей, -это именно та дисциплина, в которой можно реально воплотить идею развития системного мышления у каждого студента. Однако системный анализ- является целенаправленной творческой деятельностью человека, на основе которой обеспечивается представление объекта в виде системы. Поэтому процессы изучения и использования свойств системы становятся определяющими и решающими для успешной практической деятельности.

Одним из современных инструментов системного анализа и синтеза систем является информационное (абстрактное) моделирование, проводимое на компьютерах. Информационные модели могут имитировать существенные черты объектов-оригиналов и достаточно точно воспроизводить их поведение. Таким образом, одной из основных

целей предмета «Информационные технологии» является обучение системному подходу к анализу и исследованию структуры и взаимосвязей информационных объектов, которые являются моделями реальных объектов и процессов.

Технология моделирования осваивается на задачах из разных предметных областей, что позволяет более основательно понять учебный материал другой дисциплины. Одним из сильнейших сторон предмета «Информационные технологии» является его интегрированный характер. Используя идеологию системного подхода, можно изучать объекты и процессы из разных предметных областей, используя для этого современные компьютерные средства и методы.

Многие прикладные задачи в технике, экономике и других областях сводятся к решению системы линейных уравнений, поэтому особенно важно их уметь решать будущим специалистам. Использование компьютеров и соответствующих технологий обработки информации стало неотъемлемой и необходимой стороной работы бухгалтера, экономиста, инженера, эколога.

Компьютер, как инструмент исследования информационных моделей позволит будущим специалистам аккумулировать знания из различных предметных областей и наиболее осознано подойти к решению любой задачи.

Рассмотрим типовую задачу на нахождение экстремума функции, при заданных ограничениях. Этапы решения задачи включают в себя: постановка задачи, построение модели задачи, реализация модели на компьютере, анализ результатов.

Постановка задачи.

Завод выпускает два сорта мороженого: фруктовое и сливочное. Исходными продуктами являются молоко и наполнители. Суточный спрос на фруктовое мороженое превышает спрос на сливочное не более чем на 100 кг. Спрос на сливочное мороженое не превышает 350 кг в сутки. Розничная цена 1кг фруктового мороженого 160 р., сливочного 140 р.

Какое количество мороженого каждого вида должна производить завод, чтобы доход от реализации продукции был максимальным?

Расход молока на 1кг мороженого и суточные запасы наполнителей:

Продукт	Расход исходных продуктов на 1 кг мороженого	
	Молоко	Наполнители
Фруктовое мороженое	0,8	0,4
Сливочное мороженое	0,5	0,8
Запас исходных продуктов	400	365

Математическая постановка задачи:

Пусть x_1 суточный объем выпуска фруктового мороженого, кг; x_2 суточный объем выпуска сливочного мороженого, кг.

Доход от реализации продукции: $160 x_1 + 140 x_2$ должен достигнуть максимума.

Общее количество исходных продуктов при производстве мороженого обоих видов.

молоко: - $0,8 x_1 + 0,5 x_2$
наполнители: - $0,4 x_1 + 0,8 x_2$

суточный спрос:

$$x_1 - x_2 \leq 100$$

$$x_2 \leq 350$$

Математическая модель задачи:

$$F(x) = 160 x_1 + 140 x_2 \quad \max$$

$$0,8 x_1 + 0,5 x_2 \leq 400$$

$$0,4 x_1 + 0,8 x_2 \leq 365$$

$$x_1 - x_2 \leq 100$$

$$x_2 \leq 350$$

ЛИТЕРАТУРА:

1. Козырев А.А. Информационные технологии в экономике и управлении: Учебник. Изданные 4-е, перераб. и доп. - СПб.:Изд-во Михайлова В.А., 2005. - 448 с.

Данная система неравенств может быть решена графическим способом, т.е. построением графиков уравнений неравенств, нахождением области допустимых решений системы ограничений задачи, перемещением линии уровня до тех пор, пока у нее не окажется только одна общая точка с областью допустимых решений. Эта точка, определяющая единственное решение задачи, и будет точкой экстремума. Это задача предмета математика, которая здесь не рассматривается.

Данная задача может быть решена средствами ТП Excel, с использованием инструмента Поиск решения меню Сервис.

Запишем исходные данные в таблицу Excel.

Переменные	x1	x2	ограничения	
Решение				
Целевая функция	160	140		
Молоко	0,8	0,5	<=	400
Наполнители	0,4	0,8	<=	365
Спрос фруктовое мороженое	1	-1	<=	100
Спрос сливочное мороженое	0	1	<=	350

Решение задачи имеет вид:

D3 A: =B3*\$B\$2+C3*\$C\$2

	A	B	C	D	E	F
1	Переменные	x1	x2			ограничения
2	Решение	312,50	300,00			
3	Целевая функция	160,00	140,00	92000,00		
4	Молоко	0,80	0,50	400,00	<=	400
5	Наполнители	0,40	0,80	365,00	<=	365
6	Спрос фруктовое мороженое	1,00	-1,00	12,50	<=	100
7	Спрос сливочное мороженое	0,00	1,00	300,00	<=	350
8						

В результате получили оптимальный набор переменных (оптимальное количество мороженого каждого вида), при данных ограничениях, при этом максимальный доход от реализации продукции составит 92000 р.

С.А. Дементьева,
ассистент кафедры
информационных технологий
Российского университета кооперации

ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНОЛОГИИ ПРЕДПРИЯТИЙ КООПЕРАТИВНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

ХИМИЧЕСКИЙ СОСТАВ МЯСА ЦЫПЛЯТ-БРОЙЛЕРОВ ПРИ ИСПОЛЬЗОВАНИИ В РАЦИОНЕ ПРЕПАРАТА «ГУМИФИТ»

Включение в рационы цыплят-бройлеров биологически активной добавки «Супер Гумат» способствует увеличению среднесуточных приростов на 9,33%.

Химический состав и энергетическая ценность мяса при этом улучшаются за счет повышения содержания в мышечной ткани белка, жира и минеральных веществ.

В настоящее время в целях повышения продуктивности животных применяют различные биологически активные добавки: микроэлементы (Селиверстов Н., 1997), цеолиты, силикаты (Иванов А.В., 2000; Мурзагулов К.К., Зухрабов М.Г., 2003, Кузнецова Е.Ю., 2004), органические кислоты и продукты микробиологического синтеза, сапропель и другие (Гасанов А.С., Папуниди К.Х., 2003; Козлов С.В., 2003 и др.).

В Республике Татарстан в соответствии с указом президента создана НПК «Колос-Агро», которая производит биологически активный препарат гуминовой природы «Гумифит» («Супер Гумат»).

Это продукт щелочного гидролиза низинного торфа. «Гумифит» - жидкость темно-бурого цвета, которая представляет собой концентрированный водный раствор активизированных молекул гуминовых веществ. В состав концентрата входят минеральные вещества, углеводы, аминокислоты, водорастворимые карбоновые кислоты.

В задачи наших исследований входило изучение химического состава мяса цыплят-бройлеров, получавших данный препарат.

Материал и методы исследований. Исследования проведены в ОАО «Агрофирма Акбарс-Пестрецы» Республики Татарстан на 80400 цыплятах-бройлерах кросса «Смена» и на кафедре ветеринарно-са-

нитарной экспертизы Казанской государственной академии ветеринарной медицины им. Н.Э. Баумана. В опытах использовали только здоровую птицу. Рационы были сбалансированы по всем основным показателям, обеспечивающим удовлетворение физиологических потребностей организма (А.П. Калашников и др. Нормы и рационы кормления сельскохозяйственных животных. М., 2003).

Органолептические исследования мяса проводили по ГОСТ 7269-79, количество белка определяли по методу Кьельдаля (ГОСТ 26889-86), жира - методом экстрагирования в аппарате Сокслета (ГОСТ 23042-86), минеральных веществ - методом сжигания проб мяса в муфельной печи, содержание воды - по ГОСТ 9793-4, калорийность - расчетным методом. Биологическую полноценность мяса изучали на растущих крысах (Н.Г. беленький, 1973). Цифровой материал обрабатывали по методу Н.Н. Самойлова (1970).

Результаты исследований. Экспериментально на 400 бройлерах была установлена доза кормовой добавки «Гумифит», вызывающая наибольшие приросты, она составила 0,15 мл на кг живой массы. Для удобства смешивания препарата с комбикормом концентрат десятикратно разводили водопроводной водой. Ежедневно, в течение 56 суток 40000 цыплят-бройлеров получали с комбикормом препарат «Гумифит» (корпус №15).

40000 бройлеров корпуса №17 служили контролем.

Через 56 дней (перед убоем) средняя масса одного бройлера в корпусе №15 составила 1640 г, в корпусе №17 - 1500 г. Прирост массы у опытных животных по сравнению с контрольными составил 9,33 %. Кроме того, отход птицы (падеж) в опыте был в два раза ниже, чем в контроле.

Исследование химического состава мяса птиц проводили через сутки после убоя и выдерживания тушек в помещении при температуре 20-22°C. результаты исследований представлены в таблице 1.

Как видно из таблицы, белая мышечная ткань цыплят-бройлеров, в рацион которых включали биологически активную добавку «Гумифит», содержала на 4,3% больше белка, на 6,3% больше жира и на 10,8% больше минеральных веществ.

Аналогичные изменения наблюдались и в красной мышечной ткани: она содержала больше белка на 4,7%, жира - 6,0% и минеральных веществ - на 2,6%.

Белые и красные мышцы опытных бройлеров содержали на 1,5-1,6% меньше воды.

В связи с лучшим химическим составом мышечной ткани цыплят-бройлеров, рацион которых содержал препарат «Гуми-

фит», энергетическая ценность их мяса превышала контрольный показатель на 4,6-4,9%.

Обсуждение результатов исследований

Опыт организации кормления в условиях промышленной технологии показал, что обеспечить полноценное кормление невозможно без применения биологически активных веществ (Солнцев К.М., Вальдман А.Р., 1990).

В настоящее время применяются десятки различных биологически активных добавок к рационам кормления животных для повышения их продуктивности.

Используя «Гумифит» в рационах цыплят-бройлеров, мы имели в виду, что торфяники возникали в процессе эволюции живого и неживого на Земле. Гуминовые вещества - не случайный продукт посмертных органических (животных и растительных) остатков, а необходимое звено в эволюции, важнейший фактор устойчивости жизненных процессов. Этим объясняется стимулирующее действие препарата «Гумифит» на рост птицы и улучшение качества мяса.

Ю.Н. Кондратьев (1997), сопоставляя опубликованные в литературе данные, при-

Таблица 1 - Химический состав (%) и калорийность (ккал) мышечной ткани подопытных цыплят-бройлеров

	Показатели	Группы опыта	
		опытная	контрольная
Белые мышцы	Белок	22,95±0,16*	22,01±0,17
	Жир	1,85±0,02*	1,74±0,03
	Минеральные вещества	1,23±0,02*	1,11±0,01
	Вода	73,97±0,17	75,14±0,13
	Калорийность	108,45±0,25*	103,70±0,37
Красные мыш- цы	Белок	21,05±0,18*	20,11±0,15
	Жир	2,47±0,02*	2,33±0,01
	Минеральные вещества	1,17±0,04	1,14±0,05
	Вода	75,31±0,23	76,42±0,17
	Калорийность	106,43±0,41*	101,41±0,53

*p<0,05

шел к выводу, что произрастающие в различных регионах России кормовые культуры неполноценны по минеральному составу, являясь дефицитными по фосфору, магнию, меди, цинку, марганцу, а в некоторых зонах, кроме того, по кобальту, йоду, селену. Кормовая добавка «Гумифит» имеет в своем составе все перечисленные минераль-

ные вещества, и введение ее в рационы устраняет их дефицит.

А.В. Фролов,
*к.б.н., доцент кафедры товароведения,
сервиса и технологии общественного питания
Казанского кооперативного
института (филиала)
Российского университета кооперации*

ЛИТЕРАТУРА:

1. Гасанов А.С., Папуниди К.Х. Фармакологические свойства сукцината железа // Ветеринарный врач. - 2003 - №1 - с. 61-64.
2. Иванов А.В. Применение цеолитов для профилактики расстройства пищеварения у новорожденных телят // Ветеринария. - 2000 - №4 - с.45-46.
3. Козлов С.В. Физиолого-биохимические показатели и продуктивные качества коров при скармливании микроэлементсодержащей кормовой добавки «БИБАС-К»: Автореф. диссертации канд. биол. наук / Рязанская государственная сельскохозяйственная академия
4. Кондратьев Ю.Н. Минеральный состав кормов Центрально-Черноземной зоны. Экологические проблемы патологии, фармакологии и терапии животных. Воронеж, 1997, с. 82-83.
5. П.А. Костычева. - Рязань - 2003. - 22 с.
6. Кузнецова Е.Ю. Применение цеолитосодержащей добавки в технологии выращивания цыплят-бройлеров: Автореф. диссертации канд. с-х наук / Чувашская государственная сельскохозяйственная академия. - Чебоксары, 2004. - 24 с.
7. Мурзагулов К.К., Зухрабов М.Г. Влияние бентонита на показатели крови кроликов при анемии // Материалы научно-производственной конференции по актуальным вопросам агропромышленного комплекса. - Казань, 2003. - ч. 2. - с. 90-92.
8. Селиверстов Н. Эффективность витаминного комплекса «Веторан» // Птицеводство. - 1997. - №1. - с. 17-18.
9. Солнцев К.М., Вальдман А.Р. Совместимость и сохранность ингредиентов активных кормодобавок в комбикормах и премиксах. Справочник по кормовым добавкам. Минск: «Урожай», 1990. - с. - 376-382.

МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ ПОКУПАТЕЛЬСКОГО СПРОСА ЖИТЕЛЕЙ КУБАНИ НА ПРОДУКЦИЮ ХЛЕБОПЕКАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье дана оценка ситуации на рынке продукции хлебопекарной промышленности, проанализированы предпочтения жителей Кубани в выборе хлебобулочных изделий и предложены рекомендации, направленные на формирование и стимулирование спроса населения на хлебобулочную продукцию.

В последние годы хлеб в России вырабатывают примерно 14 тыс. предприятий, в том числе 1,5 тыс. хлебозаводов, 5,5 тыс. предприятий потребкооперации и 7 тысяч пекарен малой и средней мощности [4].

Хлеб - один из основных продуктов питания. С одной стороны, за счет потребления хлеба человек почти наполовину удовлетворяет свою потребность в углеводах; на треть - в белках; более чем наполовину - в витаминах группы (B), в солях фосфора и железа. С другой стороны, он является социально значимым в силу ментальности российского населения и исторически сложившегося уклада жизни, поэтому вопрос удовлетворения потребностей населения в хлебе является важнейшим. Эту задачу выполняет рынок хлебобулочных изделий, главная цель которого - наиболее полное удовлетворение реальных потребностей населения по количеству, качеству и ассортименту продукции.

Основные особенности данного рынка:

1. Хлеб - товар первой необходимости, величина спроса на который при любых условиях остается стабильно высокой. При повышении уровня жизни меняется структура потребления хлеба: доля хлеба формового снижается за счет увеличения потребления хлебобулочных изделий диетического и лечебно-профилактического назначения, а также за счет сдобных изделий, что особенно заметно в городской местности.

2. Локальность рынков сбыта.

3. Хлеб не является конкурентоспособным продуктом в полном смысле этого слова, т.к. в силу своей социальной значимости испытывает определенное административное воздействие при формировании цены на него

[1]. Так, например, на многих предприятиях потребительской кооперации, наибольший удельный вес в структуре производства занимает формовой хлеб, цена на который с 2004 по конец 2006 года практически не менялась, что и являлось одним из факторов сдерживания развития этих предприятий.

В работе хлебопекарной отрасли за годы рыночных преобразований произошли большие изменения, в первую очередь, в объемах вырабатываемой продукции. Годовой уровень производства на предприятиях всех форм собственности за последние шесть лет сократился примерно на 13% [2]. К тому же произошло перераспределение объемов производимой продукции между крупными хлебопекарными предприятиями и минипекарнями, создавшими серьезную конкуренцию хлебозаводам, как по ассортиментному составу выпекаемой продукции, так и по ценовому критерию.

Причинами снижения уровня производства являются:

- уменьшение численности населения страны;

- население перестало в массовом масштабе скормливать хлеб домашнему скоту и птице;

- появилось большое число мини-пекарен, которые как раз и заняли на рынке определенную нишу в обеспечении населения отдаленных районов в сельской местности и микрорайонов в больших городах свежей продукцией разнообразного ассортимента;

- на рынке зерновых имеет место неучтенное зерно, из которого в последствии изготавливается неучтенная мука и затем уже выпекается неучтенный хлеб, реализуемый в большей степени через собственную торговую сеть хлебопекарных предприятий [1].

Ведущая роль в обеспечении сельского населения хлебом принадлежит потребительской кооперации. Потенциал производства хлебобулочных изделий в системе потребительской кооперации достаточно высокий и является одним из самых важных, так как позволяет реализовать социальную миссию потребительской кооперации - удовлетворение потребностей населения в основном продукте питания - хлебе.

Однако анализ данных по производству хлебобулочных изделий на предприятиях потребительской кооперации, начиная с 2000 года, показал, что за последние годы наблюдается устойчивая тенденция сокращения объемов их производства - свыше 20%.

На территории России промышленное хлебопечение делит рынок хлебобулочных изделий с предприятиями потребительской кооперации, а также с пекарнями, размещенными в супермаркетах, крупных магазинах и мелкими кустарными пекарнями. В последние годы хлебопекарная отрасль в полной мере обеспечила насыщение потребительского рынка. Таким образом, увеличение емкости рынка хлебобулочных изделий маловероятно. Поэтому, рассчитывать на увеличение производства продукции участники рынка могут только за счет роста собственной рыночной доли, что означает дальнейшее усиление конкуренции. Повышение объема производства в этой отрасли зависит от выработки продукции более высокого качества и разного функционального назначения. Уместно говорить об изменении структуры хлебного рынка вследствие появления большего разнообразия потребительских вкусов. Следовательно, все большее значение будет приобретать сегмент «специфических» сортов хлебобулочных изделий. Это усилит значение маркетинговой политики предприятия, его способности определять и формировать потребности потребителей [2].

С советских времен хлеб - это вопрос государственной политики. Региональные администрации сдерживают рост цен на основные сорта хлеба, заставляют работать себе в убыток крупные хлебопекарные предприятия, которые получают основную часть прибыли от реализации формового хлеба. А оголившуюся нишу начинают заполнять частные мини-пекарни своей продукцией. Цель большинства мини-пекарен - это погоня за прибылью в ущерб качеству, так как при строго соблюдаемой технологии себестоимость производства сдобных изделий выше, чем на любом крупном хлебо-

пекарном предприятии. Чтобы не проиграть в конкурентной борьбе мини-пекарни:

- уменьшают себестоимость конечного продукта в ущерб качеству;
- используют полулегальную рабочую силу;
- практикуют уход от уплаты большинства налогов, фальсифицируя или вообще не ведя отчетность.

В таких условиях крупные хлебопекарные предприятия не выдерживают конкуренции и либо закрываются, либо меняют род деятельности.

Положительной тенденцией в настоящее время на рынке хлебобулочных изделий является значительное расширение ассортимента выпускаемой продукции, увеличение спроса на свежесдобенный горячий хлеб, на хлеб с добавками злаков, диетический и лечебно-профилактический [1].

Однако производство диетических и лечебно-профилактических хлебобулочных изделий на предприятиях потребительской кооперации не соответствует реальным потребностям населения. Такое положение объясняется отсутствием спроса на эти виды продукции из-за более высокой цены и неосведомленности потребителей о ее полезных свойствах [2]. Существующий потенциальный спрос на эти изделия не развивается и не может быть реализован при появлении нового товара на полках магазина. Улучшение работы по информированию населения о полезных свойствах лечебно-профилактических сортов хлеба должно стать важнейшей социальной задачей потребительской кооперации.

Сегодня каждый руководитель предприятия хочет не только выпускать качественный товар, но и успешно его реализовывать. Поэтому для увеличения объемов продаж и повышения конкурентоспособности хлебобулочных изделий необходимо проводить маркетинговые исследования с целью выявления спроса определенных групп потребителей на конкретные виды продукции. Фактически «война» за потребителя на рынке хлебобулочных изделий становится жестче и агрессивнее.

Для выявления причин снижения покупательского спроса было проведено полевое маркетинговое исследование на основе опроса порядка 900 респондентов - жителей Краснодарского края, были определены факторы, влияющие на потребление хлебобулочной продукции, а также условия роста потребления.

В целом на сегодняшний день потребители довольны ассортиментом предлагаемых хлебобулочных изделий, о чем свидетельствуют следующие данные.

Согласно результатам опроса (рисунок 2), потребителям на сегодняшний день, в структуре ассортимента хлебобулочных изделий не хватает: прежде всего, хлебобулочных изделий диетического и лечебно-профилактического назначения - 51%; затем сдобных изделий - 18%, далее следуют: ржано-пшеничный хлеб - 14%, батоны - 10%, хлеб из пшеничной муки высшего, первого, второго сортов - 7%

Подобная потребность в хлебе диетического и лечебно-профилактического назначения объясняется плохим состоянием здоровья сельских жителей. Учеными установлено, что здоровье и продолжительность жизни на 70% зависят от питания и образа жизни человека, на 20% - от состояния медицинского обслуживания и на 10% - от природных качеств индивидуума. Такая ситуация требует от хлебопекарных предприятий обеспечение населения высококачественными хлебобулочными изделиями, доступными по цене, при сбалансирован-

ном учете интересов предприятий (получение прибыли) и всего общества в целом [3].

Население в основном предпочитает покупать хлебобулочные изделия ежедневно, так как самым важным фактором считают свежесть продукта. Свежесть продукта сопровождается ароматом. По данным опроса 89% респондентов нравится запах свежего хлеба, из них 71% потребителей признают первичным мотивом совершения покупки - именно аромат свежего хлеба. И лишь 8% населения безразлично относится к данному запаху; 3% - затруднились ответить на этот вопрос. Таким образом, запах свежего хлеба можно расценивать как инструмент стимулирования продаж.

Внешний вид изделия и наличие упаковки остаются немаловажными факторами, обуславливающими принятие решения потребителем о покупке товара. В частности при рассмотрении вопроса, «какой хлеб вы предпочитаете покупать: в упаковке или нет» 59% опрошенных сказали «да» упакованному товару в пленку или полиэтиленовый пакет. Отсюда следует, что производителям хлебобулочных изделий необходимо тщательно рассмотреть вопрос

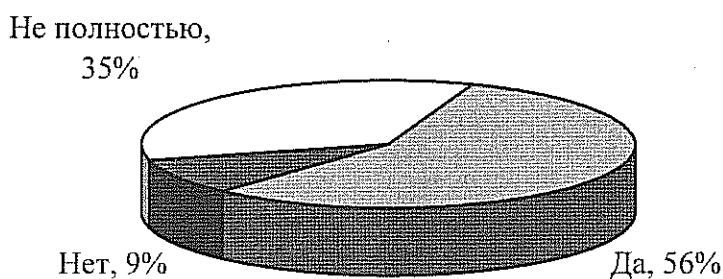


Рисунок 1 - Удовлетворенность потребителей ассортиментом хлебобулочных изделий

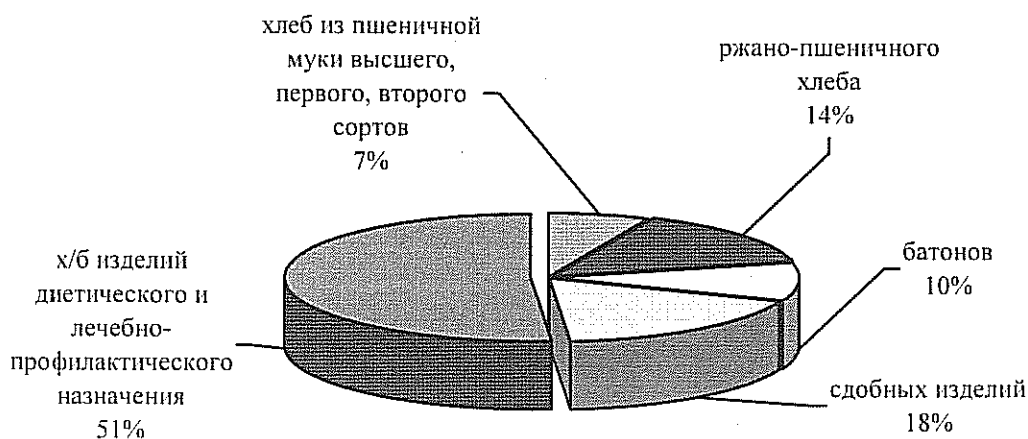


Рисунок 2 - Потребность в хлебобулочных изделиях

возможности упаковывания продукта и выбора упаковочного материала, т.к. это продлевает сроки реализации продукции и сроки ее потребления, что является взаимовыгодным условием, как для производителя, так и потребителя.

Хлеб является товаром массового повседневного спроса, по причине своей высокой значимости для жизни человека, в связи с чем спрос на данный вид продукции является неэластичным. Среди респондентов 3% заявили, что цена на хлебобулочные изделия достаточно низкая; 46% - достаточно высокая и 51% - в допустимых пределах (рисунок 3). Что и определяет предпосылки для дальнейшего улучшения качества товара при росте цен на него.

Зависимость между улучшением качества продукции и ростом цены на нее наглядно демонстрируют данные, представленные на рисунке 4.

Таким образом, анализируя зависимость между потенциальным спросом и ростом цены, обусловленной улучшением качества товара, можно выделить две основные категории потребителей:

1. Готовые платить за улучшение качества, с ростом цены до 10% - 38% респондентов;

2. Не готовые дать ответ на этот вопрос по причине незнания, что же такое качественный хлеб - 30%.

Данное незнание характеристик хлеба потенциальным потребителем является одним из упущений предприятий, производящих и реализующих хлебобулочные изделия, что негативно сказывается на формировании и стимулировании спроса потребителя.

Среди опрошенных более половины не знают производителей хлебобулочной продукции. В тоже время:

«44% процента респондентов стремятся приобретать продукцию крупных хлебозаводов, что объясняется доверием к «безопасности» продукции;

«10% респондентов - предпочитают приобретать продукцию частных пекарен, мотивируя более низкой ценой и более лучшими, по их мнению, вкусовыми характеристиками продукции;

«46% - им безразлично у какого производителя приобретать хлебобулочную продукцию.

Данные опросов населения Краснодарского края подтвердили, что для потребителя хлебобулочной продукции наличие торговой марки производителя не важно, но покупатель хочет знать производителя продукции. Из этого следует, что при наличии у производителя узнаваемой торговой марки продукт будет пользоваться большим покупательским спросом.

