

ЦЕНТРОСОЮЗ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

РОССИЙСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ

**ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ
И ПРИКЛАДНЫЕ
ИССЛЕДОВАНИЯ**

НАУЧНО-ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

2

2009

ЦЕНТРОСОЮЗ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ

ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ И ПРИКЛАДНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ
кооперативного сектора экономики

Научно-теоретический журнал

№ 2

Выходит один раз в два месяца

Март – апрель 2009 г.

Издается с сентября 2003 года

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

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

Ответственный за выпуск – к.э.н., проф., проректор Российского университета кооперации по научной работе *Н.Н. Соловых*

Редакционная коллегия:

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

д.э.н., проф. *Е.Ф. Левокушин;*

д.э.н., проф. *И.А. Адамов;*

д.э.н., проф. *Э.А. Арустамов;*

д.э.н., проф. *Д.И. Валигурский;*

д.т.н., проф. *А.Т. Васюкова;*

д.в.н., проф. *В.М. Вдовин;*

д.п.н., проф. *А.В. Гордеева;*

д.ю.н., проф. *Ю.Ф. Кваша;*

д.ф.н., проф. *Б.Ф. Кевбрит;*

д.т.н., проф. *В.И. Криштафович;*

к.э.н., проф. *Ю.В. Морозов;*

д.э.н., проф. *М.Ф. Овсийчук;*

д.т.н., проф. *Ф.А. Петрице;*

д.э.н., проф. *Т.В. Погодина;*

д.э.н., проф. *И.С. Санду;*

д.э.н., проф. *А.А. Степанов;*

д.э.н., проф. *А.В. Ткач;*

д.и.н., проф. *А.И. Ушаков;*

д.э.н., проф. *А.М. Фридман;*

д.э.н. *И.В. Бондарчук*, МГУПИ;

д.ю.н., проф. *С.А. Глозов*, РГГУ;

д.ю.н., проф. *В.Г. Пахомов*, РГСУ;

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

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

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

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

В НОМЕРЕ:

Основы учения о кооперации и кооперативном движении: критический анализ

Французские модели сельскохозяйственной кооперации

Методология оценки качества производства яиц

Основы инновационного и интенсивного развития молочного скотоводства

Использование консалтинговых услуг для управления рисками внешнеэкономической деятельности предприятия

Перспективные направления развития внешнепеторговой деятельности машиностроительных предприятий

Основы финансового планирования: бюджетирование

Оптимизация организации раздельного учета НДС произведенной продукции, проданной на экспорт

Модель ценообразования на финансовые активы

Формирование у студентов самостоятельности и навыков научного исследования при изучении экономических дисциплин

Адрес редакции:

141014, Московская обл., г. Мытищи,
ул. В. Волошиной, д. 12/30.

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

<http://www.ruc.su>

E-mail: izdat@ruc.su

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

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

№ 2
March – April 2009

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

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

Editorial Board:

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

Publishers address:

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

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

НАУЧНАЯ ШКОЛА:
«РОССИЙСКОЕ ОБЩЕСТВО И КООПЕРАЦИЯ:
НАУЧНЫЕ И СОЦИАЛЬНО-
ГУМАНИТАРНЫЕ ПРОБЛЕМЫ»



Научные руководители: доктор исторических наук, профессор, заведующий кафедрой философии, социологии, политологии и истории Российского университета кооперации **Александр Иванович Ушаков**; кандидат философских наук, профессор кафедры философии, социологии, политологии и истории Российского университета кооперации **Валерий Александрович Рубочкин**

Научная школа «Российское общество и кооперация: научные и социально-гуманитарные проблемы» создана при кафедре философии, социологии, политологии и истории Российского университета кооперации.

Цель (основные направления) исследовательской программы научной школы:

- изучение актуальных исторических проблем развития российского общества и кооперации;
- анализ перспективных направлений и проблем научной деятельности, философских и эпистемологических основ современной науки, в том числе кооперативной теории и практики;
- исследование этических и социально-гуманитарных аспектов кооперативной деятельности;
- разработка педагогических программ воспитания молодежи на кооперативных гуманистических ценностях.

Необходимость в исследовании данной проблематики определяется следующими причинами:

- новыми горизонтами в понимании важнейших исторических и современных событий в современном российском социуме, в том числе необходимостью обоснования новой социально-экономической роли современной кооперации;
- инновационными изменениями в современной науке, возникновением в ней нового эпистемологического пространства, новой методологии, в частности, использование компьютерного, системного, синергетического, герменевтического и др. методов, характерных для постнеок-

лассической науки. Вооружение этими методами нового поколения ученых, прежде всего, аспирантов и соискателей, открывает широкие перспективы для когнитивной практики исследования кооперативных проблем на современном уровне науки;

- социально-гуманитарной и этической экспертизой сложных теоретических и практических проблем (в том числе и кооперативных), ставшей органической составляющей в структуре современной науки;

- превращением современного обучения студентов в реально воспитательный процесс, исследованном реализации в нем всех нравственно-воспитательных возможностей.

Научная школа имеет широкие международные, федеральные и региональные связи. На международном уровне члены школы взаимодействуют, обмениваются информацией и участвуют в мероприятиях научного характера с Домом наук о человеке (Франция, Париж), Университетом Хосэй (Япония, Токно), Университетом Хоккай-Гакуэн (Япония, Саппоро), Лидским университетом (Великобритания).

Александр Иванович Ушаков – руководитель научной школы, является членом редколлегии Британского научного журнала «*Revolutionary Russia*». По приглашению Японского общества продвижения науки Ушаков А.И. выступал с лекциями и научными докладами в японских университетах: Сэйкей, Хосэй и Иностранных языков (Токно), Хоккайдском и Хоккай-Гакуэн (Саппоро), Каназава (Каназава).

На федеральном уровне школа активно сотрудничает с Институтом российской истории РАН (с академиком РАН Ю.А. Поляковым, профессором В.А. Невежиным и др.), Обществом изучения истории Отечества спецслужб, Межрегиональной организацией «Объединение преподавателей истории», МГУ им. М.В. Ломоносова (многие работы представителей научной школы вышли и выходят под редакцией Заслуженного профессора МГУ им. М.В. Ломоносова С.А. Лебедева), МГТУ им. Н.В. Баумана, Московским государственным педагогическим университетом.

На региональном уровне сотрудничество научной школы осуществляется с филиалами Российского университета кооперации, Казанским государственным университетом (с профессором А.Л. Литвиным), Санкт-Петербургским государственным университетом экономики и финансов (с кафедрой истории России и зарубежных стран, возглавляемой профессором Б.А. Старковым), Томским государственным университетом (с заведующим кафедрой историографии и методологии науки, профессором Б.Г. Могильницким), Ярославским государственным университетом (с заведующим кафедрой новейшей отечественной истории, профессором В.П. Федюком).

Результаты научных исследований, проводимых в рамках научной школы, обсуждаются на международных и всероссийских научных конгрессах, конференциях и симпозиумах: на XIV Международном Дальневосточном конгрессе (Япония, Киото, ноябрь 2004 г.), где А.И. Ушаков участвовал в дискуссии по проблемам высшего образования; на Международном философском конгрессе «Философия и будущее цивилизации» (май 2005 г.), в научном докладе В.А. Рубочкина впервые в отечественной философской мысли была представлена концепция кооперативной этики. В октябре (Москва) и декабре 2007 г. (Таруса) А.И. Ушаков выступал с докладами на конференциях «Объединения преподавателей истории», в том числе по теоретическим и методологическим вопросам подготовки преподавателей и студентов к Интернет-экзамену.

Результаты научных исследований опубликованы в монографиях, учебных пособиях и научных статьях в периодических изданиях: Социальная миссия потребительской кооперации: теория и практика управления. – М.: «Наука и кооперативное образование», 2006; *Рубочкин В.А.* Современная этика. – М., 2003; *Павловский В.П.* Общество: основы философского анализа. – М.: Философия, 2009; *Рубочкин В.А.* Патриотическое воспитание деловой элиты в образовательных учреждениях потребительской кооперации // *Фундаментальные и прикладные исследования*. 2005. № 1 – 2; *Рубочкин В.А.* Некоторые методологические проблемы

исследования природы морали // *Фундаментальные и прикладные исследования*. 2005. № 3 – 4; *Рубочкин В.А.* Этика кооперативного движения: общая концепция и основные проблемы // *Философия и будущее цивилизации* (2005); *Рубочкин В.А.* Сущность философского осмысления истории науки // *Фундаментальные и прикладные исследования*. 2006. № 5; *Ушаков А.И.* Современное образование и учебная литература по истории // *Фундаментальные и прикладные исследования*. 2006. № 6; *Ушаков А.И.* Антибольшевистское движение в годы Гражданской войны в России: вопросы методологии и историографии // *Преподавание истории и обществознания в школе*. 2005. № 6; *Демидов Н.М.* Основы социологии и политологии. – М., 2007; *Рубочкин В.А., Ушаков А.И.* История и философия науки / Под ред. Соловых Н.Н. – М., 2007; *Рубочкин В.А., Ушаков А.И.* Философия исторических наук // *Философия социально-гуманитарных наук*. – М., 2008; *Рубочкин В.А.* Наука: от античности до наших дней. – М., 2007; *Павловский В.П.* Религиозная философия основных течений мировых религий // *Фундаментальные и прикладные исследования*. 2008. № 2; *Матюхин А.В., Ушаков А.И. и др.* Отечественная история: Учебник. – М.: Маркет ДС, 2008 и др.

К научным исследованиям широко привлекаются студенты и аспиранты. Результаты научных исследований используются в теоретической, исторической и мировоззренческой подготовке аспирантов и студентов, в частности при чтении курса лекций «История и философия науки» и разработке методических материалов для самостоятельной подготовки студентов к Интернет-экзамену, что оказало позитивное влияние на результаты Интернет-экзамена по дисциплинам, закрепленным за кафедрой.

Перспективы развития научной школы – в повышении авторитета и статуса научной школы в рамках научного и педагогического сообщества России в разработке новых научных концепций и пропаганде кооперативных идей и ценностей; в усилении интеграционных связей с кооперативными организациями с целью исследования практических аспектов кооперативной реальности и обоснования инновационной модели развития современной кооперации; в развитии исследований философских, эпистемологических и социально-гуманитарных основ современной кооперативной теории для создания новой парадигмы решения теоретических и практических проблем кооперации; в углублении анализа проблем нравственного воспитания студентов в системе кооперативного образования; в разработке и создании современной методологической базы, обеспечивающей перспективные направления в обучении студентов.

ОСНОВЫ УЧЕНИЯ О КООПЕРАЦИИ И КООПЕРАТИВНОМ ДВИЖЕНИИ: КРИТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

В статье критически анализируются основные теоретические концепции кооперации и кооперативного движения, выработанные человечеством за последние 200 лет.

Ключевые слова: кооперация, кооперативное движение, история и теория кооперации, кооперативный сектор мировой экономики.

Производственно-хозяйственная деятельность предприятия любой формы собственности, действующего в рыночных условиях с целью обеспечения доходов и инвестирования средств, сохранения самостоятельности и развития, должна быть экономически эффективной. С точки зрения экономической эффективности основной задачей кооперативного хозяйствования, как «несущей конструкции» в рамках современной трехсекторной рыночной экономики,¹ является удовлетворение потребностей и интересов многочисленных общественных групп (се участников)² наиболее действенным способом.

Кооперативные предприятия и организации в классическом виде (облеченные в юридическую форму того или иного Устава, основанные на кооперативной групповой собственности, выборными органами управления, признании государства) функционируют уже свыше 150 лет (с середины XIX в.) во всех развитых странах мира. Следовательно, этот сравнительно небольшой срок можно считать официальным временем парабатывания терминологии в области кооперации и кооперативного движения³. Поэтому неслучайно, что отличающийся неупорядоченностью и несистемностью кооперативный концептуально-терминологический аппарат, представляющий сегодня нагромождение понятий и концепций, заимствованных из смежных областей знаний, окончательно еще не сложился. Так, например, «кооперация» (от лат. cooperatio: co (cum) – совместно, заодно и opus (operis) – труд, работа) как удивительно широкое явление, демонстрирующее склонность человека к сотрудничеству, взаим-

помощи и равноправию в основных сферах общественной жизни, и важнейшая социально-экономическая категория, вошедшая с подачи Роберта Оуэна⁴ в научно-профессиональный обиход, отличаясь ярко выраженным междисциплинарным характером (отражающим результат взаимодействия отдельных наук в виде разветвленной совокупности направлений, связанных с модификацией коллективных взаимоотношений в различных сферах жизнедеятельности общества и личности: кооперация – процесс; кооперация – организационная концепция; кооперация – хозяйственно-экономическая система связей; кооперация – организационно-правовая форма хозяйствования; кооперация – система мировоззрения), в настоящее время не имеет единой общепринятой экономической трактовки. Трех основным (из перечисленных) составляющим многоаспектной категории «кооперация», многочисленные теоретики и практики кооперативного движения приписывают следующее содержание:

- аспект производственный («кооперация» – особая форма организации хозяйственной деятельности по обеспечению согласованности совместных действий работников, сочетающих личные, коллективные и общественные интересы): изучался А.Н. Анцифоровым (Анциферовым) [1]; В.И. Лениным; К.Марксом⁵ и Ф.Энгельсом; Н.Л. Менщеряковым⁶ [10]; Л.В. Никифоровым; А.И. Пригожиным и др. в контексте организации общественного производства на основе взаимной деятельности и обмена продуктами этой деятельности, исследования процесса объединения трудовой деятельности, обусловленного общественным разделением труда.

Денисова Ирина Николаевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры коммерции и технологии торговли Российского университета кооперации.

Развитие производственной кооперации предполагает активизацию взаимовыгодных отношений сельскохозяйственных товаропроизводителей с перерабатывающими предприятиями, организациями торговли, предприятиями др. отраслей. Идея кооперации и взаимопомощи предполагает объединение усилий, концентрацию трудовых, материальных, финансовых и др. ресурсов для лучшей адаптации к рынку и гибкого реагирования на изменяющийся спрос, возможность более эффективного использования местных условий, совершенствование предпринимательских способностей сельских производителей, обеспечение экономических и социальных гарантий работникам села;

- аспект - форма организации хозяйственного предприятия: представляет с точки зрения К.И. Вахитова, В.Г. Венжера, И.Е. Емельянова⁷, А.П. Макаренко, Р. Оуэна, Ф.В. фон Райффайзена, А.В. Ткача, М.И. Туган-Барановского⁸, Ш. Фурье, А.В. Чаянова⁹, Ф.Г. Шульце-Делич и др. негосударственную хозяйственную организацию (экономическое сообщество, капиталистическое предприятие, средство для укрепления и развития индивидуального хозяйства), созданную в законодательно установленном порядке на основе частной собственности, имеющую своей целью реализацию объединившихся на добровольных началах гражданами хозяйственного (предпринимательского), социально-бытового, экономического или иного интереса, осуществляющими свою деятельность в соответствии с принципами самоуправления, экономической обособленности и сочетания интересов личности, коллектива и общества;

- аспект - «кооперация» в контексте системы мировоззрения, означающей социальное явление (регулятор революционного движения, институт, способный произвести переворот в экономике): представляет, по мнению Н.П. Баллина¹⁰, Л. Блана, Ш. Жюда, У. Кинга, С.Л. Маслова, Ф.Г. Тернера, В.Ф. Тотомьянца, Н.Г. Чернышевского¹¹ и др., совокупность политических и социально-экономических отношений, возникающих в процессе осуществления кооперативными организациями закрепленных за ними в нормативном порядке политических и социально-экономических прав и выполнения обязанностей перед личностью, государством и обществом¹².

Естественно, что трактовка категории «кооперация», раскрывающая ее отдельные сущностные стороны, во многом зависит от целей исследования. С учетом многозначности категория «кооперация» современными исследователями подвергается анализу, как правило, с позиции широкой и узкой трактовки:

- в широком смысле под «кооперацией», например, К.И. Вахитов понимает всеобщее свойство окружающего мира с его связями и отношениями, синоним самого человеческого общества или основ-

ной социальной механизм, созданный людьми для поддержания общественной жизни либо общественное взаимодействие, взаимопомощь, трудовую ассоциацию, солидарность [4], а Л.Е. Файн – объединение совместных усилий отдельных групп людей для достижения каких-либо целей присущих человеческому обществу на всех стадиях его развития или термин для обозначения межотраслевого и межпрофессионального разделения труда, производства и обмена (кооперирование труда¹³, производственную кооперацию цехов, участков, предприятий, кооперированные поставки и т.п.) [16];

- в более конкретном (узком смысле) «кооперация», по К.И. Вахитову, означает совокупность особых общественно-хозяйственных объединений (прежде всего, кооперативов¹⁴ (кооперативных обществ, организаций, предприятий и учреждений), а также кооперативных союзов, др. кооперативных объединений), а по Л.Е. Файну, – «специфическую форму общественно-экономической организации потребителей и мелких товаропроизводителей в условиях преобладания капиталистического типа товарно-денежных отношений в целях совместной защиты своих экономических интересов как потребителей и производителей от господствовавших на рынке крупных собственников, выживания в жестких условиях конкурентной борьбы на рынке, сохранения и упрочения своего социального статуса»¹⁵.

Кооперативный принцип,¹⁶ как опыт коллективного труда и управления хозяйством, частичного обобществления собственности с элементами солидарности и выработкой необходимых механизмов совместных усилий участников, принято относить к числу феноменальных в общественно-экономической жизнедеятельности человечества: различные модификации той или иной формы (особого вида, типа) кооперативного сотрудничества (взаимопомощи) существовали на всех этапах развития человеческой цивилизации, начиная с самых ранних (первобытнообщинная формация). Зачатки кооперативных отношений в обнаруженных прототипах сотрудничества, координации и управления с целью удовлетворения общих физиологических, социальных и экономических потребностей в борьбе за выживание (объединения древнейших общин для защиты от врагов и получения (сбора) урожая; кооперативные объединения Вавилона и древней Японии по совместной аренде земли; организованные кооперативные системы для поддержания водоснабжения в древней Месопотамии; ассоциации свободных ремесленников в Древнем Египте, Древней Греции и Древнем Риме; ватаги и братчины древней Новгородчины; старинные древнерусские и западно-европейские артели (гильдии) рыбаков и охотников; средневековые крестьянские общины и отдельные ассоциации свободных крестьян-производителей сельскохозяйственной продукции; цеховые

объединения ремесленников, гильдии куницов, кредитные ассоциации в период позднего средневековья и т.п. отличали инициативные, не обремененные в юридическую форму действия исторических агентов хозяйствования (самостоятельных производителей), занятых в индивидуальных земледельческом труде и ремеслах, являвшихся основными формами экономической деятельности на раннем этапе цивилизации.

В дальнейшем развитие кооперации труда шло от простых форм к сложным, от кооперации отдельных работников к кооперации коллективов и крупных производств. В условиях классового расслоения общества кооперацию, как форму межклассовых отношений с целью получения дополнительной, качественно более высокой производительной силы труда при интеграции усилий участников (извлечения синергического эффекта¹⁷), использовали рабовладельцы, феодалы, государственные структуры и др. социальные группы. Так, например, в Средние века индивидуально работающих собственников к кооперативным действиям побуждали обстоятельства внеэкономического принуждения. В условиях рыночных отношений противоположность интересов и антагонизм богатых и бедных, отделение производства от потребления, появление многочисленных торговых посредников обусловили формирование новой, ранее не известной ее формы – кооперации наемного труда, представляющей объективную необходимость существования всех капиталистических институтов.

Кооперация и кооперативное движение имеют два источника – мечту о совершенном, свободном от эксплуатации обществе и практическую целесообразность. Выразившие заветную мечту представления человека о всеобщем счастье, равенстве и справедливости, были основаны на утопических учениях многочисленных мыслителей, усматривавших в кооперации средство освобождения людей труда и принцип построения новой социально-идеальной системы. Теоретики послужившей базой современных кооперативных теорий утопического кооперативного мировоззрения, построенного на идеях Платона, бенедиктинских обществ и мыслителей протестантской Англии XVII в., ранних социалистических идеях так называемого «утопического социализма», выдвигали многочисленные проекты о создании идеального государства путем организации разного рода хозяйственных ячеек будущего: коллективных хозяйств, ассоциаций, фаланг, товариществ и т.п.

В изученной автором источниковой базе период «утопического социализма» принято подразделять на три этапа (Приложение): 1) ранний утопический социализм эпохи первоначального накопления капитала; 2) утопический социализм эпохи буржуазных революций и становления капитализма; 3) утопический социализм эпохи утверждения капитализма.

Ранний утопический социализм эпохи первоначального накопления капитала (XVI – XVII вв.): существенный вклад в разработку теоретических основ кооперативной деятельности внесен, прежде всего, трудами Томаса Мора (1478 – 1535) «Золотая книга, столь же полезная, как и забавная о наилучшем устройстве государства и о новом острове Утопия» и Томмазо Кампанеллы (1568 – 1639) «Город солнца».

Т. Мор в своем главном произведении изобразил удивительную страну, где нет частной собственности, все граждане трудятся, управление является демократическим, а необходимые продукты люди получают по потребностям из общественных складов.

Т. Кампанелла, описав «общество равных», республику без частной собственности, в которой люди коллективно трудятся и воспитываются, не зная нужды, наметил общие контуры будущего справедливого общества.

Утопический социализм эпохи буржуазных революций и становления капитализма» (XVII – XVIII вв.): к важнейшим идеологам, которые основной ячейкой будущего общества считали товарищества ремесленников и сельские (городские) коммунистические общины, занимающиеся экономическим и духовным воспитанием людей, следует отнести: Джерарда Уинстели (1609 – 1652) («Закон свободы»); Жана Мелье (1664 – 1729) («Завещание»); Морини (Морелли); Петера Корнелиуса Плокбоя (? – 1659) («Предложение способа сделать бедняков этой и других наций счастливыми»); Джона Беллерса (1654 – 1725) («Проект учреждения рабочего колледжа всех ремесел и сельского хозяйства»).

Д. Уинстели, Ж. Мелье и Морелли призывали крестьян к вооруженной борьбе против тиранов и построению нового общества без частной собственности на основе формирования производственно-потребительских сельских и городских общин.

П. К. Плокбой предложил создавать хозяйственные товарищества («маленькие республики») с ограниченной частной собственностью. Земля, деньги и движимое имущество закреплялись за теми, кто их вносил в общее пользование, однако доходов с них члены товарищества не получали. Вознаграждался только труд. В пределах товарищества эксплуатация уничтожалась при сохранении частной собственности. Сохранялась также эксплуатация товариществом труда наемных рабочих, для которых устанавливался 12-ти часовой рабочий день, в то время как для членов республики-товарищества – 6-ти часовой. Совместная жизнь в товариществах, по мысли Плокбоя, должна была привести к экономии труда, удешевлению оптовых закупок и созданию крупного ремесленного производства, а, следовательно, выпуску более дешевых товаров и получению высо-

ких прибылей. «Маленькая республика» Плок-боя, представляющая прообраз будущего производственного кооператива, описана в памфлете Кромвелю «Предложение способа сделать бедняков этой и других наций счастливыми» (1659).

Д. Беллерс в книге «Проект учреждения рабочего колледжа всех ремесел и сельского хозяйства» предложил еще более совершенную форму организации товарищества ремесленников, в котором доход распределялся не только по труду, но и по капиталу. Членство провозглашалось добровольным, предлагалось планомерное обучение (подготовка кадров). Организация деятельности товарищества ремесленников на базе членских взносов, по Беллерсу, явилась, по существу, первой теорией производственных кооперативов.

Наиболее известными идеологами утопического социализма эпохи утверждения капитализма (конец XVIII – начало XIX вв.) являлись: Клод Анри де Руруа Сен-Симон (1760 – 1825) («Письма Женевского обитателя к современникам»), Шарль Фурье (1772 – 1837) («Всемирная гармония»), Роберт Оуэн (1771 – 1858) («Новый взгляд на общество, или Опыты о формировании человеческого характера», «Книга нового нравственного мира» и др.):

Сен-Симон полагал, что в будущем обществе «индустриалов» буржуазия и пролетарии образуют единый класс. Основные черты предлагаемой им системы – обязательный труд, единство науки и производства, научное планирование хозяйства, распределение общественного продукта.

Ш. Фурье в истории человечества после «райской» первобытности выделил периоды дикости, варварства и цивилизации (совпадает с существующим буржуазным строем и полна противоречий: кризисы происходят от избытка продукции, бедность тоже рождается из изобилия и т.д.). На смену цивилизации, по Фурье, должен прийти «строй гармонии». Фурье выдвинул идею коммунального социализма, при котором государство исчезает или имеет незначительные функции. Первичной ячейкой будущего общества Фурье объявляет социалистические общины – фаланги (производственно-потребительские ассоциации, занимающиеся распределением необходимых предметов и их производством, в фаланге механизированное сельское хозяйство соединено с промышленным производством). Участники фаланги (каждая приблизительно 400 семейств) сообща владеют средствами производства, сообща работают и живут в огромных дворцах – фаланстерах. Отдельная фаланга, мало нуждаясь в обмене, сама покрывает свои потребности за счет кооперации и разделения труда. Фаланга обладает чертами коммуны и акционерного общества: создается на средства предпринимателей, которые вкладывают свой капитал путем приобретения акций и становятся членами фаланги, несущие в первое время внос своим тру-

дом; доход между участниками распределяется, соответственно, капиталу (4/12), труду (5/12) и таланту (3/12). В системе Фурье сохранялись частная собственность, классы, нетрудовой доход. Именно такое положение вещей, по мнению мыслителя, обеспечивало фалангу притоком капиталов, собственной рабочей силой, стимулировало рост производства. Сотрудничество богатых и бедных внутри фаланги превращает богатых в труженников, а бедных – в акционеров (собственников). Конечной целью создания сети фаланг был переход к идеальному «строю гармонии».

Р. Оуэн на основе твердого убеждения в возможности создания «социальной системы», в рамках которой не будет деления людей на богатых и бедных¹⁸, предложил радикальное средство борьбы с «язвами капитализма» – построение небольших «земледельческих и мануфактурных поселений единства и взаимной кооперации» (называемых Оуэном кооперативами) как способ борьбы с безработицей, нищетой, воспитания чувства коллективизма, как реальный путь преобразования капиталистического общества. Оуэн не только пропагандировал «кооперативные коммуны», но и предпринимал конкретные попытки по их практическому устройству (в 1821 г. в Лондоне при его непосредственном участии было создано «Кооперативное экономическое общество», которое по существу представляло потребительский кооператив, имевший небольшой собственный магазин (лавку), продававший своим членам-пайщикам товары по более низким ценам по сравнению с ценами в сфере частной торговли; в 1824 г. Оуэн в США на месте выкупленных им поселка и участка земли в 30 тыс. акров основал коммуну «Новая гармония», около 800 членом-пайщиков которой сформировали кооперативную организацию на основе разработанных Оуэном принципов – добровольность членства, равноправие, выборность руководства, самоуправление (коммуна «Новая гармония», просуществовав около трех лет, распалась).

Период буржуазных революций на рубеже XVIII – XIX вв. в передовых странах мира отличался бурным ростом крупного машинного производства, разрушением феодального натурального хозяйства и утверждением капиталистического уклада в экономике и общественной жизни. Очевидно, что активный перевод промышленности на капиталистическую основу, сопровождавшийся разорением армии ремесленников и крестьян, вызвал резко обострение социальных противоречий. Тяжелые экономические и социальные условия перехода к капитализму заставляли трудящихся объединяться на принципиально новой идейной основе, а идеологов кооперативного строительства инициировать поиск и проверку различных методов ведения коллективной хозяйственной деятельности трудящихся, объединенных в кооперативы как специфических орга-

низационно-правовых форм предприятий в эпоху становления капиталистических отношений, активизировать практическую деятельность по формированию кооперативов.

Провозглашение буржуазных прав и свобод (право на свободу собраний, объединения в ассоциации, избирательное право и т.д.), возможность создания акционерных обществ и др. коммерческих организаций путем признания и регистрации на основе законов, развитие товарно-денежных отношений и кредитно-банковской системы предопределили массовый характер учреждения различного рода кооперативов (потребительских, производственных, кредитных, снабженческо-сбытовых, жилищных и др.) как общественно-хозяйственных предприятий и организаций, основанных на групповой коллективной собственности.

Действенной мотивацией к созданию кооперативов явилось, по нашему мнению, предоставление его членам (пайщикам) возможностей выгодной реализации интересов путем материализации их предпринимательских способностей (инициативности и ответственности) в качестве частных собственников. Исторический опыт показал, что рост мотивации труда и повышение экономической эффективности деятельности кооперативов во многом обеспечивается осуществлением единого производственного процесса, когда экономическая выгода достигается путем распределения прибыли пропорционально участию членов кооператива в совместной хозяйственной деятельности.

Среди наиболее распространенных видов кооперативов в XVIII – XIX вв. преобладали: потребительские общества – для удовлетворения потребностей в более дешевых продуктах питания; кредитные кооперативы – для получения более дешевых заемных средств; сбытовые кооперативы – для более выгодного сбыта произведенной продукции и т.д. Качественное изменение производственных отношений привело к появлению антикапиталистического менталитета в форме нового кооперативного принципа социальной справедливости организации общества.

Несмотря на формирование отдельных примитивных черт сотрудничества и взаимопомощи еще во времена глубокой древности, строгое отнесение их к кооперативным представляется наивным, прежде всего, из-за их принудительного характера. Ранние кооперативы, возникающие внутри обществ взаимопомощи и др. переходных форм, появлялись как результат общественного прогресса, развития человеческой культуры, настойчивых поисков. Первые потребительские общества, организованные в европейских странах, учреждались рабочими под влиянием роста дороговизны муки, хлеба, топлива и т.д. Исторически расцвет кооперации пришелся на конец XVIII – начало XIX вв.

Идеологами и практиками кооперации XIX – XX вв. считаются: в Англии – Роберт Оуэн и

Уильям Кинг (потребительская кооперация, consumer cooperation) и Ванситарт Нил (производственная кооперация, production cooperation); в Германии и Австрия – Франц Герман Шульце-Деллч и Фридрих Вильгельм фон Райффайзен (кредитная кооперация, credit cooperation); во Франции – Шарль Фурье, Луи Блан и Филипп Бюше (производственная кооперация). Основоположники кооперативной философии, объясняя экономические преимущества новых хозяйственных форм, видели в кооперативах организации будущего, лишённые противоречий и недостатков капиталистической конкуренции.

В классической экономической науке проблемы кооперации, как формы эффективного взаимодействия хозяйствующих субъектов в условиях нестабильности и неопределённости экономического окружения, привлекают внимание многих зарубежных и отечественных ученых уже многие десятилетия, но каждый последующий исторический период вносит новое в функционирование кооперативных отношений, являющихся проявлением кооперативной формы собственности и особым кооперативным сектором жизнедеятельности членов общества, и в их содержание.

Начиная с середины XIX в., мировоззренческая основа современного кооперативного движения формируется многочисленными научными школами, объединёнными в рамках «мелкобуржуазного направления», «либерального буржуазного направления» и марксистско-ленинской теории.

Мелкобуржуазное направление (середина XIX в. – 1930 гг.) включает теорию «кооперативного социализма» У. Кинга (1786 – 1865), теорию «синдикального социализма» Л. Блана (1811 – 1882) и Ф. Лассаля (1825 – 1864), теорию «христианского социализма» (1830 – 1840-е гг.) Ф. Бюше (1796 – 1865), теорию «фабианского общества» (на базе учений Д. С. Милля (1806 – 1873) и У.С. Джеовса (1835 – 1882)).

На возникновение и развитие потребительских кооперативов большое влияние оказал У. Кинг, который в отличие от Р. Оуэна, возлагавшего надежды на помощь богатых филантропов в устройстве общин, провозгласил и обосновал необходимость самостоятельности и инициативности широких народных масс. Кинг предложил накапливать общественный капитал для общин путем организации потребительских кооперативов, советовал продавать товары по среднерыночным ценам за личный расчет, а прибыль откладывать в «фонд общины»; на накопленные средства предлагал создавать производственные кооперативы, которые, в свою очередь, должны сформировать более крупный капитал, достаточный для организации общин.

В современной истории летопись предпринимательства на кооперативных началах принято вести со второй половины XVIII в., когда в Англии

ли, стране, первой ступившей на капиталистический путь развития, стали возникать союзы потребителей¹⁹, целью которых была продажа товаров своим членам по более низким ценам и распределение полученной прибыли между членами кооператива пропорционально вложенному в предприятие капиталу. Эти первые союзы потребительских кооперативов из-за невозможности противодействовать крупным капиталистическим корпорациям достаточно быстро разорялись и к 1815 г. прекратили свое существование. Следующий, второй этап развития кооперативного движения в Англии начался с 1828 г., когда под влиянием пропаганды идей Р. Оуэна стали возникать «союзные магазины» с целью формирования достаточного капитала для покупки участка земли и основания на нем коммунистической общины (источниками капитала были членские взносы и чистая прибыль «союзного магазина; члены союза дивидендов не получали). И это союзное движение в 1832 г. распалось.

Третий этап кооперативного движения в Англии начался в 1844 г. с момента учреждения официально признанного первого в мире потребительского кооператива – «Общества справедливых рочдейлских пионеров» (The Equitable Rochdale Pioneers), объединившего под руководством Чарльза Говарта 28 ткачей города Рочдейл (Rochdale)²⁰. Деятельность рочдейлского потребительского общества, положившая начало мировому кооперативному движению, осуществлялась по так называемым рочдейлским принципам (The Rochdale Principles): необходимый для деятельности кооператива собственный капитал образовывался путем внесения каждым членом пая, на который начислялся небольшой процент (вносимый пай отличался небольшими размерами; предоставлялась возможность вносить пай небольшими взносами); демократичность в управлении делами кооператива (каждый член потребительского общества имел право одного голоса); покупка товаров у поставщиков и продажа их из кооперативной лавки осуществлялась только за наличные деньги; продукты в лавке продавались только хорошего качества, точного веса и точной меры по рыночным ценам; основная часть прибыли кооператива в конце года распределялась пропорционально сумме закупленных пайщиками товаров (по забору); некоторая часть прибыли отчислялась на повышение культурного уровня членов кооператива; неучастие в политической жизни (религиозный и политический нейтралитет)²¹.

Ф. Бюше, разработавший принципы деятельности производственной кооперации, подчеркивал ее добровольный, самостоятельный и самостоятельный характер. Как и У. Кинг, Бюше предложил создать общественный капитал, с помощью которого рабочие и ремесленники могли бы освободиться от эксплуатации капиталистов путем выкупа их

предприятий. Но, если У. Кинг не касался вопросов создания фонда общины, то у Бюше фонд общины представлялся неделимым, создаваемым путем отчислений от чистой прибыли в размере 20 % каждым производственным кооперативом. Таким образом, идея создания неделимого фонда в кооперативах Бюше – наиболее ценная мысль в области кооперативного строительства.

Под влиянием идей Ш.Фурье, Л.Блана и Ф.Бюше во Франции стали зарождаться и развиваться производственные кооперативы²² на основе образования молочных и маслодельных артелей²³ (сыроварней, обществ и товариществ для сбыта и др. типов): к 1905 г. в стране насчитывалось 3 больших кооперативных общества и 34 небольших производственных кооператива.

«Либеральное буржуазное направление» включает теорию «кооперативного капитализма» Ф.Г. Шульце-Делич (1808 – 1883) и Ф.В. Райффайзена (1818 – 1888); теорию кооперативизма («Нимская школа», Шарль Жид (1847 – 1932); Новое направление кооперативизма (1970-е гг.); социал-реформистские теории «третьего пути».

Первый кредитный кооператив с 10 членами-ремесленниками в Германии был организован Ф.Г.Шульце-Делич в 1850 г. [13]²⁴. В Германии активно развивалась также и сельская кредитная кооперация²⁵: в 1877 г. Ф.В.Райффайзен основал «Объединенный союз сельских кооперативных обществ», развивавшийся в соответствии с правилами Райффайзена: взаимная неограниченная ответственность членов по обязательствам товарищества; производительное назначение ссуд, выдаваемых товариществом; выдача ссуд только членам товарищества; малый район деятельности товарищества; почетность и безвозмездность работы в товариществе.

Представители кооперативизма, как особой разновидности кооперативных теорий, рассматривавшие кооперацию как новую самостоятельную экономическую формацию («ни капитализм, ни социализм, а кооперация»), своей целью провозгласили создание тотальной кооперативной экономики. В наиболее законченном виде идеи кооперативизма были сформулированы французским экономистом и кооперативным деятелем Ш.Жидом, возглавлявшим «Нимскую школу кооператоров» (кружок ученых, популяризаторов и организаторов потребительских кооперативов, образованный в 1880-х гг.). Кооперативная республика, по Жиду, может быть построена мирным путем при объединении представителей всех классов и социальных групп населения (рабочих, ремесленников, мелких, средних и крупных капиталистов) в потребительские организации, способные контролировать производство и устранять посредников в сфере обращения; окончательная победа новой экономики будет достигнута в процессе охвата кооперативным

движением промышленности, производящей основные потребительские товары, обрабатывающей и добывающей промышленности, сельскохозяйственного производства, розничной и оптовой торговли. В кооперативной республике господствующей собственностью станет кооперативная собственность или, по определению Жюда, частная собственность в виде общего владения.

Кооперативизм, несмотря на свою очевидную несостоятельность, имел многочисленных сторонников, получил заметное распространение в США в 1930 – 1950-х гг. Наиболее известным представителем американского кооперативизма был Дж. Уорбасс.

Марксистско-ленинская теория кооперации К. Маркса, Ф. Энгельса (1820 – 1895), В. И. Ленина (1870 – 1924):

К. Маркс: через кооперацию должна осуществиться победа политической экономии труда над политической экономией капитала: «... создание кооперативов доказывает возможность производства в крупных размерах и в соответствии с требованиями современной науки при отсутствии класса хозяев, пользующихся трудом наемных рабочих; ... наемный труд – лишь преходящая и низшая форма, которая должна уступить место ассоциированному труду, выполняемому добровольно, с готовностью и воодушевлением» [8]; кооперация – дело освобождения труда от зависимости капитала: «освобождение труда – не местная и не национальная проблема, а социальная, охватывающая все страны, в которых существует современное общество» [8]. По мнению Маркса, кооперативная система никогда не сможет преобразовать капиталистическое общество: для превращения общественного производства в единую, обширную и гармоничную систему свободного кооперативного труда необходимы общие социальные изменения основ общественного строя, которые могут быть достигнуты только путем перехода государственной власти от капиталистов и землевладельцев к самим производителям. Кооперация и разделение труда, по Марксу, повышают производительность труда, усиливают борьбу труда и капитала: повышение производительности труда ведет к росту нормы прибыли и ухудшению относительного уровня жизни рабочих по сравнению с капиталистами.

В.И. Ленин разработал методологический подход к кооперативному преобразованию сельского хозяйства страны [7], обосновал понятие кооперации как способа массовой организации работающих, как формы существования коллективных предприятий, объединяющих мелких предпринимателей-производителей (мелких потребителей). В работах Ленина приводится анализ кооперативов с точки зрения их взаимоотношений с обществом в условиях социалистической социальной системы.

К концу XIX в. организационно-правовые формы кооперативной деятельности в виде потребительских, производственных и кредитных кооперативов, основанные на идеях философии кооперации, завоевали большую популярность во всем мире, охватив Австралию, Аргентину, Бразилию, Индию, Канаду, Китай, Парагвай, Россию, США, Уругвай, Чили, Японию и африканские страны.

В XX в. широкое развитие кооперативного движения превратилось в мировой общественный процесс, противостоящий крупным монополистическим формам организации производства²⁶. На настоящий момент человечеством накоплен огромный практический опыт развития кооперативного движения. Во многих странах кооперативы занимают важные позиции в сфере сбыта, снабжения и переработки, хранения и доставки сельскохозяйственной продукции, в мелком и среднем промышленном производстве, транспорте, жилищном и гражданском строительстве, издательско-рекламном деле, в предоставлении всех видов торговых и финансовых услуг, а также услуг в сфере информатики, отдыха, туризма, спорта и т.д. И, тем не менее, в последнее время кооперативное движение в мире, в том числе в России, испытывало большие трудности, связанные с адаптацией к быстро меняющейся окружающей среде. Сегодня актуальность приобрел вопрос о выборе путей дальнейшего развития потребительской кооперации в постиндустриальном обществе.

