



Е. В. Гусаков

НАУЧНЫЕ ОСНОВЫ И ОРГАНИЗАЦИОННО-
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ
ЭФФЕКТИВНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ
КООПЕРАТИВНО-ИНТЕГРАЦИОННЫХ
ОБЪЕДИНЕНИЙ В АПК

Егор Гусаков

**Научные основы и организационно-
экономический механизм
эффективного функционирования
кооперативно-интеграционных
объединений в АПК**

«Издательский дом “Белорусская наука”»

2015

УДК 338.436.33(476)
ББК 65.32(4Бей)

Гусаков Е. В.

Научные основы и организационно-экономический механизм эффективного функционирования кооперативно-интеграционных объединений в АПК / Е. В. Гусаков — «Издательский дом “Белорусская наука”», 2015

В монографии представлены исследования и разработки по вопросам создания и эффективного функционирования кооперативно-интеграционных объединений в АПК. Предложена теоретическая модель хозяйственного механизма развития кооперации и интеграции предприятий и организаций, а также концептуальные (методологические) модели организации кооперативно-интеграционных объединений применительно к новейшим (рыночным) условиям хозяйствования. Приведена схема построения системы управления в кооперативно-интеграционных объединениях на основе управления бизнес-процессами и проектного управления хозяйственной деятельностью. Представлен механизм предупреждения монополизации деятельности кооперативно-интеграционных объединений. Монография предназначена для руководителей и специалистов сельскохозяйственных организаций, органов государственного управления, сотрудников научно-исследовательских институтов, преподавателей и студентов учебных заведений сельскохозяйственного профиля.

УДК 338.436.33(476)
ББК 65.32(4Бей)

© Гусаков Е. В., 2015
© Издательский дом “Белорусская
наука”, 2015

Содержание

Введение	6
Глава 1. Теоретические аспекты кооперации и интеграции в АПК	8
1.1. Сущность и факторы развития кооперации и интеграции	8
1.2. Исторические этапы формирования кооперации и интеграции. Совокупность и взаимосвязь основных принципов, функций, целей и задач устойчивого развития кооперативно-интеграционных процессов	17
1.3. Основные признаки кооперации и интеграции. Хозяйственный механизм развития кооперации и интеграции. Факторы, влияющие на эффективность кооперации и интеграции	27
Глава 2. Анализ теории и практики организации и функционирования кооперативно-интеграционных структур и отношений	45
2.1. Зарубежный опыт развития агропромышленной кооперации и интеграции	45
Конец ознакомительного фрагмента.	53

Егор Гусаков

Научные основы и организационно-экономический механизм эффективного функционирования кооперативно-интеграционных объединений в АПК

Рецензенты:

академик, доктор экономических наук, профессор П. Г. Никитенко,
кандидат экономических наук А. О. Борисенко

© Гусаков Е. В., 2015

© Оформление. РУП «Издательский дом «Беларуская навука», 2015

Введение

Повышение эффективности производства в рыночных условиях вызывает необходимость использования разнообразных по своей сути и происхождению факторов – организационных, экономических, природных, трудовых и др. Среди представительной совокупности факторов приоритетное значение имеют организационные и экономические, к которым можно отнести прежде всего кооперативно-интеграционные отношения. Так, изучение показывает, что кооперация и интеграция субъектов хозяйствования по цепочке «производство – сбыт» агропромышленной продукции позволяет сконцентрировать ресурсы и нацелить товаропроизводителей на получение заданных бизнес-планами целевых показателей результативности. Это обусловлено тем, что кооперация и интеграция содержат по сути безграничный потенциал совершенствования организации производства и реализации экономических возможностей.

Неслучайно кооперации и интеграции субъектов хозяйствования придавалось и придается важное значение на всех этапах развития агропромышленного комплекса. Например, в советский период вопросами кооперации и интеграции в сельском хозяйстве активно занимались такие белорусские ученые, как Н. А. Бычков, В. В. Ефременко, Г. В. Зинкевич, З. М. Ильина, В. Г. Крестовский, А. И. Крупич, Г. М. Лыч, И. В. Мирочицкая, А. С. Мышелова, Б. И. Умецкий, А. П. Шпак и др. Ими исследованы преимущества кооперации и интеграции по сравнению с другими факторами хозяйствования, особенности в условиях социалистического крупнотоварного производства, механизмы внедрения в практику колхозов и совхозов, а также разработаны адаптационные модели и методы создания в производстве крупных кооперативно-интеграционных образований (межхозяйственных предприятий, районных и областных агропромышленных объединений) и пр.

В новейший период при переходе к рынку проблемы кооперации и интеграции стали предметом исследования таких ученых Беларуси, как Л. Н. Байгот, В. И. Вельский, Н. А. Бычков, И. П. Воробьев, В. Г. Гусаков, Л. Н. Давыденко, М. И. Запольский, А. М. Каган, Н. В. Киреенко, А. В. Пилипук, А. А. Попков, А. С. Сайганов, Ф. И. Субоч, А. П. Шпак и др. Основные акценты в новейшее время сделаны не только на совершенствовании методов и механизмов кооперации и интеграции в практике сельского хозяйства Беларуси, но и на разработке кооперативно-интеграционных схем и моделей как на внутривнутриреспубликанском, так и на межстрановом уровне – в рамках СНГ (создание совместных компаний и корпораций), Таможенного союза (выработка совместных решений по пропорциональному развитию экономики), Союзного государства Беларуси и России (создание общего аграрного рынка, принятие совместных программ развития экономики) и пр.