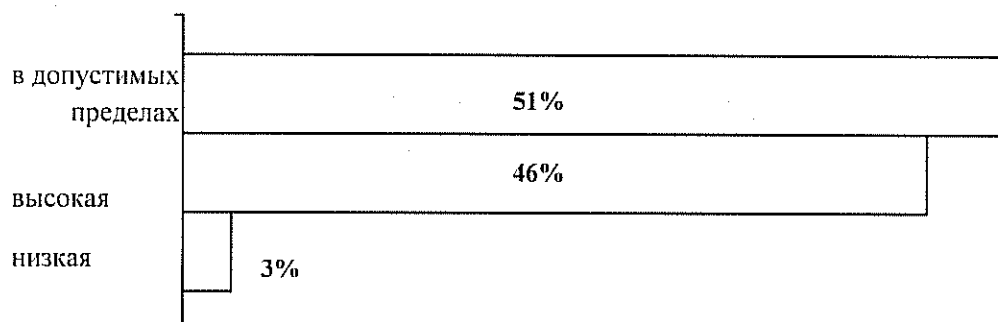


Рисунок 3 - Мнение респондентов о цене х/б изделий

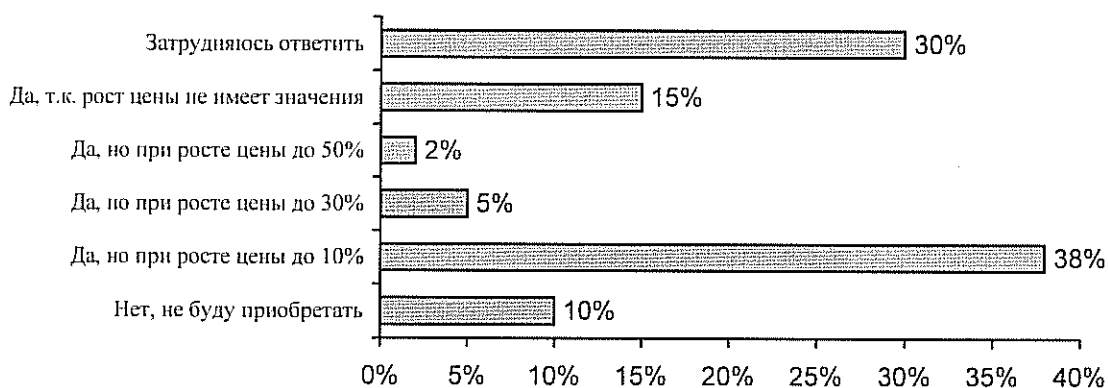


Рисунок 4 - Зависимость между ценой и спросом

Самыми популярными местами покупки хлеба и хлебобулочных изделий стали магазины при хлебопекарных предприятиях и магазины, максимально приближенные к месту жительства, в которых покупает продукты большая часть населения (рисунок 5).

47% опрошенных жителей приобретают продукцию вблизи места проживания, что объясняется удобством совершения покупки;

20% опрошенных стремятся приобрести продукцию непосредственно в магазинах при хлебопекарных предприятиях, что объясняется стремлением покупателей приобрести наиболее свежий, горячий и ароматных хлеб.

По опросам потребителей были выявлены условия, при которых может увеличиться потребление хлебобулочных изделий (рисунок 6).

Самым важным фактором роста потребления хлеба 43% потребителей назвали улучшение вкусовых достоинств; 18% - снижение калорийности хлеба; 17% - наличие упаковки; 15% - снижение цены; 7% - потребителей увеличат потребление при снижении массы из-

делия, что позволит им потреблять более свежий продукт и при этом чаще его покупать.

Кроме того, потребители назвали те качества хлеба, которые они знают и которым отдают предпочтение (рисунок 7). Покупатели хотят видеть, в первую очередь, хлеб *вкусным, свежим и полезным*.

В ходе опроса жителей края было выявлено (рисунок 8), что реклама хлебопродуктов незначительно влияет на покупательский спрос населения. Потребитель с недоверием относится к рекламе, но подсознательно обращает внимание на рекламу новой продукции и брэндов, что в дальнейшем приводит хотя бы к разовой покупке данного продукта.

Анализ полученных результатов проведенного маркетингового исследования позволил разработать рекомендации по формированию и стимулированию спроса населения на продукцию хлебопекарных предприятий:

1. Необходимо расширять ассортимент выпускаемой продукции (т.к. 9% населения вообще не удовлетворены имеющимся ассортиментом, а 35% лишь частично) преимуще-

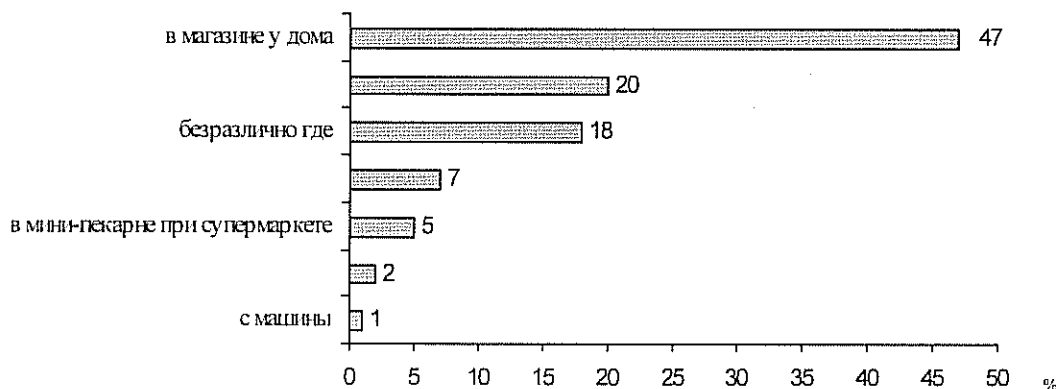


Рисунок 5 - Распространенные места покупки хлебобулочных изделий

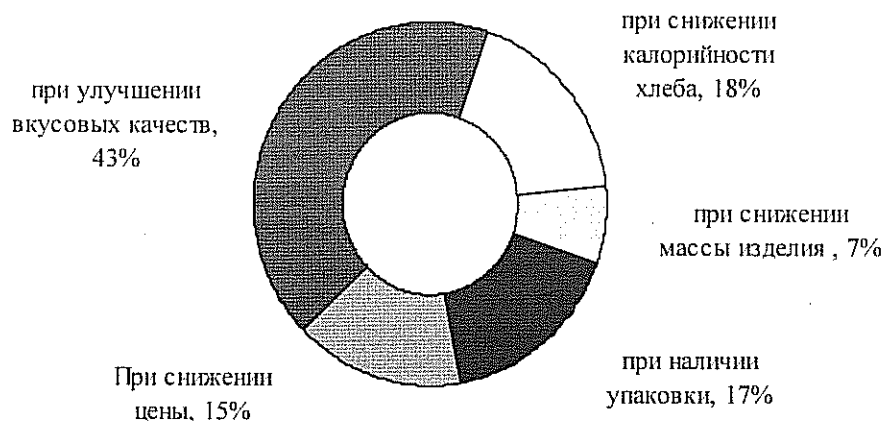


Рисунок 6 - Факторы, при которых увеличится потребление хлебобулочной продукции

ственно за счет производства хлебобулочных изделий диетического и лечебно-профилактического назначения.

2. «Не бояться экспериментировать» с натуральными добавками, повышающими пищевую ценность хлебобулочных изделий, по данным исследования 60% потребителей готовы приобретать такую продукцию.

3. Продукцию необходимо упаковывать, причем делать это тщательно и аккуратно, чтобы товар не терял свой внешний вид.

4. Организовать доставку хлебобулочных изделий в свежем виде, с опережением конкурентов, так как свежесть хлеба - один из важных критериев его конкурентоспособности;

5. Улучшить качество хлебопродуктов, при возможном росте цен до 10%, т.к. с повышением благосостояния граждан увеличивается потребность именно в качественном товаре и люди готовы за него платить. При рассмотрении качества продукции потребитель

хочет видеть хлеб, прежде всего вкусным, свежим, мягким, полезным и ароматным.

6. Информировать покупателей о качестве и достоинствах хлебобулочных изделий, что достигается через рекламу и пропаганду.

Если предприятие в условиях рынка ориентируется не на сиюминутное извлечение выгоды, а на долгосрочную перспективу, то очень важно сформировать позитивный образ предприятия в сознании потребителя. Это достигается через заботу о потребителе, о его здоровье посредством выпуска полезной, качественной, востребованной потребителем продукции. Современному товаропроизводителю приходится работать в рыночных условиях, а значит и продавать следует не то, что хотим и производим, а то, что хочет получить потребитель. При этом очень важно донести эту информацию до сознания потребителя, что достигается посредством проведения рекламной компании.

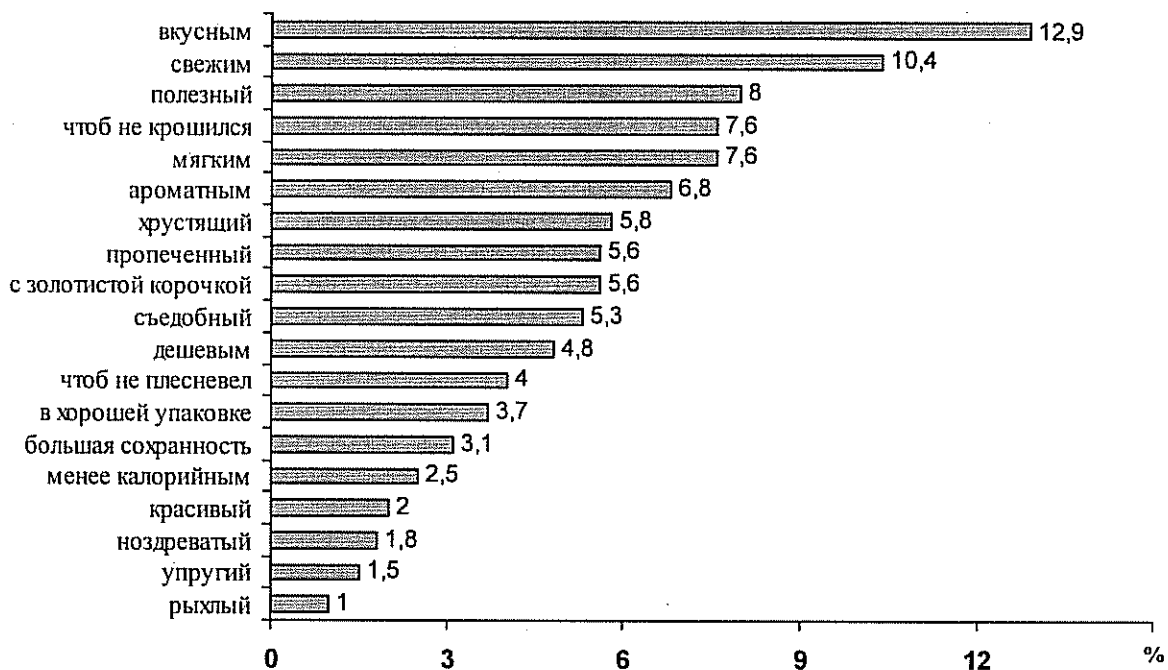


Рисунок 7 - Потребительские качества хлебобулочных изделий

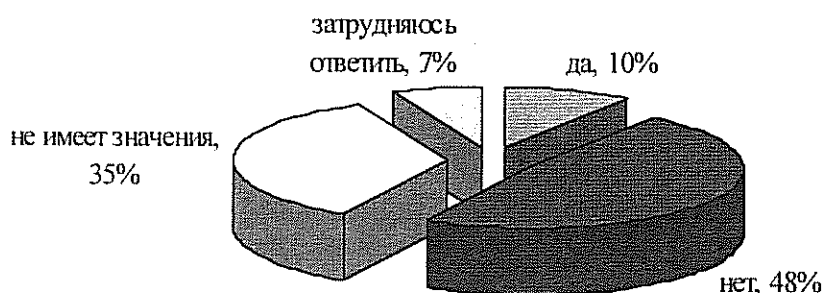


Рисунок 8 - Влияние рекламы на потребительский спрос

При проведении рекламной компании при отсутствии товарной марки у производителя акцент следует делать не на производителе продукции, а на ее качестве, полезности. Особое внимание следует уделять рекламе в местах продаж, например, посредством буклетов, плакатов, листовок и т.д. Согласно опросу 48% респондентов считают, что информации о хлебопродуктах либо вообще нет, либо ее недостаточно.

Наибольшую силу воздействия на покупателя оказывает убеждение и пропаганда. Поэтому, во-первых, необходимо проводить работу с работниками торгового зала на предмет получения ими информации о достоинствах и полезности той продукции, которую они реализуют, а также умения вести диалог с потребителем (необходим тренинг психолога); во-вторых, в местных средствах массовой информации необходимо провести серию репортажей, передач о полезности и достоинствах производимой продукции, т.к. пропаганде потребитель доверяет в большей степени, чем рекламе.

В целях стимулирования продаж, можно проводить розыгрыши недорогих, но практичных призовых подарков, например путем размещения в упаковке розыгрышных билетов. Такие действия привлекут внимание покупателя именно к данной продукции конкретного производителя.

В идеале, следует разработать единую концептуальную рекламную и пропагандистскую компанию для предприятий всей потребительской кооперации с акцентом на социальную миссию ПК (уклон на заботу о населении, о его здоровье через полезность потребляемых продуктов), лозунгом которой должно стать КАЧЕСТВО И БЕЗОПАСНОСТЬ! И, как следствие, разработка единой товарной марки потребительской кооперации для ассоциации покупателей конкретного товара с ней.

7. По результатам опроса 36% респондентов имеют стабильный выход в глобальную сеть Internet, 16% лишь эпизодически выходят в

выше указанную сеть, таким образом, для предприятий открывается возможность продвижения своей продукции с использованием современных информационных технологий. Предприятиям требуется создание в сети Internet собственных сайтов. Благодаря чему значительно возрастет число прямых контактов с клиентами, откроются новые возможности по их более качественному и всестороннему обслуживанию. Создаваемые сайты позволят предоставлять информацию большой группе людей почти также просто, как одному человеку.