В современных зарубежных научных публикациях основополагающие вопросы теоретического и практического характера кооперативных форм хозяйствования исследуются Д. Бартелсом, М. Бенуа, Н. Бонивьялем, Л. Вердожей, П. Куломбом, С. де Кризенуа, Р. Пуарелем, П. Рио, Э. Солером, Д. Фишем и др. Зарубежные экономисты Н. Амстронг, Р.А. Голберг, Д.Л. Гофф, Р. Денн, Д. Ингелсби, С.А. Крензель, М.А. Шаарс и др. изучают вопросы управления, финансирования и налогообложения кооперативов в условиях становления смешанной экономики и перехода общества из стадии индустриального развития в постиндустриальное, выявляют роль кооперативов в развитии социальной сферы, прогнозируют тенденции трансформации кооперативных форм в будущем.

Существенный вклад в разработку общетеоретических основ кооперативной деятельности внесли отечественные ученые-экономисты, рассматривавшие кооперативность (склонность к сотрудничеству) в России не только как средство достижения экономической эффективности, но и как способ сохранения социальной справедливости. Так, к виднейшим теоретикам конца XIX в. – начала XX в., основателям кооперативного движения в России, следует отнести: А.Н. Андифирова (1867 – 1943); А.И. Васильчикова (1818 – 1881); Н.В. Верещагина (1839 – 1907); П.П. Гибнера (1858 –

1924)²⁷; Н.И. Зибера (1844 – 1888)²⁸; Н.Д. Кондратьева (1892 – 1938); И.А. Кропоткина (1842 – 1924); И.П. Макарова (1887 – 1980); С.Л. Маслова (1873 – 1938); А.А. Николаева; К.А. Пажитнова (1879 – 1932)²⁹; С.Н. Прокоповича (1871 – 1955); В.Ф. Тотоманца (1875 – 1964); М.И. Туган-Барановского; А.В. Чайнова³⁰; А.Н. Члшшцева (1874 – 1930); А.И. Чупрова (1842 – 1908) и многих др.

Основные принципы и подходы к решению современных проблем становления и развития системы потребительской кооперации в России представлены в работах Т.Е. Абовой; В. Арсфьева; И.Д. Барчука; А.Р. Беривальда; В.Р. Боева; И.Н. Буздалова³¹; К.И. Вахитова; А.А. Глушницкого; Т.В. Григоровой; В.Ф. Ермакова; И. Корякова; А. Крашенинникова; Т.Е. Кузнецовой; А.П. Макаренко; О. Сагайдачной; А.К. Семенова; М.В. Сероштан и А.В. Ткача; В.И. Теплова; Л.Е. Тепловоной; Л.В. Уколовой и Н.В. Тихонович; И.К. Фигуровской; Т.Г. Храмовой и др.

Проблематика формирования эффективно-го экономического механизма управления развитием в системе потребительской кооперации в после-

дние годы на уровне диссертационных исследований изучалась: Н.Г. Воронцовой, Л.П. Гончаровой, Г.М. Ефремовой, И.В. Захаровым, А.В. Исаенко и Е.В. Исаенко, В.В. Кашириным, В.К. Крутиковым, Н.И. Кузнецовой, А.А. Ласковым, А.Н. Лебедевым, В.П. Лученковым, О.И. Максимовой, Г.В. Михайлюком, О.А. Муратовой, М.В. Памхатовой, Л.В. Объедковой, В.М. Сахомовым, О.П. Попковой, Т.Н. Прижигалинской, И.В. Роздольской, М.В. Сероштан, Л.Т. Снитко, Л.Е. Тепловоной, Л.П. Федоровой, И.Г. Чиквапая и др.

Несмотря на весьма значительное количество научных публикаций по сложнейшим проблемам кооперации и кооперативных отношений на современном этапе развития, ощущается недостаток комплексных теоретико-методологических исследований по уточнению общеэкономического содержания кооперации как целостной системы на современном этапе, выявлению функций и роли кооперативного сектора в национальной экономике, раскрытию механизмов его влияния на стабильность экономической системы в целом, углублению связей потребительской кооперации с предприятиями и организациями АПК.

ЛИТЕРАТУРА

1. Анциферов А. И. Очерки по кооперации. 1908 – 1912 гг. – М., 1912. – 123 с.
2. Баллин И.П. Первая памятная книжка русских потребительных обществ. – Харьков, 1870.
3. Буздалов И. Н. Избранные труды. Т.1. Интенсификация, земельная репта, эффективность; Т.2. На тернистом пути научной «реабилитации» рыночной системы аграрных отношений; Т.3. Кооперация. Проблемы современной аграрной реформы. – М.: ВИАПИ, 2008.
4. Вахитов К. И. История потребительской кооперации России: Учебник. – М.: «Данков и К», 2008. – 400 с.
5. Гибнер П. П. Система кооперации. – М., 1911.
6. Дудукалова Г. П. Реформирование организации управления потребительской кооперации: Дис. ... канд. экон. наук. – М., 1992. – 106 с.
7. Ленин В. И. О кооперации. – М.: Политиздат, 1989. – 14 с.
8. Маркс К. О кооперации // К.Маркс, Ф.Энгельс, В.И.Ленин. – М.: Политиздат, 1988. – 319 с.
9. Мещеряков Н. Л. Современная кооперация. – М., 1919.
10. Мещеряков Н. Кооперация и социализм. – М., 1920.
11. Оуэн Р. Избранные сочинения: В 2-х т. – М.-Л.: Изд-во АН СССР, 1950.
12. Пажитнов К. А. Основы кооператизма. – М., 1918.
13. Соснин Е. Кооперация – основная форма взаимодействия в АПК // АПК: Экономика, управление. – 1996. – № 10. – С. 17 – 19.
14. Теплова Л. Е., Уколова Л. В., Тихонович Н. В. Кооперативное движение: Учеб. пособие. – М.: Изд-во РДЛ, 2004. – 360 с.
15. Туган-Барановский М.И. Социальные основы кооперации. – М., 1916. – 2-е изд.: М., 1918. – 3-е доп. изд.: – М., 1919. – Переиздание: М.: Экономика, 1989. – 496 с.
16. Файн Л. Е. Российская кооперация: Историко-теоретический очерк: 1861 – 1930. Монография. – Иваново: Изд-во Ивановского ун-та, 2002. – 600 с.
17. Чайнов А. В. Краткий курс кооперации. – М., 1915; 4-е и 5-е изд. – М., 1925. – Переиздания: Томск, 1988; М.: Книжная палата, 1989. – 80 с.
18. Чернышевский Н. Г. Капитал и труд // Соч. в 2 т. – М.: Мысль, 1987. – Т.2.
19. http://www.soyuzmgk.ru/index.php?option=com_content&task=view&id=13&Itemid=1

¹ В большинстве развитых стран мира ведущими секторами смешанной экономики являются частный, кооперативный и государственный; в Российской Федерации ввиду неразвитости кооперативного сектора (из-за недостаточной информированности сельского населения о преимуществах кооперативной формы организации хозяйствования, отсутствия гарантиро-

ЭВОЛЮЦИЯ КООПЕРАТИВНОЙ МЫСЛИ

Исторический этап		Общая характеристика взглядов основоположников и сторонников теории
№	сущность	
1	2	
1. УТОПИЧЕСКИЙ СОЦИАЛИЗМ		
этап 1: "ранний утопический социализм эпохи первоначального накопления капитала" (XVI-XVII вв.)	намечены общие контуры будущего справедливого общества	<i>Т. Мор</i> - англ. писатель-гуманист, основатель раннего утопического социализма; основной труд - "Золотая книга, столь же полезная как и забавная о наилучшем устройстве государства и о новом острове Утопия" (1516), в котором представлена критика современных социально-экономических отношений и приводится описание такого общества, где господствует общественная собственность. <i>Т. Кампанелла</i> - автор сочинения "Город Солнца", в котором подверг критике феодально-абсолютистские порядки и религиозные догматы, выдвинул проект идеального коммунистического общества.
этап 2: "утопический социализм эпохи буржуазных революций и становления капитализма" (мануфактурный период развития капитализма) (XVII-XVIII вв.)	идеи носят революционный характер, тесно связаны с практической борьбой народных масс за свое социальное освобождение; формирование основной ячейки будущего общества - товариществ ремесленников и сельских (городских) коммунистических общин	<i>Дж. Уинстенли</i> , один из основоположников этапа 2, англ. социалист-утопист, автор памфлета "Закона Свободы" (1652), в котором впервые выражено требование создания государства, основанного на общественной форме собственности и равномерном распределении земли между теми, кто ее обрабатывает, и представлена конструктивная критика капиталистических общественных отношений с позиций зарождающегося пролетариата. <i>Ж. Мелье</i> , фр. священник, автор "Завещания", в котором впервые соединена идея создания нового социального строя, основанного на равенстве, с идеей революционной борьбы трудящихся за свое освобождение, и построение нового общества без частной собственности в форме производственно-потребительских сельских и городских общин. <i>Мориани (Морелли)</i> , фр. умеренный социалист-утопист XVIII в., автор произведения "Кодекс природы или истинный дух ее законов" (1754). <i>П.К. Плокбой</i> - голл. ученый, один из первых теоретиков производственных кооперативов, в памфлете Кромвелю "Предложение способа сделать бедняков этой и других наций счастливыми" (1659) проанализировал возможности создания хозяйственных товариществ, "маленьких республик" с ограниченной частной собственностью. <i>Дж. Беллерс</i> - англ. экономист, один из первых теоретиков производственных кооперативов, в книге "Проект учреждения рабочего колледжа всех ремесел и сельского хозяйства" рассмотрел совершенную форму организации товарищества ремесленников.
этап 3: "утопический социализм эпохи утверждения капитализма" ("критический утопический социализм") (конец XVIII - начало XIX в.)		<i>Клод Анри де Рурюа Сен-Симон</i> - фр. социалист-утопист, автор произведения "Письма Женевского обитателя к современникам" (1802); новую общественную формацию, которая придет на смену капитализму, называл индустриализмом. <i>Ш. Фурье</i> - фр. социалист-утопист, автор "Всемирной гармонии" (1803) и "Трактата о домоводческо-земледельческой ассоциации"; новую общественную формацию, которая придет на смену капитализму, называл гармонией; первичной ячейкой будущего общества объявил "фалангу", в которой сочетаются промышленное и сельскохозяйственное производство. <i>Р. Оуэн</i> - англ. социалист-утопист, основные взгляды которого получили отражение в работах "Новый взгляд на общество, или Опыт о формировании человеческого характера" (1813), "Книга нового нравственного мира" (1836-1844); новую общественную формацию, которая придет на смену капитализму, называл коммунизмом; предлагал создать самоуправляющиеся "поселки общности и сотрудничества", лишённые частной собственности, классов, эксплуатации и др. антагонизмов.

ванного рынка сбыта кооперативной продукции, нехватки специалистов, отсутствия единства в кооперативных рядах и др.) фактически функционирует двухсекторная экономика.

² По оценкам, в кооперативном секторе мировой экономики трудятся более 800 млн. чел. в более чем 100 странах с самыми различными социально-экономическими и природно-климатическими условиями, а услугами кооперативных предприятий (организаций) в сфере торговли, массового производства, сбыта и заготовок сельскохозяйственной продукции, в строительстве, эксплуатации и аренде жилья, кредитно-банковском деле, страховании, транспорте, образовании, средствах массовой информации и др. пользуются около половины населения Земли.

1	2	3
II. ИДЕОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ МИРОВОГО КООПЕРАТИВНОГО ДВИЖЕНИЯ		
2.1 мелкобуржуазное направление ("кооперативный социализм") (сер. XIX в. - 1930-е гг.) реформистские теории, рассматривающие кооперацию как одно из основных средств построения нового общества мирной и постепенной «трансформации» капитализма в социализм	"кооперативный социализм"	У. Кинг предложил решить противоречие между трудом и капиталом, превратив наемных рабочих в собственников средств производства посредством организации потребительских и затем производственных кооперативных обществ; в 1828 г. начал издавать ежемесячный журнал "Кооператор". Последователи кооперативного социализма: Э. Ансель и Л. Бертран (Бельгия); П. Деррик (Англия); Ж. Жорес, Б. Лавери, П. Прудон; и Э. Пуассон (Франция); Г. Мюллер (Швейцария); Ф. Штаудингер и Г. Кауфман (Германия) и др.
	"синдикальный социализм" теории производственной кооперации Л. Блана и Ф. Лассалья	Л. Блан, фр. социалист, политический деятель, историк и журналист, предлагал преобразовать капиталистический строй в социалистический с помощью создания кооперативных мастерских (производственных кооперативов); свои идеи изложил в книге "Организация труда" (1841). Ф. Лассаль, нем. социалист, публицист и адвокат, отстаивал тезис - к социализму через производственную кооперацию с помощью государства.
	"христианский социализм" (1830-1840-е гг.)	Христианские лидеры добились издания в 1852 г. первого кооперативного закона в Англии, внесли значительный вклад в процесс международного сотрудничества кооперативов разных стран, в создание Международного кооперативного альянса. Ф. Боше, идеолог фр. христианского социализма, уделивший особое внимание кооперативному движению, первым определил производственную ассоциацию как средство предоставления орудия производства в руки ремесленников и рабочих. Чарльз Кингсли (1819-1875), Денисон Морис (1805-1872), Эдуард Нил (1810-1892) - видные представители англ. христианского социализма.
	фабианское общество (Fabian Society)	В состав фабианского общества, основанного в Великобритании в 1884 г., вошли преимущественно представители буржуазной интеллигенции (Дж. Б. Шоу, С. и В. Уэбб, Г. Уэллс и др.). Считая социализм неизбежным результатом экономического развития, фабианцы признавали лишь эволюционный путь развития, выступали против классовой борьбы. В.И. Ленин охарактеризовал фабианство как «... направление крайнего оппортунизма». В Лейбористской партии «Фабианское общество» вплоть до настоящего времени играет роль идеологического центра, разрабатывающего программные и тактические основы лейборизма.

¹ Кооперативное движение – общественно-хозяйственная деятельность, направленная на создание и развитие кооперативных предприятий и организаций.

² Р. Оуэн (1771 – 1858) – выдающийся англ. социалист-утопист, основоположник теории кооперации, первым попытанный разрешить проблему преобразования капиталистического общества мирным путем посредством развертывания кооперативного движения: слово «конкуренция», – писал он, – «следует заменить словом «кооперация». Считается, что Р. Оуэн впервые употребил термин «кооперация» в современном понимании, предложив организовывать «земледельческие и мануфактурные поселения единства и взаимной кооперации». Р. Оуэн изложил свои взгляды в трудах «Книга о новом нравственном мире, содержащей рациональную систему мира» (1842) и «Революция в понятиях и деятельности человеческого рода» (1849) [11].

³ Карл Маркс (1818 – 1883), придавая кооперации «всесоциальный характер», отмечал: «Это та форма труда, при которой много лиц планомерно работает рядом и во взаимодействии друг с другом в одном и том же процессе производства или в разных, но связанных между собой процессах производства» [8].

⁴ Николай Леопольдович Мецержков (1865 – 1942) в своей работе «Современная кооперация» (1919) дает три различных значения термина «кооперация»: 1) «Объединение сил нескольких работников, если надо выполнить без разделения труда какую-нибудь работу» (в этом аспекте кооперация существовала всегда при всяком общественном строе, и всегда будет существовать); 2) «Для обозначения общественного строя, в котором люди не соперники, а сотрудники» (как противоположность конкуренции); 3) «Разнообразные формы организации производительных, кредитных и др. товариществ (как защита от капиталистической эксплуатации)» [9].

⁵ Известный представитель русской школы кооператоров Иван Васильевич Емельянов (род. в 1880) высказал мысль о том, что «кооперация является комплексом экономических единиц (предприятий и домохозяйств), координирующих свою хозяйственную деятельность» [13].

⁶ По мнению Михаила Ивановича Туган-Барановского (1856 – 1919), кооперация создаст новый тип крестьянского хозяйства, в котором для индивидуальной деятельности остается только одна область – сельскохозяйственный труд, все же остальные хозяйственные операции используются не единолично, а коллективными силами организованных в кооперативы производителей. Однако, как отметил М.И. Туган-Барановский: «кооперация ни коим образом не разрушает крестьянское

Продолжение Приложения

1	2	3
2.2 либерально-буржуазное направление	"кооперативный капитализм"	<p>Основоположники кооперативного капитализма - Франц Герман Шульце-Делич и Фридрих Вильгельм фон Райффайзен.</p> <p>Ф.Г. Шульце-Делич - нем. общественный деятель, который на принципах самопомощи, самоуправления и самоответственности основал свои первые «сырьевые ассоциации» для столяров и сапожников, а в 1850 г. создал первое объединение по предоставлению авансов, прототип современных кредитных кооперативных банков. Считается основоположником либерально-буржуазного направления теории кредитной кооперации.</p> <p>Ф.В. Райффайзен - нем. общественный деятель, в 1847 г. в Вейершабе / Вестервальд создал первое объединение по оказанию поддержки бедному сельскому населению. Считается основоположником либерально-буржуазного направления теории кредитной кооперации и одним из основателей сельскохозяйственных кооперативов.</p> <p>Амер. экономисты Р.Миллер и Х.Хэмфри развивали теоретические положения Ф.Г.Шульце-Делича и Ф.В.Райффайзена в применении к состоянию капитализма 1950-1960-х гг.</p>
	теория кооперативизма (теория "кооперативной республики")	<p>Сторонники кооперативизма исходили из следующего тезиса: "ни капитализм, ни социализм, а кооперация" как новая общественно-экономическая формация.</p> <p>«Нимская школа»</p> <p>Основателями «нимской школы» были Эдуар де Буав и Огюст Фабр, к которым присоединился Шарль Жид, ставший главным идеологом.</p> <p>Ш. Жид, фр. экономист и кооперативный деятель, возглавлявший «нимскую школу», разработывал идеи «потребительского социализма» и идеи «кооперативной республики», в основе которых лежали представления о потребительских кооперативах как основной силе, способной преобразовать капитализм в социализм: по мере распространения кооперативы овладевают сначала торговлей, затем постепенно скупают промышленные предприятия и сельскохозяйственные земли и создают на них коллективные хозяйства.</p> <p>Сторонники «нимской школы»: Б.Лавернь и Э.Пуассон (Франция); Т. Мерсер (Великобритания); М.И.Туган-Барановский и В.Ф.Тотомиянц (Россия).</p> <p>Новое направление кооперативизма (1970-е гг.)</p> <p>(«новый общественный кооперативный строй» можно создать путем развития производственных кооперативов)</p> <p>Ведущие идеологи: Я.Ванек и Д.Джонс (США); К.Бломквист (Швеция) и др.</p> <p>Представители течения кооперативизма: Дж.Вуррис и Е.Боуэн (США); Г.Давидович (Канада) ; А.П.Роса (Мексика).</p>
	социал-реформистские теории «третьего пути»	<p>Сторонники теории утверждали, что кооперативы в условиях капитализма являются надклассовыми организациями, поэтому кооперативы следует считать организациями, содействующими демократизации экономической жизни, ликвидации классов и классовой борьбы, радикальному улучшению материального и социального положения трудящихся, ведущими, в конечном счете, к созданию нового строя.</p> <p>Сторонники направления: видные теоретики английского лейборизма Дж.Коул и Дж.Стрейчи; крупные теоретики кооперативного движения Дж.Лассер (Франция) и Дж.Уорбасс (США); индонезийский социолог М.Хата и др.</p> <p>Дж.Уорбасс, крупный представитель амер. кооперативизма, основатель Кооперативной лиги США и ее президент с 1916 по 1941 гг.</p>

хозяйство и не превращает его из индивидуального в коллективное. Какое бы широкое распространение она не получила, как бы не развивалась вглубь, она не сможет ослабить крестьянское хозяйство» [15].

⁹ «Кооперация», по Александру Васильевичу Чаплову (1888 – 1937), представляется единством двух начал: «с одной стороны, это широкое социальное движение, обладающее определенной идеологией; с другой стороны – организационно-хозяйственной предпринятием, в котором кооперация выступает как форма организации труда, дополняющая разделение труда и его специализацию, или как специфическая форма производства [17].

1	2	3
	2.3 марксистско-ленинская теория о кооперативном движении и кооперации	<p>К.Маркс, пренебрежительно относившийся к потребительским кооперативам, называя их «кооперативными лавочками», и видевший пользу лишь в кооперативах, которые не применяют наемный труд, рекомендовал «рабочим братья предпочтительнее за кооперативное производство, нежели за кооперативную торговлю. Последняя затрагивает только поверхность современного экономического строя, первая подрывает его основы». По мнению А.Д. Билимовича (1955), К.Маркс не видел для рабочего класса практического значения потребительской кооперации и не предполагал, что она приобретет даже еще при его жизни характер массового движения, в то время как производственная кооперация не только в XIX, но и в XX в. не получит сколько-нибудь заметного распространения.</p> <p>К.Маркс в III томе "Капитала" отметил, что уже простая кооперация труда представляет большие экономические выгоды и преимущества, поскольку индивидуальные способности работников при их объединении взаимно уравновешиваются; обеспечивается возможность совместного использования средств производства и экономия овеществленного труда.</p> <p>Кооперативные фабрики рабочих К.Маркс определил как "первую брешь" в капиталистической системе: "в пределах этих фабрик уничтожается противоположность между капиталом и трудом, хотя вначале только в такой форме, что рабочие, как ассоциация являются капиталистом по отношению к самим себе, то есть применяют средства производства для эксплуатации своего собственного труда".</p> <p>Ф.Энгельс, отметивший, что потребительские и производственные кооперативы доказали "на практике полную возможность обходиться как без купцов, так и без фабрикантов...".</p> <p>В.И.Ленин посвятил кооперации статью "О кооперации" (1923); прямо заявил, что "тот общественный строй, который мы должны поддерживать... есть строй кооперативный"; социализм определен им как "строй цивилизованных кооператоров при общественной собственности на средства производства, при классовой победе пролетариата над буржуазией..."; "при условии максимального кооперирования население само собой достигает цели... социализм".</p> <p>Кооперативный план В.И. Ленина - план социалистического переустройства мелкотоварного, прежде всего, крестьянского, хозяйства через кооперацию, путем постепенного добровольного объединения мелких частных хозяйств в крупные коллективные хозяйства. В работах "Очередные задачи Советской власти" и "Тезисы об очередных задачах Советской власти" (1918) В.И.Ленин сформулировал ряд положений о необходимости всеобщего кооперирования населения путем охвата его сначала потребительской и др. простейшими видами, а затем и более высокими производственными формами кооперации.</p>

¹⁰ Николай Петрович Баллин (1829 – 1904) – российский общественный деятель, последователь Н.Г. Чернышевского, один из первых теоретиков кооперации в России, издавший «Первую памятную книжку русских потребительских обществ» [2] на основании свидетельств первого отечественного опыта кооперативного строительства. Работы Н.П. Баллина посвящены концептуализации кооперативной тематики. По мнению Н.П. Баллина, идея кооперации пуждается, прежде всего, в философском истолковании, поскольку выражает коллективистские устремления личности. Из множества форм кооперации Н.П. Баллин отдавал предпочтение потребительским обществам, которые характеризовались им как начальная форма кооперативного движения и его главный результат (цель жизни в обществе Н.П. Баллин видел в потреблении, необходимом для производства и развития). По убеждению Н.П. Баллина, из потребительских обществ, рабочих союзов и промышленных товариществ в будущем сложится новая общественная система, экономической основой которой станет союз общественного капитала (банков, орудий труда) и объединений (ассоциаций) работников. Общественный капитал, по мысли Н.П. Баллина, выступает как противовес объединительным тенденциям, характерным для частного капитала и губительным для кооперативного движения.

¹¹ Николай Гаврилович Чернышевский (1828 – 1889) – первый теоретик кооперации России, теория которого оказала сильнейшее воздействие как на последующие концепции кооперации, так и на практический ход кооперативного процесса в стране. В наиболее концептированном виде теория изложена в рецензии на политэкономию «Капитал и труд», где дается позитивная программа переустройства общества на основе ассоциации [18].

¹² Кооперация в качестве социального явления проявляется в широком развитии демократии и самоуправления народа и имеет своей целью повышение благосостояния каждого человека, качественное преобразование общества; харак-

Продолжение Приложения

1	2	3
III. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ КОНЦЕПЦИИ РУССКОЙ ШКОЛЫ КООПЕРАЦИИ		
теория крестьянского «общинного» социализма в России (1860-1880-е гг.)	против пережитков крепостничества и капиталистического развития страны	<p>Видные идеологи крестьянского социализма в России:</p> <p>-революционные демократы: Виссарион Григорьевич Белинский (1811-1848); Александр Иванович Герцен (1812-1870); Николай Александрович Добролюбов (1836-1861); Николай Платонович Огарев (1813-1877); Николай Гаврилович Чернышевский - первый теоретик кооперации России;</p> <p>-революционные народники: Михаил Александрович Бакунин (1814-1876); Петр Лаврович Лавров (1823-1900); Петр Никитич Ткачев (1844-1886).</p>
теория русского «кооперативного социализма» (на основе потребительской кооперации) (вторая пол. XIX в. - начало XX в.)	кооперация как некапиталистический уклад экономики	Представители концепции (В.П.Воронцов; Н.К.Михайловский; А.А.Навроцкий и др.) рассматривали кооперацию, как самостоятельное экономическое явление, выросшее на основе общинных традиций, таких как круговая порука и взаимопомощь.
	кооперация как составная часть капиталистического уклада экономики	Сторонники данной концепции (В.Ф. и И.Ф.Лутинские; Н.П.Клюпанов; Н.П.Баллиг; А.И.Васильчиков и др.) полагают, что кооперация способна эффективно развиваться лишь в условиях капиталистического способа производства.
	кооперация как универсальный уклад экономики, развивающийся в условиях капитализма, способный эффективно функционировать при переходе к социализму	<p>М.И.Туган-Барановский, ученый-экономист, автор исследования "Социальные основы кооперации" (1916), в котором впервые разграничил понятия кооперативного движения и кооперации как хозяйственного предприятия. Идеалы кооперативного движения - это община, коммуна, новый человек. Реальный же кооператив вполне укладывается в современность, уживается в капиталистическом хозяйстве, возникает ради экономической выгоды. Главный определяющий признак кооператива, его основное отличие от капиталистического предприятия - отсутствие прибыли как цели функционирования. Кооперативное предприятие создается не для получения прибыли на вложенный капитал, а для «увеличения благодаря общему ведению хозяйства трудовых доходов своих членов или уменьшения их расходов на потребительские нужды».</p> <p align="center"><u>Теория семейно-трудового крестьянского хозяйства и кооперации</u> <u>А.В.Чаянова</u></p> <p>Теоретические воззрения А.В.Чаянова можно условно разделить на три основные части: концепцию семейно-трудового хозяйства отдельной крестьянской семьи; теорию крестьянской кооперации; теорию организации аграрного сектора в целом.</p> <p>А.В.Чаянов обосновывает некапиталистическую природу семейного крестьянского хозяйства, преследующего специфические цели - удовлетворение потребностей семьи в рамках сельскохозяйственного цикла равномерного распределения работ в течение года; доказывает, что семейно-трудовое хозяйство обладает большей устойчивостью, выживаемостью, чем хозяйство, основанное на наемном труде.</p> <p>Путь к повышению эффективности аграрного сектора А.В.Чаянов усматривал в массовом распространении кооперации, при которой от семейно-трудового хозяйства постепенно отпочковывались бы и переходили в ведение крупных кооперативных товариществ операции по переработке, хранению, сбыту крестьянской продукции, закупке и обслуживанию техники, заготовке минеральных удобрений, семян, племенная, селекционная работа, кредитное дело, словом, все те операции, где крупное хозяйство имеет явный перевес над мелким.</p> <p>В основу теории кооперации положены концепции организационного плана и дифференциальных оптимумов размеров предприятий.</p>

термином «кооперация» как хозяйственной организации примыкает термин «кооперирование» (отношения предприятий, позволяющие осуществлять совместную производственную деятельность на договорной основе без потери юридической и хозяйственной самостоятельности), озадаченный не только объединением усилий, средств и интересов, но и сохране-

¹⁴ К понятию «кооперация» как хозяйственной организации примыкает термин «кооперирование» (отношения предприятий, позволяющие осуществлять совместную производственную деятельность на договорной основе без потери юридической и хозяйственной самостоятельности), озадаченный не только объединением усилий, средств и интересов, но и сохране-

1	2	3
		<p>А.В.Чаянов полагал, что с точки зрения организации к кооперативам должны отойти лишь те виды деятельности, технический оптимум которых превосходит возможности отдельного крестьянского хозяйства.</p> <p>А.В.Чаянов опубликовал свои основные труды "Организация крестьянского хозяйства" и "Краткий курс кооперации" в 1925 г.</p> <p><u>Концепция о сельскохозяйственной кооперации, действующей в условиях государственного регулирования экономики С.Л.Маслова</u></p> <p>Семен Леонтьевич Маслов (1873-1938) опубликовал фундаментальный труд "Экономические основы сельскохозяйственной кооперации. Экономика кооперированного крестьянского хозяйства" (1928).</p>
<p>Другие активные творцы российской кооперации</p>		<p>Алексей Николаевич Анцыферов - известный экономист, статистик, крупнейший российский практик кооперативного движения в России; Николай Петрович Гибнер, автор книги "Система кооперации" (1911); Николай Дмитриевич Кондрачев выступал за свободную кооперацию крестьянских хозяйств, предупреждал, что занесение всех сильных слов деревни в «кулачество» приводит к борьбе с теми, которые только и могут быть основой производства товарной продукции. Лишь когда товарное производство на селе окрепнет, можно подумать о материальной поддержке беднейших слоев;</p> <p>Александр Меркулов, историк и кооперативный библиограф, написавший статью "Кооперация, как творческий социализм";</p> <p>П.Л. Мещеряков – специалист по истории литературы революционного движения, один из деятелей послеоктябрьской кооперации;</p> <p>Константин Алексеевич Пажитнов в книге "Основы кооператизма" (1918) отметил, что кооперация порождена капитализмом, возникла как реакция этому строю в XIX в.; она определялась как часть социального движения, "направленного к защите интересов труда и освобождению его от ига капитала", а кооператив рассматривался как "ассоциация, преследующая хозяйственные цели и имеющая антикапиталистический характер;</p> <p>Владимир Александрович Поссе (1864-1940), автор "Основ кооперативного движения" (1916), организатор I-го Всероссийского кооперативного съезда (1908, Москва);</p> <p>Сергей Николаевич Прокопович, политический деятель, идеолог «экономизма», деятель «Союза освобождения», автор "Кооперативное движение в России. Его теория и практика" (1903);</p> <p>Н.А.Рыбников – участник организационно-производственной школы (Н.П.Макаров, А.Н.Минин и др.), лидером которой являлся А.В.Чаянов;</p> <p>Ваан Фомич Тотомияш, экономист, теоретик кооперативного движения в России, автор произведений "Кооперация в русской деревне" (1912) и "Основы кооперации" (1923) ;</p> <p>Александр Николаевич Челинцев - экономист-аграрник, один из главных представителей организационно-производственного направления русской сельскохозяйственной мысли, ближайший сподвижник А.А.Чаянова;</p> <p><i>М.Л. Хейсин.</i> Что такое потребительское общество, и какая от него польза (1917).</p>

ние созданной ранее инфраструктуры, дальнейшее укрепление и существенное повышение эффективности использования производственного потенциала. Кооперирование сельскохозяйственных товаропроизводителей малых форм хозяйствования позволяет более успешно преодолевать высокую рыночную конкуренцию товаропроизводителей на продовольственных рынках и решать проблемы повышения экономической эффективности ведения сельского хозяйства.

¹¹ «Кооператив» (от англ. cooperative) – объединение лиц с целью совместной хозяйственной деятельности или совместного потребления товаров и услуг; средства кооператива образуются из насевых и членских взносов, а также прибыли от хозяйственной деятельности; по характеру деятельности различают производственные, потребительские, промышленные, бытовые, снабженческие, кредитные, строительные и др. кооперативы.

¹² Трактовка понятия «кооперация» в узком смысле как форма организации труда, при которой люди участвуют в одном или разных, но связанных между собой процессах труда (кооперация труда) является наиболее распространенной

Кроме того, термин «кооперация» также употребляется для обозначения совокупности кооперативов, объединяющих представителей определенных социальных слоев (рабочая, крестьянская, школьная); осуществляющих деятельность в разных регионах страны (городская, сельская, районная, областная, российская); осуществляющих деятельность в разных отраслях экономики (потребительская, производственная, кредитная, сельскохозяйственная, строительная, жилищная и др.).

¹⁶ Как отметила Г.Н. Дудукалова [6], в теориях многих историков, экономистов, социологов, философов и общественных деятелей (П.Герс, О.Конта, Л.Мечникова, Г.Спенсера и др.), вложивших свое видение в понимание категории «кооперация», особое внимание, как правило, предавалось кооперативному принципу как всеобщему свойству природного мира и человеческого общества, в отличие от его антипода – конкурентной борьбы за существование.

¹⁷ Синергический эффект вызван тем, что система как целостность всегда характеризуется набором свойств, превышающим простую сумму свойств ее отдельных элементов.

¹⁸ Идея Р.Оуэна о возможности создания коммунистических общин послужила основой создания первых кооперативных обществ.

¹⁹ Исторически первым оказалось организованное в 1769 г. потребительское общество 12 ткачей из Фенулка (Шотландия).

²⁰ Члены кооператива ткачей города Рочдейл в собственном кооперативном магазине, где по рыночным ценам продавались мука, сахар, масло и овсяная крупа, могли покупать товары «по справедливым ценам» и получать свою долю прибыли пропорционально сумме сделанных ими покупок. В настоящее время рочдейлское потребительское общество является одним из крупнейших потребительских обществ Англии. Все свою многолетнюю историю рочдейлское потребительское общество совершенствовало свою деятельность, служило примером для создания и развития др. потребительских обществ.

²¹ Рочдейлские принципы в течение многих десятилетий считались основополагающими для любых типов кооперативов всего мира.

²² Первый производственный кооператив рабочих-ткачей под названием «Объединенные рабочие» появился в Лионе (Франция) в 1848 г. [14].

²³ Сущность первой производственной артели, созданной Ф.Бюше, состояла в том, что группа рабочих одинаковой профессии образовывала ассоциацию с целью производства каких-либо продуктов; каждый рабочий, одновременно являясь хозяином и рабочим, получает заработную плату, при этом часть чистого дохода направляется в неделимый фонд, а остальная часть распределяется между членами пропорционально труду. Неделимый капитал, который не может быть разделен, идет на расширение общего дела и постоянно возрастает. Кооператив не имеет более года пользоваться трудом наемных рабочих, и по истечении этого срока обязан ввести их в число своих полноправных членов, если сохраняется необходимость в их дальнейшей работе. Начальный капитал для устройства артели должен быть получен, по мнению Бюше, от государства или заинтересованных в кооперативе частных лиц. В конце концов, собственный успех ассоциаций должен привести к вытеснению капиталистических предприятий.

²⁴ В 1859 г. Г.Шульце-Делич создал Объединенный союз германских промышленных кооперативных обществ. К 1905 г. созданная на основе модели Шульце-Делич система кредитной кооперации насчитывала более 1 000 банков, количество членов в которых достигало 600 000 чел. Кроме того, в Германии активно развивалась и сельская кредитная кооперация. Так, Ф.В. Райффайзен в 1848 г. по примеру Г.Шульце-Делич создал общество по распределению картофеля и хлеба беднякам, а позже – кредитное общество для поддержки мелких фермеров. В 1877 г. Ф.В. Райффайзен основал «Объединенный союз сельских кооперативных обществ». К началу XX в. насчитывалось более 13 000 сельских кредитных кооперативов с общим количеством членов, превышающим 1 млн. чел. [19].

²⁵ Кредитная кооперация в Германии и Австрии расцепивалась Ф.В. Райффайзенем как форма, избавляющая мелких собственников – ремесленников и крестьян – от ростовщической и банковской эксплуатации.

²⁶ Дж.Гэлбрейт, внесший большой вклад в изучение воздействий кооперативных отношений на социальное преобразование мирового сообщества, развил теорию противостояния и противодействия кооперативных отношений засилью монополий в хозяйствовании.

²⁷ Николай Петрович Гибнер, теоретик кооперативного движения, обобщил и проанализировал мировой опыт кооперативного строительства в одной из наиболее известных своих работ «Система кооперации» [5], в которой рассмотрел понятийный аппарат кооперации, исследовал исторические корни кооперативного движения, виды кооперативов.

²⁸ Николай Иванович Зибер – первый русский исследователь потребительской кооперации.

²⁹ К.А.Пажитнов выделил кооператив как элемент социального движения: «кооператив есть такое добровольное соединение нескольких лиц, которое имеет своей целью совместными усилиями бороться с эксплуатацией со стороны капитала и улучшить положение своих членов в процессе производства, обмена или распределения хозяйственных благ...» [12].

³⁰ А.В.Чаянов, внесший существенный вклад в теорию развития кооперативных отношений, положил начало исследованию кооперативного сектора экономики страны и анализу влияния меняющегося технического базиса в условиях индустриального общества на кооперативные формы хозяйствования. Чаянов обосновал необходимость создания и развития кооперативов в сельском хозяйстве как крупных хозяйствующих структур, созданных на базе организации труда и производства; впервые обратил внимание на необходимость анализа кооперативных отношений в системе взаимодействующих кооперативов; положил начало исследованию кооперативных отношений в процессе воспроизводства.

³¹ По мнению И.П.Буздалова, «кооперация – это не только форма хозяйствования, но и основанная на демократизации и самоуправлении форма связей, экономических взаимоотношений... кооператив – живой, постоянно развивающийся общественно-хозяйственный организм. Его содержание, функции, механизм деятельности по мере перехода от исходных простейших форм к более совершенным, адекватным качественно новому состоянию и уровню развития материального производства, постоянно меняются» [3].

ФРАНЦУЗСКИЕ МОДЕЛИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ КООПЕРАЦИИ

В статье дается обзор развития сельскохозяйственной кооперации Франции, рассматриваются исторический опыт развития крупных агропромышленных кооперативных формирований, их особенности, закономерности и модели в различных отраслях и подкомплексах АПК в настоящее время.

Ключевые слова: сельскохозяйственная кооперация Франции, фермерские кооперативы стран ЕС, национальные кооперативные союзы.

В странах ЕС кооперативы, занимающиеся сбором, переработкой и сбытом фермерской продукции, являются наиболее развитой сферой кооперативной деятельности. При этом ключевая роль принадлежит сбытовым кооперативам, определяющим направление деятельности производителя и переработчика при сложившейся конъюнктуре рынка.

Фермерские кооперативы стран ЕС консолидированы на региональном, национальном и надгосударственном уровне в крупные отраслевые, продуктовые и территориальные союзы. Национальные кооперативные союзы являются представителями фермеров-кооператоров на переговорах с правительствами своих стран и активно участвуют в выработке аграрной политики. Кроме того, они представляют национальную кооперацию в равных международных кооперативных организациях, а в ряде стран и в руководящих органах ЕС.

В сбытовой кооперативной деятельности различают наличие простейших горизонтальных связей между фермерами (кооператив -- добровольное объединение его членов по поводу совместной продажи своей продукции) и более сложных элементов - вертикальной интеграции (переработка сельскохозяйственной продукции, оптовая торговля и т.п.).

Кооперативы в Западной Европе имеют следующие отличительные характеристики (по сравнению с американскими):

- иерархически организованные общенациональные кооперативные структуры (как правило, в них входят местные низовые, региональные кооперативы, национальные союзы);

- более развиты вертикальные интеграционные связи в сфере переработки и сбыта сельскохозяйственной продукции, но они слабее развиты в сфере снабжения фермеров средствами производства;

- в кооперативном сбыте сельскохозяйственной продукции шире используется контрактация;

- кооперативы обычно специализируются на переработке и сбыте одного сельскохозяйственного продукта, поэтому отдельное фермерское хозяйство может обслуживаться несколькими кооперативами;

- членство в кооперативе часто связано с хозяйством, а не с личностью фермера (переходит по наследству, распространяется и на других членов семьи фермера и т.п.).

Во Франции количество крупных хозяйств лишь за период с 1970 по 2000 гг. выросло более чем в 3 раза. На их долю приходилось в 90-х гг. 1/5 всех хозяйств, 59% используемых сельскохозяйственных площадей, более 2/3 стоимости товарной продукции.