Вместе с тем, несмотря на широкий спектр выполненных теоретических и прикладных исследований, многие актуальные вопросы кооперации и интеграции остаются по-прежнему малоизученными, а применительно к новейшим рыночным условиям – не изученными вообще. К ним следует отнести прежде всего условия становления и развития кооперации и интеграции в рыночной экономике, факторы, влияющие на эффективность кооперации и интеграции в новых условиях, принципы и функции устойчивого развития кооперативно-интеграционных процессов в рыночных условиях, подходы к построению стимулирующего организационно-экономического механизма кооперации и интеграции, методы корпоративного управления производственно-сбытовой деятельностью в рамках кооперативно-интеграционных структур, механизмы предупреждения и нивелирования монополизации деятельности кооперативно-интеграционных объединений и др.

Решение названных вопросов имеет важное значение как для теории, так и для практики эффективного хозяйствования, позволяет обеспечить устойчивое поступательное развитие экономики АПК.

Глава 1. Теоретические аспекты кооперации и интеграции в АПК

1.1. Сущность и факторы развития кооперации и интеграции

Кооперация и интеграция по своему существу являются следствием и условием научно-технического прогресса (инновационного развития) – важнейшего фактора роста эффективности хозяйствования и конкурентоспособности производства. Под воздействием технического, технологического и организационного прогресса углубляются общественное разделение труда и связанная с ним концентрация и специализация производства, а также координация деятельности всех хозяйствующих структур, что обуславливает необходимость их кооперации и интеграции.

Вместе с тем в практике применения терминологии кооперации и интеграции и особенно при практическом взаимодействии субъектов хозяйствования зачастую наблюдается непонимание их отличительных черт. Исходя из этого для раскрытия сути представляется целесообразным выполнить детальный анализ понятий кооперации и интеграции применительно к новым условиям хозяйствования. В связи с этим нами был проведен сравнительный анализ понятий, содержащихся в отечественной и зарубежной литературе (табл. 1.1) [12-А].

Исходя из сравнительного анализа терминологии кооперации и интеграции следует отметить, что кооперация является формой организации труда, при которой определенное количество субъектов хозяйствования совместно участвуют в одном или нескольких, но связанных между собой процессах (производства, переработки, реализации продукции и др.). Причем разные субъекты могут сохранять свою юридическую и хозяйственную автономию [43].

Интеграция имеет ту особенность, что представляет более тесное объединение экономических субъектов, нередко с потерей юридической самостоятельности, исходя из взаимовыгодности конечных результатов. Она состоит в расширении и углублении производственно-технологических связей, совместном использовании ресурсов, объединении капиталов, в создании единых условий осуществления экономической деятельности, снятии различного рода административных и организационных барьеров [34, 35].

Проведенный нами анализ научной литературы по теме исследования позволил выявить основные факторы, которые способствуют и которые тормозят развитие кооперации и интеграции (табл. 1.2) [12-А].