На создаваемых сайтах рекомендуется размещать следующую информацию:

- ассортимент производимой продукции;
- последние данные по ценам - прайс-листы, возможно с фотографиями товаров их характеристиками;
- о производителе хлебобулочной продукции и услугах, которые он предоставляет.

Параллельно с размещением информации на сайте следует проводить оперативное маркетинговое исследование рынка хлебобулочной продукции по интересующим предприятия вопросам, актуальными из которых являются: «Какую хлебобулочную продукцию покупатель хочет приобретать, и какие недостатки имеющейся продукции либо ее реализации он отмечает». При этом маркетолог получает замечательную возможность лучше понять, чего же хотят клиенты, и не на основе своих догадок и предположений, а на основе информации, получаемой непосредственно от самих клиентов.

8. Рассмотреть возможность использования приемов мерчандайзинга в сбытовой сети.

Д.Д. Кушир,
ст. преподаватель кафедры экономики,
управления и логистики,
О.А. Василевская,
зав. кафедрой инженерно-
технологических дисциплин
Краснодарского кооперативного
института (филиал)
Российского университета кооперации

ЛИТЕРАТУРА:

1. Жидков С., Пчелинцев С. Рынок хлебобулочных изделий в России. Состояние и перспективы развития // Хлебопродукты. - 2006. - №6. - С.2-3.
2. Заикина В.И., Валентинова Н.И. Ассортимент хлебобулочных изделий, вырабатываемых предприятиями потребительской кооперации: пути расширения // Фундаментальные и прикладные исследования. - 2006. - №3. - С. 41-48.
3. Заикина В.И., Валентинова Н.И., Юрко М.Ю. Проблемы производства хлебобулочных изделий в потребительской кооперации // Хлебопечение России. - №4. - 2006. - С.9-11.
4. Конкуренентоспособный продукт. Как его произвести // Хлебопродукты. - 2005. - №8. - С.41-42.

ВЛИЯНИЕ ЗАЩИТЫ РАСТЕНИЙ НА СОХРАНЯЕМОСТЬ СЛИВЫ В ПЕРИОД ХРАНЕНИЯ

В статье дана оценка развития грибных заболеваний и численности вредителей в садах Краснодарского края, которые влияют на товарное качество плодов и сохраняемость их во время хранения. Приводятся системы защиты сливовых насаждений от грибных заболеваний, улучшающие сохраняемость плодов во время вегетации и в период хранения.

Заготовительная отрасль - это традиционная форма деятельности потребительской кооперации. Районные кооперативные организации в тесном контакте работают с сельским населением. Изучают ресурсы сельхозпродукции в личных подворьях населения, заключают договора на закупку их излишков, тем самым оказывают помощь сельским жителям в сбыте выращенной сельскохозяйственной продукции с целью пополнения доходов селян [2].

В соответствии с принятой Программой развития потребительской кооперации края на 2002-2006 гг. проводилась работа по обследованию сельских подворий с целью заключения договоров на закупку излишков сельскохозяйственной продукции. За 2006 г. обследовано 113 тыс. подворий граждан и заключено 15 тыс. договоров на закупку сельхозпродукции и сырья. Организациями потребительской кооперации закупается у населения около 60% сельхозпродукции. За 2006 г. объем закупок у населения составил 270 млн. руб., а в период с 2000 г. закупки у населения возросли в 4 раза.

Концепцией развития потребительской кооперации Российской Федерации до 2010 г. определены актуальные проблемы развития заготовительной деятельности, одна из которых это использование передовых технологий переработки и хранения закупленных плодов с сохранением их качественных и количественных показателей [1].

В производственных условиях большая часть потерь при хранении связана с поражением плодов микроорганизмами, которые вызывают болезни. Многие заболевания начинают развиваться еще в саду, в период вегетации, а также во время сбора урожая, при подготовке его к транспортировке или закладке в хранилище. На устойчивость пло-

дов к заболеваниям влияет количество и сроки выпадения осадков, нормы удобрений, обеспеченность почвы микроэлементами, качество и степень зрелости плодов при закладке на хранение, возраст дерева и нагрузка урожаем, а так же комплекс химических защитных мероприятий.

Лежкость плодов косточковых сравнительно невелика, поэтому хранить их можно лишь ограниченный срок при строго определенных условиях.

При хранении сливы огромный вред наносят заболевания грибкового происхождения вредители, которые значительно снижают урожайность сливы, ухудшающих качество плодов и снижающая сохраняемость плодов при хранении.

Поэтому защита растений не мало важный фактор в получении высококачественной продукции и сохранении ее во время длительного хранения.

Многолетний мировой опыт показывает, что интенсивное использование химических пестицидов, хотя и позволяет во многих случаях резко сокращать потери сельскохозяйственной продукции от вредителей (насекомых, клещей, нематод, слизней, грызунов), возбудителей фитоинфекций (вирусов, бактерий, грибов и др.) и сорняков, однако успехам при этом практически всегда сопутствуют негативные побочные явления и процессы. В первую очередь это накопление токсических веществ в продуктах питания и вообще в окружающей среде, что отражается на здоровье людей, приводит к уничтожению многих полезных организмов (рыб, птиц, насекомых-опылителей, энтомофагов и др.), вызывает нарушение равновесия и разрушение буферных механизмов в экосистемах. Другая немаловажная сторона - потеря, зачастую очень быстрая (несколько

лет), эффективности препаратов в связи с отбором в популяциях вредных организмов резистентных форм, что заставляет увеличивать и нормы расхода препаратов, и кратность обработок со всеми вытекающими отсюда последствиями. Причем, у многих видов растительноядных насекомых, клещей, фитопатогенных организмов устойчивость может вырабатываться не к конкретному препарату, а одновременно к одной и даже нескольким группам химических веществ.

Все это заставило исследователей пересмотреть стратегию, и традиционную концепцию «борьбы с вредными организмами» теперь повсюду в мире постепенно стала вытесняться новой гораздо более разумной, так называемой «интегрированной системой защиты растений». Эта стратегия ориентирована на совместное использование всех доступных форм подавления вредных видов (включая агротехнические, биологические, химические и др. методы) с целью контроля численности вредных объектов ниже экономического порога вредоносности. И хотя целью интегрированной системы остается по-прежнему максимальное сохранение урожая, важным ее отличием является то, что высокий должен достигаться не любой ценой, а

путем рационального регулирования популяций с минимально возможными прямыми затратами и косвенными экономическими потерями, связанными с ущербом для окружающей среды.

В период с 2003 по 2007 гг. проводились опыты по разработке интегрированной системы защиты от болезней и вредителей на деревьях сливы Кабардинская ранняя в трех зонах Краснодарского края.

При изучении биологической эффективности различных систем защиты сливы предварительно нами выделились две системы по сравнению со стандартом: Топаз - Гамоир - Инсегар - Биостат - Биостат и Скор - Скор - Матч - Фитозан+ Топаз - Топаз. Урожай снятый с вариантов, на которых были проведены данные обработки основное заболевание при хранении плодовая гниль не развивалась после недели хранения, а в конце хранения было развитие данного заболевания не более 2% по сравнению со стандартом. Данные системы позволили сохранить урожай сливы при хранении на 10% больше, по сравнению с вариантом на котором не проводились обработки.

Из таблиц видно, что при обработке системами: Топаз - Гамоир - Инсегар - Био-

Таблица 1 - Учет урожайности 2004 г., мелкоделяночный опыт

Вариант	Количество плодов шт.	Общий вес, г.	Количество поврежденных плодов, шт.			После недели хранения в естественных условиях на следующих вариантах произошло дальнейшее развитие болезни
			Серая плодовая гниль	пильщиком	плодожоркой	
Контроль	16	300	5	1	4	++++
Б.Ж. 3 ^x -Байлетон 2 ^x - БИ -58 - Лепидоцид - Карбофос 2 ^x - Абига Пик	30	800	2	5	5	+
Хорус - Гамоир - Фитозан - байлетон - Скор 2 ^x	19	400	5	4	10	0
Топаз - Гамоир - Инсегар - Биостат 2 ^x	25	450	3	3	9	0
Скор 2 ^x - Матч - Фитозан - Топаз 2 ^x	25	600	3	8	10	+
Абига Пик - Байлетон 2 ^x - БИ-58 Новый - Биостат 2 ^x - лепидоцид - Топаз	18	320	8	2	2	+
Делан - Биостат 2 ^x - Скор - Абига Пик	20	500	4	2	9	+

Таблица 2 - Учет урожайности 2005 г., мелкоделяночный опыт

Вариант	Количество плодов шт.	Общий вес, г.	Количество поврежденных плодов, шт.			После недели хранения в естественных условиях на следующих вариантах произошло дальнейшее развитие болезни
			Серая плодовая гниль	пилльщиком	плодожоркой	
Контроль	20	600 г	5	3	8	+
Б.Ж. 3 ^х - Байлетон 2 ^х - БИ -58 - Лепидоцид - Карбофос 2 ^х - Абига Пик	146	7 кг 600 г	1	3	5	0
Топаз - Гамоир - Инсегар - Биостат 2 ^х	90	4 кг	1	1	4	+
Абига Пик 3 ^х - Фитозан 2 ^х - Биостат	60	2кг 400 г	0	8	0	0
Скор 2 ^х -Матч -фитозан - Топаз 2 ^х	139	6 кг	0	7	4	0
Хорус - Скор -БИ- 58 Новый-фитозан - Топаз 3 ^х - лепидоцид	52	200 г	3	3	3	0
Строби - Матч - Фитазан - топаз - лепидоцид	60	2кг 200 г	0	7	6	0
Делан - биостат - Скор - Абига Пик - Биостат	58	1кг 400 г	8	6	5	+

Таблица 3 - Учет урожайности 2006 г., пос. Архипо-Осиповка

Вариант	Количество плодов шт.	Общий вес, кг	Общий вес поврежденных плодов, кг	Вес падалицы, кг	Количество поврежденных плодов, шт.		
					падалица	плодожоркой	пилльщиком
Контроль	1083	30,5	9,5	4,5	101	93	40
Б.Ж. 3 ^х -Байлетон 2 ^х - БИ -58 - Лепидоцид - Карбофос 2 ^х -Абига Пик	2020	91	2,9	1,0	22	30	10
Топаз - Гамоир - Инсегар - Биостат 2 ^х	1981	81	3,4	1,2	26	39	12
Абига Пик 4 ^х - Байлетон - Б.Ж. - БИ - 58 Новый - Инсегар -Карбофос 2 ^х	1753	60	3,7	1,4	32	49	10
Хорус - Байлетон 2 ^х - БИ-58 Новый - Биостат2 ^х - Карбофос 2 ^х - лепидоцид 2 ^х	1700	52,7	5,3	1,4	40	67	20
Скор 2 ^х - Байлетон 2 ^х - БИ -58 Новый - Карбофос - инсегар - Фитоверм 2 ^х	1810	71	3,8	1,1	29	58	10
Топаз 3 ^х - Скор 2 ^х - Абига Пик - инсегар 2 ^х - Кинмикс 2 ^х - Карбофос	1869	73	5,8	1,5	37	73	23
Хорус - Скор 2 ^х - Топаз 2 ^х - Инсегар 3 ^х - Кинмикс	1787	62	6,4	1,3	32	80	34
Скор 2 ^х -Матч -фитозан - Топаз 2 ^х	1972	85	3,7	1,2	28	44	11

стат 2* и Скор 2* - Байлетон 2* БИ -58 Новый - Карбофос - инсегар - Фитоверм 2* в Прикубанской и Черноморской зоне, по сравнению с контролем, сохраняемость урожая во время вегетации и при хранении повысилась на 30%. Сокращение численности вредителей позволяет не только сохранить товарное качество плодов, но и замедлить развитие грибных заболеваний за счет сдерживания инфекционного фона на плодах.

Таким образом, проведенные исследования свидетельствуют в эффективности пе-

рехода к интегрированной системе защиты сливы от вредных объектов. Данные системы защиты сливовых насаждений позволяют сохранить урожай во время вегетации и увеличить сохраняемость данной продукции во время хранения на 30%.

А.А. Козьмина,
ст. преподаватель
Краснодарского кооперативного
института (филиал)
Российского университета кооперации

ЛИТЕРАТУРА:

1. Концепция развития потребительской кооперации Российской Федерации на период до 2010 года, - М.: Центросоюз РФ, 2001.
2. Харламов, В.И. Организационно-правовые основы и социально-экономическая деятельность потребительской кооперации: учебное пособие (по материалам Краснодарского крайпотребсоюза) / В.И. Харламов, А.Е. Вострокнутов, В.П. Леошко и др.; Под ред. В.И. Харламова. - М.: Издательство «Наука и кооперативное образование» Российского университета кооперации, 2007. - 282 с.
3. Актуальные вопросы теории и практики защиты плодовых и ягодных культур от вредных организмов в условиях многоукладности сельского хозяйства / Тезисы докладов Всероссийского совещания (Москва, Загорье, 3-6 марта 1998г.) // Стратегия защиты растений в адаптивном садоводстве, В. И. Кашин / под ред. : В.И. Кашин, Ю.А. Уткова и др. - М., 1998. - 379 с.
4. Смольякова В. М. Болезни плодовых пород юга России. - Краснодар, 2000. - 192 с.
5. Интенсивные технологии возделывания плодовых культур / В. М. Смольякова, М. Е. Подгорная, Л. А. Пузанова, Е. А. Сторчевая, С. Р. Черкезова, Г.В. Якуба, И.Г. Мищенко // Интегрированная защита садов от болезней и вредителей - Краснодар, 2004. - 394с.
6. Методологические подходы к развитию южного садоводства / ред. коллегия: Е.А. Егоров (главный редактор), И.А. Драгавцева, И.В. Хвостова. - Краснодар, 2000. - 49с.
7. Вестник защиты растений, № 1, 2003 г.