Среди крупных аграрных предприятий выделяются 150 тыс. «агроменеджеров». К ним относятся арендаторы зерновых хозяйств Парижского бассейна, а также производители марочных вин и собственники крупных свиноферм. Они не используют большую часть всех сельскохозяйственных рабочих, имеющих в стране, и добиваются хороших финансовых результатов. Являясь крупными экспортерами зерна, масличных культур, вин и другой продукции, крупные аграрные предприятия обеспечивают стране за счет зарубежных операций большую часть «зеленого золота». В поисках повышения эффективности они постоянно диверсифицируют производство, заключают длительные контракты с промышленниками, перерабатывающими сельскохозяйственную продукцию. Они выступают активными сторонниками глобализации экономики.

Во Франции во всех видах кооперативов состоит 80% французских крестьян. Члены 600 крупнейших кооперативов собирают 70% урожая

Романова Юлия Александровна – кандидат экономических наук, профессор кафедры теории и практики кооперации Российского университета кооперации.

Прохоренко Оксана Сергеевна – старший преподаватель кафедры маркетинга и рекламы Российского университета кооперации.

зерновых, 2500 – производят около половины всех надоев. На стыке аграрного сектора и промышленности действуют около 4 тыс. кооперативов, играющих важную роль в производстве мяса, вина, сахарной свеклы. Большое значение имеют кооперативы по совместному использованию сельскохозяйственной техники. Государство выделяет субсидии для их организации. В настоящее время в стране действует более 12 тыс. таких кооперативов, в их ведении находится примерно 20 – 25% тракторного парка страны.

Уже в довоенный период во Франции определялись основные черты вертикально интегрированных кооперативных агропромышленных объединений, в которых кооперативы наряду с собственной кредитной системой создали сеть предприятий по переработке и сбыту сельскохозяйственной продукции, организовали систему снабжения фермеров средствами производства с использованием собственного транспорта и развитого складского хозяйства.

Во Франции такая деятельность может быть организована крупным независимым многоотраслевым объединением или может быть распространена на территорию страны из единого центра через сеть соответствующих отраслевых объединений.

Биранина, как и говядина, является объектом активной международной торговли. Во Франции растет использование молока для производства масла и сыра, в экспорте сыра она лидирует.

Во Франции наиболее известны районы овцеводства, на плато Кос (молочное направление) и район Лимузина (мясное направление). Овцеводство развивается весьма противоречиво. В прошлом эта отрасль имела гораздо большее значение, а в последние десятилетия испытывает хронические трудности. Основная причина которых заключается в том, что раньше приоритетным направлением было производство шерсти (рост использования химических волокон резко сократил роль натуральной шерсти в текстильном производстве), в настоящее время шерстяное направление вытесняется мясным, а здесь сказывается рост конкуренции со стороны свинины. Определенное значение сохраняет овцеводство в производстве молока. Овечье молоко служит для приготовления специальных сыров (например, рокфор и др.).

Франция – первый производитель «белого» мяса в Европе. На ее долю приходится примерно 1/3 битой птицы стран ЕС.

Зерновые культуры являются объектом активной международной торговли. На экспорт поступает 15% производимого зерна. Крупнейшими экспортёрами выступают США, Франция, Аргентина, Канада и Австралия.

Франция – родина коньяков. Еще в XVI в. крестьянами из местечка Коньяк был изготовлен напиток, впоследствии получивший большое рас-

пространение. Современное производство коньяков стоит на уровне 145 млн. бутылок, из которых 95% расходуется за пределами Франции.

Конкуренция и борьба за первое место в мировом виноделии, которое попеременно занимают Франция и Италия, – продолжается. Виноделие, которое раньше было искусством, становится индустрией именно благодаря массовому спросу даже в тех странах, где традиционно вино практически не употреблялось.

Сельскохозяйственная кооперация составляет неотъемлемую часть французского аграрного сектора. Кооперацией охвачено 90% фермерских хозяйств. Кооперативы осуществляют 60% заготовки и 40% переработки всей производимой сельскохозяйственной продукции.

Во Франции в 2004 г. насчитывалось около 3500 торговых и промышленных сельскохозяйственных кооперативов, союзов кооперативов и СИКА (SICA – общество совместных сельскохозяйственных интересов), более 1500 кооперативных дочерних предприятий различных юридических форм, а также более 13 тыс. кооперативов по совместному использованию сельскохозяйственной техники КЮМА (CUMA). Во французской сельскохозяйственной кооперации на постоянной основе занято около 150 тыс. человек.

История сельскохозяйственной кооперации во Франции исходит из XIII в., когда крестьяне восточных горных областей (Юра) начали создавать артели для совместного производства сыра – «фруитьеры».

Первые кооперативные общества, основанные на близких к современным кооперативным принципам, появились во Франции в 30 – 50 гг. XIX в. Массовым кооперативное движение в сельском хозяйстве становится после принятия в 1884 г. закона о коммерческих объединениях (синдикатах), которые создавались главным образом для совместных закупок.

В 1890 г. были уничтожены все виноградники, а конверсия в молочные хозяйства дала начало массовому образованию молочных кооперативов. С 1882 г. создаются первые винодельческие кооперативы, хотя массовое открытие кооперативных виноделен происходит во время «винового кризиса» в 1901 г. – «Свободные виноделы Мароссана», занимающийся производством и сбытом вина. В 30-е гг. мировой экономической кризис и неустойчивость национального рынка зерна привели к созданию в 1936 г. Хлебного управления (Offis de ble).

После Второй Мировой войны правительство предприняло ряд мер по стимулированию кооперации. В 1945 г. правительство призвало к созданию национальных союзов кооперативов. В 1966 г. создана Французская Конфедерация сельскохозяйственных кооперативов (CFCA).

Французская сельскохозяйственная кооперация представлена кооперативами, союзами кооперативов, Обществами коллективных сельскохозяйственных интересов (СИКА), а также кооперативными организациями различных уровней (местными, региональными, национальными). Для защиты своих интересов сельскохозяйственные кооперативы объединяются в первичные (местные) федерации по территориально-отраслевому принципу (например, Союз виноделов департамента Эро). Местные федерации, в свою очередь, входят в региональные отраслевые федерации. Региональные отраслевые федерации являются как членами региональных федераций, так и членами общенациональных отраслевых федераций.

На национальном уровне сельскохозяйственные кооперативы Франции объединены в организацию «Кооп де Франс» (ранее CFCSA – Французская Конфедерация сельскохозяйственных кооперативов). В Кооп де Франс входят три группы кооперативных организаций: Региональные федерации сельскохозяйственных кооперативов, 19 отраслевых национальных федераций, 25 крупнейших кооперативных предприятий.

В последние 30 лет (начиная с 80-х годов) ситуация на аграрных рынках претерпела значительные изменения в связи с постепенным переходом от производственной модели к модели конкурентного сельского хозяйства, что сопровождается снижением закупочных цен. Все большее значение приобретает переработка продукции и реализация конечных потребительских продуктов. Основным содержанием реорганизации кооперативного сектора является вертикальная и горизонтальная интеграция.

Вертикальная интеграция – стремление контролировать верхние этажи производственной цепочки для обеспечения сбыта сельскохозяйственного сырья, защиты от колебаний цен на сырьевых рынках и гибкой реакции на запросы потребителей.

В настоящее время 40% французских сельскохозяйственных кооперативов в качестве основной сферы деятельности указывают пищевую промышленность, доля промышленного сектора в обороте сельскохозяйственной кооперации также достигает 40%.

Вертикальная интеграция требует значительных инвестиций: это либо концентрация капиталов с помощью горизонтальной интеграции кооперативов (слияние, создание партнерств и союзов), либо привлечение капиталов со стороны путем создания филиалов в форме АО (кооперативу в данном случае принадлежит контрольный пакет акций).

Вертикальная кооперация может быть осуществлена путем строительства перерабатывающих мощностей, либо путем приобретения контрольного пакета акций уже существующих предприятий. Так, в 2002 г. «Союз сахарных и переконных заво-

дов Эпы» (SDA) приобрел контрольный пакет акций крупнейшего французского производителя сахара компании «Бегжин Сэй» (Beghin-Say).

В 2001 г. была создана кооперативная группа «Интермилл Пари» (Intermill Paris), в которую вошли крупные зерновые кооперативы («Шампань Серреаль», «Нурисня», ЕМС 2, «Юнигрэл»). Создающая группа обеспечивает четверть французского производства муки через контроль над 19 мукомольными заводами. Она представлена также в хлебопечении, кондитерской отрасли, производстве замороженных продуктов. Группе принадлежат такие известные марки, как «Francine», «Campalette», «Delifrance».

Горизонтальная интеграция – концентрация капитала и выработка единой стратегии кооперативных предприятий в данной отрасли. Горизонтальная интеграция может быть проведена путем слияния кооперативов, создания союзов или партнерств с целью сокращения издержек, более рационального использования мощностей и мобильности финансовых ресурсов для выхода на потребительский рынок.

В данном случае количество кооперативов сокращается, за последнее время это сокращение произошло более чем на 20% (с 4300 в 1996 г. до 3500 в 2003 г.). Наиболее активный процесс слияния кооперативов произошел в зерновом секторе. Так, в 2001 г. в результате слияния кооперативных союзов SIGMA и UNCAL была создана кооперативная группа «Ин Виво» (In Vivo), ставшая одной из крупнейших кооперативных групп в Европе.

Зерновые кооперативы

Франция является одним из крупнейших в мире производителей зерна (30% производства ЕС). Зерновые кооперативы составляют крупнейший сектор сельскохозяйственной системы кооперации Франции: на них приходится 36% оборота сельскохозяйственной кооперации. Первые зерновые кооперативы возникли в начале XX в. в Парижском бассейне, однако до 1929 г. их количество было небольшим. Во время экономического кризиса, когда цены на зерно упали вдвое, фермеры были вынуждены объединяться и создавать общие зернохранилища для сбыта на более выгодных условиях. В 1936 г. решением французского правительства было создано Национальное хлебное управление, которое выдавало разрешение на хранение и торговлю зерном. В 1939 г. 1100 зерновых кооперативов отвечали за сбор 85% зерна.

Развитию зерновых кооперативов в значительной степени благоприятствовала ситуация на рынке зерна, сложившаяся в Европейском Сообществе в 50 – 80-х гг. В рамках Единой Аграрной Политики ЕС были установлены высокие закупочные цены на зерно, что было на руку французским фермерам и их кооперативам как главным производителям зерна в Европе.

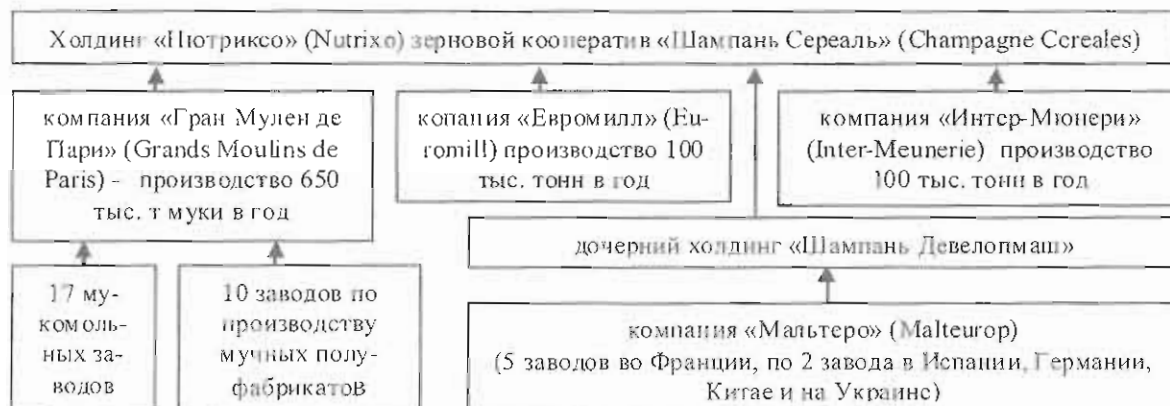


Рис. 1. Модель зернового кооперативного формирования в форме холдинга во Франции

В настоящее время на выращивании зерновых во Франции специализируются 133 тыс. хозяйств со специализацией «крупное растениеводство», а также 80 тыс. хозяйств со специализацией «политкультура-животноводство». Членская база зерновой кооперации составляет 300 тыс. человек, суммарный оборот – около 20 млрд. евро. В настоящее время зерновые кооперативы объединены во Французскую федерацию сельскохозяйственных кооперативов по сбору, снабжению и переработке (FFCAT), куда входит более 200 кооперативов, которые обеспечивают около 70% национального сбора зерновых.

Для привлечения дополнительных финансовых средств в переработку и для оптимизации управления кооперативы часто выделяют производства в дочерние предприятия в форме акционерных обществ. Примером может служить образование холдинга «Нютрико» (NutriXo) партнерством зерновых кооперативов Востока Франции во главе с крупнейшим французским зерновым кооперативом «Шампань Серсаль» (Champagne Cereales) (рис. 1).

В группу «Нютрико» входит крупнейшая мукомольная компания – «Гран Мулен де Пари» (Grands Moulins de Paris) – производство 650 тыс. тонн муки в год, 17 мукомольных заводов и 10 заводов по производству мучных полуфабрикатов, а также компании «Евромилл» (EuroMill) – 100 тыс. тонн в год и «Интер-Мюнери» (Inter-Meunerie) – 100 тыс. тонн в год. Кроме участия в группе «Нютрико», кооператив «Шампань-Серсаль» через свой дочерний холдинг «Шампань Девелопмаш» контролирует одно из круп-

нейших в мире предприятий по производству солода – компанию «Мальтеро» (Malteurop) (5 заводов во Франции, по 2 завода в Испании, Германии, Китае и на Украине).

Оригинальный пример представляет собой кооператив «Лимагрэн» (Limagrain), расположенный в департаменте Пюи-де-Дом (регион Овернь). Кооператив специализируется исключительно на выращивании семян и является крупнейшим во Франции и Европе производителем семян зерновых и овощных культур. Ядром кооперативной группы является кооператив «Лимагрэн», в который входят около 600 фермеров – производителей семян.

В настоящее время оборот кооперативной группы «Лимагрэн» приближается к 1 млрд. евро, число занятых достигает 5,4 тыс. человек, из которых половина работает за рубежом в 20 дочерних компаниях мира. Кооперативная группа имеет три основных направления деятельности: производство семян зерновых (33% оборота), хлебопечение (14% оборота, контроль над вторым по величине во Франции хлебопекарным предприятием «Jaquet») и производство семян овощных и садовых культур (49% оборота). Кооперативная группа вкладывает значительные средства в исследования в области селекции и геномной инженерии. Так, совместно с кооперативом «Еуралис» и рядом частных компаний была учреждена компания «Биожемма», специализирующаяся на генетических исследованиях сельскохозяйственных культур. В свою очередь, «Биожемма» стала одной из основных участников программы «Genoplante», одной из

Таблица 1

Крупнейшие зерновые кооперативы Парижского бассейна

Кооператив	Регион	Сбор зерновых (тыс. тонн в год)	Членская база, чел.	Годовой оборот, млн. евро
«Шампань-Серсаль»	Шампань Арденны	2600	9200	1000
«Эпи-Сантр»	Центр	2200	8600	1000
«Агралис»	Центр	2200	9000	600
«Коззис»	Шампань Арденны	1000	2530	250
«Кап Сен»	Нижняя Нормандия	906	4400	218
«Дижон Серсаль»	Бургундия	900	4000	320

крупнейших в мире программ по исследованию растительного генома. Группа «Лимагрен» ежегодно инвестирует в научные исследования более 12% своего оборота, в научных разработках участвует около 800 человек.

Молочные кооперативы.

В Западной Европе Франция занимает второе место по производству молока после Германии. На молочном производстве во Франции специализируются 110 тыс. хозяйств, которые производят около 25 млрд. литров молока в год. На территории Франции первыми кооперативами были сыроваренные артели – «фруитьеры», организованные крестьянами Юры, Франш-Конте и Савойи еще в XII в.

Развитие современной молочной кооперации началось в регионе Пуату-Шаранта, где в конце XIX в. после гибели виноградников от филлоксеры крестьяне стали развивать молочное производство. Наибольшее распространение молочная кооперация достигла на Западе. «Нормандский Молочный Союз» (Union Laitiere Normande - ULN) к 1970 годам стал крупнейшим кооперативным предприятием Франции. Однако, в 1980-90-е гг. молочные кооперативы стали испытывать значительные трудности вследствие введения в 1984 г. «молочных квот». В период с 1983 г. по 1997 г. доля молочных кооперативов в обороте молочной промышленности упала с 44% до 14%. Постепенно молочные кооперативы стали проигрывать в конкурентной борьбе крупным частным компаниям. Так, в 90-х гг. контроль над молочными заводами, принадлежащим ULN, перешел к частой компании «Бонгрэн» (Bongrain), что послужило причиной распада ULN.

Кооперативы нашли несколько путей адаптации к изменившимся условиям. Некоторые крупные кооперативы предприняли политику экспансии на зарубежные рынки. Подобная стратегия стала причиной краха ULN, который осуществил крупные вложения в молочные предприятия Бельгии и Испании. Группа «Содиааль» (Sodiaal) действовала более успешно, ориентируясь на производство продуктов с высокой добавленной стоимостью (йогурты, десерты) и распространяя свои торговые марки в другие страны мира посредством франчайзинга.

Более мелкие кооперативы предприняли стратегию создания партнерств с другими кооперативами для организации крупных перерабатывающих производств в рамках дочерних предприятий. Кооперативы горных районов, славящихся местной продукцией (особенно сырами), ориентируются на повышение добавленной стоимости продукции путем ее сертификации и реализации под различными знаками качества (например, АОК – Appellation d'Origine Controle, или наименования, контролируемое по происхождению – национальная система знаков качества во Франции).

В настоящее время французские молочные кооперативы собирают 43% производимого во Франции молока, однако доля кооперативных групп в переработке молока составляет лишь 35%. Таким образом, около 8% собранного кооперативами молока поступает в переработку на частные предприятия. Во Франции немало кооперативов специализируются только на сборе молока, поставляя на заводы частных компаний (например, ULM в департаменте Мез, UCLV в департаменте Рона).

На рынке большинства молочных продуктов во Франции доминирующие позиции принадлежат крупным частным компаниям: «Лакталис» (Lactalis – новое имя компании Besnier), «Бонгрэн» (Bongrain), «Данон» (Danon). Особенно заметно преобладание частного сектора в производстве готовых потребительских продуктов. Так, на частные компании приходится 71% производства сыра и 77% скоропортящихся молочных продуктов (йогурты, творог и т.д.).

Рыночная доля кооперативных предприятий молочной промышленности наиболее высока в производстве нормализованного молока (на марку «Сандиа» (Candia), принадлежащая союзу «Содиааль», приходится 20,1% рынка; в целом на кооперативы приходится около 60% рынка); сливочного масла – 50% рынка; казеина – 47%, порошкового молока – 45%. Кооперативы занимают относительно слабые позиции на рынке концентрированного молока (8%), концентрированного масла – 20%, скоропортящихся продуктов – 23%, сыров – 23%. В производстве сыров кооперативы выделяются высокой долей в производстве козьих сыров – 61%.

Из крупнейших молочных компаний Франции в первой пятерке можно найти лишь один кооператив – союз «Содиааль», в первой десятке – три кооператива «Содиааль», «Альянс Агро-Алимантер» и «Коопagri Бретань».

Во Франции насчитывается около 650 кооперативов молочной специализации. Суммарный оборот молочных кооперативов составляет 7,1 млрд. евро (20% оборота сельскохозяйственной кооперации). Молочная кооперация объединяет более 90 тыс. производителей молока, создает более 20 тыс. рабочих мест. На национальном уровне молочные кооперативы объединены в Национальную федерацию молочных кооперативов (FNCL).

Кооперативы, как правило, не только собирают и перерабатывают молоко, но и снабжают фермеров необходимыми средствами производства – кормами, удобрениями, семенами для выращивания кормовых культур, техникой, а также предоставляют ветеринарные и консультационные услуги.

Молочный сектор представляет высокую степень концентрации: пять крупнейших предприятий обеспечивают 42% сбора молока и 56% его промышленной переработки. В 2004 г. четыре кооперативных группы собирали более 500 млн. литров

молока в год: «Лайта» (Laita), «Ериаль Пуатюрэн», «Юникопа», «Глак» (Glac).

В молочной отрасли на национальном уровне действует только одно кооперативное предприятие, по размерам сравнимое с крупнейшими французскими частными молочными корпорациями – кооперативный союз «Содиааль». Союз занимает третье место в стране по количеству перерабатываемого молока (2,3 млрд. литров, 10% национального производства молока). Он является крупнейшим производителем нормализованного молока, занимает второе место по производству свежих молочных продуктов, 3-е место по производству масла и 5-е место по производству сыров.

«Содиааль» представляет собой союз союзов: объединяет 7 региональных молочных союзов и кооперативов, действующих в 60 из 95 департаментов Франции. История образования союза восходит к 1964 г., когда 6 региональных молочных кооперативов договорились объединить свои усилия по созданию единой торговой марки. Так появился союз «Содима» (Sodima), создавший марки «Yoplait» (1965 г.) и «Candia» (1971 г.). В 1990 г. союз «Содима» был переименован в «Содиааль». Крупные региональные кооперативы – учредители союза – передали на баланс нового предприятия все свои перерабатывающие производства, оставив в рамках кооператива лишь сбор молока (рис. 2).

С начала образования союз «Содима» ориентировался на динамичное инновационное развитие своих торговых марок и успешно выдерживал конкуренцию с крупными частными предприятиями отрасли. Одним из направлений развития группы был выбран экспорт торговых марок – союз заключал с зарубежными предприятиями договор франшизы. Таким образом, марки «Yoplait» и «Candia» распространились в 50 странах мира. В США марка «Yoplait» вытеснила с рынка одну известную французскую марку «Danon».

Мясное скотоводство. Мясной сектор составляет одну из основных направлений специализации сельского хозяйства Франции. Хозяйства, специализирующиеся на выращивании мясного крупного рогатого скота, овец, а также на свиноводстве, в сумме дают около 15% валовой продукции аграрного сектора. Сельскохозяйственные кооперативы в мясной отрасли объединены в Национальную Федерацию Скота и Мяса (FNCBV), куда входит 370 кооперативов, объединяющих 130 тыс. фермеров.

На мясные кооперативы приходится 36% национального производства говядины, 23% баранины, 50% свинины. Франция является крупнейшим производителем говядины в ЕС (24,5% всего производства ЕС).

В отличие от зерновой и молочной отраслей, отрасль мясного КРС отличается гораздо меньшим единообразием своей вертикальной организации,

которая началась гораздо в более поздний период. Мясной сектор является одним из самых консервативных и традиционных секторов в сельском хозяйстве Франции. До сих пор около четверти всего скота сбывается на специальных рынках. В забое велико значение муниципальных скотобоен (210 муниципальных скотобоен обеспечивают 35% забоя скота).

Крупнейшим объединением в подотрасли является кооперативный союз «Тер'Элеваж» (Ter'elevag), объединяющий производителей КРС кооперативов «Террена», GERAP и GIBEV. Объединение производителей, в которое входят 4000 фермеров, ежегодно реализует 220 тыс. голов КРС. Две трети скота перерабатываются в рамках кооперативной группы «Террена»: союз «Тер'Элеваж» реализует скот через филиал группы «Террена» «Террена Вианд» (Terrena Viande), который в свою очередь владеет перерабатывающей компанией «Совиба» (Soviba). Компания «Совиба» принадлежит 5 крупным перерабатывающим заводам. Компания является третьим в стране производителем мясных полуфабрикатов, на ее заводах занято более 2 тыс. человек. Подразделения по реализации мясного КРС имеют и другие многопрофильные кооперативы Запада – «Коопагри Бретань» и «Агриаль». Крупными кооперативами по реализации скота и производству говядины являются также «Грунман де Элевр де л'Уэст» (Groupement des Elevers de l'ouest) и «Кооператив де Агрикультер де ля Майенн» (Cooperative des Agriculteurs de la Mayenne). Последний реализует около 40 тыс. голов скота в год и является акционером компании «Сакопа».

Свиноводство. Объединение производителей, организованных главным образом в виде кооперативов, отвечают за реализацию 91% выращенных свиней. На кооперативы приходится также 46% забоя свиней. Отрасль насчитывает 84 объединения производителей, куда входят около 14 тыс. фермеров.

Объединения производителей начали развиваться во Франции в 1960-х гг. в русле новой государственной политики модернизации сельского хозяйства.

В настоящее время объединения производителей выполняют многие функции, по сути, обеспечивая свиноводческие хозяйства всем необходимым для их эффективной работы (транспортировка и реализация свиней, технические консультации, ветеринарное обслуживание, генетические исследования и племенное дело, строительство производственных сооружений, кредит для расширения производства). К услугам, предоставляемым непосредственно хозяйствам, добавляются функции, способствующие вертикальной организации отрасли: поставки средств производства (племенной скот, корма, техника), забой свиней, переработка и сбыт мясных продуктов.

В национальном масштабе крупнейшим производителем свинины является компания «Сакопа», специализирующаяся на забое скота (КРС, свиньи) и переработке мясной продукции. Компания была создана несколькими крупнейшими мясными кооперативами Франции с целью наиболее выгодного сбыта продукции кооперативов. В число акционеров входят несколько кооперативов: «Коопагри Бретань», «Вианорк» (Viaporc), САМ 53, «Кавак» (Cavac), «Юнион Сет» (Union Set), «Агриваль», «Кап Сен», «Алотис» (Alotis) и CAPVL.

Компания «Сакопа» производит 290 тыс. тонн свинины в год и реализует 356 тыс. тонн, что составляет 14% всех скотобоев Франции. На забой свиней специализируются 3 крупных скотобойни. На компанию «Сакопа» приходится 16% французского экспорта свинины. Одной из основных задач компании остается развитие и продвижение на рынок собственных торговых марок. Так, около 40% продукции компании реализуется под маркой «Vallego».

В птицеводстве сельскохозяйственная кооперация контролирует 55% производства птиц и 35% забоя птицы. Франция является первым в Европе производителем птицы (26% производства ЕС). На птицеводстве специализируется около

18 тыс. хозяйств, производящие ежегодно 2,5 млн. тонн мяса птицы.

Среди крупнейших кооперативов, занятых в производстве мяса птицы – «Юшикопа», «Секаб», Коопагри Бретань, САМ 56, «Террена», «Юнион Сет».

Виноградарство составляет существенную часть аграрного сектора Франции. Занимая лишь 3,2% сельскохозяйственной площади, оно отвечает за 14% валовой аграрной продукции страны. Франция ежегодно производит около 55% млн. гектолитров вина, что составляет более 20% мирового производства. 40% произведенных вин экспортируется. Франция является одним из крупнейших в мире экспортеров вина (наряду с Испанией и Италией).

Во Франции насчитывается около 870 винных кооперативов и кооперативных союзов, в которые входит 110 тыс. производителей вина (55% от общего числа производителей). На кооперативы приходится 55% национального производства вина, в том числе 38% вин АОК, 72% местных вин, 30% шампанских вин. Суммарный оборот винодельческой кооперации достигает 4,6 млрд. евро, в ней занято более 20 тыс. человек.

Первые кооперативные винодельни появились во Франции в конце XIX - начале XX вв., их

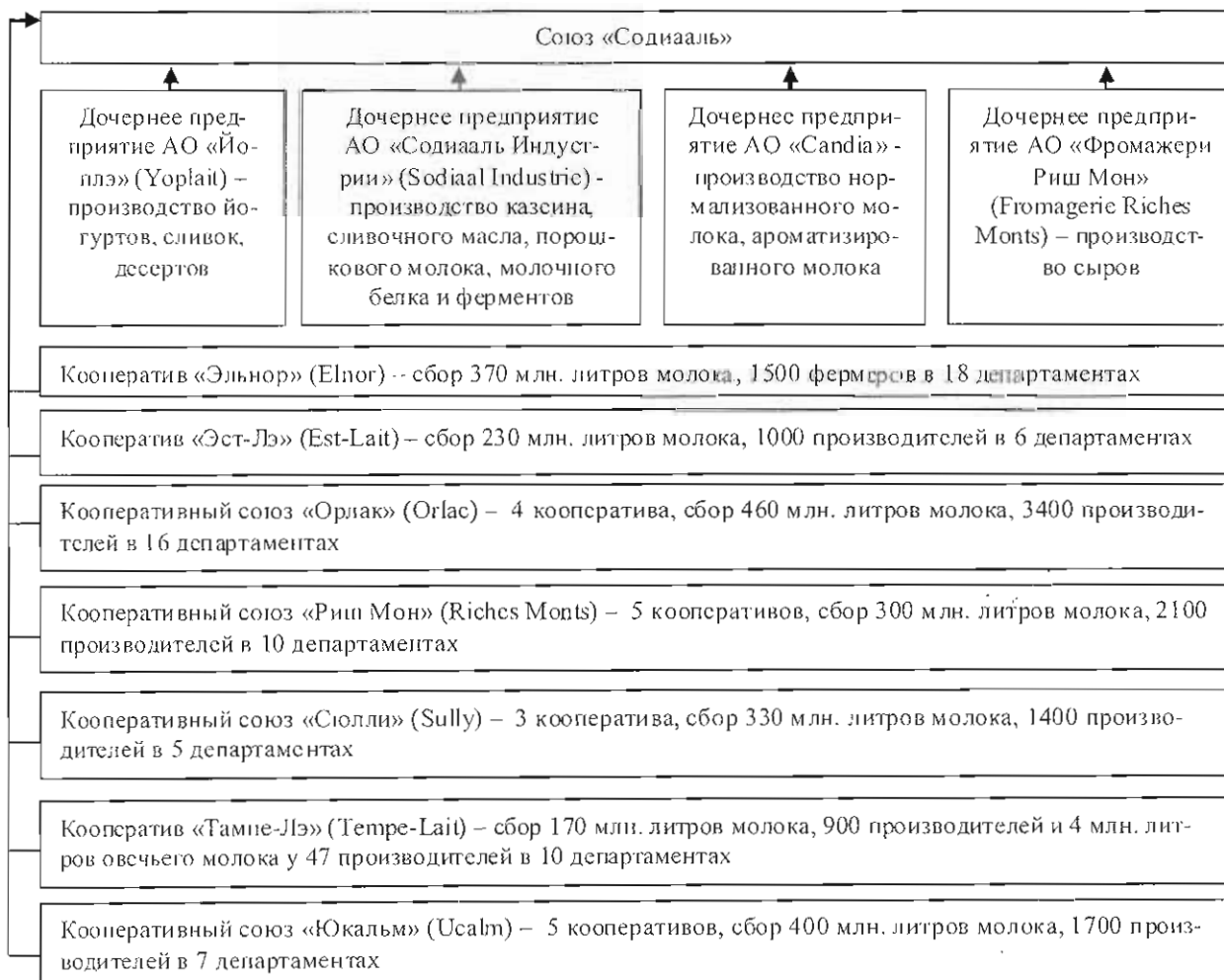


Рис. 2. Модель молочного кооперативного формирования в форме холдинга во Франции

Значение сельскохозяйственной кооперации для винодельческих хозяйств

Винодельческий район	Доля хозяйств, охваченных кооперацией, %
Прованс, долина Роны	75,1
Лангедок-Руссильон	74,9
Шампань	53,7
Гасконь	51,8
Божоле	32,9
Коньяк	30,2
Эльзас	31,6
Бордо	25,4
Долина Лауры	27,5
Бургундия	22,8
Франция в целом	53,0

возникновение было связано с необходимостью защитить интересы виноградарей во время кризисов в отрасли. Первым кооперативом для совместного сбыта вина стал кооператив Мароссеан (1901 г.). С помощью кооперативов крестьяне стремились организовать систему реализации продукции. Со временем к бытовой функции кооператива прибавилась функция производства вина, а также функция обслуживания виноградарских хозяйств (снабжение удобрениями и ядохимикатами, агрономические консультации).

В настоящее время основной функцией винодельческих кооперативов остается обеспечение сбыта продукции винодельческих хозяйств, а также повышение ее добавленной стоимости путем переработки (производства вина) и реализации вин (часто защищенными знаками качества).

Винные кооперативы имеют наилучшие возможности обеспечить качество производимого вина. Кооператив действует на всех стадиях производства вина от контроля над условиями выращивания винограда до реализации готовых вин. На стадии выращивания винограда кооператив представляет технические и агрономические консультации. Кооператив использует различные механизмы поощрения фермеров за производство более качественного винограда.

В настоящее время винные кооперативы сталкиваются с определенными трудностями реализации своей продукции как из-за падения внутреннего спроса на вино, так и из-за сильной конкуренции иностранных производителей (Испания, Италия, Чили, Австралия, США). Новая рыночная стратегия кооперативов заключается, прежде всего, в ставке на качество и гарантированное происхождение производимых вин.

Винные кооперативы играют важную роль в сохранении существующей структуры виноградарского производства, характеризующегося большим числом мелких хозяйств.

Винные кооперативы объединены в Конфедерации винных кооперативов Франции, куда входит 21 департаментская и региональная федерация, представляющие интересы всех винодельческих районов страны. В кооперативном винодель-

ческом секторе преобладают средние и мелкие предприятия: 14% кооперативного производства вина приходится на мелкие кооперативы с числом занятых 10 человек, которых в данной отрасли насчитывается около 62%.

Стандартные классификации сельскохозяйственных кооперативов обычно строятся по отраслевому признаку (зерновые, молочные, мясные, винные и т.д.), либо по функциональному (сбытовые, перерабатывающие, снабженческие кооперативы, кооперативы услуг). При этом, если отраслевая классификация находит широкое практическое применение, то функциональная классификация становится все более условной, поскольку большинство современных кооперативов сочетают в себе несколько функций.

Основанием для классификации предприятий кооперативного сектора могут служить следующие структурные показатели:

- размер кооператива (здесь могут использоваться несколько показателей, таких как: размер членской базы, масштаб экономической деятельности, территориальный охват);
- организационная структура (первичные кооперативы, кооперативные союзы, наличие дочерних предприятий, механизм управления кооперативом, делегирование полномочий);
- степень вертикальной интеграции в отрасли («длина» производственной цепочки, т.е. число последовательных стадий производства, контролируемых кооперативом);
- стратегия развития (приоритеты развития кооператива).

Таким образом, Франция является страной с высоким уровнем развития сельскохозяйственной кооперации, которая характеризуется многообразием форм.

Крупные кооперативные предприятия с высокой степенью вертикальной интеграции представлены в зерновой, молочной и мясной отраслях АПК Франции. Мелкие кооперативные предприятия с низкой степенью вертикальной интеграции характерны для винодельческого сектора, а также для районов, специализирующихся на экстенсивном животноводстве (горные районы).

МЕТОДОЛОГИЯ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА ПРОИЗВОДСТВА ЯИЦ

Статья посвящена проблеме повышения качества производства яиц. Описана конкретная схема проведения анализа динамики уровня и качества реализации яиц в ЗАО агрофирме «Русь» Белгородской области. Рассмотрены основные факторы, влияющие на рост качества, и в частности повышение научно-технического уровня стандартов и внедрение их в производство. Исследована роль качества реализуемых яиц, как важного фактора роста эффективности и конкурентоспособности личного производства.

Ключевые слова: птицеводство, качество яиц, категория, ГОСТ, комбикорма, индекс качества, выручка, себестоимость, рентабельность, конкурентоспособность.

Вопросам улучшения качества производимой продукции в отрасли птицеводства всегда придавалось большое значение, но особую актуальность они приобретают в настоящее время – в период всемирной интенсификации производства на основе научно-технического прогресса. Качество продукции является мощным фактором интенсификации производства. Высокое качество – это, в конечном счете, сбережение труда и материальных ресурсов, лучшее, более полное удовлетворение потребностей общества в продуктах питания. Вот почему на повышение качества продукции должны быть направлены весь механизм планирования и управления, вся система морального и материального поощрения, усилия руководителей, специалистов и рабочих птицеводческих предприятий.

Однако, значительная часть продукции птицеводства поступает потребителю невысокого качества, и поэтому птицеводческие предприятия по-прежнему несут от этого дополнительные потери. Допускается ухудшение качества продукции не только в сфере производства, но и в сфере реализации. Между тем, даже известные резервы повышения качества яиц используются еще недостаточно.

В решении проблемы повышения качества яиц большое значение имеет селекционно-племенная работа, введение высокопродуктивных пород и кроссов птицы интенсивного типа, име-

ющих хорошую плодовитость, интенсивный рост и повышенную стойкость к заболеваниям.

Немаловажное значение для повышения качества яиц имело и имеет до сих пор улучшение работы комбикормовой промышленности, увеличение производства комбикормов, белково-витаминных добавок и повышения их качества.

Качество продукции – комплексная проблема. В ней фиксируются все стороны общественного производства. Поэтому лишь комплексный подход, четко спланированный и настойчиво осуществляемый, позволит обеспечить успех в решении проблемы планомерного повышения качества яиц. Комплексные программы включают в себя технологический, организационный, социальный и экономический аспекты этой проблемы. Совершенствование материально-технической базы птицеводства на основе активного развития и эффективного использования достижений научно-технического прогресса – сердцевина технологической программы, обеспечивающей неуклонное повышение потребительских свойств продуктов птицеводства.

Качество яиц в значительной мере зависит от состояния сферы обращения. Специфика этой продукции предъявляет высокие требования к условиям хранения и реализации, к характеру взаимосвязей производителей и потребителей.

Важное значение в планомерном повышении качества яиц имеет решение такого актуального вопроса, как разработка отраслевой си-

Чуприна Николай Нестерович – кандидат экономических наук, старший научный сотрудник отдела экономики Белгородской государственной сельскохозяйственной академии.

Шкляр Михаил Филиппович – доктор экономических наук, профессор кафедры теории и практики кооперации Российского университета кооперации.

стемы управления качеством продукции, которая фокусировала бы интересы всех участников технологического процесса на улучшении конечных результатов производства, в том числе повышении качества яиц.

Изыскание и использование всех резервов повышения качества яиц является важнейшим требованием интенсификации производства, необходимым направлением в деятельности всех кадров отрасли птицеводства. Поэтому и оценивать работу кадров следует не только по количеству произведенной продукции, но и по ее качеству.

Поскольку в настоящее время сортность яиц не планируется, то для анализа динамики уровня их качества можно использовать показатель индекса качества (Ик). Чтобы рассчитать его, вначале следует определить объем реализованных яиц (в %) по каждой категории качества: яйцам высшей категории (Кс+) и отборной (Ксо), столовым яйцам первой категории (Кс1), второй (Кс2) и третьей (Кс3). Для этого суммы выручки, полученных при реализации яиц высшей (Вс1), второй (Вс2) и третьей (Вс3) категорий необходимо делить на общую сумму выручки от всего объема реализованной продукции (В):

$$K_{c+} = \frac{B}{V} \times 100\%$$

$$K_{co} = \frac{B_{co}}{V} \times 100\%$$

$$K_{c1} = \frac{B_{c1}}{V} \times 100\%$$

$$K_{c2} = \frac{B_{c2}}{V} \times 100\%$$

$$K_{c3} = \frac{B_{c3}}{V} \times 100\%$$

Для расчета индекса качества яиц можно рекомендовать следующее. Выручку от реализации яиц высшей и отборной категорий, столовых яиц первой и второй категорий в расчет надо принимать всю вырученную сумму. Выручку от реализации столовых яиц третьей категории только и часть ее. Выручка от продажи «насечки» и боя в расчет не принимается. С уче-

том этих условий индекс качества яиц получит следующее выражение:

$$Ик = K_{c+} + K_{co} + K_{c1} + K_{c2} + 0,5 \times K_{c3}$$

Например, ЗАО Агрофирма «Русь» Белгородской области реализовала в 2007 г. 104,3 млн. шт. яиц. Выручка от продажи яиц составила 204,9 млн. руб. (табл. 1).

Подставив числовые значения из табл. 1 в вышеприведенные формулы, получим суммы выручки от реализованных яиц в процентах по каждой категории яиц.

$$K_{c+} = \frac{4,7}{204,9} \times 100\% = 2,4\%$$

$$K_{co} = \frac{75,5}{204,9} \times 100\% = 36,8\%$$

$$K_{c1} = \frac{114,5}{204,9} \times 100\% = 55,9\%$$

$$K_{c2} = \frac{9,7}{204,9} \times 100\% = 4,7\%$$

$$K_{c3} = \frac{0,5}{204,9} \times 100\% = 0,2\%$$

В соответствии с этими данными индекс качества яиц составит:

$$Ик = 2,3 + 36,8 + 55,9 + 4,7 + (0,5 \times 0,2) = 99,8\%$$

Уменьшение или рост показателя индекса свидетельствует о состоянии качества яиц и о необходимости активного воздействия в этих целях на процесс производства.