Таблица 1.1. Сравнительный анализ понятий кооперации и интеграции

Словарное определение понятий							
Интеграция (лат. <i>integratio</i> – восстановление, восполнение) – процесс взаимного приспособления и объединения в единое целое организаций, отраслей, регионов или стран и т. п.; объединение экономических субъектов, углубление их взаимодействия, развитие связей между ними [24, с. 286]							
Кооперация – 1) в законодательстве – термин, обозначающий совокупность кооперативов в какой-либо сфере: например, потребительская кооперация, кредитная кооперация и т. д.; 2) универсальная форма организации совместного или взаимосогласованного производства с участием иностранных партнеров двух или нескольких стран, основанная на распределении производства продукции, коммерческом сотрудничестве, взаимной гарантии рисков, общей защите инвестиций и промышленных секретов; 3) объединение физических лиц на основе добровольного членства для коллективного предпринимательства [24, с. 338]							
Кооперирование – установление длительных производственных связей между предприятиями, каждое из которых специализируется на производстве отдельных частей единого изделия [24, с. 338]							
Определение отечественных ученых				Определение зарубежных ученых			
Источник определения	Кооперация	Источник определения	Интеграция	Источник определения	Кооперация	Источник определения	Интеграция
Воробьев И. П. [33, с. 17]	Сельскохозяйственная кооперация – система различных сельскохозяйственных кооперативов и их союзов, созданных сельскохозяйственными товаропроизводителями в целях удовлетворения своих экономических и иных потребностей	Воробьев И. П. [33, с. 18]	Агропромышленная интеграция – процесс сближения и соединения отраслей сельского хозяйства и промышленности с целью обеспечения сбалансированной деятельности сельскохозяйственных, перерабатывающих, торгово-сбытовых, фондопроизводящих, финансовых, обслуживающих предприятий и организаций	Абрамович О. В. [1, с. 5]	Сельскохозяйственная кооперация – один из основных элементов, способствующих развитию и эффективной деятельности аграрного сектора, и одна из организационных форм производства, позволяющая производителям успешно адаптироваться к изменяющимся экономическим условиям	Алешина Т. Н. [6, с. 8]	Агропромышленная интеграция – это введенный в рамки определенных организационно-экономических и правовых механизмов алгоритм (процесс) создания интегрированных производственно-хозяйственных структур, способствующих консолидации интересов и целей их участников и обеспечивающих спланированные конечные результаты совместной деятельности
Гусаков В. Г., Запольский М. И. [46, с. 46]	Кооперация – во-первых, исторически сложившаяся форма взаимодействия людей в процессе их хозяйственной деятельности; во-вторых, по своей сути бесконечна; в-третьих, многообразна, ее формы, модели, схемы, механизмы, структуры имеют бесчисленное множество разновидностей; в-четвертых, она базируется на основных принципах, в числе которых добровольность, равноправие партнерства, коллегиальность управления и др.	Гусаков В. Г., Запольский М. И. [46, с. 46–47]	Интеграция – это разновидность кооперации, которая возникает на определенных этапах расширения партнерства, особенно по вертикали, и призвана более тесно кооперировать участников (их труд, ресурсы, капитал, интересы) ради увеличения конечного результата – объемов производства и сбыта, выручки от реализации, прибыли инвестиций и т. п.	Балашова И. В. [12, с. 10]	Кооперация – одна из наиболее старых и давно применяемых традиционных форм гибридных соглашений, позволяющая вошедшим в нее предприятиям использовать специфические рыночные возможности, которые отдельно взятыми фирмами не могут быть реализованы	Евглевская Т. А. [54, с. 9]	Агропромышленная интеграция – планомерный организованный процесс объединения отраслей по производству сельскохозяйственной продукции, ее реализации, транспортировке и промышленной переработке при снижении издержек ее производства во всех звеньях агропромышленного комплекса
Запольский М. И. [60, с. 56]	Сельскохозяйственная кооперация – система различных сельскохозяйственных кооперативов и их союзов, кооперативных объединений, создаваемых сельскохозяйственными товаропроизводителями в целях удовлетворения своих экономических и иных потребностей	Запольский М. И. [60, с. 58]	Агропромышленная интеграция – процесс экономического и организационного взаимодействия или соединения в едином хозяйственном организме предприятий различных отраслей народного хозяйства, но связанных между собой единым циклом получения конечной продукции, при наличии сельскохозяйственного и промышленного производств	Давлатов К. К. [48, с. 11]	Кооперация – это союз добровольно объединившихся сельских товаропроизводителей, целью которых является расширение масштабов деятельности, снижение издержек при производстве, переработке и реализации сельскохозяйственной продукции и в иной хозяйственной деятельности, получение синергического эффекта	Захарьяшева Н. А. [63, с. 9]	Интеграция кооперативного хозяйства представляет собой социально-экономический процесс, базирующийся на разделении и кооперации общественного труда с целью более эффективного и устойчивого развития всех интегрируемых структур, что предполагает создание вертикальных и горизонтальных интеграционных связей для совместного решения экономических и социальных задач

Определение отечественных ученых				Определение зарубежных ученых			
Источник определения	Кооперация	Источник определения	Интеграция	Источник определения	Кооперация	Источник определения	Интеграция
Кизилевич А. В., Ксензов С. В. [78, с. 24]	Кооперация – это институт, представляющий собой систему социально-экономических организаций (кооперативов), объединенных специфической идеологией, целями, принципами функционирования, ценностями и т. п.	Карпов В. А. [76, с. 11]	Развитие межхозяйственных связей обусловлено наличием определенных форм экономического сотрудничества, называемых интеграцией. Она проявляется в усилении взаимодействия отдельных дифференцированных частей и функций системы в единое целое, а также процессов, ведущих к консолидированному состоянию	Имяреков С. М. [70, с. 13]	Кооперация отображает объективно складывающиеся в обществе связи и отношения между различными его субъектами, а также закрепляет их в определенных организационных формах. Она охватывает все отрасли, сферы и виды деятельности и в этой связи является всеобщим законом организации	Козырева А. М. [85, с. 9]	Интеграцию необходимо рассматривать как форму взаимодействия и воссоединения частей АПК в единое целое и как механизм саморегулирования этой организационно-экономической системы
Кольчевская О. П. [86, с. 5]	Кооперация – процесс взаимодействия на основе добровольного сотрудничества внутри одной отрасли или в смежных отраслях физических лиц (или) юридических лиц с сохранением их экономического и правового статуса, имеющий целью обеспечение определенных социально-экономических выгод для каждого из них в результате совместной деятельности	Кольчевская О. П. [86, с. 5]	Интеграция – процесс объединения группы предприятий одной или смежных отраслей, возникающий в силу экономической необходимости, полностью либо частично контролируемый интегратором и имеющий основной целью достижение максимально возможного общего экономического эффекта от совместной деятельности	Кобозева Е. М. [81, с. 7–8]	Кооперация – это сотрудничество вообще и включает всю совокупность физических и юридических лиц, добровольно объединяющих на деловой основе принадлежащие им ресурсы для реализации своих хозяйственных интересов и в то же время для достижения общих целей	Кузнецова В. В. [98, с. 6]	Агропромышленная интеграция – система организационно-экономических отношений, в том числе управленческих, возникающих между людьми в ходе производства сельскохозяйственной продукции и доведения ее до потребителя
Попков А. А., Крылов Т. А., Чухольский П. Г. [158, с. 40]	Кооперация – сотрудничество, совместная деятельность самостоятельных физических и юридических лиц с целью производства продукции, оказания услуг, реализации собственных интересов. Кооперация – это объединение товаропроизводителей за счет консолидации своих средств	Попков А. А., Крылов Т. А., Чухольский П. Г. [158, с. 40]	Интеграция – слияние (объединение) отдельных субъектов хозяйствования. Интеграция – это способ объединения взаимосвязанных технологическим процессом организаций различных отраслей по инициативе интегратора, которым чаще всего являются перерабатывающие предприятия (возможно животноводческие комплексы)	Курбанов Н. М. [101, с. 11]	Кооперация – форма длительных и устойчивых связей между хозяйственно самостоятельными предприятиями, фирмами, занятыми совместным изготовлением определенной продукции на основе специализации их производства	Курбанов Н. М. [101, с. 10]	Интеграция – объединение экономических субъектов, углубление их взаимодействия, развитие связей между ними
Сушко В. И. [195, с. 9]	По своей сущности кооперация является специфической формой общественного разделения и объединения труда, противоположной специализации. Это процесс соединения (синтеза) расчлененных стадий (видов деятельности) в единый технологический цикл, но на качественно новой основе путем целевого комбинирования производства, более высокого уровня концентрации и налаживания сотрудничества между субъектами хозяйствования	Шпак А. П., Синельников В. М. [228, с. 15]	Агропромышленная интеграция – это организационно-экономическое понятие, характеризующее процесс сближения и соединения отраслей сельского хозяйства и промышленности с целью обеспечения скоординированной деятельности специализированных сельскохозяйственных, перерабатывающих, обслуживающих, финансовых и других предприятий	Седова Н. В. [185, с. 38]	Кооперация рассматривается как форма организации производства и обслуживания на основе добровольного объединения участников, при котором трудовые коллективы или отдельные работники совместно решают одну или несколько взаимосвязанных производственных задач для достижения общих целей	Седова Н. В. [185, с. 38]	Интеграция представляет собой качественно новую форму производственно-экономических связей, объединяющую предприятия различных отраслей с обособленными технологическими процессами в единый производственный комплекс на основе сочетания последовательных стадий обработки сельскохозяйственной продукции