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ И ПОДГОТОВКА КАДРОВ

МОТИВЫ ЛИЧНОСТИ И ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ УСПЕШНОСТЬ

Поиск и выбор профессии, профессиональное самоопределение и развитие, овладение профессией, эффективная реализация себя в трудовой деятельности, наконец, достижение успеха и счастья в профессиональном труде представляют собой достаточно сложный, длительный, весьма подвижный, многоплановый и подчас противоречивый процесс.

Отрицательные последствия неправильно выбранной профессии затрагивают как самого человека, так и все общество. По данным исследователей, занимающихся проблемами профориентационной работой, правильный выбор профессии в 2 - 2,5 раза уменьшает текучесть кадров, на 10-15% увеличивает производительность труда и в 1,5 - 2 раза уменьшает стоимость обучения кадров [1, 193].

Что же, по мнению исследователей, является необходимым для успешного приобщения человека к миру труда и профессий, для эффективной реализации себя в труде? Хотя овладение специальными знаниями, трудовыми умениями и навыками и является неотъемлемой составляющей достижения успеха в избранной профессии, оно не исчерпывает возможностей профессиональной успешности. Не менее важной, а иногда и определяющей составляющей успешного поиска и выбора профессии, овладения ею, являются особенности личностной, и, прежде всего *мотивационной*, сферы человека. Эту составляющую с полным основанием можно назвать одной из важнейших основ профессиональной успешности.

Мотив - это внутреннее побуждение личности к тому или иному виду активности (деятельность, общение, поведение), связанное с удовлетворением определенной потребности. Мотив обуславливает формирование намерений человека принять решение совершить какие-либо действия (либо, напротив, воздержаться от них) во имя достижения поставленной цели. Поэтому мотивы в качестве побудительных сил лежат в основе различных действий человека, объясняющих их совершение.

Человеческая деятельность, как правило, *полимотивирована*, т. е. определяется не одним, а несколькими мотивами, находящимися в определенной иерархии между собой. Некоторые из них занимают доминирующее положение, выполняя смыслообразующую функцию, другие являются всего лишь мотивами-стимулами. Эта многомерная, строго иерархизированная система мотивов, находящихся в тесной связи с психическими свойствами и состоянием личности, образует ее мотивационную сферу (или мотивацию), как высшую психическую, социально детерминированную функцию. Мотивационная сфера, представляет собой наиболее широкое понятие и включает в себя, по мнению Л.С. Выготского и аффективную и волевую сферы личности, переживание удовлетворения потребности. Мотивационная сфера личности находится в постоянном развитии под воздействием внешней среды, сознания человека.

Эффективное учебно-профессиональное и педагогическое взаимодействие с учащимся невозможно без учета особенностей его мотивации. За объективно одинаковыми действиями учащихся могут стоять совершенно разные причины, т.е. их мотивация может быть абсолютно разной.

Многочисленные социально-психологические исследования подтверждают, что на успешность учебной, трудовой и другой деятельности большое влияние оказывает мотивация. Согласно закону Йеркса-Додсона эффективность деятельности зависит от силы мотивации. Чем сильнее побуждение к деятельности, тем выше результативность деятельности. Но прямая связь сохраняется

лишь до определенного предела. Если какие-то результаты достигнуты, а сила мотивации продолжает увеличиваться, то эффективность деятельности начинает падать.

Учебно-профессиональная мотивация побуждается иерархией мотивов, в которой доминирующими могут быть либо внутренние мотивы, связанные с содержанием этой деятельности и ее выполнением, либо широкие социальные мотивы (внешние), связанные с потребностью учащегося занять определенную позицию в системе общественных отношений.

Однако недостаточно просто разделить мотивы на внутренние и внешние. Сами внешние мотивы могут быть положительными (мотивы успеха, достижения) и отрицательными (мотивы избегания, защиты).

Мы провели исследование мотивов выбора профессии у студентов 1-го курса очной формы обучения Саранского кооперативного института. Знание того, почему человек избрал ту или иную профессию, позволяет предвидеть, насколько успешно он будет ею овладевать, насколько серьезно, увлеченно будет работать, насколько устойчивым будет интерес к избранной деятельности. Наше исследование было направлено на выявление ведущего типа мотивации в процессе выбора профессии.

Как мы уже отмечали, для того чтобы лучше ориентироваться в огромном разнообразии мотивов, можно разделить их на внутренние и внешние. *Внутренние мотивы* выбора той или иной профессии - ее общественная и личная значимость; удовлетворение, которое приносит работа благодаря ее творческому характеру; возможность общения, руководства другими людьми и т. д. Внутренняя мотивация возникает из потребности самого человека, поэтому на ее основе человек трудится с удовольствием, без внешнего давления. *Внешняя мотивация* - это заработок, стремление к престижу, боязнь осуждения, неудачи и т. д.

Производственная практика и исследования показывают, что преобладание внутренних мотивов наиболее эффективно с точки зрения удовлетворенности трудом и его производительности. То же самое можно сказать и относительно положительной внешней мотивации.

Студентам предлагался тест, состоящий из 20 утверждений [1, 198-199]. С по-

мощью специальной шкалы оценок, нужно было оценить в какой мере каждое из приведенных утверждений в тесте повлияло на выбор данной профессии (специальности).

Количественный показатель (суммирование баллов), по соответствующим утверждениям позволил определить доминирующую группу мотивов, указанные учащимися. Кроме того, у некоторых студентов сумма баллов по ответам была одинаковой по нескольким группам мотивов (например, внутренние социально значимые и внешние положительные мотивы студентом оцениваются одинаково, т.е. по силе они одинаковы, а в редких случаях одинаковую сумму баллов студенты набирали по трем и четырем группам мотивом).

Анализ экспериментальных данных (ответов студентов) позволил нам выделить несколько групп студентов с преобладанием определенного вида мотивации.

Условно мы выделили пять групп.

Первую группу составили студенты, у которых преобладали *внутренние социально значимые мотивы* (предполагает высокое чувство ответственности; дает возможность приносить пользу людям; дает возможность для роста профессионального мастерства; позволяет реализовать способности к руководящей работе; позволяет сразу получить хороший результат труда для других).

Вторую группу составили студенты, набравшие наибольшее количество баллов по *внешним положительным мотивам* (требует переезда на новое место жительства; является высокооплачиваемой; позволяет работать близко от дома; близка к любимому школьному предмету; позволяет использовать профессиональные умения вне работы).

В третью группу вошли студенты, у которых преобладали *внутренние индивидуально значимые мотивы* (требует общения с разными людьми; соответствует моим способностям; способствует умственному и физическому развитию; является привлекательной; дает большие возможности проявить творчество).

Четвертую группу составили студенты с преобладанием *внешних отрицательных мотивов* (нравится родителям; позволяет ограничиться имеющимся оборудованием; является престижной; единственно возможная в сложившихся обстоятельствах; избрана моими друзьями).

Пятую группу составили студенты, у которых одновременно доминировали *внутренние социально значимые мотивы* и *внутренние индивидуально значимые мотивы*.

В нашем исследовании было выделено еще несколько групп студентов, у которых разные виды мотивов набрали одинаковое количество баллов (т.е. были равны по силе), но мы не включили их в нижеприведенную таблицу № 1, в силу их небольшой численной наполняемости (например, в группу с преобладанием *внешних положительных и внешних отрицательных мотивов* вошли по одному человеку с факультета; в группу с преобладанием *внутренних индивидуально значимых и внешних отрицательных мотивов* с трех факультетов вошло только два человека; в группу с одновременным преобладанием *внутренних социально зна-*

чимых, внешних положительных и внутренних индивидуально значимых мотивов вошел один человек и т.п.).

Участие в исследовании студентов с различных факультетов позволило нам сравнить доминирующий тип мотивации на той или иной специальности.

Результаты экспериментального исследования отражены в таблице 1.

Анализ экспериментальных данных показывает, что в своем подавляющем большинстве студенты руководствуются внутренними мотивами выбора профессии. Причем среди внутренних мотивов преобладают *внутренние индивидуально значимые мотивы* (третья группа). Только на специальности «Экономика и управление на предприятии» преобладают *внутренние социально значимые мотивы*. В тоже время внешняя

Таблица 1 - Мотивы выбора профессии студентами 1-го курса очного отделения (Саранский кооперативный институт)

Факультет, специальность	Факультет учета и финансов		Факультет Международных экономических отношений	Юридический факультет	
	Спец-ность «Финансы и кредит» (ФК) (108 чел.)	Спец-ность «Бухучет и аудит» (БА) (43 чел.)		Спец-ность «Юриспруденция» (ЮР) (55 чел.)	Спец-ность «Юриспруденция» сокращенный срок обучения (37 чел.)
Мотивы выбора профессии			Спец-ность «Экономика и управление на предприятии» (ЭК) (36)		
1 группа Внутренние социально значимые мотивы	15,7 % (17 чел.)	12 % (5 чел.)	30,5% (11 чел.)	25,4 % (14 чел.)	19 % (7 чел.)
2 группа Внешние положительные мотивы	0,9 % (1 чел.)	2,3 % (1 чел.)	0 чел.	1,8 % (1 чел.)	2,7 % (1 чел.)
3 группа Внутренние индивидуально значимые мотивы	36 % (39 чел.)	33 % (14 чел.)	14 % (5 чел.)	29 % (16 чел.)	24,3 % (9 чел.)
4 группа Внешние отрицательные мотивы	2,8 % (3 чел.)	0 чел.	0 чел.	3,6 % (2 чел.)	0 чел.
5 группа Внутренние социально значимые мотивы и Внутренние индивидуально значимые мотивы	37 % (40 чел.)	30 % (13 чел.)	36 % (13 чел.)	29 % (16 чел.)	29,7 % (11 чел.)

мотивация практически не проявляется у учащихся данных специальностей.

Большую группу учащихся составляет пятая группа, в которой у студентов также доминируют внутренние мотивы, только здесь внутренние социально значимые и внутренние индивидуально значимые мотивы имеют одинаковую силу (равный количественный показатель).

На следующем этапе нашего исследования мы посмотрели, какие из утверждений, на которые отвечали студенты, получили наибольший (количественный) балл.

Так как наибольшие количественные показатели (сумма баллов) были характерны для первой и третьей групп, поэтому мы и подсчитали средний количественный балл по вопросам из этих групп (по пятибалльной системе: 5 - очень сильно повлияло; 4 - сильно; 3 - средне; 2 - слабо; 1 - никак не повлияло).

Средние количественные баллы по вопросам отражены в таблице 2.

Из таблицы 2 видно, что наиболее высокие средние баллы имеют следующие утверждения: «Дает возможность для роста профессионального мастерства; Позволяет реализовать способности к руководящей работе; Требуется общения с разными людьми; Является привлекательной».

Наиболее низкие средние показатели на всех специальностях наблюдаются по вопросу «Позволяет сразу получить хороший результат труда для других» (возможно, это

связано с тем, что студенты не совсем разобрались с этим утверждением).

Примерно одинаковые количественные показатели на всех специальностях имеют следующие утверждения: «Предполагает высокое чувство ответственности», «Дает возможность для роста профессионального мастерства», «Позволяет реализовать способности к руководящей работе», «Требуется общения с разными людьми», «Соответствует моим способностям», «Является привлекательной», «Дает большие возможности проявить творчество».

В тоже время, определенный разброс количественных показателей наблюдается по утверждениям «Дает возможность приносить пользу людям» (от 3,40 балла, по пятибалльной системе, у студентов специальности «Бухучет и аудит» до 4,64 балла у студентов специальности «Юриспруденция»); «Способствует умственному и физическому развитию» (от 3,35 балла у студентов специальности «Бухучет и аудит» до 4,56 балла у студентов специальности «Юриспруденция»).

К сожалению, опрос показал не очень высокие показатели по утверждению «Дает большие возможности проявить творчество» (у студентов специальностей «Финансы и кредит» и «Юриспруденция» чуть выше среднего балла 3,20 и 3,43 соответственно и, несколько выше, у студентов специальностей «Экономика и управление на предприятии» - 3,80 балла и «Бухучет и аудит» -

Таблица 2 - Средние баллы по утверждениям, относящимся к внутренним социально значимым и внутренним индивидуально значимым мотивам

Мотивы выбора профессии	Утверждения	Специальность			
		ФК	БА	ЭК	ЮР
I группа Внутренние социально значимые мотивы	1. Предполагает высокое чувство ответственности	3,76	3,40	3,72	4,0
	2. Дает возможность приносить пользу людям	3,64	3,40	3,63	4,64
	3. Дает возможность для роста профессионального мастерства	4,70	4,60	4,63	4,50
	4. Позволяет реализовать способности к руководящей работе	4,23	4,60	3,90	4,14
	5. Позволяет сразу получить хороший результат труда для других	3,35	3,0	2,90	3,50
3 группа Внутренние индивидуально значимые мотивы	6. Требуется общения с разными людьми	4,0	4,35	4,30	4,0
	7. Соответствует моим способностям	3,90	3,57	3,80	4,18
	8. Способствует умственному и физическому развитию	3,85	3,35	4,0	4,56
	9. Является привлекательной	4,0	4,14	3,80	4,31
	10. Дает большие возможности проявить творчество	3,2	3,78	3,80	3,43

3,78). На данные показатели нужно обратить более пристальное внимание, так как сегодня достаточно четко выражена потребность в специалистах, обладающих высоким уровнем развития творческого потенциала, умением системно ставить и решать различные задачи. Творчество как важнейший механизм приспособления в более широком плане можно рассматривать не только как профессиональную характеристику, но и как необходимое личностное качество, позволяющее человеку адаптироваться в быстро меняющихся социальных условиях и ориентироваться во все более расширяющемся информационном поле.