В планировании входит также выбор наиболее эффективных направлений повышения качества яиц. Исходя из этого, планирование повышения качества яиц в птицеводческих хозяйствах необходимо вести в следующих направлениях: внедрение перспективных пород и кроссов птицы, проведение организационно-технических мероприятий по повышению качества яиц; внедрение прогрессивных технологических процессов, обеспечивающих улучшение качества яиц.

Важным этапом при этом является прогнозирование возможностей и целесообразности улучшения качества яиц. Прогнозы могут быть, во-первых, целевые, определяющие потребности заданного качества на перспективный пери-

Таблица 1

**Расчет суммы выручки от реализации яиц
ЗАО Агрофирма «Русь» Белгородской области за 2007 г.**

Категория яиц	Реализовано яиц		Выручка от реализации	
	млн. шт.	% к итогу	млн. руб.	% к итогу
Высшая	2,2	2,1	4,7	2,3
Отборная	37,0	35,5	75,5	36,9
Столовые:				
С1	59,0	56,5	1114,5	55,9
С2	5,6	5,4	9,7	4,7
С3	0,5	0,5	0,5	0,2
Итого	104,3	100	204,9	100

од; во-вторых, ресурсные, характеризующие возможности изменения качества в связи с внедрением прогрессивной техники и технологии производства и т.д.

Управление качеством яиц следует осуществлять целенаправленно, выявляя экономическую эффективность соответствующих мероприятий. Выгодность последних можно выразить через отношение полученного экономического эффекта (Эк) к необходимым для этого затратам.

В отрасли птицеводства, где имеет место качественная градация яиц (например, по категориям), экономический эффект (Эк) определяется дополнительной прибылью, полученной за счет более высокой цены реализации яиц повышенного качества. Это можно рассчитать по формуле:

$$Эк = (Цн - Ин) - (Цс - Ис) \times П;$$

где Цн и Цс – соответственно новая и старая цены реализации единицы продукции;

Ин и Ис – новые и старые издержки производства на единицу продукции;

П – количество произведенной продукции более высокого качества.

Из этой формулы видно, что прирост прибыли может иметь место только в том случае, если себестоимость возрастает в меньшей степени, чем цена реализации продукции, либо себестоимость продукции снижается и растет цена ее реализации. Так, в 2007 г. ЗАО Агрофирма «Русь» реализовала 104,3 млн. шт. яиц по средней реализационной цене 1955 руб. за 1000 шт. яиц, т.е. по цене 410 руб. превышающей сложившуюся в 2005 г. Себестоимость 1000 шт. яиц повысилась на 354 руб. за счет резкого удорожания кормов и составила 1665 руб. Экономический эффект за счет повышения качества яиц и роста их цен реализации составил:

$$Эк = (1955 - 1665) - (1545 - 1311) \times 104,3 = 5841 \text{ тыс. руб.}$$

К качеству яиц приводят многие факторы, но решающее значение имеет качество кормов. Эффект от качественного улучшения в конечном счете проявляется в экономии кормов и в возрастании количества яиц. Количественную зависимость такого экономического эффекта можно выразить следующей формулой:

$$Эк = (Нс \times Цс) - (Нн \times Цн) \times П,$$

где Нс и Нн – старая и новая норма расхода кормов на единицу продукции;

Цс и Цн – старая и новая цены на единицу кормов первоначального и улучшенного варианта;

П – объем произведенной продукции.

К числу мер, обеспечивающих высокое качество яиц, относится повышение научно-технического уровня стандартов. Разработка стандартов и их внедрение повышает требования к потребительским свойствам продукции и птицеводческие предприятия поставлены в условия необходимости разработки и внедрения комп-

лекса мероприятий, включающих использование основных факторов и путей повышения качества продукции в конкретных условиях работы каждой бригады, цеха, хозяйства в целом. Тому подтверждение – действующий сегодня новый ГОСТ Р 52121 – 03, разработанный Всероссийским научно-исследовательским и технологическим институтом птицеводства, в котором в зависимости от веса яиц установлены категории: высшая (75 г и выше), отборная (65 – 74,9 г), первая (55 – 64,9 г), вторая (45 – 54,9 г), третья (35 – 44,9 г). Определены единые сроки хранения: 7 суток – для дистических яиц; от 8 до 25 суток – для столовых яиц, т.е. для тех, которые после сортировки хранились при температуре от 18°C до 20°C. Яйца охлажденные – хранящиеся на предприятии изготовителя в промышленных холодильниках при температуре от минус 2°C до 0°C не более 90 суток, не считая дня снесения. Мытые яйца – обработанные специальными моющими средствами, разрешенными к применению уполномоченными органами в установленном порядке.

Новый стандарт позволяет осуществлять перестройку сложившейся структуры птицеводства на основе более интенсивного использования кур-несушек во всех птицеводческих хозяйствах страны, сокращать оборот стада и исключать необоснованную преждевременную выбраковку птицы, так как она приводит не только к недополучению значительного количества товарных яиц высокого качества, но и к перерасходу материально-денежных затрат, связанных с выращиванием дополнительного количества молодняка, который обходится сегодня очень дорого.

Анализ результатов деятельности птицеводческих предприятий показывает, что рентабельность производства в значительной мере зависит от качества яиц и сокращения оборота, которые достигаются соответствующей племенной работой, направленной на повышение жизнеспособности и продуктивных качеств кур-несушек (табл. 2).

Данные табл. 2 свидетельствуют, что с сокращением оборота стада кур уменьшается количество принимаемых на выращивание суточных цыплят на начальную несушку. Благодаря этому общий расход кормов и труда в расчете на каждую курицу-несушку значительно сокращается. В результате на предприятиях, входящих в третью группу, общая рентабельность производства на 4,2% выше по сравнению с предприятиями первой группы.

Введение нового общероссийского ГОСТа создает необходимые условия материальной заинтересованности в производстве крупных высококачественных дистических яиц, более полного удовлетворения запросов покупателей. Переход на работу по ГОСТу спо-

Таблица 2

Влияние качества яиц на рентабельность производства
на птицефабриках РФ в среднем за 2005 – 2007 гг.

Показатели	Группы птицефабрик по доле высшей и отборной категорий яиц в общем объеме их реализации, %		
	до 40,0	40,1 – 45,0	45 и выше
Количество птицефабрик в группе	10	15	10
Доля высшей и отборной категорий яиц в общем объеме их реализации, %	36,5	42,2	49,5
Коэффициент оборота стада кур-несушек	1,5	1,3	1,2
Принято на выращивание курочек на одну молодку, голов	1,9	1,7	1,5
Полная себестоимость 1000 шт. яиц, руб.	1405	1410	1425
Средняя цена реализации 1000 шт. яиц, руб.	1620	1645	1695
Уровень рентабельности яиц, %	15,3	16,7	20,0

способствует улучшению селекционно-племенной работы, внедрению линейной и гибридной птицы, отличающейся высокой продуктивностью

и крупностью яиц, а также повышению экономической эффективности и конкурентоспособности птицеводства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Аналитический материал о ситуации в птицеводстве. М.: Росптицесоюз, 2008. – 23 с.

ОСНОВЫ ИННОВАЦИОННОГО И ИНТЕНСИВНОГО РАЗВИТИЯ МОЛОЧНОГО СКОТОВОДСТВА

В статье рассмотрены проблемные вопросы инновационного развития молочного скотоводства. Выявлена система факторов интенсификации отрасли, определяющих результативность этого процесса, и дана общая характеристика каждому из них. На примере отдельных регионов Российской Федерации раскрыта эффективность применения инновационных достижений науки и передового опыта в отрасли молочного скотоводства.

Ключевые слова: молочное скотоводство, инновация, стратегия развития, факторы интенсификации, генетический потенциал, молочная продуктивность скота, комплексная механизация.

Молочное скотоводство – отрасль наиболее восприимчивая к нововведениям. Поэтому наиболее важными предпосылками эффективного развития этой отрасли были и считаются до сих пор научно-технические факторы. Ведь только благодаря ИТП стала возможной и интенсификация, и индустриализация молочного скотоводства. И поэтому необходимость в коренных изменениях отношения к использованию достижений науки и практики в хозяйственной деятельности специализированных предприятий отрасли стала очевидной.

Стратегическое развитие молочного скотоводства, напрямую связанное с инновациями, следует рассматривать как поступательное совершенствование воспроизводственного процесса с использованием достижений науки, техники, технологий и как последовательно сопряженный комплекс, составляющие которого приобретают то новое качество, которое и приводит к повышению экономической эффективности и конкурентоспособности конечной продукции отрасли.

Другим важнейшим обстоятельством на пути определения факторов эффективного функционирования и развития молочного скотоводства является обоснование эффективных организационно-экономических моделей интенсификации производства, выявление факторов, определяющих результативность этого процесса, а также разработка методик поиска границ эффективности различных технологических и организационных мероприятий. Этим и обусловлена необходимость классификации факторов интенсификации функционирования молочных предприятий в сфере их деятельности (см. рисунок).

Первая и вторая группы факторов отражают значимость планировки молочных предприятий. Такая планировка должна проводиться

с обязательным обеспечением рационального использования земли, минимизации капиталовложений и эффективного использования основных фондов. А подходы к размеру и планировке молочных предприятий должны быть ориентированы на многовариантную схему модели производства, в которой органично сочетаются предприятия всех организационно-правовых форм и размеров. Очень важным фактором оптимальности, планировки и архитектуры молочного предприятия являются: его стратегическая направленность, специализация, наличие собственных вспомогательных и обслуживающих подразделений, имеющихся материально-технических и трудовых ресурсов, уровень развития рынка услуг по производственному, техническому и другим видам обслуживания, то есть уровень кооперационных и интеграционных связей в рамках регионального аграрного производства.

Рассматривая производственно-технологическую группу факторов, следует подчеркнуть, что молочное скотоводство базируется исключительно на интенсивных технологиях производства, которые подразумевают наиболее полную и эффективную реализацию генетического потенциала молочной продуктивности животных; что одним из резервов повышения эффективности работы молочных предприятий является система содержания и кормления животных высокопродуктивных пород. Результаты проведенных исследований показывают, что разница между отдельными породами животных по молочной продуктивности коров составляет до 20%, по расходу кормов на 1 ц молока – до 15%, по сохранности всех возрастов – до 2,6%. Вся отечественная практика свидетельствует, что в хозяйствах, содержащих неперспективные породы животных, молочное скотоводство убыточно.

Пизенгольц Владимир Михайлович – кандидат экономических наук, доцент, докторант Российского университета кооперации.

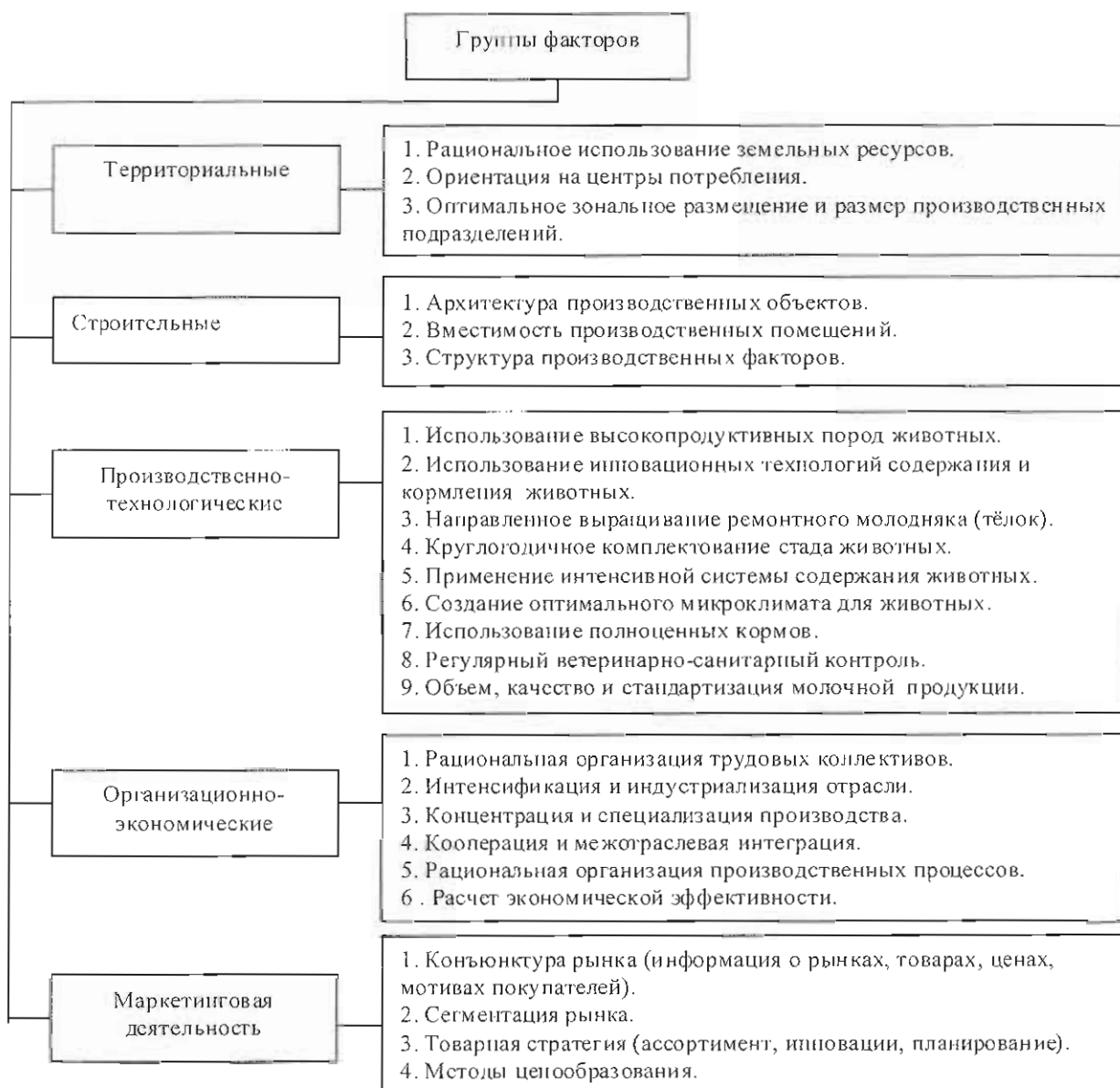
Особо следует выделить группу организационно-экономических факторов, поскольку рыночно-адаптационные изменения аграрной экономики предполагают наличие соответствующего организационно-экономического механизма, дающего возможность реализовывать новые структурные приоритеты. В настоящее время ощущается острая необходимость поиска форм, механизмов и методов, позволяющих повысить эффективность интенсификации молочного скотоводства.

Производство на молочном предприятии представляет собой сложный производственный процесс: на молочных комплексах используются интенсивные типы оборудования, применяются различные технологии производства продукции. Кроме работ, связанных непосредственно с производством продукции, выполняются работы по подготовке помещений к приему но-

вых партий животных. В коровниках постоянно осуществляются работы по обслуживанию вентиляционного, электротехнического и сантехнического оборудования.

В связи с этим рациональная организация труда на молочных предприятиях должна в максимальной степени учитывать достижения науки и передового опыта, обеспечивать полное и эффективное использование рабочей силы и других факторов производства с целью получения высоких экономических результатов на каждом этапе производства молочной продукции.

По мере того, как молочные предприятия начинают отходить от традиционного подхода к организации хозяйственной деятельности, нацеленной на продажу произведенной продукции, и начинают ориентироваться на рыночное предложение товарной продукции, отделы маркетинга становятся ведущими подразделениями



Классификация факторов интенсификации деятельности молочных предприятий

в структуре молочных предприятий. В молочном скотоводстве маркетинг призван решать такие задачи, как:

- максимальное удовлетворение потребностей населения в молоке (по количеству, качеству, потребительским свойствам) и перерабатывающих предприятий в исходном сырье для производства молочных продуктов потребления;
- обеспечение устойчивого функционирования предприятий;
- осуществление межрегионального обмена.

Таким образом, экономическое обоснование концепции и принципов организации молочного скотоводства на интенсивной основе, обеспечивающей его результативность, должно включать в себя и обоснование внутренних резервов повышения технологической культуры и экономической эффективности ведения отрасли. Такое обоснование поможет вывести молочное скотоводство на качественно более высокий уровень развития путем создания мощной агропромышленной системы, характеризующейся стабильным взаимодействием между всеми остальными звеньями, повышенной материальной и моральной заинтересованностью работников и высоким уровнем эффективности производственно-финансовой деятельности молочных предприятий.

Управление молочным скотоводством охватывает цикл от возникновения идеи до ее практической реализации. Это процесс, в рамках которого производители инноваций создают и продвигают новшества к их потребителям, обеспечивая при этом получение наибольшей прибыли. Поэтому необходимо научиться правильно ориентироваться в информационном пространстве, иметь четкое представление о возможностях и границах применения инноваций в способах дос-

тижения целей по объекту нововведений.

Практикой доказана эффективность применения инновационных достижений в молочном скотоводстве на каждом этапе технологической цепочки. Так, в индустриальных условиях ведения молочного скотоводства большое значение имеет применение совершенных и качественных машин, механизмов и технологического оборудования. За период 1990 – 2005 гг. вследствие сильного износа технологического оборудования уровень комплексной механизации технологических процессов на молочных фермах и комплексах снизился с 83% в 1990 г. до 55% в 2005 г., или на 28 пунктов. Это привело к снижению производительности труда и повышению себестоимости производства молока.

С 2005 г. в отрасли постепенно отлаживающийся механизм разработок и применения современных технологий содержания и кормления животных дал положительные результаты. В тех регионах Российской Федерации, где сельскохозяйственными предприятиями осмыслена значимость и внедряются эффективные инновационные разработки, достигнут значительный экономический эффект. Сравнить объемы производства молочной продукции в регионах, занимающих ведущие позиции в отрасли, позволяют данные, приведенные в таблице. Лидируют по производству молока Краснодарский край – 868,9 тыс. т, или 6,1% в общем объеме; Московская область – 835,9 тыс. т, или 5,9%, Ленинградская область – 503,8 тыс. т, или 3,6%; Белгородская область – 321,1 тыс. т, или 2,2% в общем объеме производства молока.

Из данных таблицы видно, что в 2007 г. надой на одну корову увеличился на сельскохозяйственных предприятиях исследуемых регионов и в целом в РФ по сравнению с 2005 г. на 478 кг, или на 12,7%, в основном за счет целе-

Динамика производства молока на сельскохозяйственных предприятиях Российской Федерации за 2005 – 2007 гг.

Регионы	Поголовье коров, тыс.			Поголовье молока, тыс. т			Надой на одну корову, кг			Доля в общем объеме про-ва молока за 2007 г, %
	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	
Российская Федерация	4268,4	3966,1	3768,8	14000,3	14135,2	14163,2	3280	3564	3758	-
Белгородская область	83,0	76,1	75,2	303,2	301,7	321,1	3652	3965	4269	2,2
Краснодарский край	196,2	179,6	172,6	891,2	884,5	868,9	4542	4925	5034	6,1
Ленинградская обл.	79,3	78,4	77,6	494,8	513,3	503,8	6238	6550	6486	3,6
Московская область	160,4	149,5	148,5	852,8	853,8	835,9	5317	5712	5749	5,9

направленной селекционно-генетической работы по созданию высокопродуктивных пород животных, приспособленных к интенсивным технологиям содержания и кормления.

Таким образом, анализ состояния развития молочного скотоводства в стране и ее регионах позволяет сделать вывод, что главным направлением повышения эффективности отрасли являются нововведения и всемерная интенсификация производства продукции на всех этапах и во всех звеньях технологического процесса.

Это предполагает внедрение наиболее прогрессивной технологии, высокопродуктивных новых пород животных; использование облегченных, наиболее эффективных строительных конструкций при строительстве и реконструкции молочных комплексов и ферм, применение новейшего высокопроизводительного технологического оборудования. Иными словами, интенсификация молочного скотоводства – это нововведения и качественное преобразование труда и производства во всех технологических звеньях отрасли.

ЛИТЕРАТУРА

1. Агрпромышленный комплекс России в 2007 г. – М.: Минсельхоз РФ, 2008. – 542 с.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КОНСАЛТИНГОВЫХ УСЛУГ ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Рассматриваются риски, с которыми в практике внешнеэкономической деятельности сталкиваются хозяйствующие субъекты. Характеризуется консалтинговая поддержка организаций, в том числе кооперативных, при управлении рисками внешнеторговых операций.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, риски, консалтинговое содействие, методы управления.

Большое внимание в современных экономических условиях уделяется вопросу управления рисками предприятий. Принятие управленческих решений и мер основывается на обработке информации, которая поступает как из внутренней, так и внешней сред, развивающихся под воздействием объективных экономических, социальных и политических условий. Конкурентная деловая среда требует от руководителей принимать решения, опираясь разнообразными инструментами для выявления потенциальных рисков. При этом необходимая информация может быть получена, прибегнув к помощи сторонних специалистов, консультантов, из определенной области, в частности внешнеэкономической.

Внешиэкономическая деятельность (ВЭД) предприятий является сложной по своей природе, поскольку в данных экономических взаимоотношениях приходится сталкиваться с большим количеством разнообразных по своей сложности вопросов. Степень риска увеличивается, поскольку выполняются обязательства между контрагентами из разных стран. Принимая управленческое решение, руководству необходимо тщательно прорабатывать условия выполнения той или иной хозяйственной операции. Поэтому, даже незначительный, на первый взгляд небольшой риск для предприятия, может оказать серьезное влияние на изменение в его экономическом положении.

Риск представляет собой своеобразную «плату» за то, что предприятие, в том числе кооперативное, осуществляет свою хозяйственную деятельность самостоятельно в условиях рынка. Данный факт подразумевает наличие факторов, которые определяют условия не-

определенности функционирования хозяйствующего субъекта, а, следовательно, риск или потери, которые могут быть понесены.

В экономической литературе можно встретить большое количество определений риска. Так, «риск – ситуация, когда, зная вероятность каждого возможного исхода, все же нельзя точно предсказать конечный результат» [5].

«Риск (от англ. risk) – экономическая категория, характеризующая состояние неопределенности в производственных отношениях, предполагающее получение как положительного, так и отрицательного результата деятельности предприятия» [3].

«Риск – это вероятность возникновения потерь, убытков, недопоступлений планируемых доходов, прибыли, имеющие место в предпринимательской деятельности» [2].

В каждом источнике представлена своя формулировка определения риска. Однако все они объединены единым представлением сути риска: некоторая вероятность неопределенности результатов функционирования хозяйствующего субъекта.

В практике ВЭД встречаются разнообразные риски: политические; производственные; коммерческие; финансовые; технические; отраслевые; инновационные и др. Подобные риски должны быть тщательным образом учтены и проконтролированы. Несмотря на то, что предприятиям приходится совладать со многими видами рисков, нами особо выделяются коммерческие и финансовые риски, так как коммерческая деятельность (продажа/покупка товаров, предоставление услуг в соответствии с национальными и международными требованиями/стандартами), осуществление расчетно-платежных операций фор-

Сударьянто Янто Приено – кандидат экономических наук, профессор кафедры мировой экономики Российского университета кооперации.

Гуреев Андрей Валерьевич – аспирант кафедры мировой экономики Российского университета кооперации.

мируют основу для выполнения многих других хозяйственных операций. Например, без своевременного финансирования невозможно реализовать сложные технические проекты, требующие помимо финансовых ресурсов привлечение специалистов, а также поставки сырья и материалов, которые соответственно нанимаются и приобретаются за счет инвестируемых средств. А без должного выполнения финансовых обязательств велика вероятность задержки процесса по разработке и внедрению инноваций и пр.

Международные торговые, а также кредитно-финансовые операции подвержены в особенности следующим рискам: кредитному, процентному, трансфертному, валютному, инфляционному, инвестиционному, информационному, ценовому, неплатежеспособности, вероятности потери финансовой устойчивости, ликвидности и др.

Кратко охарактеризуем некоторые виды риска. Так, кредитный риск представляет собой возможную неплату заемщиком основного долга и процентов по кредиту, который является собственностью кредитора. Процентный риск – возможная угроза потерь, основанных на изменении рыночной процентной ставки по сравнению со ставкой, предусмотренной кредитным договором в период между подписанием и осуществлением платежа (заемщик несет риск снижения рыночной ставки, а кредитор несет риск ее повышения). Трансфертный риск сопряжен с невозможностью перевода валютных средств в страну экспортера (кредитора) в связи с валютными ограничениями в стране заемщика и по другим причинам. В основе валютного риска лежит изменение реальной стоимости денежного обязательства в указанный период. Экспортеры могут нести убытки при понижении курсов валюты цены товара по отношению к валюте платежа, то есть получить меньшую сумму по сравнению с контрактной. Подобным будет валютный риск и для предприятий, выступающих в качестве кредитора, который рискует не получить эквивалент стоимости, отданной во временное пользование заемщику.

Теме управления рисками посвящено значительное количество исследований и публикаций зарубежных и отечественных специалистов. Особую значимость составляют исследования специалистов консалтинговых компаний, в том числе международных компаний на российском рынке, освещающих практические аспекты управления рисками. Такие исследования дают возможность ознакомиться с результатами накопленного опыта и учесть специфику, присущую российской практике.

Международная аудиторско-консалтинговая компания КРМС провела исследование влияния различных рисков на деятельность хозяйствующих субъектов, функционирующих в России. В нем приняли участие 103 компании из

различных отраслей экономики: энергетика и природные ресурсы (31% опрошенных); розничная торговля (22,5%); пищевая промышленность (9); металлургическая и сталелитейная промышленность (7,5 %); строительство (5%); телекоммуникации (5%); транспортная, химическая, автомобилес- и машиностроительная (по 3,5% соответственно) и пр.

Среди наиболее существенных рисков участники исследования (более 60% респондентов) выделили изменение цен (рис. 1). Более 20% респондентов выделили промышленные и налоговые риски. Такие риски, как валютный, процентный, риск ликвидности в менее чем 15% случаев оказывают существенное влияние на деятельность хозяйствующих субъектов. Напротив, почти 60% участников по каждому из трех вышеуказанных рисков отметили, что они влияют на деятельность хозяйствующих субъектов, но не ключевым образом. Хотя значимость этих и других рисков уменьшать не стоит. Все зависит от конкретных условий деятельности предприятия. В определенный момент значимость некоторых рисков может быть меньше в силу складывающейся благоприятной конъюнктуры на национальном и международном рынках. А в условиях проявления кризисных явлений влияние, казалось бы, незначительных рисков усиливается многократно.

По результатам исследования, также видно, что самое незначительное влияние оказывают такие риски, как недостоверность финансовой отчетности, риски жизни и здоровья персонала и изменение цен на ценные бумаги. Подобные выводы больше относятся к условиям стабильной экономической ситуации, и если хозяйствующий субъект в малой степени связан с фондовым рынком. Текущий мировой финансово-экономический кризис обострил многие риски в деятельности предприятий, например, для многих из них колебание цен на фондовом рынке отражается на резком падении рыночной капитализации [1].

На практике достаточно серьезное внимание уделяется раскрытию и представлению информации о рисках в деятельности предприятий. Хозяйствующим субъектам на основании регулятивных требований, в частности в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности, необходимо раскрывать информацию о рисках в финансовой отчетности или в отдельном отчете о рисках. В последнем варианте финансовая отчетность должна содержать ссылку на подобный отчет, который предоставляется вместе с отчетностью для ознакомления и принятия решений заинтересованным пользователям [4].

Классифицировать коммерческие и финансовые риски можно по различным признакам. Среди основных признаков: а) характеризующий объект (риск отдельных операций, видов деятельности или хозяйствующего субъекта в целом);

б) метод исследования (простой, комплексный); в) источник возникновения (внешний, внутренний); г) характер проявления во времени (постоянный, временный); д) уровень потерь (допустимый, критический, катастрофический); е) возможность предвидения (прогнозируемый и непрогнозируемый); ж) возможность страхования (страхуемый, нестрахуемый) и др. [8]

Для упреждения и воздействия на рисковые явления в хозяйствующих субъектах существуют и создаются целые системы управления рисками, которые «представляют собой систему выявления факторов риска, оценки степени опасности выявленных факторов риска и разработку мероприятий по их уменьшению» [9]. Данные системы включают в себя определенные элементы, среди которых выделяются: а) система организационного управления хозяйствующим субъектом в лице руководящих органов; б) степень внимания, которая уделяется процедуре оценки рисков в деятельности хозяйствующего субъекта; в) методологический подход к количественной оценке и систематизации рисков; г) применяемый подход в выявлении рисков; д) процедура оптимизации и контроля рисков, позволяющая принимать стратегические решения в отношении развития деятельности предприятия. Сам процесс управления рисками – процесс управления активами и пассивами, сделками и операциями предприятия для минимизации рисков конкретных

сделок и операций. Управление рисками основывается на регулярном анализе финансового состояния организации [7]. Общей целью риск-менеджмента является выявление и определение приоритетности воздействия на риски в зависимости от особенностей деятельности хозяйствующего субъекта для сохранения им своих ресурсов или получения ожидаемого дохода (выгоды) в результате принятого управленческого решения. Этот процесс представляет собой многоэтапную процедуру (рис. 2).

Основными этапами управления рисками являются: анализ возможных и существующих рисковых ситуаций; принятие решений о реакции на рисковые явления; выполнение мер воздействия, и в качестве завершающего этапа, как в любом процессе управления, – контрольные мероприятия.

На самом начальном этапе управления рисками должна быть собрана достаточная информация, на основе которой на последующих этапах будут приниматься соответствующие решения. При анализе рисков выполняется: классификация риска; выявление внутренних и внешних факторов, влияющих на определенный вид риска и вероятность его проявления; допустимый уровень риска; оценка риска (количественная и качественная); разработка возможного плана мероприятий по снижению риска.

Вынесение решения о воздействии на риск преследует цель выбора соответствующих мето-

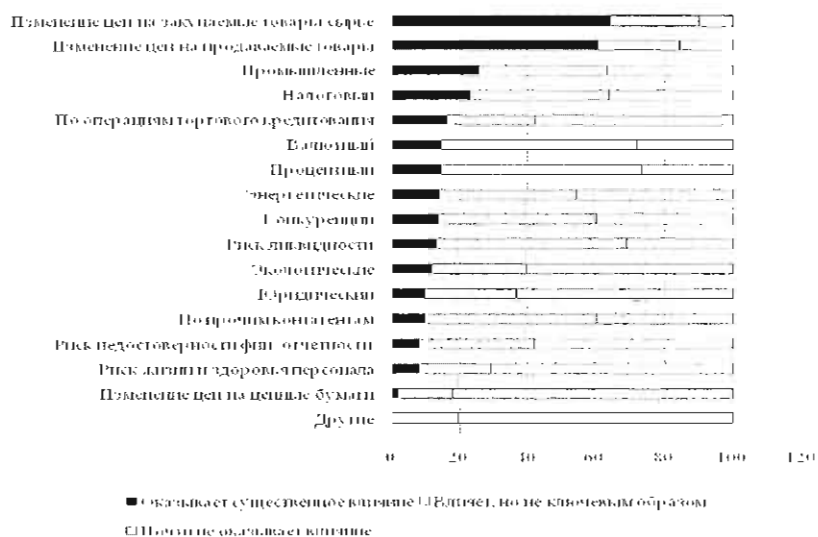


Рис. 1. Риски и степень их влияния на деятельность хозяйствующих субъектов [6]

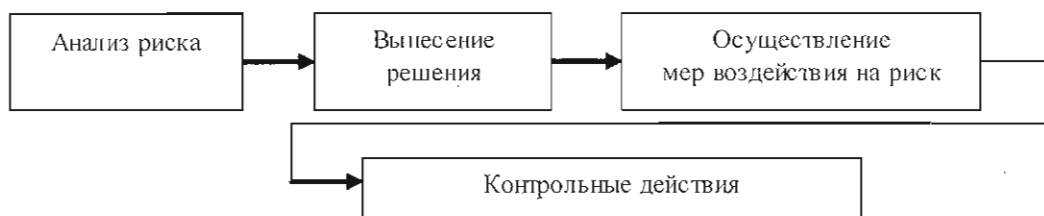


Рис. 2. Основные этапы процесса управления риском [8]

дов воздействия. Одновременно может быть применено несколько методов (например, избежание, удержание или передача рисков и др.). Поэтому также проводится сравнение эффективности выбранных методов.

Непосредственное воздействие на рисковые явления происходит на этапе осуществления выбранных мер. Предприятие может выработать общую стратегию управления рисками, которая будет формировать требования к совокупности мероприятий реагирования на риски в определенных условиях. На данном этапе определяются и необходимые ресурсы (человеческие, финансовые). Для реализации практических действий могут быть привлечены консультанты. Предвосхищая возможный вопрос о наиболее своевременном моменте приглашения подобных специалистов, отметим, что привлечение консультантов может происходить на всех этапах управления рисками. Все будет зависеть от ситуации в хозяйствующем субъекте. Поскольку, например, в штате последнего могут быть сотрудники, компетенция которых позволяет осуществить все действия самостоятельно. В случае если таких специалистов среди сотрудников нет, то естественным будет приглашение сторонних специалистов. Использование консалтинговых услуг будет определяться еще и тем, на каком этапе развития находится само предприятие, а в зависимости от этого менеджментом будут преследоваться соответствующие стратегические цели в его развитии. Степень проявления рискованных явлений будет различной. Например, на этапе создания предприятия цели управления рисками – сохранение имущества, получение планируемого дохода; на стадии роста – защита информации, обеспечение промышленной безопасности, снижение стоимости заемного капитала; на стадии дальнейшего развития – защита деловой репутации, повышение кредитного рейтинга и т.п.

На последнем, контрольном, этапе управления агрегируется информация о результатах принятых мер. В соответствии с изменяющимися условиями подвергается корректировке применяемая стратегия управления рисками [9].

Среди основных направлений в области управления рисками ВЭД консультанты выделяют следующие:

- проведение лекций, обучающих семинаров и тренингов;
- анализ систем управления рисками компании-клиента;
- разработка и внедрение систем управления рисками на предприятии.

Отметим, что проведение лекций, обучающих семинаров и тренингов направлено на предоставление необходимых обучающих материалов. А также сюда можно отнести информирование сотрудников и руководство компании-

клиента о концепциях, методологиях и приемах управления рисками.

Анализ систем управления рисками противопоставлен проведению тренингов и семинаров, так как все данные для рассмотрения консультантами запрашиваются у компании-клиента. На основе экспертной работы делается компетентное заключение о том, как работает система управления рисками на предприятии.

Наконец, третье направление управления рисками предприятия осуществляется на основе комплексного подхода работы консультантов по созданию и совершенствованию системы управления рисками. В данном случае важна компетенция и практический опыт самих консультантов, что отразится на эффективности внедряемой системы и результатах работы организации в будущем после разработки и внедрения подобной системы. Консультантами выделяются несколько уровней формирования системы управления рисками. Рассмотрим эти уровни.

Пачальный уровень – уровень, относящийся к предприятиям, которые лишь начинают развивать систему управления рисками. На данном уровне система имеет меньшее значение в сравнении с последующими, поскольку у руководства и сотрудников предприятия складывается начальное понимание применения подобной системы и предпринимаются первые шаги по ее внедрению и совершенствованию. Средний уровень – уровень, на котором система управления рисками позволяет применять информацию о рисках для совершенствования методов управления хозяйствующим субъектом и повышения эффективности его деятельности в целом. Наконец, на продвинутом уровне система управления рисками является неотъемлемой частью всех бизнес-процессов и влияет на принятие стратегических управленческих решений. Стоимость услуг консультантов будет увеличиваться в зависимости от сложности и направления оказываемых услуг и уровня формируемой системы управления рисками. От руководства предприятия и от складывающейся ситуации будет зависеть принятие решения о степени вовлеченности консультантов.

Кооперативные организации, будучи активными участниками экономических отношений, не являются исключением в применении консалтинговых услуг. Рекомендации методик управления рисками для обычных предприятий применимы и для кооперативов, с учетом их специфики. Услуги консультантов – дорогостоящие, но это не должно сразу демотивировать их применение. Наоборот, основываясь на экономической рациональности, расходы на консалтинг являются долгосрочным инвестированием, так как выгоды от внедряемых консалтинговых решений могут проявиться лишь со временем. Взвешенная

оценка необходимости получения объективного, независимого взгляда на складывающуюся ситуацию внутри кооперативных организаций обосновывает расходы на консалтинг.

Хозяйственные операции во ВЭД обладают комплексным характером при осуществлении, так как значительное количество законодательно-регулятивных мер и требований должно быть выполнено для их успешного завершения. Не меньший риск для деятельности предприятия может вызвать нехватка или отсутствие необходимой качественной и своевременной информации. Информация является на сегодняшний день тем важным инструментом, который обеспечивает конкурентные преимущества. Между тем национальная экономика, внешнеэкономический комплекс России в частности, нуждаются в современном информационном обеспечении. Одним из источников подобного обеспечения являются консалтинговые компании, обладающие своими собственными обширными информационными ресурсами. При экспортных и импортных операциях задействуются различные специалисты ВЭД, умеющие и готовые решать разнообразные вопросы. Для этого им необходимо обладать солидным количеством информации, чтобы принимать своевременные, быстрые, а главное эффективные управленческие решения. На практике подчас неслегка выполнить и учесть все требования, необходимые при осуществлении внешнеторговых сделок. Это обусловлено сложностью и постоянной изменчивостью российского таможенного законодательства, также как и отсутствием единого подхода в его толковании таможенными органами, что неизбежно создает трудности для экспортеров и импортеров. Менеджмент предприятий может обратиться к консультантам, которые представят необходимые данные или проведут независимые исследования по интересующим клиентов вопросам. Внешние специалисты-консультанты оказывают услуги, учитывающие специфику деятельности клиента, и осуществляют поддержку при реализации данных рекомендаций на практике. Обратим внимание на то, как консультанты готовы оказать подобную помощь.

Прежде всего, специалисты обращают внимание на основные составляющие деятельности организации для обеспечения комплексного подхода при реализации экспортно-импортных операций. Консультанты должны понять, как функционирует предприятие. Четкое понимание хозяйственных процессов будет способствовать более быстрому и эффективному решению вопросов. Например, подробное знание проблемных областей ВЭД компании позволит консультантам предложить конкретное решение, в таких вопросах, как: определение таможенного режима, приемлемого для характера сделки (сделок); правильность применения таможенных тарифов и процедур;

расчет таможенной стоимости сделки (сделок); оформление необходимой документации и специальной последовательности действий, осуществляемых при декларировании и таможенной очистке товаров. Решения указанных вопросов будут основываться на применении соответствующих законодательных актов, разъяснении структуры внешне-торговой сделки, меняющихся подходах и позиции таможенных органов и др.

Консультанты в области таможенного регулирования могут предложить обеспечение ответственности всем необходимым требованиям и помощь в реализации соответствующих мер на практике. Среди наиболее значимых услуг можно выделить:

- определение преимуществ таможенных режимов и процедур;
- проведение контрольных процедур на выявление соответствия таможенным регулятивным мерам;
- консультирование и поддержка по более детальным таможенным вопросам.

Охарактеризуем представленные виды консалтинговых услуг. Первый вид услуг включает в себя: подготовку рекомендаций по получению разрешений на использование специальных упрощенных процедур таможенного оформления; предоставление консультационных советов по вопросам включения предприятий в специальные таможенные реестры, среди которых можно выделить реестры таможенных перевозчиков, владельцев таможенных складов, владельцев складов временного хранения, таможенных брокеров и т.п.; предоставление экспертной рекомендации о правильности классификации товаров и страны их происхождения; разработка рекомендаций касательно возможности применения льготного таможенного режима при ввозе на таможенную территорию Российской Федерации определенных видов товаров и др.

При проведении контрольных процедур на выявление соответствия таможенным регулятивным мерам консультанты особое внимание уделяют и помогают при осуществлении следующих аспектов внешнеторговых сделок: проведение контрольных процедур для подтверждения соблюдения таможенного законодательства; осуществление регулярной проверки соответствия применяемой компанией-клиентом тарифной классификации и таможенной стоимости ввозимых товаров; проверка правильности процедуры расчета таможенных платежей, акцизов и НДС, а вместе с тем выявление вероятных неточностей и таможенных рисков.

Среди других важных вопросов консультирования и профессиональной поддержки выделяются: анализ альтернативных вариантов осуществления экспортно-импортных операций на предмет их эффективности и соответствия

Таможенному кодексу РФ; разъяснение поправок и дополнений в существующем таможенном законодательстве и возможного влияния их изменений на осуществление хозяйственной деятельности предприятия; проверка документации и представление интересов клиентов в судебных разбирательствах в случае возникновения разногласий с таможенными органами и др.