Примечание: Таблица составлена автором по результатам собственных исследований.

Таблица 1.2. Характеристика факторов, способствующих развитию и тормозящих развитие кооперации и интеграции

Фактор	
Способствующий развитию кооперации и интеграции	Тормозящий развитие кооперации и интеграции
1. Наличие достаточного количества правовых норм и нормативов и стимулирующего создание кооперативно-интеграционных объединений законодательства	1. Отсутствие четко выраженной стратегии и политики развития объединения и тщательно проработанного бизнес-планирования
2. Наличие достаточного начального капитала, необходимого числа квалифицированных руководителей и специалистов (менеджеров) на всех основных участках хозяйствования, а также необходимой совокупности основных и вспомогательных предприятий и организаций по технологической цепи продвижения продукции от товаропроизводителей до потребителей	2. Отсутствие признанного лидера, способного мобилизовать, настроить и направить компанию по нужному направлению развития, а также отсутствие квалифицированных кадров среди руководителей и специалистов на соответствующих участках хозяйствования (команды менеджеров)
3. Наличие устойчивого рыночного спроса на производимую продукцию и благоприятной рыночной конъюнктуры при продвижении и сбыте продукции. Любое производство должно быть ориентировано на рыночный потребительский спрос. Если предложение не соответствует интересам потребителей, то это не дает возможности для эффективного функционирования кооперативно-интеграционных объединений	3. Отсутствие необходимого и достаточного мотивационного интереса в работе кооперативно-интеграционного объединения, а также сильного, стимулирующего эффективную предпринимательскую деятельность финансово-экономического аппарата (система мотивации, оплата труда и премирование, участие в прибылях и др.)
4. Умение оперативно анализировать и предвидеть изменение рыночной конъюнктуры, способность быстро адаптировать и переориентировать производство под рыночный потребительский спрос	4. Отсутствие достаточного масштаба производства и сбыта, не позволяющего сформировать необходимую массу доходов и прибыли для устойчивого развития и воспроизводства процесса производства
5. Наличие устойчивых связей между партнерами – производителями продукции и поставщиками производственных ресурсов, а также долгосрочных контрактов на поставки продукции и ресурсов. Именно устойчивость партнерских отношений формирует благоприятную среду для развития компании, имидж объединения и признание его в качестве надежного партнера	5. Отсутствие четкой специализации производства и сбыта, не дающего возможности сконцентрировать ресурсы и капитал на приоритетных направлениях, невозможность выделить главное звено, что приводит к распылению средств
6. Оптимизация и минимизация производственных затрат в соответствии со сбытовыми (реализационными) ценами на продукцию, что дает возможность обеспечить устойчивость доходов и прибыли, направляемых на развитие объединения. Однако оптимизация затрат не должна приводить к чрезмерному урезанию издержек вопреки оптимальному уровню затрат, иначе это будет сдерживать объемы производства, ассортимент и качество продукции	6. Производство продукции недостаточного качества и ассортимента, не дающего возможности удовлетворить запросы потребителей и привлечь дополнительных потребителей, что может привести к затовариванию (избыточному накоплению нереализованных запасов), замораживанию оборотного капитала и неспособности вести дальнейший процесс воспроизводства