Кроме того, кажется несколько необычным, более низкий средний балл (4,0) у студентов специальности «Юриспруденция» на вопрос «Требуется общения с разными людьми», по сравнению со студентами специальностей «Экономика и управление на предприятии» - 4,30 балла и «Бухучет и аудит» - 4,35», так как юридические специальности относятся к группе профессий «Человек - человек», где коммуникативные умения и навыки относятся к профессионально важным качествам специалиста, в отличие от экономических специальностей, которые относятся к группе профессий «Человек - знаковая система». Поэтому, с учетом сказанного, преподавателям нужно будет сделать определенные коррективы в учебном процессе.

Таким образом, если подвести итог нашего исследования по выявлению доминирующей мотивации у студентов первого курса, то мы видим, что полученные результаты показывают очень благоприятную ситуацию. У подавляющего большинства студентов преобладает *внутренняя мотивация* (по специальностям: «Финансы и кредит» у 88,7%; «Юриспруденция» у 83,4%; «Экономика и управление на предприятии» у 80,5%; «Бухучет и аудит» у 75% студентов; процентные данные получены в результате суммирования групп №№ 1, 3, 5). Такая *мотивационная основа* (стремление к общению с людьми, к умственному и физическому развитию, к профессиональному самосовершенствованию, к проявлению творчества, способности к руководящей работе; возможность приносить пользу людям; соответствие своим способностям) дает хорошую возможность студентам для их дальнейшего качественного профессионального становления как будущих специалистов.

Однако такая ситуация с набором студентов в Саранском кооперативном институте сложилась не на «пустом месте». В нашем вузе четко поставлена и отлично функционирует профориентационная система, которая охватывает не только городские школы, но и сельские, включая «глубинку». Работа с будущими абитуриентами начинается с осени и проводится в течение всего учебного года. Преподаватели нашего вуза и административные работники в течение года несколько раз встречаются с будущими выпускниками школ и училищ. Каждый выпускник получает на руки несколько «Памяток абитуриента», в которых указана самая подробная информация о нашем вузе, включая историю становления и развития, достижения и награды вуза, порядок приема заявлений и сроки вступительных экзаменов, о кадровом потенциале, о материально-технической базе и многое другое. Кроме того, будущие абитуриенты получают подробную, конкретную информацию о каждом факультете и специальностях. Двери вуза всегда открыты для родителей и будущих абитуриентов. Регулярно подробная информация о нашем вузе проходит и в средствах массовой коммуникации, на телевидении.

Количество абитуриентов на все специальности с каждым годом увеличивается. Важно подчеркнуть, что при ежегодном уменьшении контингента учащихся в средних школах поток желающих учиться в нашем вузе возрастает. В этом году по дневному отделению при плане 275 студентов стали ими 493. С каждым годом увеличивается количество студентов, направленных организациями системы потребительской кооперации.

При этой тенденции приемная комиссия отмечает, что улучшается и качественный состав потенциальных студентов. В их аттестатах преобладают «пятерки», больше поступает медалистов и обладателей красных дипломов о среднем профессиональном образовании.

Важно отметить, что подготовку студентов мы начинаем со школьной скамьи. Например, в средних школах двух райцентров Мордовии - Атяшеве и Ковылкине - имеются наши представительства, где выпускники занимаются по программе вуза. Как правило, после школы они становятся студентами уже второго курса. Такие же представительства открыты в Ульяновске и Барыше.

Анализ причин, по которым молодые люди хотят учиться и получить ту или иную специальность именно в Саранском кооперативном институте показал, что на первое место сами абитуриенты поставили авторитет вуза. А складывается он в первую очередь из качества преподавания дисциплин. У нас более 60 процентов преподавателей имеют ученые степени и звания - кандидат наук, доцент, доктор, профессор, академик. «Остепененность» преподавателей института и качество преподавания имеют прямую связь, и мы стремимся к тому, чтобы сотрудники обучались в аспирантурах, докторантурах, переходили на должности старших научных сотрудников для завершения работы над кандидатской или докторской диссертацией.

Из этого вытекает и следующая причина популярности нашего вуза: за последние годы не было ни одного случая, чтобы молодой специалист с дипломом Саранского кооперативного института вынужден был встать на биржу труда.

По результатам международного аналитического исследования, Саранский институт приглашен к участию в бизнес-конференции, которая состоится в Лондоне. Это еще раз подтверждает высокий рейтинг и авторитет нашего вуза.

Отмечая важность изучения, учета и коррекции мотивационной сферы наших студентов, необходимо отметить, что в круг проблем, связанных с изучением отношения студентов к избранной профессии, должен быть включен целый ряд и других вопросов. Это:

- удовлетворенность профессией;
- динамика удовлетворенности от курса к курсу;

· факторы, влияющие на формирование удовлетворенности: социально-психологические, психолого-педагогические, дифференциально-психологические, в том числе и половозрастные;

· проблемы профессиональной мотивации, или, другими словами, система и иерархия мотивов, определяющих позитивное или негативное отношение к избранной профессии.

Эти отдельные моменты, как и отношение к профессии в целом, влияют на эффективность учебной и профессиональной деятельности студентов. Они, в частности, сказываются на общем уровне профессиональной подготовки. Как отмечают многие исследователи [2, 86], профессиональная подготовка в настоящее время становится все более непрерывной, постепенно превращается в процесс непрерывного образования и профессионального развития личности. На практике это означает, что делающий карьеру человек должен быть все время готов не только к переквалификации, переподготовке, продолжению профессионального образования и обновлению багажа своих профессиональных знаний, умений, навыков, но и к непрерывному совершенствованию своей мотивационной сферы и развитию своей личности.

Б.Ф. Кевбрин,
зав. кафедрой социально-гуманитарных дисциплин, профессор
П.В. Новиков,
доцент кафедры социально-гуманитарных дисциплин
Саранского кооперативного института (филиала)
Российского университета кооперации

ЛИТЕРАТУРА:

1. Овчарова, Р.В. Справочная книга школьного психолога / Р.В. Овчарова. - М.: Творческий центр сфера, 2000. - С. 193 - 199.
2. Личность и профессия: психологическая поддержка и сопровождение: учеб. пособие / под ред. Л.М. Митиной. - М.: «Академия», 2005. - 336 с.
3. Попков, В. Позади экзамены, впереди учеба: интервью с ректором Саранского кооперативного института профессором Б.Ф. Кевбриным / В. Попков // Российская кооперация. - 2007. - 9 авг. - С. 5.
4. Большой психологический словарь / Сост. и общ. ред. Б. Мещеряков, В. Зинченко, - СПб.: прайм-ЕВРОЗНАК, 2003. - С. 164, 305-306.

ВОСПИТАНИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНОСТИ СТУДЕНТОВ В УЧЕБНОМ ПРОЦЕССЕ КООПЕРАТИВНЫХ ВУЗОВ

Целевым подходом к учебно-воспитательной работе в вузе является подготовка модели специалиста, ориентированной не только на высокое качество обучения и самостоятельную учебную работу студентов, но не в меньшей степени и на воспитание необходимых качеств личности, ее самостоятельности, на решение будущим специалистом социально-педагогической задачи.

Почему сейчас остро встал вопрос о воспитании новых качеств человека, особенно самостоятельности студентов?

Качества человека определяются теми условиями, в которых он живет и действует. Это известная истина. Истинно и то, что предпосылками тех или иных качеств, особенно способностей, склонностей, интересов, физического развития является наследственность, генная информация, идущая от родителей, а также ближайших родственников. Решающим же фактором в формировании человеческих качеств является воспитание: в семье, школе, профессиональных и специальных учебных заведениях. Ибо воспитание специально предназначено для подготовки ребенка, подростка, молодого человека к взрослой жизни. Оно целенаправленно, продумано содержательно, педагогически организовано и управляемо.

Но воспитание не существует вне связи с жизнью, социальной средой. Жизнь предъявляет к человеку (ребенку, взрослому) определенные объективные требования: производственно-трудовые, экономические, политические, правовые, нравственные и другие. Воспитание призвано реализовать эти требования. С изменением жизненных обстоятельств меняются и требования к человеку. Жизнь нашего общества принципиально стала иной за последние полтора десятилетия. Следовательно, возникает объективная необходимость в изменении качеств личности, их воспитания. Между жизнью и воспитанием существует причинно-следственная связь, единство и взаимодействие.

Воспитание получает заказ от общественной жизни, конкретно - от органов власти, а также управленческих и педагогических структур. Основой общественной жизни

является производственно-экономическая сфера. Если до перестройки такой сферой было общественное производство и государственное распределение, то сейчас их заменило частное предпринимательство. Это отразилось на работе с детьми и молодежью. В первом случае государство ставило цель - организовано подготовить молодых людей к государственно-производственной и другой деятельности. По этой причине на передний план выступила проблема обучения и образования молодежи, в первую очередь как производительной силы. Воспитанию уделялось меньше внимания. Оно осуществлялось в вузах прежде всего посредством изучения социально-политических дисциплин, работы общественных организаций и другой внеучебной деятельности. Оно было ориентировано главным образом на патриотизм и интернационализм, отношение к труду, людям, человеку, себе.

В новых, изменившихся социально-экономических условиях, в частно-собственной сфере необходимо вырабатывать другое отношение к жизни, иные мировоззрение и ценностные ориентации, жизненные позиции и установки, мотивы и цели. Это отношение состоит в понимании и принятии человеком, в частности студентом, необходимости воспитания в духе свободы, разумного сочетания личных, групповых и общественных интересов, патриотизма и активного участия в управленческих процессах на уровне общества, региона, города, малого поселения, а также нравственного отношения к людям, к человеку. Возникло некоторое противоречие между частно-собственным производством и управлением, ориентированных главным образом на частные интересы, и необходимость сочета-

ния их с интересами общества, региона и т.д., с другими людьми.

Следствием этого встала новая проблема в работе с молодыми людьми, особенно со студентами: не передний план выдвинулось воспитание. Оно стало приоритетным по отношению к обучению и образованию. Возникла задача повышения социального статуса воспитания в работе образовательных учреждений.

В 1999 году Правительством страны была принята Программа развития воспитания в системе образования России. «Цель Программы - говорится в ней - обеспечение необходимых научно-методических, организационных, кадровых, информационных и других условий для развития воспитательных систем в образовательных учреждениях всех типов и видов, упорядочение их деятельности, содействующей развитию социальной и культурной компетентности личности, ее самореализации в социуме, формирование человека-гражданина, семьянина-родителя, специалиста-профессионала». Следовательно, возникла проблема реформирования системы образования в стране с ориентацией на приоритетность воспитания.

Встает вопрос, какое же качество должно быть стержневым в воспитании студентов? И опять, думается, надо исходить из сегодняшних социальных условий жизни, предпринимательского общества. Предприниматель с точки зрения воспитанности - это инициативная, активная, творческая личность. Такие однопорядковые качества могут быть сформированы на основе воспитания и развития общего для них фундамента - самостоятельности личности. Действительно, чтобы подготовить молодого человека к жизни, профессиональному труду, необходимо развивать в нем самостоятельность. Человеку в жизни (в том числе будущему специалисту) придется самостоятельно изучать и оценивать те или иные жизненные ситуации, ставить цели и задачи, принимать самостоятельные решения, организовывать, управлять процессом, осуществлять контроль и оценку. Воспитание ума, убежденности, принципиальности также строится на самостоятельности личности, собственном мышлении. Словом, самостоятельность личности - сердцевидная цель воспитания. И не только цель, но и средство воспитания. Ибо только посредством самостоятельности мысли и действия можно раз-

вить самостоятельность как черту личности, равно как другие важные качества. И, наконец, самостоятельность является первостепенным условием воспитания, без которого невозможно по-настоящему подготовить молодого человека ко взрослой жизни, достичь воспитательных целей.

Такими условиями, в первую очередь, должна быть соответствующая учебно-методическая документация, ибо она предписывает цель, содержание и технологию педагогической работы со студентами. Прежде всего, учебный план как своеобразная конституция процесса обучения и воспитания студентов. Между тем действующие сейчас учебные планы, на наш взгляд, имеют серьезные упущения. Они ориентируют на изучения каждого учебного предмета в отдельности, не предусматривая по существу межпредметную связь, системный подход. Главным же упущением является отсутствие в них основных целей реализации учебного плана, в том числе воспитания самостоятельности. Возникает вопрос, не следует ли подготовить общие цели обучения и воспитания по видам специальностей, обратить особое внимание на воспитание самостоятельности и приложить эти цели в качестве образца.

При изучении вопроса о развитии самостоятельной работы студентов и их самостоятельности как черты личности мне пришлось ознакомиться с целым рядом учебных программ, главным образом с изложенными в них целями и задачами. Здесь уместно сказать, что последние составлены в основном по-старому, отражая главным образом образовательный аспект, как правило, упуская воспитательные цели и задачи. Особенно это упущение относится к программам по специальным предметам, а следовательно, приводит к отрыву обучения от воспитания. А между тем очень важно придать воспитательную направленность обучению по специальным предметам, чтобы будущий специалист наряду с чисто профессиональной вел и социально-педагогическую деятельность (воспитывал работников потребительской кооперации в духе нового времени). А выполнение социально-педагогической функции специалистом требует от него самостоятельности, социальной зрелости. Эту самостоятельность и зрелость и надо вырабатывать в процессе изучения специальных дисциплин как в теории, так и на практике.