Немалый интерес для рассмотрения представляют практические примеры методов воздействия на риск. Оказание консалтингового содействия предприятиям, включая кооперативные организации, по вопросам управления рисками основывается на предложении достаточного количества методов для управления тем или иным видом риска (см. таблицу). Применение одного или совокупности методов будет зависеть от условий функционирования предприятия. Рекомендации консультантов носят комплексный характер, поэтому охватываются многие аспекты деятельности предприятия, что повышает эффективность внедряемых рекомендаций.

Современные подходы к управлению рисками ВЭД предполагают, что данный процесс должен охватывать всю организационную структуру: от уровня высшего руководящего органа (правления, совета директоров – в зависимости от организационно-правовой формы) до всех структурных подразделений. На практике выделяются три уровня защиты хозяйствующего субъекта от риска.

Первый уровень защиты относится к структурным подразделениям предприятия. Здесь, на

уровне операционных процессов, происходит ежедневное контролирование и управление рисками за счет установленных процессов: идентификация, оценка рисков; составление управленческой отчетности по рискам; выполнение процедур риск-ориентированного бюджетирования и управления проектами.

На втором уровне защиты (уровень всего предприятия, который может быть представлен центральной управленческой структурой) формируется понимание об основных областях рисков и системы их контроля и мониторинга, а также разработка положений политики и процедур управления рисками. Это должно обеспечивать непрерывность функционирования хозяйствующего субъекта в целом под влиянием тех или иных рискованных явлений.

Наконец, третий уровень предназначен для контроля над соблюдением требований законодательства, внутренних процедур предприятия и оценки операционной эффективности на предыдущих двух уровнях защиты от рисков. Подобные наблюдательные и контрольные функции исполняются на основе внутреннего и внешнего аудита, а также привлечения консультантов, предоставляющие возможность получить независимую оценку обо всем процессе управления рисками.

Процесс управления рисками ВЭД в хозяйствующем субъекте, в том числе кооперативе, должен рассматриваться как неотъемлемая составляющая управления и быть частью повседневной работы. Следовательно, годовые и сред-

Основные методы управления некоторыми финансово-экономическими рисками, предлагаемые консультантами [6]

№	Риск	Методы управления
1.	Ликвидности	Формирование четкости исполнения бюджета движения денежных средств/платежного календаря; использование внешних источников ликвидности (кредитные линии, овердрафты и др.); более точное прогнозирование денежных потоков; своевременное выявление признаков нехватки ликвидности; оптимизация цикла использования оборотного капитала; формирование детального плана рефинансирования имеющихся обязательств и др.
2.	Валютный	Балансирование валютной структуры активов и пассивов предприятия; формирование резервов на покрытие валютных обязательств и др.
3.	Процентный	Привлечение более дешевых заемных средств; оптимизация цикла использования оборотного капитала с целью сокращения объемов заимствований; формирование резервов на покрытие процентных расходов и др.
4.	Ценовой	Поддержание более гибкого процесса ценообразования через изменение цен на товары/услуги; чуткое реагирование на изменение цен на закупаемые товары/сырье и др.
5.	Кредитный	Применение штрафных санкций за задержку погашения дебиторской задолженности; установление и поддержание системы последовательных напоминаний контрагенту о необходимости погашения дебиторской задолженности; лимиты на отдельные виды кредитных операций; варьирование условиями кредитования на основе группировки и ранжирования дебиторов; формирование резервов на погашение обязательств; уступка прав требования дебиторской задолженности; страхование и др.

несрочные бизнес-планы вместе с ключевыми показателями эффективности деятельности предприятия должны быть сформированы на основе четкого понимания возможных рисков. Высшее руководство, проводя рабочие совещания, должно регулярно обсуждать планы возможных мероприятий по снижению потенциальных и составлению отчетности по имеющимся рискам. Сама система управления рисками всегда должна находиться под пристальным вниманием представителей высшего руководства и ответственных руководителей на местах. В свою очередь данные о стратегии управления рисками необходимо представить сотрудникам предприятия. Ознакомление всего персонала с принимаемыми мерами усилит понимание действий руководства, что повысит уровень прозрачности, а вместе с тем и эффективность всего процесса управления рисками [10].

Итак, риск-менеджмент представляет собой целую систему выявления и оценки потенциальных рисков во ВЭД хозяйствующего субъекта. Природа риска связана с неопределенностью конечных результатов принимаемых управленческих решений. Любое предприятие, в том числе и кооперативные организации, сталкиваются с разнообразием рисков, среди которых выделяются валютные, кредитные, ценовые и др. Как и процесс управления в целом, риск-менеджмент выполняется в несколько этапов: анализ рисков, принятие решения о мерах воздействия, их применение и контроль выполненной работы. Помощь в управ-

лении рисками руководство хозяйствующего субъекта может найти у сторонних специалистов-консультантов. Они могут провести обучение или отдельные лекции, семинары для сотрудников компании-клиента, а также анализ, разработку и внедрение систем управления рисками. Степень зрелости внедряемой системы управления рисками на предприятии будет определяться уровнем его развития и опытом сотрудников в данной сфере. Практические исследования консультантов показывают, что предприятия подвержены воздействию многих рисков, и если влияние одних при определенных условиях незначительно, то в иной ситуации (форс-мажор, кризис и пр.) степень их влияния усиливается. Среди основных услуг консультантов в риск-менеджменте ВЭД – это услуги по соблюдению различных требований таможенного законодательства и применение конкретных методов управления финансово-экономическими рисками. Любому предприятию важно создать многоуровневую систему защиты от риска, что будет способствовать повышению эффективности хозяйствования.

Базируясь на полученных выводах, отметим, что дальнейшее развитие исследований риск-менеджмента на предприятиях включает в себе актуальность применения этого процесса в других направлениях хозяйственной деятельности помимо ВЭД. Этот факт предопределяет более широкое применение различных методов и подходов в управлении рисками на базе привлечения консультантов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Авдокушин Е.Ф. «Новая экономика» и экономический кризис // Вопросы новой экономики. 2009. № 1. С. 15.
2. Валигурский Д.И. Организация предпринимательской деятельности: Учебник. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2005. – 740 с.
3. Вечканов Г.С., Вечканова Г.Р. Современная экономическая энциклопедия. – СПб.: Издво «Лань», 2002.
4. В центре внимания – финансовые услуги // Информационный бюллетень для России и стран СНГ. КРМГ. 2008. № 4. С. 9.
5. Курс экономической теории: Учебник /Под ред. М.Н. Чепурина, Е.А. Киселевой. – 4-е изд., доп. и перераб. – Киров: «АСА», 2001. – 752 с.
6. Обзор практики управления финансовыми рисками и казначейством в России // Консультационные услуги. КРМГ. 2008. С. 4 – 14.
7. Пармонов Я.В. Минимизация финансовых рисков на основе использования нефинансовых показателей // Финансы и кредит. 2005. № 8. С. 84.
8. Селезнева Н.Н., Ионова А.Ф. Финансовый анализ. Управление финансами: Учеб. пособие для вузов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 639 с.
9. Токаренко Г.С. Система риск-менеджмента компании // Финансовый менеджмент. 2006. № 2. С. 134 – 137.
10. Управление рисками и внутренний контроль: интеграция процессов для принятия обоснованных управленческих решений // Управление эффективностью бизнеса. PricewaterhouseCoopers. 2009. С. 3.

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Данная статья отражает трудности адаптации машиностроительных предприятий России к условиям глобальной конкуренции, в процессе которой возникают новые вызовы и риски, требующие последовательной работы по совершенствованию внешнеэкономической политики, повышению ее вклада в продвижение и защиту национальных интересов на мировом рынке.

Ключевые слова: инновации, конкуренция в сфере машиностроения, внешнеторговая деятельность машиностроительных предприятий.

Анализ показывает, что сохраняется не сбалансированность мировой торговли. В ближайшие годы, вероятно, будет преобладать тенденция к ее увеличению из-за различий в циклическом развитии экономики и кризисных явлений на мировых финансовых рынках. Россия имеет возможность развивать внешнеэкономические связи не только с промышленно развитыми странами, но и с новоиндустриальными. Поскольку по законам системного анализа чем шире сфера взаимобмена, тем глубже и взаимное проникновение, а, следовательно, увеличивается вероятность более быстрого формирования в России основных элементов новоиндустриальности. В настоящее время наиболее благоприятные перспективы для создания динамичной, устойчивой модели экспортного типа имеют дальневосточные районы России.

Обобщающим показателем уровня конкурентоспособности отечественной промышленности является изменение позиций российских компаний на мировом и внутреннем рынке.

В ближайшие годы процессы глобализации мировой экономики получат дальнейшее развитие и неизбежно приведут к усилению конкуренции во всех сегментах мирового рынка. Быстрый научно-технический прогресс будет способствовать ускорению инновационных процессов, что сделает конфигурацию мирового рынка более подвижной и потребует от национальных государств дополнительных усилий по адаптации к условиям глобальной конкуренции. В этой ситуации для России, уже глубоко интегрированной в мировое хозяйство, возникают новые вызовы и риски, требующие соответствующих внутриэкономических решений и последовательной работы по совершенствованию внешнеэкономической политики, повышению ее вкла-

да в продвижение и защиту национальных интересов на глобальном рынке.

Среди основных вызовов для России в среднесрочной перспективе - повышение конкуренции на мировом рынке со стороны динамично развивающихся стран и государств СНГ по основному экспортному ассортименту России, причем экспортная экспансия указанных стран опирается на мощную государственную поддержку, усиление интеграционных процессов за рубежом, стремительный рост числа двусторонних и региональных либерализационных торгово-экономических соглашений, что ведет к формированию широких зон привилегированного сотрудничества, и не участвующие в них страны рискуют ухудшить свои позиции в международной торговле.

Сложившаяся модель участия России в международном разделении труда, основанная на экспорте энергоносителей, не может стать основой для расширения позиций России на мировых рынках. В условиях снижающегося потенциала роста экспорта топливно-энергетических товаров и металлургической продукции, доля которых составила в 2007 г. более 76%, физические темпы роста экспорта будут зависеть от того, насколько быстро сможет измениться структура экспорта в пользу товаров, имеющих потенциал для устойчивого роста. Даже при выходе на максимальный рост внешнеторговых поставок энергоносителей и металлургии на 1 – 2% в год общее расширение российского экспорта будет существенно уступать ожидаемой динамике мировой торговли (6 – 8 в год). Соответственно, доля России в мировом торговом обороте будет постепенно снижаться. Без прорыва на новые рынки товаров и услуг с высокой долей добавленной стоимости Россия обре-

С л у ж к и н Александр Юрьевич – аспирант Института государственного администрирования.

чена на отставание от развития мировой торговли и вытеснение из участия в мировом разделении труда.

Таким образом, к 2020 г. структура экспорта значительно изменится в пользу товаров более высокой степени переработки. На фоне постепенного замедления роста экспорта топливно-энергетических товаров с 2 – 3% в 2009 – 2010 гг. до 0,6% в 2016 – 2020 гг. динамика экспорта начнет все в большей степени опираться на расширяющийся экспорт неэнергетической продукции. В структуре экспорта товаров ожидается увеличение доли машин и оборудования при снижении доли энергоносителей и металлургической продукции.

Так, по прогнозам Министерства экономики РФ экспорт машиностроительной продукции увеличится с 19,7 млрд долл. США (5,8% от экспорта товаров) в 2007 г. до 112 млрд долл. США (более 19% в ценах 2006 г.) в 2020 г. В случае благоприятной динамики внешнего спроса эти процессы будут определять ускорение физического роста экспорта с 2 – 3% в 2008 – 2010 гг. до 4 – 5% в 2015 – 2020 гг.

Рост импорта в прогнозном периоде значительно замедлится, а в его структуре продолжит повышаться доля машин и оборудования. В целом физический рост импорта на всем будет опережать динамику экспорта. В основном это будет связано с высоким инвестиционным спросом в экономике, в результате чего импорт будет ориентирован, прежде всего, на приобретение высокотехнологичной продукции, необходимой для развития производств и повышения стандартов потребления.

Интенсивные процессы импортозамещения можно ожидать в производстве бытовой техники и автомобилестроении. Так, рост импорта легковых автомобилей сократится с более чем 30% в 2004 – 2007 гг., до 3 – 5% в 2011 – 2020 гг. Динамика импорта промежуточной продукции также будет ограничена ростом конкурентоспособности отечественной продукции. С другой стороны, мировые тренды, связанные со снижением транспортно-логистических издержек и усилением тенденции страновой специализации на отдельных производственных процессах, будут стимулировать импорт комплектующих и сырья.

Развитие производства машиностроения проходит на фоне тенденций, качественно меняющих структуру производства: необходимость насыщения внутреннего рынка; увеличение объемов капитальных вложений и расходов на НИОКР; опережающие темпы роста импорта высокотехнологичного производственного оборудования; концентрация ресурсов и производства в эффективных компаниях, оперирующих в секторах производства сельхозтехники, энергетического машиностроения, дорожно-строительной техники.

К факторам, которые скажутся на динамике развития машиностроительного производства можно отнести следующие:

- умеренный рост доходов населения;
- развитие дорожного строительства при активном вливании государственных инвестиций;
- активное развитие особых экономических зон на территории РФ;
- рост объемов строительства жилья (в соответствии с реализацией национального проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России»);
- выход на высокий уровень загрузки сборочных предприятий по производству бытовой техники, что позволит обеспечить рост производства и продаж бытовой техники;
- недостаточная эффективность принимаемых предприятиями мер по повышению качества и надежности отечественной сельхозтехники;
- отсутствие новых конкурентоспособных моделей, в том числе сельскохозяйственной техники;
- предполагаемое преобладание в структуре импорта тракторов и зерноуборочных комбайнов повышенной мощности 5, 6 классов (свыше 95% зерноуборочной техники будет импортироваться из стран дальнего зарубежья – компании CLAAS, Case New Holland, John Deere);
- вводом новых и расширением действующих мощностей по производству бытовой техники (компания Merloni Progetti и Литинтерн Консалт);
- развитие импортозамещающих производств бытовой и дорожностроительной техники;
- изменение ставок ввозных таможенных пошлин на комплектующие, необходимые для производства машин и оборудования – станков, кузнечно-прессовых машин, тракторов;
- принятием нормативных правовых актов, влияющих на амортизацию оборудования.

Рассматривая машиностроительный комплекс в целом с учетом современного состояния, можно сказать, что в ближайшие 10 лет его рост составит 7% в случае инерционного развития и 15% – в инновационном варианте.

В настоящее время среди важных моментов, способствующих развитию машиностроительного комплекса РФ можно отметить совместную разработку Союзом машиностроителей России, Министерством промышленности и энергетики РФ, Министерством транспорта РФ, Министерством экономики РФ, Министерством финансов РФ, Министерством образования и науки РФ, Министерством регионального развития РФ проекта Концепции формирования государственной комплексной программы развития машиностроения России. Концепция предназначена для определения структуры и содер-

жания Государственной комплексной программы развития машиностроительного комплекса России.

Для использования имеющегося потенциала необходимо формирование эффективной государственной политики в машиностроительной промышленности, которая соответствовала бы современным условиям и могла бы обеспечить системность и многоаспектность процесса преобразований.

Для разработки научно-практических путей развития внешнеэкономической деятельности машиностроительных предприятий необходимо: провести анализ показателей деятельности машиностроительных предприятий; определить производственный и научный потенциал машиностроительного комплекса; исследовать технический уровень и качество машиностроительной продукции и состояние основных фондов машиностроительных предприятий, а также объемы и источники финансирования капитальных вложений по реструктуризации машиностроительных предприятий, реконструкции производства, обновлению фондов, разработке и приобретению новых технологий; выявить потребности машиностроительных предприятий в материальных, энергетических, трудовых и научных ресурсах.

Перспективная политика в области развития машиностроительного комплекса должна учитывать объективно сложившееся разделение машиностроительных предприятий на группы в зависимости от наукоемкости продукции. Радикальные меры по переуплотнению убыточных предприятий, приводящие к сокращению числа машиностроительных предприятий, может стать основой повышения качества и конкурентоспособности машиностроительной продукции. В свою очередь, решение вопроса о повышении эффективности работы машиностроительного комплекса может выявить значительные резервы ускорения экономического роста страны.

Схема развития внешнеэкономической деятельности машиностроительных предприятий предполагает решение комплекса задач:

- Анализ динамики объема выпуска машиностроительными предприятиями потребительских товаров, потребительских сегментов и номенклатурных позиций.

- Оценка возможностей машиностроительных предприятий по наращиванию объемов выпуска продукции (анализ мощностей, неиспользуемых площадей и трудовых ресурсов). Оценка производственного, технологического и финансового потенциала машиностроительных предприятий по увеличению ассортимента продукции и насыщению отечественного и зарубежных рынков.

- Анализ потребительского рынка (сегменты, характер потребления, поставщики, барьеры входа и т.д.). Определение приоритетных потребительских сегментов и выбор приоритетной номенклатуры потребительских товаров.

- Разработка мероприятий по увеличению выпуска потребительских товаров на машиностроительных предприятиях. Определение источников финансирования и эффективности программных мероприятий.

- Разработка предложений по изменению законодательной и нормативной базы.

В результате решения поставленных задач ожидается следующий эффект на предприятиях машиностроения:

1. Увеличение объемов производства.
2. Загрузка производственных мощностей и более полное использование потенциала машиностроительных предприятий.
3. Увеличение возможностей выхода машиностроительных предприятий на новые продуктовые рынки.
4. Рост прибыли и снижение убытков за счет диверсификации производственной деятельности.
5. Появление дополнительных источников для финансирования выпуска машиностроительной продукции.

Для государства предложенные меры приведут к увеличению налоговых поступлений и росту занятости в сфере машиностроительного производства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Срочная информация по актуальным вопросам. – М.: Федеральная служба государственной статистики, 2008.
2. Российский статистический ежегодник. – М.: Федеральная служба государственной статистики, 2008.
3. Сценарные условия функционирования экономики Российской Федерации, основные параметры прогноза социально-экономического развития Российской Федерации на 2009 год и плановый период 2010 и 2011 годов. – М.: Минэкономразвития, 2008.

ФИНАНСЫ, БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И НАЛОГИ

© 2009 В.В. Горлов, Г.И. Харьковская*

УДК 658.14.012.2

ОСНОВЫ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ: БЮДЖЕТИРОВАНИЕ

В настоящее время в Российской Федерации актуальное значение в управлении организацией принимает система финансового управления хозяйствующим субъектом. Одним из ключевых моментов системы финансового управления является система бюджетирования в организации. Без правильно поставленного в организации бюджетирования невозможно установить контроль над издержками и управлять эффективностью производства. В условиях рынка именно бюджетирование становится основой планирования – важнейшей функции управления.

Ключевые слова: управление финансами предприятия, финансовое планирование, бюджетирование.

В России предприятия имеют системы управления, не ориентированные на постоянное совершенствование производства, на эффективное управление затратами. Без грамотного бюджетирования невозможно установить контроль над издержками и управлять эффективностью производства.

Наиболее ущербным для постановки полноценного бюджетирования является сам механизм налогообложения, когда любое аккуратное начисление и планирование налогов, привлечение аудиторов самой высокой квалификации вовсе не гарантируют от совершения ошибок и претензий налоговых органов. Вместе с тем все финансовые показатели (особенно показатели прибыли) не могут не быть искусственно занижены в целях уменьшения налогового бремени. Однако, низкая рентабельность никак не устраивает инвесторов и собственников. Им нужно четко понимать, какого финансового результата можно ждать от того или иного проекта.

За последние годы был накоплен опыт консультирования работников предприятий и фирм в различных отраслях экономики по постановке бюджетирования; более глубокому осмыслению подверглись вопросы диагностики и построения финансовых структур и отработки бюджетных регламентов; появились новые теоретические и методологические подходы к бюджетированию.

Так что представляет собой бюджетирование?

Бюджетирование – это, с одной стороны, процесс составления финансовых планов и смет, а с другой – управленческая технология, предназначенная для выработки и повышения финансовой обоснованности принимаемых управленческих решений.

Основным объектом бюджетирования является бизнес, как вид или сфера хозяйственной деятельности. В качестве объекта финансового планирования могут выступать производство и сбыт продуктов одного или нескольких видов, обособленные территориально, технологически или по сегментам рынка.

Бюджетирование – это технология финансового планирования, учета и контроля доходов и расходов, получаемых от бизнеса на всех уровнях управления, позволяющая анализировать прогнозируемые финансовые показатели и управлять с их помощью ресурсами (прежде всего финансовыми как отдельного бизнеса, так и компании в целом).

Бюджет – финансовый план, охватывающий все стороны деятельности организации, позволяющий сопоставлять все понесенные затраты и полученные результаты в финансовых терминах на предстоящий период в целом и по отдельным его частям. Поэтому в высокоразвитых странах бюджет (финансовый план) является основой внутрифирменного управления. Соот-

Горлов Виктор Владимирович – кандидат экономических наук, доцент, заместитель заведующего кафедрой финансового менеджмента и налогового консалтинга Российского университета кооперации.

Харьковская Галина Ивановна – ассистент консультанта консалтинговой компании ООО «БДО ЮНИКОИ КОНСАЛТИНГ».

ветственно бюджетирование – это технология составления, корректировки, контроля и оценки исполнения финансовых планов, а потому оно превращается в основу основ всех технологий внутрифирменного управления.

Бюджет – это и запланированные финансовые сметы и прогнозируемые объемы привлечения внешних финансовых ресурсов (кредитов и инвестиций), условия их получения и т.д.

Бюджет предприятия или компании – это финансовый план, т.е. выраженное в цифрах запланированное на будущее финансовое состояние предприятия или компании, количественно определенное выражение результатов маркетинговых исследований и производственных планов, необходимых для достижения поставленных целей.

При постановке бюджетирования следует знать, что универсальных методов, правил и процедур, строго описанных в экономической литературе или закрепленных в нормативных актах по бухгалтерскому учету, здесь не может быть.

Для одних компаний важно увеличить оборот (объем продаж), для других – нарастить массу маржинальной прибыли, а для третьих – увеличить норму чистой прибыли. Отсюда несовпадение технологий и регламентов бюджетирования. Также постоянно меняются требования к системам управления финансами предприятия в целом, условия применения тех или иных средств и систем управления финансами, организация финансовых служб.

К числу основных функций бюджетирования относят прогнозирование (финансового состояния, ресурсов, затрат и доходов) и проведение сценарного анализа, т.е. оценки различных вариантов финансового положения предприятия в будущем. Именно этим бюджетирование и ценно для принятия управленческих решений.

В самом общем виде бюджетирование в компании заключается в том, что это основа:

- Планирования и принятия управленческих решений в компании;
- Оценка всех аспектов финансовой состоятельности компании и ее бизнесов;
- Укрепление финансовой дисциплины (и подчинения интересов отдельных структурных подразделений интересам компании в целом и собственникам ее капитала).

При этом в каждой компании может быть свое назначение бюджетирования в зависимости от объекта финансового планирования и от системы финансовых и нефинансовых целей. Поэтому в каждой компании в качестве управлен-

ческой технологии оно может преследовать свои собственные цели и использовать свои собственные средства, свой собственный инструментарий. Ниже приведена принципиальная блок-схема бюджетирования.

Конкретно назначение бюджетирования проявляется в системе показателей, которые устанавливаются руководителем предприятия или компании в качестве целевых и контрольных. По этой причине системы бюджетирования даже в одинаковых на вид компаниях будут различными. Различия в целях и стратегиях проявляются в разных финансовых показателях, выбираемых в качестве целевых. Далее форматы бюджетов должны соответствовать заданным контрольным показателям. Главное в бюджетировании – создать систему координат для бизнеса, по которой можно было бы отследить куда движется бизнес в настоящее время и каковы его перспективы на будущее, т.е. создать основу для выработки и принятия управленческих решений в финансовой сфере.

В условиях рынка именно бюджетирование становится основой планирования – важнейшей функции управления. Вся система внутрифирменного планирования должна строиться на основе бюджетирования, т.е. все затраты и результаты должны иметь строго финансовое, а лучше денежное выражение.

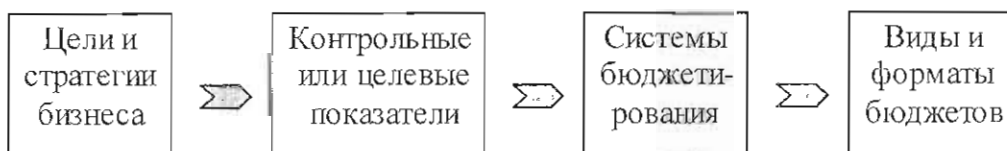
Для внутрифирменного планирования одним из важнейших документов является Положение о бюджетной структуре – это неотъемлемая часть общей нормативно-методической базы системы бюджетного управления организации и применяется совместно с другими нормативными документами.

Целью Положения является определение состава бюджетов для каждого уровня бюджетной структуры и взаимосвязи бюджетов, обеспечивающих формирование полной и непротиворечивой информации, которая необходима для принятия управленческих решений.

Положение определяет:

- принципы построения бюджетной структуры;
- общую схему бюджетной структуры;
- перечень бюджетов;
- взаимосвязь финансовых и операционных бюджетов;
- последовательность формирования бюджетов.

Действие настоящего Положения распространяется на структурные подразделения организации и его дочерние общества.



Перечень и состав бюджетов являются основой для формирования регламентной и методической базы бюджетного управления организации. Документы, составляющие регламентную и методическую базу бюджетного управления, детализируют конкретные процедуры и методики формирования и контроля исполнения бюджетов, входящих в бюджетную структуру. Данные регламентные и методические документы не могут противоречить настоящему Положению о бюджетной структуре организации. Приведение регламентных и методических документов системы бюджетного управления в соответствие с настоящим Положением о бюджетной структуре осуществляет Финансово-экономический департамент компании.

Бюджетное управление направлено на реализацию стратегических целей и задач организации, которые количественно выражаются в системе стратегических целевых показателей (СПП) и детализируются в виде планово-контрольных показателей (ЦКП), утверждаемых на бюджетный период для объектов бюджетного управления.

Бюджетная структура организации – это система бюджетов, отражающая взаимосвязь бюджетов и предназначенная для формирования информации об объектах бюджетного управления, необходимой ЦФО различных уровней финансовой структуры организации для управления данными объектами.

Бюджетная структура организации основывается на следующих базовых принципах:

- принцип единства методологической базы;
- принцип соответствия бюджетной структуры и финансовой структуры;
- принцип неизменности;
- принцип иерархичности;
- принцип взаимосвязи планирования производственных, экономических и финансовых показателей;
- принцип полноты информации;
- принцип рациональности;
- принцип существенности;
- принцип адаптивности.

Принцип единства методологической базы предполагает, что все нормативно-методические и регламентирующие документы, терминология, правила и процедуры разработки и оборота бюджетных документов, бюджетные формы, классификаторы, алгоритмы расчетов, принципы учетной политики являются унифицированными и обязательными для всех участников бюджетного управления.

Принцип соответствия бюджетной структуры и финансовой структуры предполагает, что выделяемые уровни бюджетной структуры должны соответствовать уровням финансовой струк-

туры организации. За каждым ЦФО финансовой структуры закрепляется ответственность за планирование и контроль исполнения определенного набора бюджетов соответствующего уровня бюджетной структуры.

Принцип неизменности предполагает, что все бюджетные формы, состав бюджетных и планово-контрольных показателей, а также методика бюджетирования остаются неизменными в течение всего бюджетного периода. Все изменения в составе бюджетных форм, составе бюджетных и планово-контрольных показателей, методик бюджетирования вступают в силу со следующего бюджетного периода.

Принцип иерархичности предполагает выделение уровней иерархии бюджетной структуры организации, в соответствии с которыми формирование бюджетов более высокого уровня осуществляется на основе бюджетов нижестоящего уровня.

Принцип взаимосвязи планирования производственных, экономических и финансовых показателей предполагает проведение расчетов планируемых бюджетных показателей на основе производственных и технологических параметров и нормативов затрат с учетом прогнозируемых объемов сбыта в натуральных показателях, а также прогнозируемых цен сбыта и цен закупки потребляемых ресурсов. Соблюдение данного принципа позволяет выстроить последовательность бюджетного планирования от производственных (натуральных) показателей, определяющих объемы деятельности ЦФО, к экономическим (стоимостным) показателям, определяющим доходы и затраты, связанные с данными объемами деятельности, и затем к финансовым показателям, определяющим движение денежных средств.

Принцип полноты информации предполагает, что показатели, которые содержатся в бюджетах компании, должны быть представлены в объеме, достаточном для принятия управленческих решений на соответствующих уровнях управления. Информация, представленная в бюджетах, должна быть полной и охватывать все направления деятельности объектов бюджетного управления.

Принцип рациональности предполагает, что детализация бюджетных показателей осуществляется до того уровня, который является достаточным для оценки деятельности объекта бюджетного управления и принятия управленческих решений, при этом экономический эффект, получаемый от использования данной информации, превышает затраты на сбор и обработку бюджетных показателей.

Принцип существенности предусматривает раздельное планирование и контроль только тех бюджетных показателей, которые оказывают существенное влияние на конечный результат, или

существенны для целей принятия решений, или превышают установленную минимальную долю в структуре аналогичных показателей.

Принцип адаптивности предполагает, что бюджетная структура, состав и детализация бюджетных показателей могут трансформироваться при изменениях условий внешней и внутренней среды деятельности организации. Принцип предусматривает возможность внесения соответствующих изменений в бюджетную структуру, состав и детализацию бюджетных показателей с целью приведения их в соответствие с текущими условиями бизнеса без нарушения целостности и системности бюджетной структуры организации.

Для каждого субъекта бюджетного управления, определенного в Положении о финансовой структуре организации, устанавливается

определенный набор бюджетов, которые содержат необходимую информацию для принятия и контроля исполнения решений по управлению объектом бюджетного управления.

Подводя итоги, можно сказать, что бюджетирование позволяет:

- заранее оценивать финансовую состоятельность отдельных видов бизнеса и продуктов;
- установить лимиты затрат ресурсов и нормативы рентабельности или эффективности;
- укрепить финансовую дисциплину на предприятии;
- выбрать наиболее перспективные сферы приложения инвестиций;
- провести осмысленную реструктуризацию предприятия, оптимизировать структуру капитала.

ОПТИМИЗАЦИЯ ОРГАНИЗАЦИИ РАЗДЕЛЬНОГО УЧЕТА НДС ПРОИЗВЕДЕННОЙ ПРОДУКЦИИ, ПРОДАННОЙ НА ЭКСПОРТ

Организации, торгующие как на внутреннем рынке, так и на экспорт, обязаны вести отдельный учет НДС. Не всегда процесс отдельного учета НДС заранее спланирован и подготовлен. Можно организовать ведение отдельного учета НДС при незапланированной продаже зарубежному покупателю.

Ключевые слова: НДС, экспорт, отдельный учет НДС.

Иногда бывают ситуации, когда российские производственные компании, предполагающие торговать только на внутреннем рынке, продают свою продукцию на экспорт. Почему же не продать иностранному покупателю, если он готов взять партию товара? Но тут возникает проблема для бухгалтеров: как быть с отдельным учетом НДС, ведь компания его не вела, ввиду того, что не предполагала продавать свою продукцию на внешнем рынке. Но продажа уже осуществлена, и подтверждать нулевую ставку придется, а значит нужно организовать отдельный учет НДС по купленным материалам и услугам в части товара собственного производства, проданного на экспорт.

Методика ведения отдельного учета при осуществлении экспортных операций не предусмотрена законодательством, следовательно, налогоплательщик разрабатывает ее самостоятельно и закрепляет в учетной политике. Это разъяснено в письме Минфина России от 14.03.2005 № 03-04-08/48.

Самый простой вариант ведения отдельного учета затрат – пропорционально стоимости поступивших (произведенных) товаров, но при этом организация должна заранее знать, какие товары будут реализованы на экспорт, а какие на внутреннем рынке [3].

В рассматриваемом нами случае мы выберем другой вариант ведения отдельного учета НДС – по объему продаж.

Если организация не предполагала продажу на экспорт, не предусматривала отдельный учет НДС, то в этом случае, организация должна внести изменения в учетную политику на основании п.10 ПБУ 1/2008.

В учетной политике организация делает запись:

«Расходы между полученными от поставщиков материалами (товарами, работами, услугами) основными средствами, участвующих в изготовлении продукции проданной на экспорт нечисляются в пропорции по доле проданных товаров на экспорт к общему объему проданных товаров».

Необходимость деления сумм налога, предъявленного поставщиками товаров (работ, услуг), приобретаемых для операций по ставкам 18 и 0%, возникает в том налоговом периоде, в котором подтвержден вывоз товаров, т.е. с даты, когда таможенные органы поставили на декларации отметку «Выпуск разрешен». Это следует из п.9 ст. 195 НК РФ [2].

Так же специалисты налоговых органов нередко требуют разделять сумму НДС по общехозяйственным расходам. В частности, в письме УМНС РФ по г. Москве от 4 марта 2004 г. № 24-11/14934 сказано, что по косвенным расходам (в том числе общехозяйственным и др.), одновременно используемым в процессе производства и реализации, как экспортной продукции, так и продукции, реализуемой на внутреннем рынке, сумма предъявленного к возмещению налогового вычета по НДС может определяться расчетным путем на основании принятой в организации методики отдельного учета затрат, используемых при производстве и реализации продукции.

Так же возникает вопрос: какой момент будет являться точкой отсчета для восстановления сумм НДС?

Налоговые инспекции зачастую требуют, чтобы при отгрузке товаров на экспорт налогоплательщик увеличил налоговые обязательства того периода, когда НДС был принят к вычету. Например, организация приняла к вычету НДС в сентябре, не зная, что приобретенные материа-

Т и т о в а Надежда Николаевна – аспирантка кафедры бухгалтерского учета Российского университета кооперации; научный руководитель – доктор экономических наук, профессор Т.В. Бодрова.

лы и услуги предназначены для производства товара, который будет продан на экспорт в декабре. При проверках предъявляется требование, чтобы налогоплательщик представил новую декларацию за сентябрь, уменьшив сумму налоговых вычетов. Соответственно будут начислены пени за несвоевременную уплату налога, а при соответствующих обстоятельствах и штраф.

Следует заметить, что такое требование неправомерно. МПС России в письме от 15.05.2003 № ПС-6-14/517 сообщило, что суммы НДС, ранее принятые к вычету по материальным ресурсам (товарам, работам, услугам), основным средствам, использованным (используемым) непосредственно для производства экспортируемой продукции, подлежат восстановлению в том налоговом периоде, в котором налогоплательщик осуществил отгрузку продукции на экспорт и оформил ГТД. Указанные суммы налога будут подлежать возмещению при соблюдении условий, предусмотренных статьями 165, 171, 172 и 176 НК РФ, и включены в установленном порядке в декларацию по НДС по операциям, облагаемых по налоговой ставке 0% [3].

Итак, мы выяснили что:

1) Обязательство по ведению отдельного учета НДС у организации возникает в момент подтверждения вывоза товара с таможенной территории.

2) Способ и методику ведения отдельного учета НДС нужно закрепить в Учетной политике организации.

3) Восстановление сумм НДС ранее принятых к вычету по материалам (товарам, работам, услугам) основным средствам использованным (используемым) непосредственно для производства экспортируемой продукции, подлежат восстановлению в том налоговом периоде, в котором подтвержден вывоз товара с таможенной территории, т.е. налоговом периоде продаж на экспорт.

Как же рассчитать суммы НДС по которым необходимо вести отдельный учет и какие записи в учетных регистрах должен сделать бухгалтер?

1) Нужно определить долю продукции проданной на экспорт от общего объема продаж. Например, как показано на рис. 1.

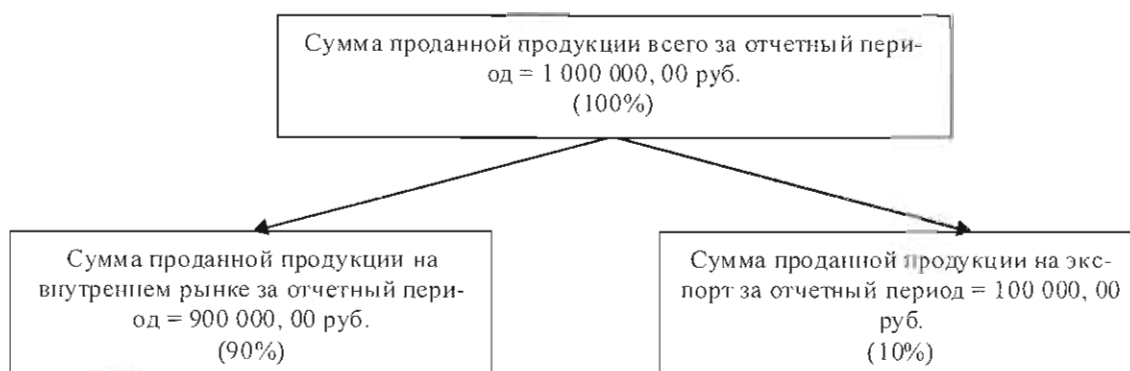


Рис.1. Расчет сумм проданной продукции по которым необходимо вести отдельный учет НДС

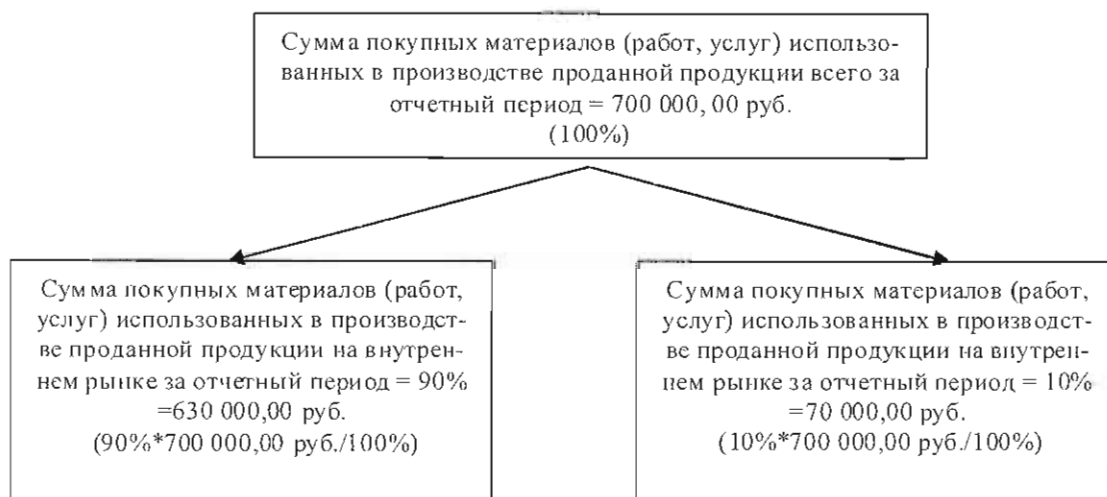


Рис.2. Расчет сумм покупных материалов (работ, услуг), основных средств, использованных в производстве экспортной продукции пропорционально общей сумме покупных материалов (работ, услуг), основных средств

2) Определяем сумму покупных материалов (работ, услуг), основных средств использованных в производстве готовой продукции проданной на экспорт. Определяем номер и дату счета-фактуры и товарной накладной (акта об оказании услуг), по которым этот материал или услуга были куплены. Это легко сделать на основании технологических карт используемых на предприятии, а также внутренних производственных и бухгалтерских документов: калькуляционные карты, требования накладные и пр. Обратите внимание на то, что здесь нужно учесть не только затраты по прямым расходам, но и косвенным расходам.

3) Зная количество и цену, купленных материалов (работ, услуг), которые были использованы в производстве продукции того отчетного периода, в котором была произведена продажа на экспорт, а также номера и даты счетов-фактур на основании которых был сделан вычет ранее, восстанавливаем суммы НДС по каждому счету-фактуре в процентах согласно учетной политики, на сумму НДС по материалам (работам, услугам), купленным для производства экспортной продукции. Сумму находим исходя из пропорции, как показано на рис. 2.

Напомним, что по общему правилу НДС по приобретенным товарам (работам, услугам) принимается к вычету при соблюдении четырех условий:

- а) товары (работы, услуги) приняты на учет;
- б) НДС по ним уплачен;
- в) имеется счет-фактура, выставленный поставщиком товаров (работ, услуг);
- г) товары (работы, услуги) предназначены для использования в операциях, облагаемых НДС.

Бухгалтер делает следующие записи:

- Дт 19 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным МПЗ, ОС, НМА»;
- Кт 68.2 «Налог на добавленную стоимость»;
- по каждому счету-фактуре в процентах на сумму НДС по материалам (работам, услугам), купленным для производства экспортной продукции.