Фактор	
Способствующий развитию кооперации и интеграции	Тормозящий развитие кооперации и интеграции
7. Совершенствование процесса производства и сбыта продукции по всей технологической цепочке продвижения продукции, формирование внутренних условий (экономических возможностей) для расширения сферы хозяйственной деятельности, диверсификация производства, освоение новых рынков сбыта и привлечения дополнительных потребителей	7. Отсутствие достаточного количества внутренних звеньев, структур и подразделений основного и вспомогательного профиля, что не дает возможности выстроить сквозную и непрерывную технологическую цепь продвижения продукции и сделать кооперативно-интеграционное объединение самодостаточным
8. Умение компании создать ресурсный «запас прочности» (финансовый, инвестиционный, производственный, маркетинговый, сбытовой, снабженческий), способный обеспечить устойчивость производства в условиях обострения рыночной конъюнктуры и появления временных неблагоприятных обстоятельств	8. Наличие избыточного числа поставщиков данной продукции на рынке, что вынуждает действовать в условиях повышенной конкуренции, снижать цены на поставляемую продукцию и нести невосполнимые потери вплоть до невозможности обеспечить издержки доходами и банкротства
9. Умение компании использовать любые благоприятные возможности для укрепления своего экономического положения – эффект масштаба производства; оперативные поставки продукции; регулирование цен; оптимальное соотношение специализации, концентрации и комбинирования производства, диверсификации и синергии; привлечение банковских средств; объединение с партнерами; нейтрализация конкурентов и др.	9. Неспособность обеспечить инновационное развитие производства, отсталость технико-технологической базы, сложность доступа к экономическим ресурсам, слабость маркетингового аппарата и низкая способность к самоинвестированию. Это в совокупности не позволяет занять устойчивую нишу в рыночной инфраструктуре в соответствующей сфере хозяйствования

Примечание: Таблица составлена автором по результатам собственных исследований.

Таким образом, сопоставительный анализ понятий кооперации и интеграции, а также оценка факторов, способствующих развитию и тормозящих развитие кооперации и интеграции, позволяют сделать вывод о том, что кооперация и интеграция являются близкими или схожими понятиями одних и тех же объединительных процессов – консолидации возможностей, взаимодействия ресурсов, согласованности корпоративной политики по управлению активами и т. д.

Вместе с тем нами установлено, что кооперация – это процесс экономического взаимодействия предприятий и товаропроизводителей по поводу консолидации и концентрации ресурсов, труда и капитала на приоритетных направлениях хозяйствования, который может иметь самые разнообразные формы и типы, охватывать все виды хозяйственной деятельности, распространяться как по горизонтали, так и по вертикали, предусматривать максимальную результативность хозяйственной деятельности и обеспечивать требуемую самостоятельность и обособленность предприятий и товаропроизводителей [2-А].

Интеграция – разновидность кооперации, имеющая разнообразные формы концентрации ресурсов, труда и капитала на экономически выгодных направлениях хозяйствования, имеет выраженное вертикальное распространение, вызывающее ограничение степеней свободы входящих в объединение субъектов хозяйствования с целью устойчивого продвижения продукции по технологической цепочке от низовых производственных звеньев до конечных потребителей готовой продукции для получения максимальной суммарной результативности хозяйственной деятельности всего объединения.

Кроме того, анализ показывает, что выделяются два основных направления развития интеграции в АПК: горизонтальная интеграция, состоящая во взаимодействии предприятий, специализирующихся на получении определенного вида сельскохозяйственной продукции

или на выполнении работ в рамках определенного вида деятельности, что связано с необходимостью повышения эффективности использования ресурсов и проявляется в объединении субъектов хозяйствования одной иерархической ступени; вертикальная интеграция, заключающаяся в кооперировании на договорной основе либо с образованием единого юридического лица предприятий и производств различных отраслей АПК, специализирующихся на производстве одного или нескольких видов продукции в рамках сквозной технологической цепи (объединение субъектов хозяйствования разных иерархических уровней, например, от производства сырья до сбыта готового продовольствия). Вертикальная интеграция оправдана для консолидации ресурсов, труда и капитала на разных уровнях хозяйствования, создания единой производственно-сбытовой стратегии, ускорения продвижения продукции по технологической цепи, устранения бюрократических барьеров при переходе продукции из одной стадии в другую (на пути от исходного сырья к рынку), формирования конечного результата с добавленной стоимостью для последующего его перераспределения в обратном порядке – от торговли до производства сырья с целью создания для всех категорий товаропроизводителей (внутренним звеньям) относительно равнозначных экономических условий хозяйствования.

Также следует отметить, что проанализированный нами материал дает возможность выделить особый тип отношений, складывающихся в результате развития кооперации и интеграции, – кооперативно-интеграционные отношения, которые представляют собой отношения предприятий, организаций и их объединений, а также товаропроизводителей (субъектов хозяйствования) по поводу создания кооперативно-интеграционных структур всех форм и налаживания их эффективного функционирования с целью производства различных видов продукции, переработки исходного сырья и получения конечных высококачественных товаров под рыночный потребительский спрос по технологическим цепочкам продвижения продукции.

Таким образом, основные отличительные признаки кооперации и интеграции в том, что кооперация – это взаимодействие товаропроизводителей на базе добровольной консолидации труда, ресурсов и имущества, исходя из экономической взаимовыгодности юридически самостоятельных предприятий и организаций (товаропроизводителей), а интеграция – это более строгая организация товаропроизводителей не только на добровольной основе, но и на основе синергии всей совокупности факторов хозяйствования, включая формирование единой управленческой (административной), обслуживающей, сбытовой и нормативно-правовой систем. В первом случае – это больше экономическое объединение при известной автономии правовых отношений на труд и ресурсы, во втором – больше организационно-экономическая консолидация при целевом отказе от автономии составных частей и образовании целостного хозяйственного механизма [14, 65, 90, 104, 114, 123, 178, 179, 205].