Наилучшем целевым подходом к учебно-воспитательной работе в вузе является подготовка модели специалиста, ориентированной не только на высокое качество обучения и самостоятельную учебную работу студентов, но не в меньшей степени и на воспитание необходимых качеств личности, ее самостоятельности, на решение будущим специалистом социально-педагогической задачи. Такая модель является основой для разработки научно-методической документации, в первую очередь учебных планов и учебных программ, придание им воспитательной направленности. Ранее было принято считать, что воспитание относится лишь к общественным дисциплинам, а обучение - к специальным. В современных предпринимательских условиях все предметы учебного плана призваны выполнять в воспитательную функцию. В самом деле, например, в торгово-экономических вузах, в частности в нашем университете, скажем такие предметы как экономика, финансирование, бухгалтерский учет, маркетинг, менеджмент и другие специальные предметы разве не должны воспитывать у специалиста самостоятельность, творческий подход к делу, предприимчивость, оптимальный подход к получению и расходованию прибыли, экономное ведение дела, гуманное отношение к работникам своего предприятия? Должны и обязаны. В связи с этим не только учебные планы, но и все учебные программы призваны реализовывать педагогический принцип единства обучения и воспитания. А это означает, что содержание существующих программ, а также другой учебно-методической документации, должно быть перестроено во всех отношениях в свете сегодняшнего дня, в частности в вопросах воспитания, особенно самостоятельности как черты личности. Частично эта задача уже решается в университете: повысилась значимость самостоятельной работы студентов (особенно во внеаудиторное время), ее направленность ориентирована не только на профессиональную подготовку, но и на воспитание самостоятельности как черты личности.

В воспитании самостоятельности студентов, развитии их способностей самостоятельно мыслить - важную роль играют методы обучения. Поэтому, здесь мы остановимся в первую очередь на классификации методов обучения и основаниях классификации.

Это источник получения знаний: слово, наглядность, практика; развитие мыслительной деятельности студентов: объяснительно-иллюстративный метод, репродуктивный, частично-поисковый, исследовательский; методы совместной работы преподавателя и студентов (лекции, семинарский и практические занятия), методы самостоятельной работы студентов: упражнения, тестирование, программированное обучение, работы с учебником и учебным пособием и т.д. Для развития самостоятельности студентов в обучении особенно ценны проблемное обучение, решение познавательных и практических задач и ситуаций, дискуссии, деловые игры и т.д. Существуют методы стимулирования познавательной деятельности, контроля и оценки, разного рода письменные итоговые работы: контрольные, курсовые, дипломные, научно-исследовательские работы.

Ориентируясь на разнообразие методов обучения, преподавателю необходимо в первую очередь использовать те методы, которые по возможности ставят студентов в условия самостоятельности, заставляют мыслить, искать ответы на вопросы, решать познавательные и практические задачи и проблемы, учитывая, разумеется, возможности студентов, поставленные цели и содержание занятия.

Кратко остановимся на отдельных методах, развивающих самостоятельность студентов. К ним в первую очередь относятся методы проблемного, дискуссионного, учебно-исследовательского характера.

Проблемное обучение. Для использования проблемного обучения подбирается тема, имеющая важное теоретическое и практическое значение. Первым шагом является превращение темы в проблему. Чтобы развивать самостоятельность студентов на проблемном занятии, целесообразно опираться на некоторые знания слушателей, вовлекать их в беседу. Например: «Вы - будущие бухгалтеры. Готовых знаний по теме «Учет в розничной торговле» у Вас нет, но Вы изучали этот вопрос в опте. Вторым шагом (гипотетическим) является поиск путей решения названной проблемы преподавателем при активном участии студентов (студенты делают предложения по решению проблемы: подобрать комиссию, проинструктировать ее, определить план инвентаризации, реализовать план, документально оформить проведенную работу). Если тема сложная, ее раз-

бывают на более мелкие части, каждую из которых решают проблемно.

Проблемная ситуация. По сути характера ее решения она близка к проблемной лекции (части ее). Но имеются и отличия. Если в отдельных темах проблемного обучения не видна проблемность, ее надо создать, превратив тему в проблему, то в проблемной ситуации как методе обучения проблема создается в самой ситуации. Проблемные ситуации - это совокупность условий, из которых надо найти оптимальный выход. Как правило такие условия создаются на практических занятиях. Они бывают при изучении каждого учебного предмета, особенно технических, юридических, финансово-экономических, психолого-педагогических и т.д.

Наиболее сложной, требующей самостоятельной мысли, являются комплексные производственные ситуации, для решения которых используются знания ряда смежных и подчас не смежных (как в юридической практике) дисциплин. В производственной ситуации имеется, как правило, недостаточная информация, и поэтому студенту приходится формулировать проблему неточно, выдвигать гипотезы, уточняя их по ходу привлечения дополнительной информации. При решении подобной ситуации используется не только самостоятельность студентов, но и творческий подход.

Дискуссия как метод обучения. Этот метод хорошо развивает самостоятельность студентов, их познавательные и творческие способности. Для дискуссии выбирается знакомая студентами тема по прошлым занятиям, после самостоятельного изучения учебной литературы или получения некоторых знаний из других источников. В дискуссии ставится двоякая цель: приобрести необходимые (истинные) знания и развить самостоятельность мышления. Для проведения дискуссии преподаватель выбирает дискуссионную (для студентов) тему, определяет вопросы, ведет и завершает дискуссию (дает верные ответы на поставленные вопросы), подводит итоги спора. Дискуссии бывают преднамеренными и непреднамеренными.

Эвристическая беседа. Для беседы выбирается общедоступная, несколько знакомая студентами тема. Беседа начинается с доклада, в котором автор ставит вопросы для обсуждения. Это можно делать предварительно, например, во время работы научно-

го кружка. Получив вопросы заранее или по ходу беседы, студенты высказывают свои мнения. В итоге преподаватель кратко анализирует ход беседы, давая верные ответы на поставленные вопросы, делает выводы.

Исследовательский метод - это самостоятельный поиск студентов при решении теоретической или практической проблемы. Обычно этот метод используется в работе научных кружков, где заранее определяются темы для его участников (темы могут быть и комплексные, рассчитанные на несколько исполнителей). После определения темы исполнители получают основную литературу и (или) объект исследования, например, какое-нибудь предприятие (отдельную его сторону) потребительской кооперации, а также группу пайщиков, их отношение к тем или иным видам деятельности потребительской кооперации на местах. Результаты исследования анализируются на заседании кружка или передаются в соответствующую организацию потребительской кооперации.

В практике используются (хотя и редко) такие методы обучения как деловая игра, разыгрывание ролей и игровое проектирование. Все эти методы основаны на проблемном содержании, нередко с неполными информационными данными. Суть их состоит в решении такой проблемы, которая может встретиться в жизни, практической деятельности. Если проблемы сложная, многоплановая, то решается она в учебном процессе различными «специалистами», между которыми распределяются роли и соответствующие им функции. Ход такой игры стимулируется соревнованием и заключительной оценкой, что вызывает повышенную активность и творческую самостоятельность. Руководит игрой, разумеется, преподаватель, который при необходимости направляет игру, а в конце анализирует и ставит игрокам оценки.

Особым видом развития самостоятельности студентов является самостоятельная домашняя работа. В современных условиях эта работа должна занимать значительно больше места, чем ранее, и приобретать иной характер. Она рассчитана на индивидуальную деятельность студентов. Прежде чем определять содержание самостоятельной работы, надо основательно продумать изучаемый студентами учебный предмет, определить в нем содержание для самостоятельной работы. Варианты здесь могут быть раз-

ными: это задания по неизложенным вопросам на лекции, в которых студенты могут разобраться без помощи преподавателя, задания изучить самостоятельно материал по иной или иной теме из рекомендуемых источников, подобрать примеры из жизни (практики) и конкретизировать ими изучаемый материал, решить задачи, выполнить упражнения и т.д. Ход и результаты самостоятельной работы контролируются и оцениваются преподавателями во время очередной консультации или на очередных групповых учебных занятиях.

Для развития самостоятельности студентов важно использовать и такие традиционные формы организации обучения как семинары и практические занятия. На этих занятиях также целесообразно обращаться к рассмотренным ранее методам обучения (проблемным ситуациям, эвристической беседе, дискуссии, ролевой игре и т.д.). Развитию самостоятельности студентов в немалой степени способствуют такие известные формы обучения как составление докладов и рефератов, контрольных и курсовых работ, творческое выполнение заданий в кружках, подготовка дипломной работы и т.д. Все это в общем известно. Однако, выполнение этих видов деятельности требует усиления самостоятельного аспекта при постановке целей, выборе содержания и методов и средств работы.

Ориентация процесса обучения на развитие самостоятельности, на повышение роли внеаудиторной самостоятельной работы потребует дополнительного времени для выполнения домашних заданий, интенсивности учебного процесса. В связи с этим возникает необходимость в составлении графиков работы студентов, предусматривающих всю их учебную нагрузку, как в учебной аудитории, так и вне ее, в том числе и в особенности консультации с преподавателями.

Активизация самостоятельной работы с помощью графика порождает у студентов немало вопросов, особенно у ответственных и наиболее способных юношей и девушек, стремящихся хорошо освоить учебный материал и успешно подготовиться к практической работе. В нашем университете, например, индивидуальным планом преподавателей предусматривается достаточно большое количество времени для помощи студентам в их самостоятельной работе, для консуль-

таций, контроля и оценки их деятельности. Этим самым создаются важные предпосылки для самостоятельной работы студентов, введенной в график.

В некоторых вузах по отдельным предметам, особенно на Западе, для внеаудиторной самостоятельной работы составляют и выдают студентам семестровые индивидуальные планы. В них последовательно указываются темы и технологии изучения, рекомендуемая литература, консультации, контроль и оценка, а также педагог-консультант. Такой подход повышает упорядоченность и значимость самостоятельной работы студентов.

Особую роль в самостоятельной учебе и воспитании самостоятельности личности имеет производственная практика. В связи с реструктуризацией кооперативного образования и повышения качества подготовки специалистов поставлена задача: студент-практикант обязан не только конкретизировать знания путем наблюдения за деятельностью специалистов-практиков и собирать материалы для дипломной работы. Он призван, также нести современные знания и современные подходы на базы практики, реализовывать передовой опыт работы кооперативных предприятий и организаций. На решение всех этих задач должна быть нацелена программа практики.

При рассмотрении на «Круглом столе» в Перми в октябре 2005 г. вопроса о реструктуризации учебных заведений потребительской кооперации Председатель Правления Центросоюза РФ профессор Ермаков В.Ф. обратил особое внимание на производственную практику студентов, на подготовку баз такой практики. Одним из путей подготовки он отметил введение кураторов, из числа ученых университета, над кооперативными организациями с задачей помочь на местах разработать программы активизации неиспользованных резервов в работе организаций потребительской кооперации, реализовать интеллектуал науки для совершенствования практики, выполнять прикладные разработки для повышения наукоемкости в деятельности потребительской кооперации, нести наработанный передовой опыт в учебный процесс. Непосредственная связь науки и деятельности потребительской кооперации послужит эффективной подготовке базы для производственной практики студентов. В.Ф. Ермаков поставил задачу включить в кура-

торскую деятельность не только преподавателей профильных кафедр, но и ученых общеуниверситетских кафедр: философии, социологии, педагогики и психологии, с тем чтобы повысить уровень воспитательной работы со студентами на базах практики. Поставлена также задача перестройки самих кафедр, установление деловых связей между специальными и социально-гуманитарными кафедрами, комплексного подхода в их деятельности, что должно привести к повышению уровня воспитания и развития студентов в процессе обучения.

С воспитательной точки зрения одним из важнейших направлений перестройки работы университета, укрепления его связи с практикой явится развитие самостоятельной работы студентов и воспитание самостоятельности личности.

Успех в реализации этого направления во многом зависит от преподавателя, глубокого знания им теории своего предмета, связи его с практикой, умение комплексно подойти к обучению в единстве с воспитанием. Перед преподавателем встала новая обязанность учить студентов самостоятельной работе. Учить, начиная с первого курса, с первой лекции, семинара и других форм работы. Учить тому, как слушать лекцию, осмысливать ее материал, как готовиться к семинарским и практическим занятиям, как работать с учебной литературой и техникой, как заниматься самостоятельно вне аудиторных занятий, как применять знания на практике, контролировать и оценивать ход и результаты своей работы, и, наконец, как выработать самостоятельность как черту личности. (Последний вопрос студенты во многом должны решать также в студенческом самоуправлении, о котором следовало бы поговорить отдельно на страницах данного журнала).

Основательно и по-современному может учить и воспитывать только педагог, который сам учится, работает над собой. Поставив задачу перестройки учебно-воспитательного процесса наш университет принял ряд мер направленных на учебу преподавателей. Среди таких мер - общеуниверситет-

ский семинар преподавателей. Подобные семинары, в том числе по вопросам самостоятельной работы, действуют и на отдельных кафедрах. Кафедра бухгалтерского учета вместе с другими кафедрами проводит семинары по использованию мультимедийных средств и систем. В университете поставлена задача: каждый преподаватель должен повышать свою квалификацию в той или иной форме. На ученом совете в ноябре 2005 г. было принято решение: преподаватели университета, в том числе работающие в филиалах, прежде чем пройти очередное переизбрание по конкурсу, должны пройти при университете курсы повышения квалификации по 72 часовой программе. Содержание курсов должно быть посвящено в основном современному подходу к обучению: связи науки, образования воспитания и практики. Курсантам предстоит этот подход реализовать не только во время основной работы, но в процессе учебы: провести открытое занятие (лекцию, семинар или другую форму учебной работы).