Существует мнение, что можно не восстанавливать суммы НДС отдельно по каждому счету-фактуре, а сделать одну запись в книге продаж на общую сумму восстановленного НДС, т.к. процесс восстановления НДС отдельно по каждой единице покупных материалов (товаров, ра-

бот, услуг) очень трудосмокней. Но это мнение противоречит НК РФ, в частности ст. 171,172. Ведь эту восстановленную сумму налогоплательщик возьмет к вычету в том периоде, в котором будет подтверждена нулевая ставка по НДС и должен соблюсти порядок вычета по НДС.

Сумма НДС по расходам в доле, приходящейся на экспортируемую продукцию, рассчитанной на основе принятой налогоплательщиком методики раздельного учета затрат, может быть включена в налоговые вычеты по мере представления в налоговый орган пакета документов, предусмотренных ст. 165 Кодекса.

Бухгалтер делает запись:

- Дт 19 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным МПЗ, ОС, НМА»;

- Кт 68.2 «Налог на добавленную стоимость»;

- по каждому счету-фактуре по материалам (работам, услугам), купленным для производства экспортной продукции.

Далее, в ходе камеральной проверки при соблюдении налогоплательщиком всех требований для подтверждения нулевой ставки по НДС налоговые органы должны вынести решение имеет право или нет налогоплательщик применить нулевую ставку по НДС и взять НДС к вычету. Если налоговые органы вынесли решение о неправомерности применения нулевой ставки по НДС, то бухгалтер организации делает следующую запись:

- Дт 19 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным МПЗ, ОС, НМА»;

- Кт 68.2 «Налог на добавленную стоимость»;

- по каждому счету-фактуре по материалам (работам, услугам), купленным для производства экспортной продукции, сторнировав при этом запись:

- Дт 19 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным МПЗ, ОС, НМА»;

- Кт 68.2 «Налог на добавленную стоимость»;

- по каждому счету-фактуре по материалам (работам, услугам), купленным для производства экспортной продукции в Доп. листе книги покупок с подачей уточненной декларации и перечислением пени за несвоевременную уплату налога в том периоде, когда был собран пакет документов на подтверждение нулевой ставки НДС при продаже на экспорт продукции собственного производства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Ч.1 и 2 // <http://www.consultant.ru/> - Консультант плюс.
2. Раздельный учет: особенности применения в целях бухгалтерского учета и налогообложения: практическое руководство /Под ред. Ю.Л. Фадеева. – М.: Эксмо,2008. – 272 с.
3. Экспорт и импорт /Под ред. Г.Ю. Касьяновой. – М.: ИД «Аргумент», 2007. – 400 с.

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ
МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ

© 2009 А.И. Новиков, Т.И. Солодкая*

УДК 330.42

МОДЕЛЬ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ
НА ФИНАНСОВЫЕ АКТИВЫ

В статье обсуждаются предпосылки и приводится корректное математическое описание однофакторной линейной модели ценообразования на финансовые активы. На конкретных примерах показаны способы построения характеристической линии ценной бумаги, линий рынка ценных бумаг и линии рынка капитала.

Ключевые слова: линейная однофакторная модель, линия регрессии, характеристическая линия, линия рынка ценных бумаг, линия рынка капитала, альфа и бета коэффициенты, премия за риск.

Модель ценообразования на финансовые активы (САРМ) была разработана американским экономистом Шарпом. Модель САРМ базируется на концепции равновесного рынка.

Инвесторы, формируя свои портфели ценных бумаг, ищут такие бумаги на рынке. Если их совокупный спрос превышает предложение соответствующих бумаг, имеющих на рынке, то цена таких бумаг повышается, а других – падает. В конце концов рынок может прийти в равновесие, когда спрос по любой ценной бумаге в точности равен ее наличию на рынке.

В основу модели САРМ положен ряд предпосылок.

- Рассматривается однопериодная модель. Период планирования для всех инвесторов одинаков.

- Наряду с рисковыми активами учитывается возможность безрискового вложения капитала.

- Все инвесторы не склонны к риску, осуществляют свой выбор на основе ожидаемой доходности и риска отдельных рискованных активов и альтернативных портфелей и различаются лишь степенью несклонности к риску.

- Инвесторы имеют одинаковые представления в отношении прогнозов по ожидаемым ставкам доходности, риску и корреляции между рискованными ценными бумагами, следовательно, они сосредотачивают их в своих портфелях в одних и тех же пропорциях.

- Инвесторам присуще оптимальное поведение. Поэтому на находящемся в равновесии рынке курс ценных бумаг устанавливается таким образом, что если инвесторы владеют оптимальными портфелями ценных бумаг, то совокупный спрос на ту или иную ценную бумагу равняется ее совокупному предложению.

Фондовый рынок может находиться в состоянии равновесия только в том случае, если оптимальные пропорции владения ценными бумагами у каждого инвестора соответствуют пропорциям, в которых активы представлены на рынке.

В концепции равновесного рынка считается также, что отсутствуют операционные издержки (по оформлению сделок).

Однофакторная модель доходности. Модели, рассматриваемые в финансовом анализе, связывают случайную величину доходности r с величинами, которые объективно характеризуют финансовый рынок в целом. Такие величины называют **факторами**.

В самом простом случае выделяют один фактор F . Предположим, что случайный фактор F оказывает влияние на доходность r некоторой ценной бумаги.

Однофакторной моделью доходности называется уравнение регрессии

$$r = \alpha + \beta F + \varepsilon, \quad (1)$$

где α , β – константы (неизвестные параметры); r ,

Новиков Анатолий Иванович – доктор физико-математических наук, профессор кафедры математики и экономико-статистического моделирования Российского университета кооперации.

Солодкая Татьяна Ивановна – кандидат физико-математических наук, доцент кафедры математики и экономико-статистического моделирования Российского университета кооперации (solti2005@yandex.ru).

F - случайные величины, а ε - случайная ошибка.

Наличие случайного члена ε связано с воздействием на зависимую переменную r других неучтенных в уравнение факторов.

Оценивая уравнение (1) по выборочным наблюдениям методом наименьших квадратов, получают уравнение (линия регрессии):

$$m_r = \alpha + \beta F, \quad (2)$$

где α, β - оценки неизвестных параметров:

$$\beta = \text{cov}(r, F) / \sigma_F^2, \quad \alpha = \bar{r} - \beta \bar{F}. \quad (3)$$

На рис. 1 приведены диаграмма рассеяния наблюдений и линия регрессии.

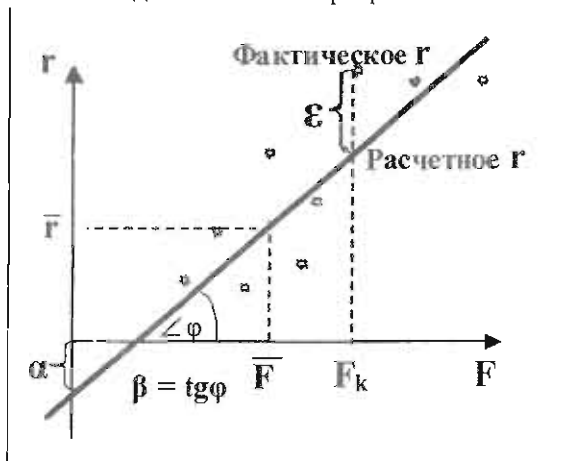


Рис. 1. Диаграмма рассеяния наблюдений и линия регрессии

Коэффициент β - угловой коэффициент линии регрессии, а постоянная α дает прогнозируемое значение r при $F=0$. После построения уравнения регрессии наблюдаемое значение r , соответствующее значению фактора F в каждом наблюдении, можно разбить на две составляющие: $r = m_r + \varepsilon$.

Величина m_r - расчетное (прогнозируемое) значение r при значении F в каждом наблюдении (расчетные значения лежат на линии регрессии). Фактические значения r совпали бы с расчетными m_r в каждом наблюдении при условии, что модель правильная, и отсутствии случайной ошибки ε . Тогда остаток ε - расхождение между фактическим и спрогнозированным значениями величины r в каждом наблюдении, которое не смогли объяснить с помощью модели.

Для оценки доли разброса зависимой переменной r , объясненной расчетной зависимостью m_r от фактора F , вводится коэффициент детерминации $R^2, 0 \leq R^2 \leq 1$. Чем ближе величина R^2 к единице, тем лучше качество подгонки параметров уравнения.

Рыночная модель и характеристическая линия ценной бумаги. В роли ведущего фактора F наиболее удобно брать доходность рыночного индекса.

Рыночный индекс - это взвешенная сумма курсов наиболее важных для рынка ценных бумаг, а доходность рыночного индекса представляет собой их усредненную доходность.

Биржевые индексы различны по разным странам и разным биржам и определяются на основе различного числа компаний. Например, в США наиболее распространены **индекс Доу-Джонса (DJ)**, рассчитываемый по 30 наиболее значимым корпорациям, котирующихся на Нью-Йоркской фондовой бирже (Microsoft, Coca Cola, General Motors и т.д.); **индекс S&P 500 (Standart and Poos)**, рассчитываемый по 500 наиболее крупным компаниям США, **сводный индекс NYSE** и др. В России наиболее известным является **индекс РТС**, определяемый по акциям наиболее крупных российских компаний.

Портфель ценных бумаг, определяемый по акциям компаний, учитываемых при формировании биржевых индексов, называется **индексным портфелем**.

Рыночный портфель - с теоретической точки зрения совокупность акций, обращающихся на фондовом рынке; с практической точки зрения в качестве рыночного рассматривается индексный портфель.

Предположим, что доходность любой ценной бумаги линейно зависит от доходности рыночного индекса. Рыночная модель доходности i - ой ценной бумаги записывается в следующем виде:

$$r_i = \alpha_i + \beta_i r_F + \varepsilon_i,$$

где r_i, r_F - фактические доходности акции данного вида и рыночного портфеля в определенные моменты времени, ε_i - случайная ошибка (**невязка**), α, β - неизвестные параметры уравнения,

Рыночный индекс r_F в определенной степени отражает состояние экономики в целом, а рыночная модель показывает, насколько доходность ценной бумаги соответствует экономической динамике страны.

На основе выборочных наблюдений определяется **характеристическая линия** данной ценной бумаги:

$$m_i = \alpha_i + \beta_i m_F, \quad (4)$$

где m_i, m_F - ожидаемая доходность акции данного вида и рыночного портфеля. Коэффициенты β_i и α_i рассчитываются по формулам:

$$\beta_i = \sigma_{iF} / \sigma_F^2, \quad \alpha_i = \bar{r}_i - \beta_i \bar{r}_F, \quad (5)$$

где σ_{iF} - ковариация между доходностью i - ой ценной бумаги и доходностью индексного портфеля, \bar{r}_i - среднее значение, σ_F - стандартное отклонение доходности индекса.

Коэффициент альфа характеризует ожидаемую доходность акции данного вида при условии нулевой доходности рыночного портфеля.

Коэффициент бета определяет влияние рынка на данные ценные бумаги.

Коэффициенты альфа и бета определяются для акций каждой компании, котировавшихся на фондовом рынке и приносявших доход в течение определенного периода.

Общий, рыночный и нерыночный риск по акции данного вида. Общий риск по акции данного вида состоит из рыночного и нерыночного (диверсифицируемого) риска.

Рыночный риск – часть риска по акции или иному рискованному активу или портфелю, которая определяется ковариацией доходности этого актива (портфеля) и доходности рыночного портфеля и не может быть снижена в процессе диверсификации портфеля.

Нерыночный риск по акциям данного вида определяется особенностями, относящимися только к данной компании, включая обновление производства, новые контракты, слияния и приобретения, ошибки и просчеты в управлении бизнесом и т.п. С нерыночным риском по акциям или портфелю инвестор должен бороться путем диверсификации своих вложений.

Дисперсия доходности i – ой акции есть

$$\sigma_i^2 = \beta_i^2 \sigma_F^2 + \sigma_{ei}^2, \quad (6)$$

где σ_{ei}^2 – остаточная дисперсия доходности данной акции.

Общий риск σ_i^2 по данной акции, выраженный дисперсией ее доходности, раскладывается на две части:

- рыночный риск $\sigma_{\text{рын.}i}^2 = \beta_i^2 \sigma_F^2$;
- нерыночный риск σ_{ei}^2 .

Соответственно, доли этих частей в общем риске по акции составляют

- доля рыночного риска:

$$R_i^2 = \frac{\sigma_{\text{рын.}i}^2}{\sigma_i^2}, \quad (7)$$

при этом $\sigma_{\text{рын.}i}^2 = R_i^2 \sigma_i^2$;

- доля нерыночного риска

$$1 - R_i^2 = \frac{\sigma_{ei}^2}{\sigma_i^2},$$

при этом $\sigma_{ei}^2 = (1 - R_i^2) \sigma_i^2$;

Общий риск y_i по акции в форме стандартного отклонения **формально** можно разложить на составляющие:

- рыночный риск $\sigma_{\text{рын.}i} = \beta_i \sigma_F$;
- нерыночный риск σ_{ei} .

Соответственно, доли этих частей в общем риске по акции составляют

- доля рыночного риска:

$$R_i = \sqrt{R_i^2} = \frac{\sigma_{\text{рын.}i}}{\sigma_i}, \quad (8)$$

при этом $\sigma_{\text{рын.}i} = \beta_i \sigma_i$;

- доля нерыночного риска

$$1 - R_i = \frac{\sigma_{ei}}{\sigma_i},$$

но величина нерыночного риска $\sigma_{ei} = \sqrt{1 - R_i^2} \sigma_i$, поскольку в этом случае выполняется равенство

$$\sigma_i^2 = \sigma_{\text{рын.}i}^2 + \sigma_{ei}^2.$$

В рамках модели CAPM значимым является не весь риск, связанный с владением акциями, а только неизбежный, или рыночный риск. Чем больше рыночный риск ценной бумаги, тем большей доходности от нее будут ждать инвесторы. Связь между ожидаемой доходностью и рыночным риском, а также вытекающее из нее определение стоимости ценных бумаг составляет сущность модели CAPM.

Коэффициенты бета. Коэффициенты бета определяют влияние рынка на данные ценные бумаги, причем если:

- $\beta_i > 0$, то доходность бумаг данного вида колеблется в такт с рынком;

- $\beta_i < 0$, то поведение бумаги прямо противоположно колебаниям доходности рынка в целом.

Коэффициент бета каждой акции характеризует соотношение рыночного риска по акции в форме ковариации и риска рыночного портфеля в форме дисперсии. Таким образом, **коэффициент бета** – показатель рыночного риска. Этот риск нельзя устранить путем диверсификации, инвестируя капитал в большее число акций, поскольку он зависит от изменений в экономической и политической ситуации, влияющих на весь фондовый рынок.

Коэффициент бета определяется для акции каждой компании, котировавшихся на фондовом рынке и приносявших доход в течение определенного периода.

По определению коэффициент бета рыночного портфеля равен единице. Если для акции некоторой компании:

- $\beta_i = 1$, то доходность этой акции в среднем совпадает с доходностью рыночного портфеля, или, с другой стороны, акции данной компании имеют среднюю степень риска, сложившуюся на рынке в целом (такие акции называются «среднерисковыми»);

- $\beta_i > 1$, то доходность этой акции растет в среднем быстрее, чем по рыночному портфелю, или, с другой стороны, акции данной компании более рискованные, чем в среднем на рынке (такие акции называются «агрессивными»). Такие акции следует иметь в своем портфеле, когда ожидается рост доходности рыночного портфеля. Они могут обеспечить инвестору более высокий уро-

вень доходности, чем в среднем по рынку;

• $\beta_i < 1$, то доходность этой акции растет в среднем медленнее, чем по рыночному портфелю, или, с другой стороны, акции данной компании менее рискованные, чем в среднем на рынке (такие акции называются «оборонительными»). Такие акции следует иметь в своем портфеле, когда ожидается падение доходности рыночного портфеля, поскольку сокращение доходности по ним будет меньше, чем по рынку.

Определение коэффициентов α , β , R^2 и σ_ϵ по рядам наблюдений. Для определения коэффициентов α , β , R^2 и σ_ϵ необходимо иметь ряды наблюдений доходности отдельных акций и рыночного портфеля в целом, причем конкретные оценки указанных коэффициентов существенно зависят от продолжительности периода наблюдения и его разбиения на подпериоды.

Пример. Рассматриваются две акции вида: акция 1 – компания «Сургутнефтегаз», акция 2 – компания РАО ЕЭС.

Пусть известны индекс РТС и курсы акций на конец месяца (табл.1).

При определении доходности будем учитывать только изменения их курса (без учета дивидендов). Преобразуя данные табл. 1, определяем доходность индекса РТС и доходности акций обоих видов в течение указанного периода (см. табл. 2).

Замечание. Преобразование данных табл. 1 в данные табл. 2 удобно производить с использованием электронных таблиц Excel, а расчеты средней доходности (среднее значение доходности за рассматриваемый период), и риска σ_i (корень квадратный из несмещенной выборочной дисперсии) – с помощью функций «СРЗНАЧ» и «СТАНДОТКЛОН» Excel.

По формулам (5 – 8) можно вычислить коэффициенты α , β , R^2 и σ_ϵ .

Практически, одновременное их получение

быстрее и удобнее достигается при использовании **Пакета анализа «Excel»** в режиме **Анализ данных (Регрессия)**.

В результате получим следующие результаты.

Акции 1 - компания «Сургутнефтегаз».

$$\alpha_1 = 4,17; \beta_1 = 0,93;$$

$$R_1 = 0,85; R_1^2 = 0,72; \sigma_{\epsilon_1} = 12,96.$$

Акции 2 - компания РАО ЕЭС.

$$\alpha_2 = 1,60; \beta_2 = 1,19; R_2 = 0,88;$$

$$R_2^2 = 0,77; \sigma_{\epsilon_2} = 14,65.$$

Характеристические линии соответствующих акций записываются

$$m_1 = 4,17 + 0,93m_F,$$

$$m_2 = 1,60 + 1,19m_F,$$

где m_i , m_F – ожидаемая доходность i - акции и рыночного портфеля.

На рис. 2 представлены графики характеристических линий обеих акций.

Полученные уравнения можно использовать для **прогнозирования** ожидаемой доходности акций в зависимости от прогноза ожидаемой доходности по фондовому рынку.

Анализ полученных результатов.

• Расчетные значения коэффициентов альфа

$$\alpha_1 = 4,17 > 1,60 = \alpha_2$$

показывают, что при нулевой доходности фондового рынка большая доходность достигается по акциям «Сургутнефтегаз».

• Из сравнения значений коэффициентов бета для акций обоих видов

$$\beta_1 = 0,93 < 1, \beta_2 = 1,19 > 1$$

следует, что с ростом доходности фондового рынка доходность по акциям РАО ЕЭС будет возрастать быстрее, чем по акциям «Сургутнефтегаз», а при падении доходности фондового рынка доходность по акциям «Сургутнефтегаз» бу-

Период наблюдения	Индекс РТС	Курс Акции 1	Курс Акции 2
Январь	55,12	0,071	0,027
Февраль	70,03	0,099	0,044
Март	80,36	0,129	0,046
Апрель	91,83	0,153	-0,05
Май	97,64	0,151	0,057
Июнь	125,65	0,16	0,087
Июль	116,49	0,183	0,083
Август	102,5	0,154	0,069
Сентябрь	83,12	0,128	0,052
Октябрь	97,8	0,167	0,058
Ноябрь	112,38	0,189	0,073
Декабрь	177,74	0,304	0,113

Период наблюдения	Индекс РТС	Курс акции 1	Курс Акции 2
Февраль	27,05	39,44	62,96
Март	14,75	30,30	4,55
Апрель	14,27	18,60	8,70
Май	6,33	-1,31	14,00
Июнь	28,69	5,96	52,63
Июль	-7,29	14,38	-4,60
Август	-12,01	-15,85	-16,87
Сентябрь	-18,91	-16,88	-24,64
октябрь	17,66	30,47	11,54
Ноябрь	14,91	13,17	25,86
Декабрь	58,16	60,85	54,79
Средняя доходность	13,06	16,28	17,18

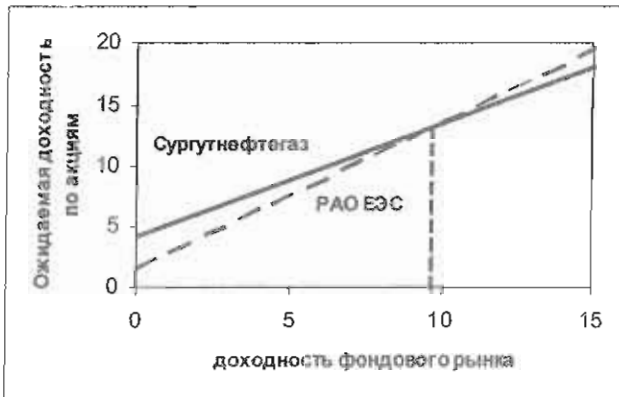


Рис. 2. Характеристические линии рассматриваемых акций

дет падать медленнее, чем по акциям РАО ЕЭС.

• Коэффициенты $R_1 = 0,85$, и $R_2 = 0,88$ показывают долю рыночного риска в общем риске по соответствующим акциям в форме стандартного отклонения, а доля нерыночного риска: $(1 - R_1) = 1 - 0,85 = 0,15$ и $(1 - R_2) = 1 - 0,88 = 0,12$.

• Коэффициенты $\sigma_1 = 23,42$ и $\sigma_2 = 29,15$ определяют общий риск по соответствующим акциям в форме стандартного отклонения его доходности, которые можно разложить на

- рыночный риск: $\sigma_{\text{рын.1}} = R_1 \sigma_1 = 19,98$ и $\sigma_{\text{рын.2}} = R_2 \sigma_2 = 25,56$;

- нерыночный риск: $\sigma_{\epsilon 1} = 12,96$; $\sigma_{\epsilon 2} = 14,65$, при этом соблюдается равенство

$$\sigma_i^2 = \sigma_{\text{рын.}i}^2 + \sigma_{\epsilon i}^2.$$

• Из рис. 2 следует, что с ростом доходности фондового рынка ожидаемая доходность акций обоих видов возрастает. При относительно небольшой доходности фондового рынка большую ожидаемую доходность обеспечивают акции «Сургутнефтегаз». В точке пересечения обеих прямых ожидаемые доходности по акциям обоих видов совпадают. При дальнейшем увеличении ожидаемой доходности фондового рынка большую доходность обеспечивают акции РАО ЕЭС, для которых коэффициент бета больше единицы.

Анализ полученных данных показывает, что при ожидаемом уменьшении доходности рыночного портфеля (доходности на соответствующий биржевой индекс) целесообразнее иметь в портфеле акции с коэффициентом бета меньше единицы, а при прогнозируемом увеличении доходности рыночного портфеля — акции с коэффициентом бета больше единицы.

Информация о значениях коэффициентов α , β , R^2 и σ_ϵ для различных ценных бумаг, определенные подобным образом в зависимости от выбранного рыночного портфеля и установленного периода наблюдения, регулярно публикуются в специальных бюллетенях.

В публикуемых в США бюллетенях обыч-

но выбирается 5-летний период наблюдений с разбивкой по месяцам. В России предпочтение отдается более коротким временным интервалам наблюдения (например, неделя).

Поскольку обычно при анализе пользуются годовыми ставками процента, то в процессе расчетов от данных, относящихся к рассматриваемым временным интервалам, необходимо перейти к годовой ожидаемой доходности и годовому риску соответствующей компании. Для этого расчетные значения параметров α_i , β_i , пересчитываются в соответствии с тем, сколько раз интервал наблюдения укладывается в году.

Пример. Бюллетень еженедельных наблюдений для акций некоторой компании показывает: коэффициент $\alpha = 0,841$; коэффициент $\beta = 1,12$; коэффициент $R^2 = 0,798$, а остаточное стандартное отклонение $\sigma_\epsilon = 1,67\%$.

Определим годовой риск по акциям данного вида и их ожидаемую доходность при нулевой доходности рыночного портфеля.

Для акции данной компании значение коэффициента $\alpha = 0,841$ соответствует доходности его акций при нулевой доходности рыночного портфеля за неделю. При этих условиях годовая (52 недели) ожидаемая доходность при нулевой доходности рыночного портфеля составит:

$$m_{\text{год}} = 52 \cdot 0,841 = 43,73\%, \text{ при } m_F = 0.$$

Коэффициент $R^2 = 0,798$ показывает долю рыночного риска по акциям данной компании в форме дисперсии от общего риска.

Остаточная дисперсия, характеризующая нерыночный риск акций компании в форме дисперсии, составляет $\sigma_\epsilon^2 = 1,67^2 = 2,788$.

Учитывая, что доля нерыночного риска в форме дисперсии составляет $1 - R^2 = 0,202$ от общего, вычислим общий риск по акциям компании в расчете за неделю:

$$\sigma_{\text{нед}}^2 = \frac{\sigma_\epsilon^2}{1 - R^2} = \frac{2,788}{0,202} = 13,78$$

Тогда в расчете за год общий риск акций в форме дисперсии составит

$$\sigma_{\text{год}}^2 = 52 \cdot 13,78 = 716,56,$$

а в форме стандартного отклонения годовой риск по акциям данного вида $\sigma_{\text{год}} = 26,77\%$.

Модель оценки доходности финансовых активов с учетом рыночного риска. Линия рынка ценных бумаг. Рыночный риск в рамках модели CAPM измеряется с помощью β -коэффициентов. Рассмотрим модель оценки доходности финансовых активов с учетом рыночного риска.

Преобразуем ожидаемую доходность актива $m_i = \alpha_i + \beta_i m_F$ к виду

$$m_i - r_f = \beta_i (m_F - r_f) + \alpha_i^*, \quad (9)$$

где $\epsilon_i = \alpha_i + (\beta_i - 1)r_f$ — невязка.

Для безрискового актива с доходностью $m_i = r_6$ значение $\beta_i = 0$, поскольку $\sigma_{iF} = \text{cov}(r_6, r_F) = 0$, и значение $\beta_i = 1$ (по определению) для любого актива с доходностью $m_i = m_F$, следовательно, для таких активов $\alpha_i^* = 0$.

В координатной плоскости доходность – риск (β) проведем прямую, проходящую через две точки $(0; r_6)$ и $(1; m_F)$, получим

$$m_i - r_6 = \beta_i (m_F - r_6),$$

$$\text{или } m_i = r_6 + \beta_i (m_F - r_6), \quad (10)$$

где $\epsilon_i = 0$ для всех точек (β_i, m_i) этой прямой.

Модель CAPM предполагает, что ожидаемый доход по данному активу определяется формулой (10).

Формула (10) представляют собой уравнение **линии рынка ценных бумаг**, которое показывает, что ожидаемая доходность по каждому рассматриваемому рисковому активу зависит от соотношения рыночного риска данного актива и риска рыночного портфеля в форме дисперсии.

Модель CAPM позволяет сделать определенные выводы о риске и размере премии за риск, необходимый для его компенсации.

Показатель $(m_F - r_6)$ представляет собой рыночную (т.е. в среднем) премию за риск вложения своего капитала в рисковые ценные бумаги, а показатель $(m_i - r_6)$ представляет собой премию за риск вложения капитала в данную рисковую ценную бумагу.

Модель CAPM указывает, что премия за риск вложения в ценную бумагу линейно зависит от премии за риск, складывающейся для рынка в целом, и коэффициентом является бета данной бумаги.

Пример. Рассматривается целесообразность инвестирования в актив компании А, имеющей $\beta_A = 1,6$, или компании Б, имеющей $\beta_B = 0,9$, если $r_6 = 6\%$, $m_F = 12\%$. Инвестиция делается в том случае, если доходность составляет не менее 15%.

Необходимые для принятия решения оценки можно рассчитать с помощью модели CAPM. По формуле (10) находим:

Для компании А: $m_A = 6\% + 1,6 \cdot (12\% - 6\%) = 15,6\%$.

Для компании Б: $m_B = 6\% + 0,9 \cdot (12\% - 6\%) = 11,4\%$.

Таким образом, инвестиция в акции компании А целесообразно.

График линии рынка ценных бумаг (SML) приведенный на рис. 3, отражает линейную зависимость «доходность – риск» для конкретных ценных бумаг.

Модель CAPM определяет доходности тех ценных бумаг, которые покупаются и продаются на идеальном рынке. Реальные ценные бумаги могут отклоняться от прямой, отвечающей модели идеального конкурентного рынка. Соответствующие этим отклонениям невязки $\epsilon_i = r_i - m_i$ между фактическими значениями и модельными оценка-

ми могут отличаться от нуля. Если $r_i = m_i$, то $\epsilon_i = 0$. Такие ценные бумаги называются «справедливо» оцененными. Те же бумаги, у которых $\epsilon_i > 0$, рынком недооценены, а если $\epsilon_i < 0$, то рынком переценены. В частности, одна из задач финансового анализа состоит в нахождении недооцененных рынком бумаг и в рекомендации инвестору приобретать их.

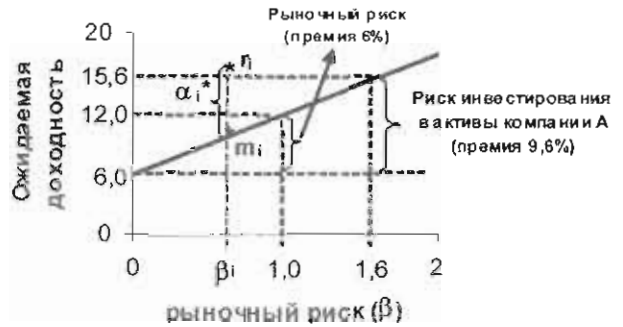


Рис. 3. График линии рынка ценных бумаг

Пример. Известны доходности (в %) рискового актива r_i и рыночного индекса r_F на фондовой бирже за последние десять месяцев, а также безрисковая ставка доходности $r_6 = 15\%$.

Запишите уравнения характеристической

месяц	1	2	3	4	5
r_i	17	18	19	17	16
r_F	16	17	17	18	18
месяц	6	7	8	9	10
r_i	15	27	24	17	16
r_F	19	19	19	18	16

линии и линии рынка ценных бумаг. Сделайте выводы.

Имеем

$$\bar{r}_i = \sum_i r_i / 10 = 186 / 10 = 18,6 \quad \text{– средняя}$$

(фактическая) доходность акции;

$$m_F = \sum_i r_F / 10 = 177 / 10 = 17,7 \quad \text{– средняя}$$

(ожидаемая) доходность рыночного индекса.

Используя **Пакет анализа «Excel»** в режиме **Анализ данных (Регрессия)**, получим следующие результаты: $\alpha_i = -8,9$; $\beta_i = 1,55$.

Уравнение характеристической линией ценной бумаги есть

$$m_i = \alpha_i + \beta_i m_F = -8,9 + 1,55 m_F.$$

Поскольку $\beta_i = 1,55 > 1$, то бумага является **агрессивной**, ее доходность растет быстрее, чем доходность рыночного индекса.

Уравнение линии рынка ценных бумаг есть $m_i = r_6 + (m_F - r_6)\beta_i = 15 + (17,7 - 15)\beta_i = 15 + 2,7\beta_i$.

Ожидаемое значение доходности данной ценной бумаги $m_i = 15 + 2,7 \cdot 1,55 = 19,2$. По-

скольку $\varepsilon_i = \bar{r}_i - m_i = 18,6 - 19,2 = -0,6 < 0$, то эта бумага переоценена рынком.

Линия рынка капитала. Важным свойством модели САРМ является ее линейность относительно степени риска.

Уравнение (10) для портфеля инвестора запишется как

$$m_p = r_0 + \beta_p (m_F - r_0), \quad (11)$$

где $\beta_p = \sum \beta_i x_i$ - значение β -коэффициента в портфеле; β_i - значение β -коэффициентов i -го актива в портфеле; x_i - доля i -го актива в портфеле; n - число различных финансовых активов в портфеле.

Для диверсифицируемого портфеля инвестора $\beta_p = \sigma_p / \sigma_F$. Подставляя β_p в уравнение (11), получим уравнение линии капитала

$$m_p = r_0 + \frac{(m_F - r_0)}{\sigma_F} \sigma_p, \quad (12)$$

где m_p, σ_p - ожидаемая доходность и риск эффективного портфеля; m_F, σ_F - ожидаемая доходность и риск рыночного портфеля; r_0 - доходность безрисковых ценных бумаг.

Уравнение линии капитала, которое связывает ожидаемую доходность и риск индивидуального портфеля инвестора, представляет лучшие из возможных для всех инвесторов комбинации «риск - доходность».

Исходное положение САРМ: при равновесии на рынке ценных бумаг рыночный портфель F как совокупность всех обращающихся на рынке рискованных активов совпадает с оптимальным эффективным для инвесторов касательным портфелем K .

Если для всех участников рынка имеется единая безрисковая ставка получения и предоставления займов r_0 , то в состоянии равновесия оптимальным будет являться портфель, представляющий собой комбинацию рыночного портфеля и безрискового актива.

Это означает, что рыночный и касательные портфели имеют одинаковую структуру, в частности: $m_F = m_K, \sigma_M = \sigma_K$. В зависимости от своей меры неприятия риска инвесторы обладают различными наборами безрисковых и рискованных активов, однако процентное соотношение рискованных ценных бумаг в портфелях инвесторов оказывается для всех них одинаковым. При этом ожидаемая доходность и риск каждого оптимального индивидуального портфеля располагаются на одной прямой, которая содержит множество всех эффективных индивидуальных портфелей в рамках модели САРМ. Очевидно, что рыночный портфель также принадлежит этому множеству портфелей, при этом $m_p = m_F, \sigma_p = \sigma_F$ и значение $\beta_p = 1$.

График линии капитала (12) представляет прямую линию (см. рис. 4).

Разницу между ожидаемой доходностью рискованного индивидуального или рыночного портфеля называют **премией за риск**.

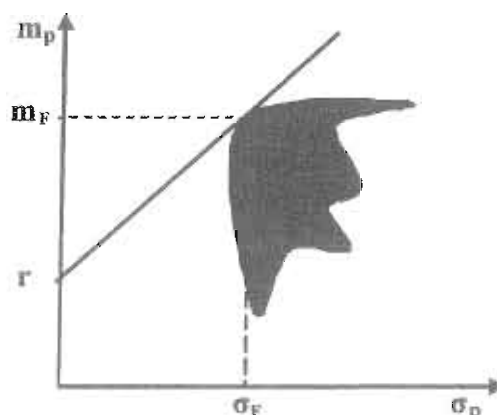


Рис. 4. Линия рынка капитала

Коэффициент при риске портфеля в уравнении (12) представляет собой тангенс угла наклона линии рынка капитала и называется **рыночной ценой риска**

$$p_F = \frac{m_F - r_0}{\sigma_F}$$

Рыночная цена риска показывает прирост $(m_F - r_0)$ ожидаемой доходности рыночного портфеля над безрисковой ставкой процента (премия за риск) в среднем по рынку, приходящуюся на один процент риска σ_F рыночного портфеля.

В этом случае уравнение линии рынка капитала можно записать так:

$$m_p = r_0 + p_F \sigma_p. \quad (13)$$

(Доходность портфеля = Безрисковая ставка + Цена риска \times Риск портфеля). Из приведенных уравнений (12 - 13) следует, что ожидаемая доходность оптимального портфеля каждого инвестора должна превышать безрисковую ставку процента, если ожидаемая доходность рыночного портфеля превышает эту ставку.

Ни один инвестор, не склонный к риску, не будет осуществлять рискованные инвестиции, если его премия за риск отрицательна.

Линию рынка капитала можно использовать для сравнительного анализа портфельных инвестиций.

Пример. Ожидаемая доходность и риск рыночного портфеля есть $m_F = 30\%$, $\sigma_F = 12\%$, а безрисковая ставка процента $r_0 = 6\%$. Тогда рыночная цена риска $p_F = (30 - 6) / 12 = 2$, и уравнение линии рынка капитала $m_p = 6 + 2\sigma_p$.

Пусть в портфель включается три рискованных актива с бета коэффициентами $\beta_1 = 0,4$; $\beta_2 = 0,6$; $\beta_3 = 1,4$.

Риски и ожидаемые доходности каждого актива составляют:

$$\sigma_1 = \beta_1 \sigma_F = 0,4 \cdot 12 = 4,8; \sigma_2 = 7,2; \sigma_3 = 16,8$$

$$m_1 = 6 + 2 \cdot 4,8 = 15,6; m_2 = 20,4; m_3 = 39,6.$$

Ожидаемые доходы и значения β в различных активах зафиксированы с точки зрения портфельного менеджера, потому что они определяются рынком. Однако доходы и величина β

портфеля могут формироваться посредством подбора доли каждого из активов в портфеле.

Пусть доли (x_i) каждого из активов портфеля: 0,10; 0,25; 0,65. Тогда инвестиционный портфель имеет $\beta_p = 0,10 \cdot 0,4 + 0,25 \cdot 0,6 + 0,65 \cdot 1,4 = 1,1$; риск $\sigma_p = 1,1 \cdot 12 = 13,2$; ожидаемую доходность $m_p = 32,4$.

Сформируем портфель максимальной доходности, бета которого не более 1,1. В общем случае – это задача линейного программирования.

В модели САРМ превышение доходности портфеля над безрисковой ставкой пропорционально β_p , поэтому надо составить портфель с максимально возможной β , т.е. $\beta_p = 1,1$.

Такой портфель можно составить из любых двух бумаг, β которых лежат по разные стороны от 1,1, по следующему алгоритму:

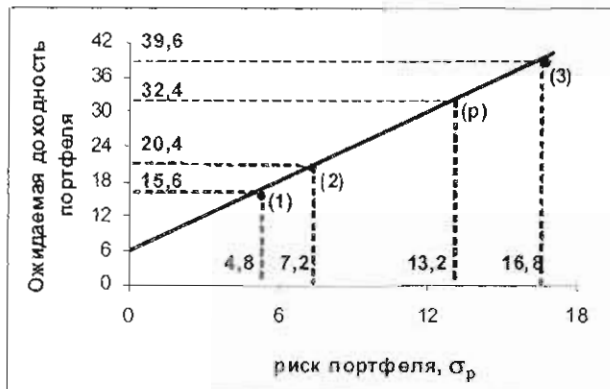


Рис. 5. График линии рынка капитала

Таким образом, инвестиционный портфель с заданным свойством имеет множество своих

Берем вторые бумаги с $\beta_2 = 0,6$ и третьи – с $\beta_3 = 1,4$ и решаем систему уравнений: $\begin{cases} 0,6x_2 + 1,4x_3 = 1,1 \\ x_2 + x_3 = 1 \end{cases} \Rightarrow x_2 = 0,375, x_3 = 0,625$	Берем первые бумаги с $\beta_1 = 0,4$ и третьи – с $\beta_3 = 1,4$ и решаем систему уравнений: $\begin{cases} 0,4x_1 + 1,4x_3 = 1,1 \\ x_1 + x_3 = 1 \end{cases} \Rightarrow x_1 = 0,3, x_3 = 0,7$
$x = (0; 0,375; 0,625)$	$x = (0,3; 0; 0,7)$
$m_p = 32,4; \sigma_p = 13,2.$	

Такой портфель можно также составить из трех бумаг, а структура портфеля определяется их системы

$$\begin{cases} 0,4x_1 + 0,6x_2 + 1,4x_3 = 1,1 \\ x_1 + x_2 + x_3 = 1 \\ 0 \leq x_1 \leq 0,3 \end{cases}$$

Например, следующим перебором:

Задается x_1	Определяются	
	x_2	x_3
0	0,375	0,625
0,1	0,25	0,65
0,2	0,125	0,675
0,3	0	0,7
$m_p = 32,4; \sigma_p = 13,2.$		

структур. Ценные бумаги трех видов и построенный инвестиционный портфель лежат на одной линии рынка капитала (рис. 5).

Модель САРМ является существенным этапом развития теории рынка капитала, связанный с учетом рисков и безрисковых активов в портфеле инвестора, выделением роли фондового рынка в целом (рыночного портфеля), обоснованием влияния его развития на доходность и риск как отдельных активов, так и индивидуальных портфелей. Один из основных недостатков модели САРМ заключается в том, что она является однофакторной. Выделяемый фактор – доходность рыночного портфеля – часто объясняет менее половины дисперсии доходности по отдельным акциям.