Следовательно, установленные нами факторы, способствующие развитию кооперативно-интеграционных отношений и препятствующие их устойчивому функционированию, позволяют познать истинную природу кооперативно-интеграционных отношений и условий их функционирования, своевременно реагировать на возникающие противоречия при достижении целевого результата.

Установлено, что в теории и практике пока нет четкого понимания различий и схожести понятий кооперации и интеграции, часто возникает как их смешение, так и противопоставление. Нередко в литературе можно встретить характеристику интеграции как самостоятельной, обособленной, почти не связанной с кооперацией формы вертикального объединения субъектов хозяйствования. Так, выполненное нами исследование позволяет установить, что настоящие понятия имеют много схожих свойств, но также содержат ряд различий. Следует признать, что кооперация – это всеобъемлющее понятие, а интеграция – лишь разновидность, специфическая форма кооперации, имеющая свои особенности. С точки зрения диа-

лектического понимания кооперация и интеграция соотносятся между собой как общее и частное. Говоря более конкретно, терминология и процессы кооперации имеют следующие характерные черты:

добровольная договоренность субъектов хозяйствования по консолидации ресурсов (материально-технических средств), труда и капитала (финансовых средств) для получения синергического эффекта в производстве и реализации продукции;

формирование преимущественных условий производства и сбыта по сравнению с разрозненными субъектами хозяйствования за счет концентрации, масштабов производства и интенсификации продаж;

создание более устойчивых возможностей производства и защиты предпринимательской деятельности от форс-мажорных обстоятельств;

выработка единой производственной и сбытовой стратегии посредством формирования сквозной технологической цепи и устранения излишних и ненужных звеньев;

формирование единой системы управления и регулирования производства и сбыта, оптимизация функций управления под потребности кооперативной организации;

наличие возможности для субъектов сохранять хозяйственную и юридическую самостоятельность по ряду направлений деятельности, не противоречащих общим целям кооперативной организации;

возможность кооперирования только части функций, а следовательно и части ресурсов (в контексте кооперативного договора между субъектами хозяйствования);

раздельная экономическая ответственность субъектов за результаты хозяйствования: коллективная ответственность по обязательствам, относящимся к совместной сфере деятельности, индивидуальная – по обязательствам конкретных субъектов, имеющих юридическую и экономическую самостоятельность.

Кооперация может иметь бесконечное множество форм, типов и разновидностей. Например, там, где происходит объединение двух и более человек с целью реализации совместных экономических интересов, а также объединение ресурсов и капиталов для получения суммарного эффекта – имеет место кооперация. Насколько различаются цели, задачи и интересы товаропроизводителей – настолько могут различаться и формы кооперации (надо заметить, что действующее законодательство должно стремиться отражать все многообразие форм кооперации, которые возможны на практике).

Кооперация развивается в различных направлениях – как по горизонтали, когда объединяются субъекты хозяйствования одной иерархической ступени, так и по вертикали, когда происходит объединение субъектов разных уровней хозяйствования, а также может иметь смешанные формы – горизонтально-вертикальные и вертикально-горизонтальные.

Централизованное управление при кооперации имеет относительно мягкий характер, который не подавляет инициативу и предприимчивость входящих в объединение субъектов хозяйствования.

Кооперация – это относительно открытая организация, куда заинтересованные структуры могут входить на каждом этапе экономического развития, равно как и выходить из ее состава.

Кооперация может иметь, а может и не иметь выраженного коммерческого характера. Она может быть как самодостаточной (т. е. иметь в своем составе все необходимые звенья для продвижения продукции по технологической цепочке), так и незавершенной по наличию всех обслуживающих, вспомогательных и снабженческо-сбытовых структур. В последнем случае кооперативное объединение может работать на договорных началах с иными посредническими структурами или временно кооперироваться со специализированными субъектами.

В отличие от кооперации, организация и функционирование процессов интеграции имеют некоторые особенности. Тем не менее, как уже подчеркивалось, многие характеристики кооперации и интеграции являются схожими и едиными. Выполненное нами исследование показывает, что специфика интеграции предусматривает следующие основные отличительные свойства:

интеграция – объединение субъектов хозяйствования с образованием единого производственно-сбытового комплекса по всей технологической цепи продвижения продукции – от получения сырья до рыночного сбыта готового продукта;

интеграция, как правило, не предусматривает юридической, а во многом и экономической самостоятельности хозяйственной деятельности внутренних подразделений (все звенья объединения должны следовать единым правилам);

интеграция – объединение, которое в большей мере охватывает субъекты, расположенные по вертикали иерархической системы, на основании чего могут создаваться четко выраженные вертикальные, а иногда вертикально-горизонтальные структуры;

интеграция – относительно жесткая структура со строго выстроенными правилами организации и функционирования, а также сравнительно закрытая организация, которая может не принимать новых субъектов, равно как имеет право не давать возможности на выход отдельных подразделений из состава завершеного формирования;

интеграция предполагает формирование завершенной и самодостаточной инфраструктуры, что требует наличия всех необходимых звеньев (как основных, так и вспомогательных и обслуживающих) для налаживания эффективного хозяйствования;

интеграция субъектов хозяйствования имеет выраженный коммерческий характер;

интеграционное объединение несет полную субсидиарную ответственность по результатам деятельности всей инфраструктуры, включая издержки каждого внутреннего звена;

интеграционное объединение в отличие от кооперации не дает права внутренним звеньям на внешнюю (за пределами объединения) субсидиарную ответственность. Это значит, что внутренние подразделения интеграционного объединения не могут от себя заключать автономные договоры с другими юридическими лицами на выполнение хозяйственной деятельности;

интеграционное объединение требует, чтобы все внутренние звенья были подчинены единой экономической цели и руководствовались общими для всех принципами организации.

