

сегментации могут использоваться данные социологических исследований, анкетирования и пр. Стратегия рыночной сегментации направлена на то, чтобы найти для одного и того же продукта однородные группы потребителей, обладающих некоторыми общими характеристиками, которые могут быть использованы для проведения специфической торговой политики. В основе рыночной сегментации лежат два момента: 1) признание неоднородной природы товарных рынков; 2) дифференциация продукции и методов ее сбыта. Они и обуславливают выделение групп потребителей, предъявляющих однородные требования к рыночной продукции; и являются причиной вариации спроса.

Изучение и освоение основных методов анализа общественных потребностей в системе маркетинга позволят не только теоретически осмыслить сущность рыночных отношений, но и на практике оценить преимущества производителя в конкурентной борьбе, выбрать сферу хозяйственной деятельности, обеспечить конкурентоспособность производителя как на внутреннем, так и на внешнем рынке. В конечном счете это явится залогом создания эффективной экономической системы.

УДК 334.2:63+331.96

Г.В. МАКСИМОВИЧ, ассистент

#### КООПЕРАЦИЯ ЧЕРЕЗ РЫНОК - ПУТЬ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

Общеизвестны теоретические положения о том, что проявить свои преимущества плановая экономика может лишь на высочайшем уровне экономического и социального развития общества, достигнутом за счет максимального использования положительных моментов рыночного ведения хозяйства. В полной мере это относится и к аграрному сектору экономики. Полезно будет, на наш взгляд, еще раз обратиться к истории и попытаться ответить на вопрос: была ли выработана нашей научной мыслью концепция реального перехода к коллективному труду в сельском хозяйстве путем использования рыночных отношений.

Прямой продуктообмен, установленный государством между городом и деревней, к концу 1921 г. показал свою несостоятельность. Стала очевидной необходимость на равных рассматривать три

пути товарообмена между сельским хозяйством и промышленностью: посредством налога, кооперации, свободной торговли.

Этот подход лежал в основе "Генерального плана наркомата земледелия на 1921-1922 гг." 23 ноября 1921 г. на заседании Президиума Госплана и сельскохозяйственной секции с соответствующим докладом выступил А.В. Чаянов. Его выступление было посвящено основным принципам планового регулирования сельскохозяйственного производства в условиях нэпа. Предлагалось учитывать эволюцию крестьянского хозяйства в сложившихся условиях расширения поля деятельности товарно-денежных отношений. Только хозяйственный интерес самого крестьянина, как отмечалось в докладе, "гарантирует успех плана", служит "стимулом и мотором для развития крестьянского хозяйства".

Удовлетворит этот интерес можно лишь двумя путями: предоставить свободу для частного мелкого хозяина, а во-вторых, предоставить товары и услуги. При этих условиях с крестьянством необходимо было установить экономическую связь, которая является единственно возможной - связь через рынок. Эта трехзвенная система (продналог, свободная торговля, кооперация) предполагала широкое использование рынка. Ключевым звеном здесь являлась кооперация. Она выполняла две функции: 1) организация товарообмена, 2) хозяйственное объединение трудящихся.

Теоретические основы кооперации заложил в своих работах А.В. Чаянов. Широко исследовав экономику развитых капиталистических стран, он обратил внимание на подчиненный характер вовлечения в производство мелких товаропроизводителей. В противоположность этому он предлагал всемерно развивать кооперацию. Во-первых, эта форма связи позволяла широко и эффективно организовать производство. В начале 1924 г. в стране действовала широкая сеть кооперативных союзов, объединяющая примерно 12% крестьянских хозяйств. Их число в дальнейшем росло. Во-вторых, такая широкая сеть позволяла учесть интересы крестьян даже в самой глубинке, проявить лучшие формы организованной самостоятельности. В-третьих, кооперация как система организации индивидуального крестьянского производства отлично сочеталась со всей системой государственного управления хозяйством.

Уже в 1927 г. кооперация объединяла около одной трети крестьянских хозяйств и достигла своего расцвета.

Основными принципами организации кооперации А.В. Чаянов считал: 1) продажу промышленных товаров членам общества по рыночным ценам, что должно было дать прибыль для развития деятельности кооперативов; 2) возврат части полученной прибыли участникам кооператива в зависимости от объемов их закупок путем снижения цен; 3) отказ от продажи в кредит для поддержания строгой дисциплины участников.

Эти принципы позволяли наиболее полно использовать товарно-денежные отношения в аграрном секторе и в то же время через снабженческо-сбытовую кооперацию вели к производственной, т.е. к обобществлению сельскохозяйственного производства. Практика показывала, что за период 1922-1927 гг. число производственных кооперативов неуклонно росло. Однако начавшаяся с середины 20-х годов практика огосударствления производственной и другой кооперации подрывала ее хозяйственные начала.

Таким образом, постановка задачи создания теории некапиталистических рыночных систем в сельском хозяйстве и вообще экономике - есть прорыв научной мысли в будущее. Нет необходимости подробно говорить о том, что перед нашей экономикой в настоящее время стоят сходные задачи. Достаточно заметить, что их решение путем добровольного кооперирования частных производителей ведет к росту производственного обобществления и эта тенденция достаточно сильна. Об этом свидетельствует хозяйственная практика периода нэпа.

#### Литература

1. Документы свидетельствуют // Из истории деревни накануне и в ходе коллективизации. 1922-1927 гг. / Под ред. В.П. Данилова. М.: Политиздат, 1989.
2. Чаянов А.В.. Избранные произведения. М.: Московский рабочий, 1989.
3. Чаянов А.В.. Краткий курс кооперации. М.: Кооперативное изд-во, 1925.