ЛИТЕРАТУРА

- Новиков А.И., Солодкая Т.И. Теория принятия решений и управление рисками в финансовой и налоговой сферах: Учеб. пособие. – М.: Российский университет кооперации, 2008. Ч.1. – 79 с.
- Воронцовский А.В. Управление рисками. – СПб.: ОЦЭиМ, 2004. – 457 с.
- Дубров А.М., Лагоша Б.А. и др. Моделирование рискованных ситуаций в экономике и бизнесе. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 220 с.
- Малыхин В.И. Финансовая математика. – М.: Юнити-Дана, 2000. – 246 с.
- Солодовников А.С. и др. Математика в экономике. – М.: Финансы и статистика, 2008. Ч. 3. – 460 с.
- Шапкин А.С. Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций. – М.: Дашков и К^о, 2006. – 543 с.

ЭКОНОМИЧНОЕ И РАЦИОНАЛЬНОЕ ПИТАНИЕ. МАТЕМАТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ ЗАДАЧИ (ДЕТЕРМИНИРОВАННЫЙ ПОДХОД)

В статье предлагается математически обоснованный авторский вариант рациональных выплат за товар в течении определенного периода.

Ключевые слова: цены на товары, мониторинг, эконометрические методы, рациональное питание.

Во избежание возможных разочарований, необходимо предупредить читателя, что здесь не будут обсуждаться последние веяния в области диетологии. Авторы не ставили своей целью предложить очередной чудодейственный рецепт, например, для похудения; предполагается, что этот сугубо медицинский аспект уже рассмотрен специалистом – диетологом. А в данной статье решается гораздо более скромная задача о наиболее рациональном порядке выплат, которого целесообразно придерживаться на протяжении определенного времени.

Итак, рассматривается достаточно типичная ситуация, когда на определенном временном интервале, например, на протяжении года, цены на интересующие нас товары не остаются постоянными. Предполагается, что закон этих изменений известен заранее, то есть анализируется детерминированная задача. Вопрос состоит в том, каким образом следует потребителю тратить в течение года свой денежный ресурс. Предполагается, что состояние системы (потребитель может быть как физическим лицом, так и организацией) характеризуется денежной суммой $x_t = x_t(t)$ некоторым образом зависящей от времени. Известны статьи, в которых аналогичная задача решается для тех случаев, когда потребительская функция полезности (ФП) была представлена однородными функциями. Однако такое предположение на практике выполняется не всегда. В данной статье рассматриваются некоторые другие модели ФП.

Как правило, предполагается, что эволюция изменения денежного запаса определяется линейным дифференциальным уравнением:

$$\frac{\partial x}{\partial t} = \delta \cdot x - p^T u + c \quad (1)$$

Здесь r -мерный вектор $u_t = u(t) = (u_1, u_2, \dots, u_r)^T$ называется управляющим. Верхним индексом T обозначено транспонирование. Коэффициент δ есть сила роста денежной суммы, хранимой в банке. Вектор $p = p(t)$ представляет собой цены на потребляемые продукты. Функция $c = c(t)$ отражает поток дополнительных доходов (при $c \geq 0$), либо расходов (при $c \leq 0$) потребителя, например, в виде зарплаты либо коммунальных расходов. Начальный момент задан $t = 0$; временной промежуток в данной статье также будет считаться заданным $[0, t_1]$.

Отдельно следует обсудить структуру функционала качества, или критерия. В данной статье принято, что потребительские предпочтения потребителя определяются функцией полезности (ФП) $f = f(t, u, x_t)$. Причем представлена она положительной однородной функцией некоторой известной степени α . Предполагается, что потребитель в обязательном порядке должен быть обеспечен ежедневным поступлением продуктов питания. Поэтому для описания критерия следует, например, взять произведение всех ФП, соответствующих своим дням. Либо, что бывает удобнее, определить функционал как взятую со знаком минус сумму интеграла от логарифма ФП и функции $a \cdot x_t$:

$$J[u] = - \int_0^{t_1} \ln f dt \quad (2)$$

При этом решается задача минимизации функционала (2) путем должного выбора вектора состояния x_t и вектора управления u_t как

Ермилов Михаил Михайлович – старший преподаватель кафедры математики и экономико-статистического моделирования Российского университета кооперации (ermilov2008@rambler.ru).

Васильева Дарья Сергеевна – старший преподаватель кафедры математики и экономико-статистического моделирования Российского университета кооперации.

некоторые оптимальные функции времен. В качестве дополнительного условия можно зафиксировать определенное конечное значение $x_1 = x(t_1)$. Одним из наиболее типичных понятий теории оптимального управления является принцип максимума; согласно ему, в рассмотрение вводится функция Гамильтона:

$$H = \phi \cdot (\delta \cdot x - p^T u + c) + \ln f \quad (3)$$

Здесь ϕ - сопряженная переменная, представляющая собой априорно неизвестную функцию времени. В рамках метода максимума находится такое значение управления u , при котором достигается максимум. Следовательно, если на значения не накладывается никаких предварительных ограничений, то должно выполняться равенство $\frac{\partial H}{\partial u} = 0$. Согласно (3), оно приобретает вид

$$-\phi \cdot p + \frac{\partial}{\partial u^T} \ln f = 0 \quad (4)$$

Согласно теории оптимального управления, сопряженная функция ϕ удовлетворяет уравнению

$$\frac{\partial \phi}{\partial t} = -\frac{\partial H}{\partial x}$$

из которого, с учетом (3), следует:

$$\frac{\partial \phi}{\partial t} = -\delta \cdot \phi \Rightarrow \phi = C \cdot e^{-\delta t} \quad (5)$$

Здесь C - некоторая постоянная; ее значение можно будет определить позже, после уточнения свойств искомого решения. Следовательно, предварительно можно констатировать, что условие достижения максимума (4) приобретает такой вид:

$$\frac{\partial}{\partial u} \ln f = C \cdot e^{-\delta t} p^T \quad (6)$$

Теперь уместно рассмотреть ряд возможных типичных вариантов структуры ФП.

1. Первый вариант

$$f = 1 - \frac{1}{2} \Delta u^T B \Delta u \quad (7)$$

(B f 0 ; $\Delta u = u - u_0$)

Здесь обозначено: $\Delta u = u - u_0$, u_0 - вектор потребления, установленный в соответствии с рекомендациями диетологов.

Прямая подстановка этого выражения в уравнение (6) быстро приводит к решению такого вида:

$$\Delta u = -C \cdot f \cdot e^{-\delta t} B^{-1} p^T$$

При обратной подстановке в (7) получаем квадратное уравнение для обратного значе-

ния функции, из двух решений которого остается такое:

$$\frac{2}{f} = 1 + \sqrt{1 + \frac{C^2}{2} e^{-2\delta t} \cdot p^T B^{-1} p} \quad (8)$$

В принципе задача решается, но следует сказать, что в ходе решения потребуются преодолеть трудности, связанные с преобразованиями сложных алгебраических выражений.

1. Второй вариант

$$f = \exp(-\Delta u^T D \Delta u) \quad (9)$$

Здесь обозначено: $\Delta u = u - u_0$, u_0 - вектор потребления, соответствующий рекомендациям диетологов; D - заданная положительно определенная симметрическая матрица. В этом случае решение уравнения (6) таково:

$$\begin{aligned} \Delta u &= -C \cdot e^{-\delta t} D^{-1} p^T; \\ u &= u_0 - C \cdot e^{-\delta t} D^{-1} p^T; \\ q &= q_0 - C \cdot e^{-\delta t} p^T D^{-1} p^T; \\ (q_0 &= p^T u_0; q = p^T u) \end{aligned} \quad (10)$$

В результате подстановки результатов (10) в дифференциальное уравнение (1) приводят к его решению следующего вида

$$x = y \cdot e^{\delta t};$$

$$y = x_0 + (c - q_0) \frac{1 - e^{-\delta t}}{\delta} + p^T D^{-1} p^T \cdot C \frac{1 - e^{-2\delta t}}{2\delta} \quad (11)$$

Это выражение позволяет легко определить неизвестную постоянную C в результате решения линейного уравнения. Оно соответствует условию, накладываемому на конечное значение оставшейся денежной суммы:

$$x(t_1) = x_1;$$

$$x_0 + (c - q_0) \frac{1 - e^{-\delta t_1}}{\delta} + p^T D^{-1} p^T \cdot C \frac{1 - e^{-2\delta t_1}}{2\delta} = x_1 e^{\delta t_1} \quad (12)$$

Таким образом, предлагаемая модель ФП (9) позволяет без затруднений довести решение поставленной задачи в аналитическом виде (10)-(12). Такие решения, которые представляют собой замкнутые выражения, зависящие от времени, в теории управления принято называть программными. По всей видимости, число ФП, для которых возможно получение программного решения, не исчерпывается одной лишь предложенной моделью. Очевидно, необходимо продолжать исследования в этом направлении. Существуют также и другие вопросы, порождаемые, например, необходимостью получения предварительных числовых оценок параметров любой модели. Очевидно, такие оценки можно получить эконометрическими методами, что, как минимум, подразумевает налаженную систему регулярного мониторинга.

ВОПРОСЫ ГОСУДАРСТВЕННОСТИ В ТРАКТОВКЕ НЕОЛИБЕРАЛЬНЫХ МЫСЛИТЕЛЕЙ

Принципиально отличным от западной традиции, где предполагалось максимально ограничить влияние государства в части вмешательства в общественные дела, российская неolibеральная теория и практика именно в государственной реформаторской деятельности видела средство социально-политических преобразований, наряду с политическим воспитанием населения и созданием необходимого «положительного» законодательства.

Ключевые слова: российская неolibеральная мысль, теория государства, государство и личность.

Изучение проблемы государства в отечественной либеральной традиции в целом, и неolibеральной, в частности, при всей относительной «нерасчлененности» научного знания рубежа XIX – начала XX вв., объективно подразделяется на ряд направлений, в рамках которых государство может быть определено как предмет изучения философии права, истории государства и права и собственно государственно-го (конституционного) права. В рамках первого из них речь идет о направлении в изучении основных философских аспектов понятия государства, его места и роли в общественном развитии как особого социокультурного феномена, обладающего рядом специфических признаков. Применительно к данному контексту, говоря о неolibеральном направлении, представляется возможным указать на следующие этапы эволюции теории государства.

Российская неolibеральная мысль начала XX в. весьма критически подошла к анализу богатого теоретического наследия своих западноевропейских предшественников, рассматривающего современное им государство как первый этап, на основе которого необходимо создать новое конституционное государство. Отдавая должное «оптимистически настроенной гармонии и радостно возбужденной мысли конца XVIII в.», сыгравшей выдающуюся роль в борьбе с теорией «власти милостью Божией», она, на основе опыта XIX в., подвергла идее о «естественной гармонии общественных отношений», базировавшуюся на идее «народного суверенитета» Ж. – Ж. Руссо, критическому разбору (9). Общим выводом стало не только призна-

ние невозможности немедленного внедрения в жизнь основных начал правового государства, но и выявление присущего данной трактовке внутреннего противоречия.

Последнее заключалось в том, что такие ключевые понятия теории правового государства, как народный суверенитет и народная воля, объективно могли существовать лишь как абстракции. Всякий раз, обретая конкретно-исторические формы, они ставили перед практиками и теоретиками либерализма такие вопросы: «как найти народную волю, кого считать призванным к ее выражению, как выразить ее в законе, который одинаково для всех был бы бесспорным воплощением велений народных как самоочевидная истина и неопровержимая справедливость?» (9). На языке практической политической деятельности эта проблема формулировалась как проблема определения конкретных условий и способов проявления единодушия народной воли.

Однако принятие постулата Ж. – Ж. Руссо о необходимости единодушия воли для определения закона, образующего гражданское общество, и сугубо логической схемы определения оснований подчинения меньшинства большинству не соответствовало тем требованиям, которые предъявляла к правовому государству российская неolibеральная мысль. Справедливо видя в подобном порядке разновидность произвола в отношении индивида, мыслители задавались вопросом о нравственном праве господствующего значения большинства, иначе говоря: «почему свободный гражданин должен подчиняться законам, на которые он не дал своего

Попова Анна Владиславовна – кандидат юридических наук, кандидат философских наук, профессор, заведующая кафедрой частного права Российского университета кооперации.

согласия» (9). Удовлетворительного ответа в теориях прошлых столетий они не находили. Абсолютизация понятия общей воли не позволяла избежать ее искажения, как в ходе борьбы различных общественных групп, так и в практической деятельности правительства, действующего по уполномочию верховной власти народа. Таким образом, «общность воли представлялась Руссо, – пишет в своей работе П.И. Новгородцев, – в виде совершенного единства желаний, обеспеченного полным единством жизни и ничем невозмутимой простотой настроений и чувств». Любое ослабление прежних общественных связей, обеспечивающих единодушие, автоматически вело к конфликту общих, корпоративных и частных интересов, что разрушало создаваемую теорией общественную гармонию. Определенной интерпретацией данного постулата признавалась теория, основанная на «закоме чела», сделавшая теорию народовластия более близкой к действительности, но одновременно открывшей ее для критики с точки зрения ее претензий на реализацию мечты о безусловной справедливости.

Своеобразной реакцией на теорию народного суверенитета в сочетании с невозможностью ее неискаженной реализации на практике в контексте опыта первых буржуазных революций становится попытка примирить два противоречащих друг другу принципа – суверенной воли народа и неотчуждаемых прав личности. Приоритет в данном направлении признавался за А. Токвилем, который положил начало ограничению народовластия определенными высшими принципами, главным из которых признавалась справедливость по отношению к индивиду. Власти большинства противопоставлялось право меньшинства. Существование признанных в обществе прав отдельной личности считалось границей, за которой прекращалась власть большинства. «Идея личности есть не только граница, – резюмирует итоги данной дискуссии П.И. Новгородцев, – но вместе с тем и норма, и основание народной воли». Подобный подход позволял получить практический критерий и к ответу на теоретический вопрос об основаниях преимущества большинства перед меньшинством, которое «не имеет абсолютного значения и лишается нравственного оправдания каждый раз, когда становится в противоречие с принципом личности» (9).

Решая оставшиеся от предыдущих теорий нерешенные вопросы, отечественная нелиберальная политико-правовая мысль приходит к выводу о том, что в практической политике следует стремиться не к утопичному принципу совпадения власти с народом (Ж.-Ж. Руссо), а к зависимости власти от народа. Это давало новую жизнь теории народного суверенитета, т.

к. власть исходила от народа и означала пользование властью в интересах народа. В ее рамках «народный суверенитет не есть фактическое господство народной воли, а лишь ее идеальное или нравственное ее влияние». Что, в свою очередь, лишало понятие народного суверенитета точного юридического значения, трансформируя его в обязательство для власти действовать в согласии с общественным мнением, оставив в юриспруденции более конкретное понятие народа как субъекта государственной власти, но лишенное необходимого философского содержания. Идея народного суверенитета, в своем прежнем качестве, не выдержав испытания политической практикой и научным анализом, оказалась непригодной как универсальное юридическое и морально-философское понятие, обосновывающее идею построения нового типа государства. В этом качестве был предложен принцип личности, являвшийся нравственным критерием справедливости практического воплощения теории народовластия. Однако в неоллиберальной мысли понятие народного суверенитета получило свое дальнейшее развитие. Отказавшись от его применения как универсального критерия для проектируемых социальных институтов нового общества, российский либерализм использовал понятие народного суверенитета в качестве одного из элементов разработанного им механизма осуществления государственной власти в рамках первого этапа развития конституционного государства.

Однако подобная смена парадигм, лежащих в основе понимания природы государства, отнюдь не положила конец дискуссии, а напротив – придала новый импульс спорам вокруг требований к общественному устройству, выстраиваемому вокруг понятия личности и к самому содержанию данного понятия. Существовавшие в немецкой философии трактовки личности как момента в развитии абсолютного духа (Г. Гегель) или как носителя общего и одинакового, живущего во всех законах, раскрывающего смысл своего существования в бесконечном развитии человечества (И. Кант) не соответствовали тому неоллиберальному мировосприятию, которое формировалось в России. Вызывали споры и такие теории, в которых личность выступала исходным пунктом, но не сама по себе, а как в своей родовой сущности, что, в конечном счете, приводило к подчинению индивида социальной группе (Л. Фейербах, К. Маркс, Ф. Лассаль). Общим для этих теорий был взгляд на личность как на некую родовую сущность, которая получает свое истинное воплощение исключительно благодаря государству в его различных ипостасях. Применительно к российскому этапу развития неоллиберальной теории остались прежними основные ориентиры, к кото-

рым она стремилась в конкретной политической деятельности. Никто из ее представителей не пытался отказаться от таких базовых постулатов, как понятие личности, принципы равенства и свободы. Но в сравнении с предыдущими этапами их содержание значительно расширилось и обновилось. Отказавшись от попыток построения идеального общества посредством деятельности сильного государства, нелиберальные мыслители приходят к выводу об отдаленной перспективе полной реализации основных либеральных идеалов в общественной практике. В качестве же основного средства уравнивания двух полюсов – могущественного государства и индивида – у нее выступали неотъемлемые и неотчуждаемые права человека.

Начиная с представителей классического либерализма Б.П. Чичерина и К.Д. Кавелина, в российском либерализме получило развитие направление, ориентированное на необходимость учета особенностей исторического развития при определении будущего государственного устройства страны. На практике это нашло выражение в признании за Россией естественно-го тяготения к монархическим формам организации государственной власти в сочетании с констатацией необходимости длительного периода политического воспитания народа, роста его сознательности до уровня, необходимого для реализации традиционных институтов демократии. В последующий период развития политические ориентиры отечественных теоретиков претерпевают определенную трансформацию. Признав в качестве базового постулата тезис о первенствующей роли государства в общественном реформировании страны, представители нелиберального направления политико-правовой мысли сосредотачивают свои усилия на исследовании места и роли законодательной власти в общей системе государственной власти. Попытки либералов в предшествующий период воздействовать в духе идей Б.П. Чичерина на совершенствование правовой системы общества посредством внесения изменений в гражданское право путем повышения роли судьи как иправотворца потерпели неудачу (8).

Вершиной в нелиберальной теоретической мысли дореволюционной России несомненно стала разработка теории правового государства и конкретного механизма ее реализации применительно к условиям российской действительности. Отечественная философия права изначально четко разграничивала общетеоретическое понятие правового государства и конкретно-социальные формы его воплощения в современной им политической практике. «Чистые государственные формы очень редко воплощаются в конкретной действительности как реальные факты, – писал Б.А. Кистяковский, – но они

должны быть теоретически установлены в виде идеальных по своей законченности, полноте и совершенству типов» (4).

Российская нелиберальная правовая мысль сформулировала основные положения теории правового (конституционного) государства, главными из которых были принципы ограниченности государственной власти признанием за личностью неотъемлемых, ненарушаемых и неприкосновенных прав, строгая регламентация всех свобод и прав человека и гражданина, исключаяющая их взаимное столкновение. Продолжая традицию своих предшественников, неизменно обращавших внимание на неразвитость российского правосознания, что, по их мнению, создавало трудности в развитии страны по конституционному пути, либералы начала XX в. в качестве одной из задач своей как политической, так и законодательской парламентской деятельности, постулировали необходимость развития народного правосознания. «Ни правопорядок, ни государственный строй не могут быть долговечны – утверждал Б.А. Кистяковский, – если они не находят себе опоры в общественном правосознании» (4).

Не сводя идею правового государства к современным им конституционным государствам, отечественные нелиберальные теоретики однозначно делали вывод о неразрывной органической связи правового и конституционного государства, считая конституционный способ организации государственной власти наиболее реальной формой воплощения на практике принципов правового государства. Наличие в системе государственной власти народного представительства позволяло, по их мнению, в полной мере реализовать принцип ограничения властных полномочий государства как аппарата управления правами человека и гражданина. «Органы государственной власти бывают действительно связаны законом только тогда, когда им противостоят граждане, наделенные субъективными публичными правами», – заявлял Б.А. Кистяковский. По его мнению, «только имея дело с управомоченными лицами, могущими предъявлять правовые притязания к самому государству, государственная власть оказывается вынужденной неизменно соблюдать законы» (4).

Однако, оставаясь реалистами в практической политике, российские либералы не наделись, что сам факт законодательного разграничения прав человека и государства создаст фундамент для построения нового типа государства. В основе нелиберальной философии права лежит синтез естественной школы права с ее учением о неотъемлемых правах человека и исторической школы, для которой понимание правовых явлений и прогнозирование их будущего разви-

тия было немыслимо без учета особенностей социально-исторического развития конкретной страны, а юридический позитивизм приносил в теорию строго юридические формы с присущей праву строгой формальной логикой. Немалую роль играл и социологический позитивизм как комплексное учение, пытавшееся объединить достижения иных направлений в отечественном праве и марксизм, обосновывавший построение нового общества на постулатах социализма. Представители неолиберализма в своих концепциях, различных по своим философско-теоретическим основаниям выясняли соотношение между идеями либерализма и социализма, возможности их сближения. В своих социально-философских и политико-социологических теориях они пытались обосновать необходимый для России «правовой режим, конституционное народное представительство, ответственное правительство, демократические свободы – без примеси реакции и без давления революция» (2).

В контексте синтеза таких различных теоретических взглядов на природу и сущность построения нового конституционного государства, права человека и гражданина должны составлять только основу и предпосылки государственного строя, присущего такому государству. Декларирование верховенства права не отрицало признания необходимости для него организованной власти в виде различных учреждений, выполняющих функции власти. Самым важным признавалось народное представительство, которое делало народ участником власти. По мнению Б.А. Кистяковского, «государственная власть и в конституционном государстве остается властью и сохраняет свое собственное и самостоятельное значение и существование, но эта власть солидарна с народом», хотя на практике до полной реализации этого принципа должно было пройти достаточно много времени (2).

На первом же этапе становления конституционного (правового) государства, по мнению неолиберальных мыслителей, главной задачей была передача законодательной власти народному представительству. Базовый принцип правового государства предполагает, что «...в избрании народного представительства должен участвовать, конечно, весь народ; никакие разделения народа и выделения из него привилегированных групп по отношению к праву избирать народных представителей, т. е. никакие ограничения избирательного права, принципиально недопустимы» (4).

Отсюда в значительной мере берет свое начало острая дискуссия об оптимальной для России начала XX в. форме государственного правления, ее соответствия потребностям общества, переживающего системный кризис и перспективам развития страны, находящейся в осоз-

наваемой неолиберальными мыслителями ситуации так называемого «цивилизационного отставания» (6). Здесь неолиберальным теоретикам, бывшим в большинстве своем и практическими политиками весьма реалистического склада, приходилось вести борьбу на два фронта. Они одновременно подвергались нападкам и справа, и слева. Их оппоненты с правого фланга с разной мерой негодования обвиняли неолибералов в «подрыве устоев российской государственности», уничтожении «самости русского народа», непонимании специфики отечественного самодержавия, несводимого к общевропейской типологии монархизма (5). Оппоненты же слева предпочитали приписывать либеральной правовой теории и политической практике прямо противоположные черты, пытаясь доказать тяготение неолиберальных кругов к сохранению всевластия монархии, приверженности к узкоклассовой социальной политике, сводя отличия либеральных сил лишь к более тонким, чем у правых партий, методам маскировки защиты интересов имущих классов (4).

Характеризуя строй, сложившийся в России после введения в систему государственной власти представительного (законодательного) органа, отечественная неолиберальная юридическая мысль исходила из того, что он представляет собой первый этап трансформации страны к правовому (конституционному) государству. Значительное внимание уделялось ее представителями и дискуссиям со своими политическими оппонентами, в которых они отстаивали конституционность нового строя и его жизнечность в условиях российской политической действительности. В связи с этим представляет интерес анализ взглядов ведущих неолиберальных правоведов на конкретные аспекты этой проблемы, отраженные в ряде их теоретических и публицистических работ.

По оценке Б.А. Кистяковского, в связи с переходом неолиберальных кругов к парламентскому этапу своей деятельности появление в России Думы и Государственного совета, Положения о выборах в них «вводят новый у нас принцип ограничения монархической власти». «Акты 1905 – 1906 гг. – полагал он, – преобразовали наш государственный строй, превратив его из абсолютно-монархического в конституционный». По его мнению, «не подлежит сомнению, что конституционный государственный строй у нас установлен и у нас существует конституция» (5). Соотнося реальное развитие страны с теорией правового государства, предполагавшимися стадиями его развития, он отмечал, что Россия «совершила в данный момент переход к формам правового государства. Если у нас конституционный строй далеко еще не осуществлен полностью, то с каждым годом, и даже с каждым месяцем он будет и должен осуществляться».

Полемизируя с оппонентами, утверждавшими, что «государственное управление совсем не регулируется Государственным советом и Государственной думой», Б.А. Кистяковский указывал: «Даже помимо того, что управление у нас осуществляется на основании тех законов, которые издаются с их согласия, им предоставлен целый ряд законных средств влиять на то, чтобы правительство управляло страной так, как это, по их мнению, желательно и полезно». К числу этих средств он относил утверждение бюджета, упразднение и создание в законодательном порядке учреждений и должностей подчиненного управления и право запросов» (5).

Задаваясь вопросом о сущности конституционного государства, известный неоллиберальный мыслитель в области государственного права В.М. Гессен указывал, что «с того момента ... когда действительно народное представительство становится участником законодательной власти, устанавливается в стране конституционный режим» и, соответственно, «государство бывшее абсолютной монархией, становится конституционным государством»¹. По его мнению, «строй, осуществляющий в своей организации начало участия народного представительства с решающим голосом в законодательстве, является строем конституционным», так как в нем находит выражением главный принцип конституционного государства. Анализируя российское законодательство, он приходил к выводу, что «с этим самым принципом мы встречаемся и в действующем государственном праве России» (1).

Ближайшие задачи, которые, по его мнению, стояли перед либеральными политическими силами и вытекали из общей концепции реформирования государственного строя России, были связаны с расширением прав законодательного органа власти и дальнейшей демократизацией избирательного законодательства. «Из начала народного суверенитета в применении его к народному представительству, — писал В.М. Гессен, — вытекают два постулата: а) требование демократического избирательного права, определяющего состав первичного органа государственной власти...; б) второе требование есть требование демократической избирательной системы — определяющей конструкцию вторичного органа, т.е. парламента» (1).

Подводя общий итог своим исследованиям относительно сути нового строя России, В.М. Гессен считал, что «конституционным является государство, в котором народ или народное представительство принимают решающее участие в осуществлении законодательной и учредительной власти», Россия же в этом ряду являла собой «наименее правовое из всех правовых государств» (1). Проводя политический и юридический анализ проблемы, он писал: «С точки зрения права

мы должны признать Россию конституционным государством, несмотря на все несоответствие этого конституционного режима с реальными отношениями государственной жизни» (1).

Лидер кадетской партии (Партии конституционных демократов) неоллиберальный мыслитель П.Н. Милюков подчеркивал, что «республика — несомненно, лучший государственный строй для народов, достигших достаточной ступени народного развития. Это не значит, что республика — есть безусловно высший идеал, годный для всех времен и народов, на всякой ступени их развития. Всякий строй должен отвечать потребностям того человеческого общества, для которого предназначается» (7).

Необходимость республики в России П.Н. Милюков связывал с тем, что монархия сама сделала себя невозможной. В отличие от западноевропейских стран, где монархическая власть давно отказалась от претензий на божественное происхождение и от права стоять выше народной власти, выраженной представителями народа, «ценой своего фактического самоуничтожения, она приспособилась к республиканской сущности». Монархия в России «пропустила все сроки» для мирного превращения в такого рода парламентскую монархию. Такие возможности, по его мнению, были еще при Иване Грозном, Петре Великом и Александре II Освободителе, однако, самодержавию «так и не удалось сойти с породившей его почвы. «Оно не смогло, да и не захотело превратиться из личной хозяйственной власти в государственный орган, хотя и пыталось прибегнуть к хитроумным немецким рассуждениям. Русская монархия осталась до конца патриархальной. Это ее и погубило» (7).

П.Н. Милюков подчеркивал, что русская монархия тем и отличалась от западной, что ее не ограничивали никакие права сословий, «никакие привилегии областей, она хозяйничала как хотела». Таким образом, как он отмечал, собственного твердого права у нашей монархии, которая упорно хотела оставаться вотчиной, так и не было. Западное право монарха вело туда, куда вел и закон эволюции, но куда самодержавие не хотело идти, то есть к конституционной монархии. Считая всю жизнь образцом для подражания в области государственного устройства парламентскую монархию в Англии, и мечтая о свержении «большевистского строя» в России, он, тем не менее, подчеркивал, что демократическая республика является не только принципиальной или более желательной, но и наиболее возможной и наиболее вероятной формой правления. Он писал, «сказать, что в России вы предпочитаете монархию, но под условием, чтобы она была парламентской, значит не дать никакого решения. Парламентская монархия для России — есть «слишком теоретическое» и от-

влеченное решение, неподготовленное достаточно нашим прошлым. Для нее нет ни соответствующего социального строя, ни политических преданий, ни надлежащего опыта у населения, ни, наконец, подходящего кандидата» (7).

Подводя итог, необходимо отметить, что, несмотря на разницу в теоретическом понимании правовой природы государства, в оценке оптимальных темпов общественных преобразований, в принадлежности к различным научным школам, российские нелиберальные юристы сходились во мнении, что после 1906 г. в России существуют основные элементы конституционного государства, относящегося по своей типологии к дуалистической монархии, характеризующейся дисбалансом распределения властных полномочий в сторону исторической исполнительной власти. Общим выводом, встречающимся в той или иной форме в трудах нелиберальных юристов, было указание на первостепенное значение таких направлений законотворческой работы, как реформирование из-

бирательной системы и борьба за расширение полномочий законодательной власти.

В отечественной нелиберальной традиции разработки возможных и допустимых сценариев развития общества, нашедших свое выражение как в совокупности фундаментальных теоретических трудов, так и в известных либеральных проектах Основного закона (10), понятие места и роли государства как одного из базовых элементов системы, прошли ряд последовательных трансформаций. Один из базовых тезисов отечественного нелиберализма, заключавшийся в безусловной приверженности к мирному, эволюционному пути развития общества, трансформировался применительно к либеральной модели преобразования страны, в программную установку на овладение способами влияния на процесс реализации государственной власти (4) путем активной законотворческой парламентской деятельности, ставящей власть в строгие рамки положительного законодательства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гессен В.М. Теория конституционного государства. – СПб., 1914. – С. 4.
2. Гнатюк О.Л. Либерализм в России: основные этапы, идеи, особенности и перспективы // Правоведение. – 1995. – № 6. – С. 89 – 90.
3. Кистяковский Б.А. В защиту права (Задачи нашей интеллигенции) // Власть и право. Из истории русской правовой мысли. – Л., 1990. – С. 176 – 177.
4. Кистяковский Б.А. Государство и личность // Власть и право. Из истории русской правовой мысли. – С. 150.
5. Кистяковский Б.А. Философия и социология права. – СПб., 1998. – С. 524.
6. Милоков П.Н. Очерки по истории русской культуры: В 3 т. – М.: Прогресс. Культура, газ. «Труд», 1993 – 1995.
7. Милоков П.Н. Республика или монархия? – Париж: Изд. респ.- дем. об-ний, 1929. – С. 27 – 28.
8. Муромцев С.А. Творческая сила юриспруденции // Юридический вестник. – 1887. – № 9; Аронов Д.В. Научная и общественно-политическая деятельность С.А. Муромцева. – Орел, 2001. – С. 73 – 75.
9. Повгородцев П.И. Введение в философию права. Кризис современного правосознания. – СПб., 2000. – С. 28.
10. Основной Государственный Закон Российской империи. – Париж: Б/м, 1905. – С. 14 – 15.

ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

© 2009 А.М. Фридман

УДК 378.147

ФОРМИРОВАНИЕ У СТУДЕНТОВ САМОСТОЯТЕЛЬНОСТИ И НАВЫКОВ НАУЧНОГО ИССЛЕДОВАНИЯ ПРИ ИЗУЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ДИСЦИПЛИН

В статье раскрываются размышления и опыт автора, ориентированные на формирование исследовательского мышления и повышение качества экономической подготовки специалистов.

Ключевые слова: студенты экономических вузов, формирование навыков научно-исследовательской деятельности, самостоятельная работа.

Проблема формирования у студентов самостоятельности в приобретении знаний, умений и навыков научного исследования при изучении экономических дисциплин тесно связана с развитием рыночных отношений и конкуренции на рынке труда.

Для плодотворного и эффективного осуществления социально-экономической деятельности в новых условиях нужны инициативные и творчески мыслящие руководители и специалисты. Они должны уметь оперативно реагировать на постоянно меняющуюся рыночную конъюнктуру, своевременно принимать не всегда обычные решения.

Познавательная активность, научный подход студентов означает:

- желание не только понять изучаемый материал, но и способы его добывания;
- способность ориентироваться в новой ситуации;
- умение находить научный подход к решению сложных проблем;
- критическая оценка суждений других студентов;
- независимость собственных умозаключений.

Формирование активной личности во многом зависит от содержания и методов обучения студентов. Подготовка творчески и научно мыслящих работников требует поиск новых путей и способов развития экономического мышления и самостоятельности студентов.

Между тем современные требования медленно и не в полной мере претворяются в жизнь. Пока еще низка познавательная активность и са-

мостоятельность студентов в процессе усвоения и приобретения знаний, умений и навыков. Они нередко обучаются воспроизводить и решать стандартные задачи «по образцу». Преобладает, к сожалению, ретрансляционный способ передачи преподавателем знаний. Общеизвестно, что знания нельзя дать или передать, их можно и нужно приобрести самостоятельно, прилагая максимум усилий в процессе обучения. Еще Л.Н. Толстой говорил: знание только тогда знание, когда оно приобретено усилиями своей мысли, а не памятью.

Важным образовательным принципом является положение, что научить ничему нельзя, можно только научиться. Следовательно, весь учебный процесс должен быть нацелен на то, чтобы формировать у студентов потребности и навыки самостоятельно учиться, научно мыслить, искать, добывать и приобретать необходимые знания и умения.

В данной статье раскрываются некоторые размышления и опыт автора, ориентированные на формирование исследовательского мышления и повышение качества экономической подготовки специалистов.

Развитие научного мышления и познавательной мотивации студентов происходит на всех этапах учебного процесса с учетом методических особенностей их содержания и целевой направленности (лекционные, практические и семинарские занятия, курсовые и выпускные квалификационные работы и т.п.)

Наиболее сложный педагогический процесс - проведение на современном уровне лекционных занятий. На мой взгляд, серьезнейший методи-

Фридман Абель Менделеевич – доктор экономических наук, профессор кафедры экономики кооперации и предпринимательства Российского университета кооперации, Заслуженный деятель науки Российской Федерации.

ческий их недостаток – слабая познавательная активность студентов, которые в лучшем случае пассивно слушают педагога, но не слышат его. Почему-то считают преподавателя вуза лектором, читающим лекции, что естественно влечет за собой низкую посещаемость подобных занятий.

В условиях расширения информационных потоков (в частности через Интернет) студенты сами в состоянии прочитать учебный материал.

Полагаю, что Педагог – руководитель занятия, а не лектор в обычном понимании этого слова. Он призван обеспечить активный диалог со студентами, обратную связь с аудиторией вместо монолога. Студенты должны хотеть и уметь не столько слушать, как слышать преподавателя на протяжении всего занятия. Это, безусловно, предполагает совместное напряжение мыслительного аппарата со стороны педагога и студента.

Содержание и методика руководства лекционным занятием определяется в зависимости от наличия современной учебно-методической литературы по дисциплине.

По специальности «Экономика и управление на предприятии.....» студенты обеспечены учебником «Экономика предприятий торговли и питания потребительского общества» (автор Фридман А.М., 2007 г.). Это позволяет преподавателю организовать учебный процесс в направлении усиления самостоятельности студентов в усвоении программного материала по дисциплине.

Студенты получают задания по предварительному ознакомлению с содержанием предстоящего занятия с указанием перечня основных вопросов и литературы.

Важное значение приобретает методическая работа педагога по определению содержания лекционного материала. Наличие у студентов необходимой информации для осмысленного восприятия материала предоставляет преподавателю возможность выделить главные вопросы познавательного характера, в частности, нуждающиеся в особом толковании, наиболее сложные для самостоятельного осмысления, весьма спорные и альтернативные положения.

Позитивное влияние на творческое и научное осмысление учебного материала оказывают следующие методические приемы и способы активного и заинтересованного участия студентов, применяемые на лекционных занятиях:

- постановка познавательных и проблемных вопросов, нацеленных на самостоятельное продумывание студентами;
- обеспечение совместной творческой работы педагога и студентов над поиском ответов по различным экономическим задачам, обсуждение которых продолжается на семинарских и практических занятиях;
- выделение студентами ключевых слов в высказанных педагогом отдельных положениях;

- создание на занятиях учебных проблемных ситуаций, так называемых затруднений для решения студентами поставленных руководителем вопросов;

- полное исключение элементов диктовки учебного материала;

- широкое использование принципа наглядности на базе компьютерных технологий.

Безусловно, не на все вопросы педагог предполагает получить ответы. Однако сама их фронтальная постановка обеспечивает обратную связь с аудиторией, ориентирует студентов не столько пассивно слушать и записывать, сколько слышать рассуждения преподавателя, самостоятельно мыслить и «работать» вместе с ним в течение лекционного занятия.

Немаловажное значение имеют интонации педагога и создаваемые им паузы, которые ориентированы на обеспечение слышимости студентов, на постоянное поддержание их мотивационного интереса. По интонации им создаются необходимые условия самостоятельно выделять ключевые слова и положения, основные определения, вспомогательные объяснения и доказательства. Кратковременные (секундные) паузы позволяют студентам сосредоточить внимание и осмыслить рассматриваемые вопросы.

Интерактивные лекционные занятия способствуют развитию процессов научного осмысления и познания материала. Пропущенное занятие невозможно компенсировать переписыванием конспектов студентов, что является сильной мотивацией высокой посещаемости подобных занятий.

Особое место в формировании у студентов умений научно осмыслить и обобщить показатели хозяйственно-финансовой деятельности предприятий занимают практические занятия. Цель этих занятий – привить студентам умения решать конкретные задачи по организации аналитической работы, экономическому обоснованию планируемых показателей, разработке управленческих решений, нацеленных на повышение эффективности и конкурентоспособности.

Для развития научных и творческих способностей студентов исключительное значение имеют:

- глубокое обсуждение результатов самостоятельно выполненных работ;
- экономическое чтение содержания аналитических таблиц;
- решение задач ситуационного характера;
- деловые игры;
- экономико-математическое моделирование.

Для практических занятий и самостоятельной работы студентов по дисциплине «Экономика и планирование на предприятии» используется подготовленный преподавателями кафедры сборник задач. В целях развития экономического мышления студентов расчетная часть сводится к минимуму.

В процессе обсуждения устанавливается не окончательный результат в готовом виде, а степень понимания студентами экономической сущности задания, алгоритм и экономическая логика его выполнения.

Недостаток содержания сборника задач – отсутствие комплексности между показателями анализа и планирования по каждой теме. Наряду с отдельными задачами необходим комплексный пример анализа и планирования всей торговой деятельности потребительского общества. На таком примере построен практический материал в учебнике по дисциплине. Это позволяет студентам видеть тесную взаимосвязь между объемными и качественными показателями деятельности, между отчетными и плановыми данными, иметь наиболее полную информацию для разработки аналитического обзора хозяйственно-финансовой деятельности кооператива за отчетный период.

Особое внимание уделяется заданиям индивидуального характера. К ним, в частности, относятся:

- чтение аналитических таблиц;
- составление экономических обзоров;
- многовариантные подходы при разработке плановых показателей;
- самостоятельная разработка условий задач и т.п.

Проверка выполнения индивидуальных заданий предполагает:

- предварительное рассмотрение результатов преподавателем;
- взаимное рецензирование, с тем, чтобы наибольшее количество студентов ознакомилось как с содержанием, так и с результатами выполнения этих заданий.

По дисциплине «Экономика и планирование на предприятии» студенты обучаются решать задачи ситуационного характера.

Отличительные признаки этих задач:

- содержание задач отражает конкретные ситуации, возникающие в экономической работе кооперативных организаций;
- отсутствие стандартных и готовых схем решения задач на основе установленных инструкций, положений, методических указаний и т.п.;
- наличие необходимой информации для развития поисковой мыслительной деятельности студентов;
- использование знаний и умений, полученных при изучении смежных дисциплин (междисциплинарные связи).

Оценка преподавателем работы отдельных студентов в процессе выполнения задач ситуационного характера производится на основе качества приводимых ими рассуждений (доказательность, убедительность, экономическая логичность, умения обосновывать свои позиции и решения и т.п.). При этом имеется в виду, что

выбор и принятие окончательного решения на практике зависит от конкретных складывающихся обстоятельств и местных условий.