Руководство университета запланировало также создание при учебном заведении базы для производственной практики по отдельным специальностям, которую также должны освоить преподаватели вуза. Наконец, нужно отметить и редкий случай в системе высшего образования страны - наличие в университете педагогического факультета, на котором проходят соответствующую подготовку преподаватели средних специальных учебных заведений и частично нашего вуза. Факультет существует свыше 40 лет. Преподаватели университета, работая на факультете со слушателями с высшим образованием, вынуждены сами повышать свою квалификацию и в тоже время учиться у своих коллег, так как они стоят ближе к практике и нередко успешно проводят практически направленно обучение и воспитание, развивают самостоятельность своих студентов.

В.Я. Портных,
*к.п.н., почетный профессор кафедры
педагогике, психологии и культурологии
Российского университета кооперации*

ПРОБЛЕМЫ ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОФИЛЯ В СВЯЗИ С РЕФОРМИРОВАНИЕМ ВУЗОВСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Реформа высшего образования в России, связанная с переходом на двухступенчатое образование, ставит спорные вопросы перед руководством и преподавателями ВУЗов. Согласно концепции развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации послевузовское образование бухгалтеров должно входить в сферу ответственности саморегулируемых бухгалтерских организаций. Возможность развития этих организаций и их связь с ведущими предпринимателями служит перспективой для обучения бухгалтеров-специалистов.

Сейчас в России происходит модернизация высшего образования. В основе этого процесса лежат два основных фактора:

- включение России в Болонский процесс, носящий европейский характер;
- необходимость повышения качественного уровня специалистов, которые приходят в рыночную экономику.

В традициях российской системы университетского образования всегда была ориентация на глубокие, прежде всего фундаментальные знания. Выпускник университета, получив солидную фундаментальную подготовку, мог затем творчески освоить конкретные сферы деятельности, в которых ему предстояло работать. Да и сегодня, как и раньше, после непродолжительной, так сказать, «доводки» по месту работы выпускник университета, как правило, становится хорошим специалистом. Не случайно до недавнего времени у нас в стране даже существовало понятие «молодой специалист», законодательно подкрепленное различными гарантиями государства. Сейчас ситуация меняется: во все возрастающей степени начинают превалировать краткосрочные запросы учащихся, желающих получить от учебы в университете немедленную отдачу и сразу после окончания университета быть востребованными на рынке труда. Для удовлетворения таких запросов университетам следует максимально приблизить процесс обучения к реальному производству и в большей мере, чем это было принято до сих пор, давать своим выпускникам конкретные умения.

Традиционная подготовка бухгалтеров и специалистов экономического профиля, осуществляемая в вузах, в значительной мере статична и инертна и не успевает за требованиями работодателей. В связи с этим будущие работодатели вмешиваются в процесс подготовки специалистов и активно развивается процесс стажировки на конкретных объектах для того чтобы работодатель мог сократить затраты на их переподготовку.

Время требует новых форм взаимодействия университета с промышленностью и бизнесом. Одна из интересных перспектив - создание совместно с ведущими компаниями корпоративных университетов, готовящих высококлассных менеджеров и специалистов по прорывным, новейшим технологиям на базе фундаментального университетского образования. Основная задача такого университета - обучение персонала учредившей его компании и подготовка для нее новых кадров.

Активное развитие корпоративного образования связано с возрастанием роли интеллектуального потенциала и квалификации персонала, которые все более становятся фактором стратегического преимущества современных компаний. За последние годы в мире создано несколько тысяч корпоративных университетов, а их бюджеты измеряются сотнями миллионов долларов. Такие корпоративные университеты начинают создаваться и у нас в России. Они являются хорошим дополнением к традиционному классическому образованию.

Сегодня на повестку дня остро встал вопрос о поднятии и поддержании уровня знаний работающих специалистов. Эта область образования в современной России системно практически не развивалась.

Предполагается, что сокращение же продолжительности обучения до четырех лет по многим профессиям вполне возможно в связи с исключением из прежних учебных планов обязательных идеологизированных курсов, военной и медицинской подготовки, необоснованно длительных практик и т.п. Однако, без фундаментальных знаний невозможно понимание природы явлений, а, следовательно, и невозможно обучение специалистов, которые будут не бездумными исполнителями, а творческими работниками, способными осуществить инновационное развитие соответствующих областей экономики. В настоящее время именно человеческий капитал является основным фактором развития. Другой важный аспект - только человек, получивший глубокое фундаментальное образование, способен комплексно, системно оценить все последствия тех или иных управленческих решений и только он способен обеспечить условия для устойчивого развития общества. В современных условиях университетские выпускники должны уметь ставить задачи, управлять процессами и просчитывать последствия различных решений.

Мировая практика выработала единые подходы по повышению квалификации работающих специалистов, на которые опираются профессиональные саморегулируемые организации. При этом специалист, вступая в профессиональную организацию, берет на себя обязательство постоянно (ежегодно) повышать квалификацию и соблюдать нормы профессиональной этики.

Наряду с учебными программами, определяющими усредненный уровень знаний и навыков специалиста, профессиональные организации создают модели специалистов, которые бы соответствовали и отвечали требованиям конкретных должностей в организациях разных видов деятельности, форм собственности и т. п.

С 1 января 2006 г. Федеральном законе «О высшем и послевузовском профессиональном образовании» установлены три ступени высшего профессионального образования: «бакалавр», «дипломированный специалист», «магистр».

Так, на 2008 г. намечен повсеместный переход всех вузов на систему зачетных единиц. По мнению многих специалистов в области образования, Россия, не являясь ни географически, ни экономически, ни политически частью ЕС, не должна более ревностно и спешно, чем сами страны - члены ЕС, проводить эту реформу. На совещании Министров образования стран ЕС в Варшаве 4-6 ноября 2004 г. было отмечено, что правительства должны осознать, что достижение целей нельзя обеспечить простым изменением законодательства.

Что касается преимуществ двухуровневой системы «бакалавриат-магистратура», которая предусматривается для подготовки экономистов, по сравнению со специалитетом, то, на наш взгляд, нельзя голословно утверждать, что та или другая система обеспечивает лучшее качество подготовки. Основным преимуществом двухступенчатой модели является ее маневренность: получение степени бакалавра за 4 года обучения не только экономит время и деньги студентов и родителей, но позволяет изменить траекторию обучения, продолжить обучение в другом вузе, уже имея диплом о высшем образовании, а также приостановить обучение, выйдя на рынок труда.

Такая модель больше соответствует современному типу развития экономики. В современных же условиях наиболее востребованы работники массовых профессий с более широкой направленностью подготовки и, как это ни странно, более низкой квалификацией. Например, самые востребованные на современном рынке труда профессии: менеджера по продажам и офис-менеджера - не требуют длительной и специализированной подготовки, которую дает специалитет. Главное, чтобы рынок труда был готов принять бакалавров. Преимуществом специалитета является устойчивое восприятие работодателями выпускников как полноценных специалистов в отличие от бакалавров. С точки зрения организации учебного процесса преимуществом специалитета является четкость, логичность и отработанность традиционных технологий подготовки студентов.

На наш взгляд, в российской высшей школе должны параллельно существовать разные модели подготовки специалистов. Применение этих моделей вузами должно определяться особенностями направлений подготовки. Механический выбор только

одной модели приводит к сокращению академических свобод вузов (а целью реформы является их расширение), грозит утратой разнообразия и полноты российской высшей школы, что всегда являлось ее конкурентным преимуществом.

Главным риском реформы является, на наш взгляд, возможность резкого сокращения государственного финансирования высшей школы в связи со снижением сроков обучения бакалавров. Для минимизации этого риска необходимо сохранить план бюджетных мест как на первой, так и на второй ступени высшего образования. Отказ государства от финансирования обучения на ступени магистратуры возведет финансовые барьеры между бакалавриатом и магистратурой, что превратит Россию в страну бакалавров. Обсуждаемая в печати квота на поступление в магистратуру также, на наш взгляд, недопустима, так как доступность высшего образования в цивилизованном государстве должна быть ограничена только академическими достижениями студента и ничем больше.

Практическая реализация Болонских соглашений не просто внесет некоторые изменения в учебные планы, а потребует радикальной перестройки и усложнения технологии учебного процесса.

Очевидно, не всем вузам это по силам, поэтому нужна координация усилий на всех уровнях, широкий обмен опытом, сотрудничество в рамках существующих учебно-методических объединений и научно-методических советов. Организация учебного процесса, структурирование знаний по степеням, развитие программного хозяйства, вопросы методического обеспечения не могут успешно решаться вузами, даже крупными, в одиночку.

Начнем с того, что вузам необходимо будет перейти от поточно-группового к индивидуально-ориентированному обучению. Если в настоящее время все студенты на весь срок обучения зачисляются в группы, в составе которых они посещают занятия, а также объединяются в потоки для прослушивания лекций, то при индивидуально-ориентированном обучении студент самостоятельно выбирает учебные дисциплины (за исключением обязательных), и уже на основании этого составляется личное расписание студента. При этом поток и группа создаются только на один семестр для изучения конкретной дисциплины у определен-

ного преподавателя. В этот поток могут входить студенты с разных курсов и разных направлений подготовки. Естественно, это многократно усложняет организацию учебного процесса. В распределении учебной нагрузки также произойдет смещение акцента в сторону увеличения самостоятельной работы студентов, что характерно для заочной формы обучения. Следует отметить, что заочное обучение более подготовлено к внедрению асинхронной технологии обучения, характерной для Болонской модели. Дело в том, что «заочник» большую часть времени работает в определенной образовательной среде, предварительно созданной преподавателями: компьютерные обучающие практикумы по каждой дисциплине, межсессионное тестирование и т.п.

Реализация Болонского процесса связана с переходом к индивидуально-ориентированной модели обучения, когда студент самостоятельно выбирает не только дисциплины, но и преподавателя, на курс которого записывается в начале года. В этих условиях преподаватели должны постоянно повышать свой профессиональный уровень, устанавливать эффективные коммуникации со студентами, использовать новейшие образовательные технологии, участвовать в научно-исследовательской работе, постоянно работать над положительным имиджем в студенческой и профессиональной среде. В противном случае преподаватель останется без студентов и без работы. Кроме того, преподаватель перестает быть сторонним наблюдателем организации учебного процесса, когда ему «на блюде» приносится расписание занятий и список групп и потоков, и становится преподавателем-консультантом, который помогает студенту составлять индивидуальное расписание, проводит консультации по оценке его знаний при помощи системы зачетных единиц и балльно-рейтинговой оценки. Но для этого необходимо изменить менталитет преподавателей, когда студент всегда рассматривается как пассивный субъект, ведомый и обучаемый. В Болонской модели студент и преподаватель - равноправные партнеры.

В любом случае, пора обобщить накопленный в стране за последние годы опыт подготовки бакалавров и магистров и сопоставить с международной практикой, особо продумав вопрос о том, как, не теряя луч-

ших традиций нашего образования, вписаться в Болонский процесс, в рамках которого осуществляется гармонизация систем высшего образования в Европе.

В настоящее время нет ни одной общественной организации работодателей, которые устанавливали бы квалификационные требования к специалистам и предлагали программы их подготовки и переподготовки.

Квалификационные требования к таким специалистам, как «главный бухгалтер» и «финансовый директор», были утверждены постановлением Минтруда России от 21.08.98 № 37. Инициатором этой работы был Институт профессиональных бухгалтеров и аудиторов России, который и сам непосредственно участвовал в разработке этих требований.

Для подготовки специалистов в российских ВУЗах существуют многочисленные профильные кафедры по отдельным специальностям: бухгалтерского учета и аудита, финансов, менеджмента, маркетинга и т.п. Тогда как в экономически развитых странах университеты практически не готовят специалистов.

Например, во Франции 90% будущих бухгалтеров и аудиторов обучаются в специальных элитных школах. При этом государство практически не вмешивается в этот процесс.

Уровень и качество образования специалистов в этих странах определяют профессиональные организации. Практически они определяют требования к профессиям и осуществляют регулирование подготовки и использования специалистов.

Таким образом, в России по ряду специальностей (бухгалтер, финансовый директор, аудитор и т. д.) созданы условия для передачи функций создания программ подготовки и аттестации специалистов саморегулируемым профессиональным организациям.

*Л.Ф.Шатило,
к.б.и. ст. преподаватель кафедры
экономики и бухгалтерского учета,
Л.И. Шинкаренко,
к.т.н. профессор кафедры экономики
и бухгалтерского учета
Ивановского филиала
Российского университета кооперации*

ЛИТЕРАТУРА:

1. Колесов В. Рынок образовательных услуг и ценности образования (Между ВТО и Болонским процессом) // Высшее образование в России. - 2006. - №2.
2. Романов Н. Проблемы подготовки специалистов по учету и аудиту // Бухгалтерский учет.-2007.-№6.
3. Российская газета, № 109, 27 мая 2004 г. // Послание Президента РФ Федеральному собранию от 26 мая 2004 г.
4. Бедный Б., Козлов Е., Максимов Г., Хохлов А. Диагностика потенциала подготовки научных кадров вуза. // Высшее образование в России.-2003.- № 4.
5. Балабанов С.С., Бедный Б.И., Козлов Е.В., Максимов Г.А. Многомерная типология аспирантов. // Социологический журнал.- 2003.- № 3.

УДК 334.7
ББК 65.9(2)421.8

**Фундаментальные и прикладные исследования
кооперативного сектора экономики**

Научно-теоретический журнал, № 4, 2007. - 160 с.

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

Подписано в печать 01.08.2007 г.
Формат 60x90 1/8 Печать офсетная.
Бумага офсетная № 1. Печ. л. 20 Тираж 999 экз.

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

Заказ № 325
Отпечатано в типографии ООО «ГЕО-ТЭК»,
г. Красноармейск, Московской области
ул. Свердлова, д. 1.
Тел.: (495) 993-16-23, 8-903-708-43-92

© Российский университет
кооперации, 2007