Рассматривая сущность кооперации и интеграции, можно найти еще немало количество различий, которые проявляются в ходе практического создания объединений по той или иной схеме. Однако полное выявление различий не имеет экономического смысла, поскольку в процессах кооперации и интеграции больше общего, чем особенного. Тем не менее выявленные нами отличительные качества кооперации и интеграции убедительно показывают, что это не идентичные, а полноценные самодостаточные экономические понятия. Учет приведенных особенностей данных понятий позволяет четко уяснить их сущность и содержание и принять более взвешенное решение при выборе конкретной формы объединения субъектов хозяйствования, исходя из поставленных целевых задач.

Таким образом, по итогам рассмотрения сущности и факторов кооперации и интеграции нами получены следующие научные результаты.

1. Выполнен сравнительный анализ понятий кооперации и интеграции, в ходе чего установлено, что кооперация имеет такие отличительные особенности, как сохранение правовой и экономической самостоятельности хозяйствующих субъектов, консолидация лишь некоторых функций и связанных с ними трудовых и материальных ресурсов, делегирование объединению части полномочий и исполнение строго определенных обязанностей, касающихся экономических интересов кооперативной организации; интеграция предусматривает

более тесные организационно-управленческие и правовые формы, лишаящие разрозненные (в прошлом) субъекты хозяйствования их прежних функций и прав и обязывающие всё добровольное объединение следовать единым экономическим интересам, в основу чего закладывается единая ресурсная (материально-техническая) политика с целью дополнительной взаимовыгодной экономической эффективности.

2. Определены и рассмотрены факторы, способствующие и тормозящие развитие кооперации и интеграции, дана их объективная характеристика. В связи с этим выработаны научные рекомендации по наиболее полной реализации благоприятных факторов (эффективное законодательство, добровольность участия, консолидация ресурсов и экономических интересов и др.) и нивелированию негативных (преодоление разрыва технологической цепи, усиление выраженности специализации и др.).

Кроме того, изучение характерных черт и особенностей понятий кооперации и интеграции при их практической реализации и создании различных форм экономических объединений субъектов хозяйствования позволило выявить как общие признаки, так и особенные свойства данных понятий. Установлено, что процессы кооперации имеют много общего (добровольность объединения, консолидация ресурсов, труда и капитала, нацеленность на единый результат и др.) и содержат ряд особенных свойств (например, при интеграции – это жесткость структуры, относительная закрытость организации, завершенность инфраструктуры и пр.). Уяснение характерных черт кооперации и интеграции дает возможность избежать ошибок при выборе наиболее приемлемых форм объединений в конкретных условиях.

1.2. Исторические этапы формирования кооперации и интеграции. Совокупность и взаимосвязь основных принципов, функций, целей и задач устойчивого развития кооперативно-интеграционных процессов

Создание на базе действующих предприятий и организаций АПК кооперативно-интеграционных структур объективно обусловлено развитием производительных сил и производственных отношений. В новых условиях хозяйствования, где усиливается роль рыночной конкуренции и возрастают требования к качеству, ассортименту и потребительским свойствам конечной продукции, а также необходима консолидация ресурсов и средств для достижения поставленных задач, именно кооперация и интеграция призваны создать возможности для устойчивого развития производства и сбыта на базе самофинансирования, обеспечения рыночных предпочтений потребителей и стабильного функционирования товаропроизводителей в рыночной экономической среде. В этой связи кооперация и интеграция являются одновременно и фактором устойчивого развития, и условием сглаживания рыночной конъюнктуры, и возможностью достижения поставленных задач производства и сбыта, и результатом реализации задач формирования доходов и прибыли.

Кроме того, на каждом конкретном историческом этапе развития кооперация и интеграция имеют свои характерные особенности, присущие определенному экономическому укладу. В этом плане кооперацию и интеграцию следует рассматривать как общественно-экономические процессы, возникающие на конкретной стадии развития производительных сил и обеспечивающие устойчивое (результативное) функционирование субъектов хозяйствования на основе взаимодействия и взаимодополнения ресурсов, труда, капитала и организации совместной деятельности. В соответствии с этим, для более полного раскрытия вопроса, нами проведен сравнительный анализ основных исторических этапов формирования кооперации и интеграции в странах Западной Европы, России и Беларуси (табл. 1.3) [19, 29, 30, 44, 59, 82, 93, 110, 127, 132, 162, 192, 201, 210, 213, 249, 251].

Таким образом, из выполненного сравнительного анализа основных исторических этапов формирования кооперации и интеграции можно сделать следующие выводы: кооперация развивалась весьма противоречиво, волнообразно, с усилиями пробивая свой путь; кооперация на разных этапах соответствовала уровню и характеру развития производственных, экономических и общественных отношений в каждой стране; кооперация смогла адаптироваться к самым неблагоприятным условиям и проявила свою возможность приспосабливаться, в связи с чем могла выживать; на каждом новом этапе создавались потенциальные возможности для более широкого и устойчивого развития кооперации; кооперация стала отражать не только интересы непосредственно товаропроизводителей, которые объединяли свои ресурсы и капиталы, но и предпринимателей из обслуживающих и снабженческо-сбытовых сфер, особенно в сфере торговли; кооперация и интеграция смогли выработать наиболее сильные механизмы экономической заинтересованности различных участников (в силу чего в кооперацию втягивались все новые и новые сферы хозяйствования); кооперация и интеграция развивались по восходящей – от более простых форм к сложным, кооперативные отношения переплетались с общественными и государственными, в силу чего кооперация и интеграция, несмотря на свои противоречия, становились обязательными и неотъемлемыми формами и методами хозяйствования, особенно при недостатке средств у индивидуальных товаропроизводителей и усложнении условий хозяйствования, когда разрозненные товаропроизводители не могли самостоятельно выживать [13-А].