Одним из направлений повышения уровня профессионализации обучения является более широкое применение деловых игр. Игровые методы развивают у студентов состязательность, самодисциплинированность, групповую сплоченность, ассоциативное мышление, умение работать в команде и другие позитивные черты, необходимые специалисту в практической деятельности.

Основные признаки деловой игры по специальным экономическим дисциплинам:

1. Моделирование будущей профессиональной деятельности студента.
2. Наличие ролей и участников деловой игры.
3. Различия интересов участников в зависимости от должностных функциональных обязанностей.
4. Коллективное обсуждение задания для принятия решения.
5. Использование учебного материала смежных дисциплин.

Примерное содержание деловой игры «Разработка финансового плана потребительского общества».

В условиях экономической самостоятельности потребительские общества несут непосредственную и полную ответственность за результаты своей хозяйственно-финансовой деятельности. Финансовая неустойчивость и неплатежеспособность приводят к банкротству кооперативных организаций со всеми вытекающими отрицательными последствиями. Этим объясняется место и роль финансового планирования.

В разработке финансового плана принимают участие специалисты различных служб кооператива. При его составлении возникает, как правило, проблема, при которой сумма выявленных его доходов не позволяет покрыть намеченные расходы, поэтому необходима корректировка отдельных статей доходной и расходной части проекта бюджета кооператива.

Экономическая сущность деловой игры заключается в том, чтобы, с одной стороны, изыскать резервы увеличения доходов, а с другой стороны, резервы повышения эффективности использования ресурсов (оборотных и основных средств, трудового потенциала и т.п.).

Глубокое научное осмысление содержания деловых игр связано со значительными затратами аудиторного времени, которые зависят от особенностей каждого студента (быстрота чтения и восприятия учебного материала и т.п.). Поэтому методически целесообразно, чтобы студенты предварительно ознакомились с их содержанием накануне очередного практического занятия.

Для проведения занятия формируются несколько игровых групп по 5 – 6 студентов, представляющих команды специалистов различных служб потребительского общества: бухгалтерско-финансовой, планово-экономической, кадровой, торгово-коммерческой, технической.

Команды самостоятельно проводят необходимые расчеты и коллективно принимают согласованное решение. На практике возникают естественные противоречия между работниками отдельных подразделений. Так, техническая служба отстаивает необходимость увеличения капитальных вложений, коммерческая – роста товарных запасов, кадровая – увеличение численности работников и т.д.

Для оценки степени обоснованности проектов финансового плана выделяется экспертная группа в лице членов правления потребительского общества.

На заключительном этапе заслушиваются сообщения представителей команд, обсуждаются наиболее интересные и спорные положения.

Для повышения самостоятельной активности студентов следует согласиться с поговоркой, что искусство руководителя (в данном случае преподавателя) заключается в том, чтобы руководить как можно меньше.

Роль преподавателя сводится к тому, что он отмечает команды, которые показали прочные знания и умения по обоснованию отдельных статей финансового бюджета, выявили более значимые резервы увеличения доходов и экономии расходов, привели убедительные доводы для защиты своих предложений.

Опыт проведения деловых игр свидетельствует о том, что они обеспечивают профессиональную направленность обучения, повышают познавательный интерес студентов, прививают им умения публичной защиты разрабатываемых организационно-управленческих и экономических решений.

Для развития научного мышления и творческой активности студентов предусмотрены семинарские занятия. Надо отметить, что нередко они сводятся к заслушиванию заранее подготовленных студентами докладов, которые не решают важнейшие педагогические задачи. Докладчики ни в кое мере не способны «своим чтением» затронуть интерес и мысль студентов, создавать необходимые условия для аудиторного обсуждения содержания прочитанного материала.

Полагаю, что семинарское занятие не является методом проверки знаний и умений студентов (для этой цели имеются много иных более действенных приемов).

Слово «семинар» происходит от латинского *seminarium* и означает дословно рассадник. В учебном процессе семинары нацеливаются на непременно активное участие в их работе каж-

дого студента. Семинар по экономическим дисциплинам – это живое обсуждение темы, отдельных экономических проблем развития и формирования механизма функционирования предприятий, которые по некоторым вопросам переходят в диспут.

Для организации на семинаре плодотворного диспута (рассуждений, спора) большое значение имеет методическое обоснование содержания и плана проведения занятия, выбор главных вопросов, подлежащих обсуждению.

Некоторые методические советы и опыт организации семинаров по дисциплине «Экономика и планирование на предприятии».

Семинар посвящается рассмотрению стержневых вопросов темы. Количество выдвигаемых для обсуждения вопросов ограничено с тем, чтобы сосредоточить главные мыслительные усилия на те из них, по которым у студентов могут быть особые мнения и рассуждения, отсутствуют однозначные положения и толкования. Несомненно, студент имеет полное право на ошибочные высказывания, отстаивать свою точку зрения, но с убедительными доводами и доказательствами.

Для всесторонней подготовки к семинару студенты должны изучить и проработать соответствующую необходимую литературу. Ее содержание зависит от темы занятия. Важное место наряду с учебно-методическими пособиями занимают журнальные статьи, монографии, статистические сборники, законодательные и нормативные акты и т.п. Опыт показывает: объем рекомендуемой литературы следует согласовать с бюджетом времени студентов на подготовку к семинару. Чрезмерное обилие снижает степень исполнительности студентов.

В процессе подготовки к семинару студенты делают необходимые записи, содержащие краткие ответы по рассматриваемым вопросам. От них не требуется составление конспектов на основе учебных пособий.

Семинарское занятие может быть проведено в процессе изучения той или иной темы или как завершающий этап. По дисциплине «Экономика и планирование» для повышения творческой активности и экономического мышления студентов семинар представляет собой заключительное занятие по обобщению учебного материала.

Сценарий занятия заключается в том, что на обсуждение и диспуты выносятся основные и концептуальные вопросы темы. Каждому студенту предоставляется возможность высказаться по ним в течение 3 – 4 минут (краткость – сестра таланта), имея в виду наличие у него заранее продуманных ответов(записи). Главное – организация заинтересованного обсуждения всеми студентами предусмотренных вопросов.

Искусство педагога – не мешать студентам спорить, отстаивать свои суждения и умозаключения, но вместе с тем руководить семинаром. Чтобы поддержать дискуссионный настрой, преподаватель в процессе занятия ставит перед аудиторией так называемые провокационные вопросы (на засыпку), просит студентов привести наиболее глубокие и убедительные доводы своих суждений, предложений и т.п. К примеру:

- согласны ли вы с мнением такого-то студента по такому-то вопросу?

- если не согласны, то почему?

- чем ваше мнение, положение, предложение высказывание и т.п. отличается от предыдущего?

- как вы думаете, чем объясняется, как это понятие, чем это подтверждается и т.п.?

В процессе семинара руководитель не раскрывает свое мнение.

Весьма сложная педагогическая задача – вовлечь в работу пассивную часть аудитории, обратить ее внимание к теме семинара. Она в определенной мере решается индивидуальным подходом к каждому студенту при формулировке вопросов в зависимости от конкретных причин пассивности: неудовлетворительные знания обсуждаемого материала, недостаточная подготовка к семинару, психологические особенности характера и т.п.

Занятие завершается заключительной оценкой руководителя, который не стремится поставить все точки над «i», тем более, что не всегда они имеются по вопросам экономики. Главное – отметить степень активности и подготовленности студентов к семинару, глубины рассуждений, умения обосновать и отстаивать свои положения.

Значительную и особую роль в формировании экономического мышления занимает научно-исследовательская работа студентов (НИРС). Она нацелена на углубленное развитие их научных и поисковых способностей. Ее содержание увязывается с тематикой НИР кафедры, с научными интересами отдельных преподавателей,

выполняется на конкретных материалах различных хозяйствующих субъектов и, как правило, носят практический характер.

Научно-исследовательская работа носит индивидуальный характер. Студент сам выбирает тему исследования, исходя из своих интересов. Важно обеспечить непрерывность его выполнения, начиная с первого семестра, в особенности применительно к студентам на базе среднего профессионального образования.

Одним из примеров такой сквозной и непрерывной темы является «Расходы предприятия, пути и резервы их экономии». Студенты первого курса сущность затрат изучают по экономической теории, второго курса – систему показателей расходов, их учет и отчетность соответственно по статистике и бухгалтерскому учету.

Применяется множество форм и методов живого обсуждения выполненных работ: экономические олимпиады, викторины, конкурсы, конференции, научные кружки и др.

Содержание экономической олимпиады: тесты, определение истинности или ложности отдельных положений, формул, уравнений, решение задач, экономические кроссворды и т.п.

Конкурсы и викторины вызывают у студентов состязательность и повышенный мотивационный интерес к работам исследовательского характера.

Экономические конференции посвящаются обсуждению результатов НИРС по анализу и планированию показателей развития хозяйственно-финансовой деятельности организаций и предприятий потребительской кооперации и иных структур. Важно при этом широко использовать междисциплинарные связи.

Большое значение имеет приглашение на заседаниях научного кружка руководителей и специалистов экономических служб организаций, выпускников университета.

Лучшие исследования рекомендуются для опубликования в сборниках научных студенческих работ, что служит серьезной мотивацией.

АКТИВНОСТЬ - РЕШАЮЩЕЕ СРЕДСТВО ДОСТИЖЕНИЯ ЦЕЛЕЙ ОБРАЗОВАНИЯ СТУДЕНТОВ

В статье рассматривается проблема повышения образовательной и социальной активности студентов вузов, предлагаются методы и формы поддержания и развития познавательной и практической активности студентов.

Ключевые слова: активность студентов, активные методы обучения и воспитания.

Активность – универсальное свойство саморазвивающейся материи, неживой и живой, общества и человека, студента. Поэтому проблемой активности занимаются философы и естествоиспытатели, обществоведы и экономисты, физиологи и зоологи, психологи и педагоги. С социальной точки зрения активность представляет собой не что иное, как деятельность, взаимоотношения и общение людей. Так как деятельность, взаимоотношения и общение лежат в основе происхождения, существования и развития человека и общества, то их исследуют, в первую очередь, философы. Педагогике наиболее близкими являются работы психологов, их исследования по проблеме активности психики и психической деятельности. Почти все видные психологи занимались и занимаются этой проблемой. Среди них Л.В. Выгодский, А.Г. Асмолов, А.И. Леонтьев, А.Р. Лурия, А.В. Петровский и др. Основательно отражены вопросы развития познавательной и практической активности учащихся, особенно активные методы обучения и воспитания, в работах К.Д. Ушинского, А.С. Макаренко, В.А. Сухомлинского, а также Л.Н. Скаткина, И.Я. Лернера, Ю.К. Бабанского, М.И. Махмутова, Г.И. Щукиной, Т.И. Шаповой, Б.Т. Лихачева, П.Е. Пурковой, И.Ф. Харламова, П.И. Пидкасистого и других ученых. Придавая важнейшее значение активности учащихся, педагогика возвела эту категорию в ранг принципа обучения.

Некоторые авторы учебников по педагогике относят активность учащихся и к воспитанию. Наиболее обобщенно и определенно об активности выразился В.С. Данишеников. Он пишет: «Основопологающим элементом в системе личности мы считаем активность» («Педагогика», 2008, № 5, с.38). Правда, эта верная мысль не была раскрыта. Мы исходим из того, что активность име-

ет принципиальное значение для обучения, воспитания и развития личности и подходим к категории активности как к решающему средству и результату, более того, как к закономерности формирования (обучения, воспитания и развития) человека, студента. Реализация активности, как общей цели формирования студентов, также осуществляется посредством их активности (познавательной и практической). Чтобы обеспечить эту активность, педагогу надо иметь, в первую очередь, верные (объективные) взгляды на человека, студента. Научные взгляды являются теоретической (мировоззренческой) основой для выбора педагогом позиции по отношению к студентам, как идейно-психологической предпосылки для побуждения, поддержания и развития их активности. Отсутствие истинной позиции приводит к непониманию студентов, неверному подходу к ним, в итоге – только к принудительному обучению и воспитанию. Чтобы стать на верные позиции в отношении студента, надо рассматривать его не как объект обучения и воспитания, а как субъект педагогического процесса. Студент «живой» человек, его действия побуждаются, направляются и развиваются его потребностями, интересами и целями. Более того, действия, побуждаемые этими силами, сами становятся его потребностями, интересами и целями. Субъектное отношение к студенту как к «живому» человеку основывается на идее о том, что человек в своих действиях всегда исходит из себя, своих потребностей, интересов и целей¹, обеспечивая свою потребностную, заинтересованную и целенаправленную активность. В силу своих потребностей, интересов и целей человек воспринимает предметы и явления, осмысливает их, переживает, напрягает свои физические и духовные силы и благодаря этому он получает предметы, удовлетворяющие его потребности и интересы.

П о р т н ы х Василий Яковлевич – кандидат педагогических наук, почетный профессор кафедры педагогики, психологии и культурологи Российского университета кооперации.

Исходя из себя, он относится к себе как к своей самости, своей жизнедеятельности – прошлой, настоящей и будущей. С этих позиций он и оценивает себя, свои цели, средства и результаты деятельности и отношений, а также людей, коллектив, ведомство, государство, общество, их руководителей. Это означает, что отношение к обществу, ведомству, коллективу, людям воспитывается не напрямую, а через личные интересы и цели, в лучшем случае, сочетая их с внешними интересами и целями (общественными, ведомственными и т.д.). Эти суждения по-своему относятся и к студентам. Среди основных задач вуза на первом месте стоит «удовлетворение потребностей личности в интеллектуальном, культурном и нравственном развитии посредством получения высшего и послевузовского профессионального образования»².

В педагогическом процессе интересы студентов не лежат на поверхности, не представлены непосредственно. Поэтому, чтобы пробудить активность студентов, преподавателю следует раскрыть их интересы, содержащиеся в целях, средствах и предполагаемых результатах педагогического процесса. Иначе, пробуждение активности студентов начинается с раскрытия их заинтересованности в достижении целей обучения, воспитания и развития, т.е. тех целей, которые являются целями и педагогического процесса, целями педагога как представителя общества, государства, ведомства, образовательного учреждения. Педагог обязан, прежде всего, объяснить студентам объективные потребности (требования) общества в образованном, воспитанном и развитом человеке. Он (педагог) как посредник между обществом, ведомством, учебно-воспитательным заведением, с одной стороны, и студентом, с другой, – должен идти дальше – обоснованно показать единство интересов общества, ведомства, вуза, а также студентов и перевести эти общие интересы в индивидуальные, студенческие. Этот перевод осуществляется с помощью мотивации, объяснения того, что общество, государство, ведомство создают вуз для подготовки специалистов, граждан, личностей, требуемых обществу, государству, ведомству. И что только такой выпускник вуза будет пригоден для жизни и деятельности в современных общественных условиях. И, следовательно, студенту, готовящемуся к зрелому вхождению в общество, необходимо осознать, принять требования общества и руководствоваться ими в своей жизни и деятельности, своей учебе. А далее, студенту следует с неизбежностью принять общественные образовательные интересы и цели, сделать их своими, личными.

Активность студентов обеспечивается не только принятием ими целей обучения, воспитания и развития, но и другими составляющи-

ми педагогического процесса, его методами и формами организации обучения и воспитания, в первую очередь содержанием обучения, его мотивирующими возможностями. Содержание обучения является отражением жизни общества (прошлой и настоящей), общественного опыта, выраженного в стандартах образования, учебных планах и программах, головах педагогов и доведенное до студентов. И чтобы студенты подготовились к жизни и деятельности в современном обществе, им непременно надо освоить это содержание и посредством этого освоения в определенной мере освоиться в жизни общества. Положительное отношение к содержанию, его освоению следует вызывать сразу после поступления студентов в вуз, а также при переходе с курса на курс и в начале чтения новой учебной дисциплины. Эту мотивацию призваны осуществлять руководители вуза, факультета и особенно педагоги. Проводя такую мотивацию, следует учитывать, что решающее мотивационное значение в освоении содержания обучения имеет само содержание, отвечающее рассмотренным ранее требованиям, главным образом, его жизненно-практической направленности, закономерной связи с современной жизнью общества и жизнедеятельностью самих студентов. Принятие и освоение студентами содержания обучения, как личного интереса и цели, обеспечивает (призвано обеспечить) высокую активность и самостоятельность, приводит (должно привести) к высоким результатам обучения, воспитания и развития. Кроме содержания обучения, активизирующее значение имеет содержание и других видов деятельности: производственной практики, научной и внеучебной работы, коллективной жизнедеятельности студентов.

Познавательная и практическая активность студентов побуждается, поддерживается и развивается также посредством методов и форм, организации обучения и воспитания. Кратко рассмотрим их. В вузовской учебной работе зачастую используется информационный метод обучения, особенно в лекциях и семинарах, главным образом, при изучении общественных и гуманитарных дисциплин. Такое обучение, рассчитанное на запоминание учебной информации и развитие лишь памяти, порождает неглубокие, подчас формальные знания, не развивает мышление, познавательные интересы и способности, не вызывает активности и самостоятельности студентов, а, наоборот, нередко порождает пассивность студентов, внутреннее сопротивление такому обучению, да и действиям самого преподавателя. Эти противоречия вызывают давление на студентов со стороны преподавателя, что порождает безразличие как к преподавателю, так и к преподаваемому им предмету. Поэтому информационное обучение в вузе, по сво-

ей сути, является антипедагогическим процессом. Главные причины такого процесса – неверные взгляды преподавателя на студентов, невысокий профессиональный уровень, недостаточное владение методами активного обучения.

Преподаватель, владеющий правильными психолого-педагогическими взглядами, глубоким и практически направленным содержанием обучения, стремящийся к целенаправленной педагогической работе, выбирает, использует такие методы обучения, которые активизируют познавательную деятельность студентов, служат эффективным их обучению, воспитанию и развитию. Глубокое обучение, рассчитанное на активное мышление, заинтересованное и активное отношение студентов к изучаемой дисциплине, требует раскрытия существа, структуры и функций, предметов, явлений и процессов, причины и следствия их возникновения, существования и развития, рассмотрения их в общем, особенном и единичном виде, ознакомления с целями и средствами их достижения и использования, соотнесения изучаемых предметов, явлений и процессов с современной жизнью общества и человека, самими студентами, их будущей профессиональной деятельностью. Чтобы студенты поняли эти вопросы, сформировали соответствующие понятия и суждения, преподаватели должны объяснить эти вопросы, т. е. использовать метод объяснения. Такой подход к содержанию обучения и его объяснению может вызвать интерес, а, следовательно, и активность студентов. В процессе обучения, например во время лекционного изложения материала, эти предметы, явления и процессы рассматриваются в логической последовательности, для чего используется метод изложения.

Важную роль в развитии активности студентов играет проблемное обучение, решение задач, деловые и ролевые игры. Остановимся лишь на образовательных, воспитательных и развивающих возможностях проблемного обучения. В проблемном обучении студенты ставятся в позицию практики, в активную позицию тех людей, которые решали теоретические и практические проблемы. Стало быть, проблемный подход к обучению используется лишь в том случае, если изучаемая тема или вопрос носят проблемный характер, т. е. в свое время были жизненно-практической проблемой. Началом проблемного обучения является создание проблемной ситуации. При введении студентов в эту ситуацию перед ними, как правило, ставятся основные вопросы науки и обучения: что? как? почему? при каких условиях? Решение ситуации происходит в виде поиска ответов на поставленные вопросы. Проблемное обучение способствует более глубокому усвоению студентами учебного материала, воспитанию заинте-

ресованного отношения к учебе, развитию познавательной активности, мыслительных и эмоционально-волевых способностей.

Обучение студентов требует от них немалых волевых усилий, трудолюбия, поэтому для побуждения и развития познавательной активности недостаточно вызова интереса студентов. Нужна также требовательность, т. е. предъявление студентам определенных требований. Требования, идущие от общества, отрасли, учебного заведения осуществляются преподавателями, главным образом, с помощью контроля и оценки хода и результатов обучения. Чтобы требования педагога приняли студенты, необходима также их мотивация, т. е. разъяснение их личной и общественной значимости, перевода общественных требований (потребностей) в личные интересы. Постоянные и систематические требования вместе с актуализацией интересов и целей студентов способствуют поддержанию и развитию познавательной активности студентов, повышению качества обучения, воспитывают ответственность, укрепляют и развивают способности студентов, их интересы и цели, и саму познавательную активность.

На активность студентов – как средство их обучения, воспитания и развития – влияет и организация обучения, ее структура. Продуманная педагогическая взаимосвязь теоретических и практических занятий – лекций, семинарских, лабораторных и практических занятий, контрольных и курсовых работ, зачетов и экзаменов, производственной практики и дипломной работы – способствует воспитанию организованности студентов как необходимой предпосылки их познавательной и практической активности.

Побуждают и поддерживают активность студентов также методы воспитания. Просвещение и убеждение студентов в необходимости соблюдения ими норм и правил нравственного отношения, побуждение к таким отношениям посредством примеров, общественного мнения, сравнения, соревнования, конкурса, рейтинга, контроля за поведением и деятельностью, их оценка в виде одобрения и порицания, поощрения и наказания дисциплинирует студентов, воспитывают ответственность и тем самым стимулирует их познавательную и социальную активность. Эти методы используются в работе как с группами студентов, так и с отдельными лицами. Для развития такой активности решающее значение имеют осознанные упражнения как повторяющие действия и отношения студентов.

На активности студентов, их деятельности, взаимоотношениях и общении строится коллектив. В то же время коллектив является важным средством развития активности студентов. Для обеспечения совместной активной деятельности студентов, их активных деловых взаимоотношений и общения необходимы интересные

коллективные цели и планы, разработанные самими студентами. Такая разработка возможна только в самоуправляющемся коллективе, который сам (по согласованию с администрацией факультета или вуза) определяет свои права и обязанности и выражает их, например, в кодексе чести (или поведения). Свои (студенческие) цели и планы, и свои нормы поведения поднимают статус студентов, их стремление к самоуправлению, а значит, повышают уровень их активности. Все это положительно сказывается на процессе обучения студентов.

В вузе ведущей фигурой, обеспечивающей успешное развитие активности и самостоятельности студентов, является педагог. Свои задачи он может успешно решить при следующих основных условиях: наличии научного мировоззрения, в том числе взглядов на общество, человека и студента; глубокой теоретической и прак-

тической профессиональной подготовки, понимания роли обучения, воспитания и развития человека, студента в сегодняшней и будущей жизни общества, владения целями, содержанием, методами и формами организации обучения и воспитания, высокого развития мыслительных и эмоционально-волевых способностей и творческой активности и нравственности, психолого-педагогической предрасположенности к работе со студентами; заботе о педагоге со стороны администрации вуза, ведомства и государственной власти. Ключевым фактором эффективной работы педагога является его способность реализовать истинно демократический стиль управления. Такой стиль служит необходимым условием развития активности и самостоятельности студентов, как ведущего средства обучения, воспитания и развития, ориентированного на их самообучение, самовоспитание и саморазвитие.

¹ Из своих материальных условий жизни, социальных устремлений к самоутверждению и повышению своего статуса, престижности и авторитета, а также духовной культуры.

² Положение о высшем учебном заведении. – М., 2001. С. 2.

РЕЦЕНЗИИ

© 2009 Л. М. Королев, Н. И. Птуха*. Рец. на: М. А. Измайлова. **Психология рекламной деятельности**: Учебник. – 2-е изд. – М.: Дашков и К°, 2009. – 416 с.

Учебник «Психология рекламной деятельности» подготовлен кандидатом педагогических наук, доцентом кафедры педагогики, психологии и культурологии Российского университета кооперации *Измайловой Мариной Алексеевной*.

Актуальность издания данного учебника вызвана объективной необходимостью расширения учебно-методической базы в рамках изучения дисциплины «Психология рекламной деятельности» в системе высшего профессионального образования по специальности 032401.65 «Реклама». Внимание к рекламной деятельности стремительно возрастает, а литературы, касающейся психологического обеспечения рекламной деятельности, явно недостаточно.

Рецензируемый учебник состоит из шести разделов, тематически охватывающих в полном объеме весь базовый теоретический курс предмета «Психология рекламной деятельности». Материал учебника систематизировано изложен в доступном для качественного усвоения студентами логическом порядке. В книге обобщен теоретический, методологический и практический материал в области психологии рекламной деятельности. Учебный материал освещает анализ психологических проблем рекламной деятельности, включая проблемы психологической эффективности рекламы, рассматривает механизмы психологического воздействия рекламы на потребителя, раскрывает психологические аспекты принятия решений и общепсихологические модели в рекламе, систематизирует современные психотехнологии рекламной деятельности, затрагивает вопросы психологии творчества в рекламе и многое другое.

Заслугой автора является рассмотрение рекламной деятельности с позиции системного подхода, следование пути преодоления некоторых стереотипов, возникших в прошлом на рекламную деятельность, в которой потребитель рассматривался как пассивный объект влияния и манипулирования. Автор развивает взгляд на рекламную деятельность не только как на этап бизнеса, элемент маркетинга, как сугубо экономическое явление, связанное только с конкурен-

цией и рыночным производством, но и как один из важнейших механизмов развития личности и как источник развития национальной культуры общества.

Автор также делает акцент на том, что в процессе развития общества реклама неизбежно будет принимать все более сложные и специфические формы, поэтому от позиции общества по отношению к рекламе зависит не только ее будущее, но и будущее самого общества, будущее национальной культуры.

Позитивной стороной учебника является выбранный автором методологический подход к его построению. Теоретический материал изложен доступно, содержит рисунки, схемы, таблицы, помогающие структурировать знания студентам, а иллюстрация примерами придаст учебнику прикладную значимость. Контрольные вопросы после каждой темы предполагают не только репродукцию прочитанного, но и носят характер размышлений, требуют самомониторинга собственной позиции и состояния, что предполагает активность аналитико-синтетической деятельности студента и более осмысленное изучение материала. Список рекомендуемой литературы к каждой теме поможет студентам в поиске информации для более углубленного изучения и в ходе самостоятельной работы.

Научно-методическая повизна учебника «Психология рекламной деятельности» заключается в рассмотрении фактов и закономерностей функционирования алгоритма воздействия рекламно-информационных потоков на потребителя посредством формирования коммуникативных взаимосвязей с учетом современных факторов и условий развития социальных отношений.

В отличие от издаваемых ранее учебников по данной проблематике, в рецензируемом учебнике значительно в большем объеме рассматриваются теоретические аспекты во взаимосвязи с практическим их применением, что дает основание полагать, что использование данного учебника в учебном процессе положительно скажется на качестве образования в рамках изучения

Королев Леонид Михайлович – доктор психологических наук, доцент, профессор кафедры педагогики, психологии и культурологии Российского университета кооперации.

Птуха Николай Иванович – кандидат психологических наук, доцент кафедры антикризисного управления и оценочной деятельности ИСУЭ МГУС, член-корреспондент Международной академии акмеологических наук.

дисциплины «Психология рекламной деятельности».

Изложение материала в рецензируемом учебнике является доступным для качественного усвоения студентами.

Учебник «Психология рекламной деятельности» подготовлен и оформлен согласно требованиям Государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования по специальности «Реклама» и рекомендуется к использованию в учебном процессе.

Учебник «Психология рекламной деятельности» стал лауреатом конкурса на лучшую на-

учную книгу 2007 г. среди преподавателей высших учебных заведений Российской Федерации.

Проделанная автором работа имеет важное научно-теоретическое и методологическое значение в профессиональной подготовке квалифицированных специалистов по рекламе, владеющих психологическими знаниями в области рекламной деятельности.

Несомненно, рецензируемый учебник будет интересен не только будущим специалистам по рекламе, но и профессиональным рекламистам, интересующимся психологическими основами своей профессиональной деятельности.

ANNOTATION

BASICS OF DOCTRINE ON COOPERATIVES AND COOPERATIVE MOVEMENT: A CRITIQUE

© 2009 DENISOVA I.N., Candidate of Science (Economics), Assistant Professor, the Chair of Commerce and Trade Technology, Russian University of Cooperation.

The Article is a critique that analyses main theoretical concepts of cooperatives and the cooperative movement, which have been worked out for the last two hundred years.

FRENCH MODELS OF AGRICULTURAL COOPERATIVES

© 2009 ROMANOVA Yu.A., Candidate of Science (Economics), Professor, Chair of Cooperative Theory and Practice, Russian University of Cooperation.

© 2009 PROKHORENKO O.S., Senior Teacher, Chair of Marketing and Advertising, Russian University of Cooperation.

The article is a review of the agricultural cooperatives development in France. It deals with historical experience in the development of large agro-industrial cooperative formations, with their peculiarities, and their mechanisms and models in different industries and branches of the agro-industrial complex at the present time.

METHODS OF QUALITY ASSESSMENT IN THE PRODUCTION OF EGGS

© 2009 TCHUPRINA N.N., Candidate of Science (Economics), Senior scientific researcher, Department of Economics, Belgorod State Agricultural Academy.

© 2009 SHKLIAR M.F., Doctor of Science (Economics), Professor, Chair of Theory and Practice of Cooperatives, Russian University of Cooperation.

Discussed is a problem of raising the quality in the production of eggs. Provided is a case study of the trends in raising the standard and quality of eggs selling by the plc Rous in the Belgorod region. Analyzed are main factors that contribute to higher quality and technological standards, as well as to their implementation. Emphasized is the quality of eggs as a factor of higher efficiency and competitiveness of the eggs production.

BASICS OF THE INNOVATIVE AND INTENSIVE DEVELOPMENT OF THE DIARY CATTLE BREEDING INDUSTRY

© 2009 PIZENHOLTZ V.M., Candidate of Science (Economics), Assistant Professor, Competitor for a doctor's degree, Russian University of Cooperation.

The article reviews problematic issues of the innovative and intensive development of the diary cattle breeding industry. Explored is the system of the industry intensification factors with a general characteristic given to each of the factors, which influence the effect of the industry intensification. Using the practice of particular regions of the Russian Federation revealed are efficient ways of applying innovative achievements of science and best practices in the innovative and intensive development of the diary cattle breeding industry.

APPLICATION OF ADVISORY SERVICES FOR MANAGING FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY RISKS OF AN ENTERPRISE

© 2009 SUDARYANTO Y.P., Candidate of Science (Economics), Professor, Chair of World Economics;

© 2009 GUREEV A.V., a Postgraduate student, Russian University of Cooperation.

Discussed are risks, which economic bodies encounter in the sphere of foreign economic activities. Described is consulting support to organizations including cooperative ones in managing risks inherent to foreign trade operations.

POTENTIAL DIRECTIONS OF INTERNATIONAL TRADE IN THE FIELD OF MACHINERY ENTERPRISES

© 2009 SLOUKIN A.Yu., a Postgraduate of the Institute of state administration.

The article reflects difficulties of adapting Russian mashinery interprises to conditions of global competition on the world market, with new chalenges and risks. The process of adapting can be solved by improving foreign economic policy and by distributing national interests to the global market.

FUNDAMENTALS OF FINANCIAL PLANNING: BUDGETING

© 2009 GORLOV V.V., Candidate of Science (Economics), Docent, deputy chief, Chair of Financial Management and Tax Consulting, Russian University of Cooperation.

© 2009 KHARKOVSKAYA G.I., Assistant Consultant, BDO Unicon Consulting Company plc.

Nowadays in Russia, the system of an economic entity's (or a household's) financial management becomes the issue of the day in the management of an organization. The practice of budgeting in an organization is of key importance for the system of financial management. Lacking a properly adjusted budgeting practice in an organization makes it impossible to monitor costs and manage production efficiency. It is budgeting that becomes a basis for planning, i.e. the key function of management.

OPTIMIZING SEPARATE VAT ACCOUNTING PROCESS FOR EXPORTED MANUFACTURED PRODUCTS

© 2009 ТИТОВА N.N., Postgraduate student, Chair of Accounting, Russian University of Cooperation; *Scientific Tutor* – Professor T.V. Bodrova, Doctor of Science (Economics).

Organizations trading in home and export markets are legally bound to maintain a separate VAT accounting. It is not a regular practice of planning and preparing separate VAT accounting to be arranged in advance. Nonetheless, it is quite possible to organize the separate VAT accounting procedure in case of unplanned sales to a foreign buyer.

CAPITAL ASSETS PRICING MODEL

© 2009 NOVIKOV A.I., Doctor of Science (Phys. & Math.), Professor, Chair of Mathematics and Economic & Statistical Modeling, Russian University of Cooperation;

© 2009 SOLODKAYA T.I., Candidate of Science (Phys. & Math.), Assistant Professor, Chair of Mathematics and Economic & Statistical Modeling, Russian University of Cooperation.

In the article discussed are pricing financial assets assumptions and cited is a correct mathematical description of the single factor linear model for pricing financial assets. Specific examples are used to demonstrate ways of plotting the characteristic line of a security and characteristic lines of the securities market and the capital market.

ECONOMIC AND RATIONAL NOURISHMENT. MATHEMATICAL ASPECT OF THE TASK (A DETERMINATE APPROACH)

© 2009 ERMILOV M.M., Senior Teacher, Chair of Mathematics and Economic & Statistical Modeling, Russian University of Cooperation.

© 2009 Ms VASILYEVA D.S., Senior Teacher, Chair of Mathematics and Economic & Statistical Modeling, Russian University of Cooperation.

Proposed in the article is a version of rational payments for goods over a definite period of time. The version is mathematically proved by the author.

ISSUES OF STATEHOOD AS THEY WERE TREATED BY NEO-LIBERAL THINKERS

© 2009 POPOVA A.V., Candidate of Science (Law.), Candidate of Science (Philosophy), Professor, head of Chair of Private Law, Russian University of Cooperation.

Opposite in principle to the western traditions, which were supposed to maximally limit the influence of state in terms of interfering into social affairs, Russia's neo-liberal theory and practice regarded the state's reformation activities primarily as a means of social and political transformations alongside with the population political education and the creation of a requisite «positive» legislation.

FORMING SCIENTIFIC RESEARCH INDEPENDENCE AND SKILLS IN STUDENTS' AS THEY STUDY ECONOMIC SUBJECTS

© 2009 FREEDMAN A.M., Doctor of Science (Economics), Professor, Chair of Economics of Cooperatives and Entrepreneurship, Russian University of Cooperation, Merited Figure of Science, Russian Federation.

The article is an account of the author's reflections and experience regarding the ways of shaping a researcher's thinking and raising the standard of specialists' economic training.

STUDENTS' ACTIVITY AS A DECISIVE FACTOR IN ATTAINING THE GOALS OF STUDENTS' EDUCATION

© 2009 PORTNYKH V.Ya., Candidate of Science (Pedagogics), honorary Professor, Chair of Pedagogics, Psychology and Culture; Russian University of Cooperation.

The article reviews issues of boosting educational and social activity of students in higher educational institutions. Suggested are ways and forms of supporting and developing the cognitive and practical activity of students.

СОДЕРЖАНИЕ

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

Научная школа:

<i>«Российское общество и кооперация: научные и социально-гуманитарные проблемы»</i>	3
--	---

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА КООПЕРАЦИИ

<i>И.П. Денисова</i> <i>Основы учения о кооперации и кооперативном движении: критический анализ</i>	5
<i>Ю.А. Романова, О.С. Прохоренко</i> <i>Французские модели сельскохозяйственной кооперации</i>	20

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

<i>Н.Н. Чуригина, М.Ф. Шкляр</i> <i>Методология оценки качества производства яиц</i>	28
<i>В.М. Пизенгольц</i> <i>Основы инновационного и интенсивного развития молочного скотоводства</i>	32
<i>Я.П. Сударьянто, А.В. Гуреев</i> <i>Использование консалтинговых услуг для управления рисками внешнеэкономической деятельности предприятия</i>	36
<i>А.Ю. Слукин</i> <i>Перспективные направления развития внешнеторговой деятельности машиностроительных предприятий</i>	43

ФИНАНСЫ, БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И НАЛОГИ

<i>В.В. Горлов, Г.И. Харьковская</i> <i>Основы финансового планирования: бюджетирование</i>	46
<i>Н.П. Титова</i> <i>Оптимизация организации раздельного учета НДС произведенной продукции, проданной на экспорт</i>	50

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ

<i>А.И. Пошиков, Т.И. Солодка</i> <i>Модель ценообразования на финансовые активы</i>	53
<i>М.М. Ермилов, Д.С. Васильева</i> <i>Экономичное и рациональное питание. Математический аспект задачи (детерминированный подход)</i>	61

ИСТОРИЯ ГОСУДАРСТВА И ПРАВА

<i>А.В. Попова</i> <i>Вопросы государственности в трактовке неолиберальных мыслителей</i>	63
--	----

ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

<i>А.М. Фридман</i> <i>Формирование у студентов самостоятельности и навыков научного исследования при изучении экономических дисциплин</i>	69
<i>В.Я. Портных</i> <i>Активность – решающее средство достижения целей образования студентов</i>	74

РЕЦЕНЗИИ

<i>Л.М. Королев, Н.И. Птуха</i> <i>Рецензия на: М.А. Измайлова. Психология рекламной деятельности: Учебник. – 2-е изд. – М.: «Дашков и К°», 2009. – 416 с.</i>	78
---	----

CONTENTS

TO MARK THE 95TH ANNIVERSARY OF THE RUSSIAN UNIVERSITY OF
COOPERATION THE FOLLOWING ACADEMIC SCHOOLS HAVE BEEN SET UP:

Scientific school:
«Society and cooperatives in Russia: scientific, social and humanitarian problems» _____ 3

COOPERATIVES THEORY AND PRACTICE

Denisova I.N.
Basics of doctrine on cooperatives and cooperative moment: a critique _____ 5

Romanova Yu.A., Prokhorenko O.S.
French models of agricultural cooperatives _____ 20

ECONOMICS AND MANAGEMENT

Tchuprina N.N., Shkliar M.F.
Methods of quality assessment in the production of eggs _____ 28

Pizenholtz V.M.
Basics of the innovative and intensive development of the dairy cattle breeding industry _____ 32

Sudaryanto Y.P., Gureev A.V.
Application of advisory services for managing foreign economic activity risks of an enterprise _____ 36

Sloukin A.Yu.
Potential directions of international trade in the field of machinery enterprises _____ 43

FINANCE, ACCOUNTING AND TAXES

Gorlov V.V., Kharkovskaya G.I.
Fundamentals of financial planning: budgeting _____ 46

Titova N.N.
Optimizing separate vat accounting process for exported manufactured products _____ 50

MATHEMATICAL AND APPLIED METHODS USED IN ECONOMY

Novicov A.I., Solodkaya T.I.
Capital assets pricing model _____ 53

Ermilov M.M., Vasilyeva D.S.
Economics and rational nourishment. Mathematical aspect of the task (a determinate approach) _____ 61

THE HISTORY OF STATE & LAW

Popova A.V.
Issues of statehood as they were treated by neo-liberal thinkers _____ 63

PROFESSIONAL EDUCATION: PRACTICE AND EXPERIENCE

Freedman A.M.
Forming scientific research independence and skills in students' as they study economic subjects _____ 69

Portnykh V.Ya.
Students' activity as a decisive factor in attaining the goals of students' education _____ 74

CRITIQUES

Koroliev L.M., Ptukha N.I.
Book review: M.A. Izmailova. Psychology of advertising: a Textbook. 2-nd edition. – Moscow: "Dashkov & C", 2009. 416 pp. _____ 78

АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
ЦЕНТРОСОЮЗА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ»

ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ И ПРИКЛАДНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ
кооперативного сектора экономики

2009 № 2

Март – апрель 2009 г.

Научно-теоретический журнал

Ответственный за выпуск *Н.П. Соловых*
Ответственный редактор *Е.П. Погоди*
Художественный редактор *С.Ю. Кирьянов*
Технический редактор *С.Ю. Кирьянов*
Корректор *И.И. Ромашкова*
Компьютерная верстка и макет *С.Ю. Кирьянов*
Перевод на английский язык *В.И. Одишников*

Материалы публикуются в авторской редакции, точка зрения авторов
может не совпадать с мнением редколлегии журнала.
При перепечатке материалов ссылка на журнал
«Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора
экономики» обязательна

Подписано в печать 10.03.2009. Формат 60x90 1/8.
Бумага офсетная. Гарнитура «Peterburg».
Печать офсетная. Объем 10,5 п.л. Тираж 999 экз.
Заказ №

АНО ВПО ЦС РФ «Российский университет кооперации».
141014, Московская обл., г. Мытищи, ул. В. Волошиной, 12/30.

Типография ООО «ПКФ «СОЮЗ – ПРЕСС»,
150044, г. Ярославль, ул. Урицкого, 53 – 16.
Тел.: (4852) 24 – 34 – 52

© Авторы статей, 2009

© Российский университет кооперации, 2009