Таблица 1.3. Сравнительный анализ основных исторических этапов формирования кооперации и интеграции в странах Западной Европы, России и Беларуси

Западная Европа		Россия		Беларусь	
Этап	Характеристика	Этап	Характеристика	Этап	Характеристика
1	XV – конец XVII в. В Европе возникновение кооперации происходит в Северной Италии, во Флоренции в XV в. при кооперировании и специализации крестьянских хозяйств на производстве молока. Крестьяне становились членами кооперативов по переработке и реализации молока, масла и сыров. Эти кооперативы были освобождены от земельного налога, а также было издано распоряжение купцам покупать продукцию объединенных в кооперативы крестьян по экспортным ценам	1	1861 г. – конец XIX в. Началом развития сельскохозяйственной кооперации в России принято считать два основных события: крестьянскую реформу 1861 г.; Устав первого ссудо-сберегательного товарищества России, организованного С. Ф. Лугининым в 1865 г. Становление кооперации в России проходило в сложной исторической ситуации – отмена крепостного права, натуральное крестьянское хозяйство. Массовый характер кооперативное движение приобрело после образования в 1898 г. Московского союза потребительских обществ. Наряду с потребительскими обществами развивались и другие виды кооперативов. В 1898 г. был проведен первый съезд представителей ссудо-сберегательных товариществ. Правительство принимало первые законодательные акты по кредитной кооперации, утвердило уставы кооперативных организаций	1	Охватывает период после отмены крепостного права и до конца XIX в., когда начали создаваться потребительские общества и ссудо-сберегательные товарищества. Деятельность потребительских обществ в Беларуси имела социальную направленность. На развитие кооперации оказывали влияние различные факторы, прежде всего складывающийся общенациональный рынок. Быстрыми темпами развивалась рыночная инфраструктура: акционерные компании, коммерческие земельные банки, биржи и др.
2	Начало XVIII – конец XVIII в. Время становления, поиска, создания и распада кооперативных обществ, выработки и проверки на практике принципов их работы. Примером распространения кооперативного движения может служить Великобритания, где с 1769 г. стали активно создаваться потребительские кооперативы.	2	Начало XX в. – 1917 г. В 1901 г. прошел I Всероссийский агрономический съезд. Появились первые кооперативные союзы. В 1908 г. прошел I Всероссийский кооперативный съезд. Это время стремительного развития российской кооперации. В годы столыпинской реформы получило развитие дворовое земледельческое хозяйство. То есть крестьянское хозяйство	2	1900–1906 гг. Период связан с обострением экономического кризиса 1900–1903 гг., русско-японской войной и революцией 1905–1907 гг. В этот период значительно ухудшилось материальное положение основной части трудящихся и они стали объединяться в кредитные товарищества и малые сельскохозяйственные общества. Было открыто 24 кооператива, всего
	В этот период также развиваются идеи создания кооперативов с целью социального преобразования общества		стало хозяйством не одного лица, а семьи. Кооперация развивалась снизу, иногда при поддержке земств. Наибольшее развитие получили два вида кооперации: кредитная и потребительская		насчитывалось 41 потребительское общество. Произошли качественные изменения в развитии кооперативного движения, выразившиеся в его демократизации
3	Начало XIX – конец XIX в. Активное развитие кооперативное движение приобрело во Франции, в Лионе, в 1848 г. рабочие-ткачи организовали общество потребителей под названием «Объединенные рабочие». После издания в 1867 г. закона «Об обществах с переменным составом членов и капитала» кооперация во Франции стала развиваться быстрыми темпами. В Германии потребительская кооперация приобрела значительное распространение в середине XIX в. Здесь получило развитие так называемое гамбургское направление кооперативного движения, для которого были характерны ограничение размера прибыли, выделяемой кооперацией для распределения пропорционально закупке товаров, и создание фонда помощи нуждающимся членам. Кроме того, в 1895 г. в Лондоне был образован Международный кооперативный альянс (МКА). Создание МКА, или как его тогда называли «Кооперативный интернационал», стало огромным прогрессивным явлением в общественной жизни. Начался переход в сотрудничество с национальным на международный многосторонний уровень	3	1917 г. – конец 20-х годов XX в. В период военного коммунизма (1917–1921 гг.), в условиях гражданской войны никакие формы кооперации не развивались, кооперация практически была уничтожена. В 1921 г. в условиях свободной торговли в России, когда продразверстку сменил продналог, положивший начало НЭПу, вышел декрет «О сельскохозяйственной кооперации». Он восстановил сельскохозяйственную кооперацию организационно и юридически. Также непосредственно развитию кооперации были посвящены декреты «О кредитной кооперации» (январь 1922 г.), «О потребительской кооперации» (апрель 1921 г., май 1924 г.). В целом в этот период, особенно во времена НЭПа, происходит активное становление и развитие товариществ, кооперативных и коллективных форм организации производства, переработки и реализации сельскохозяйственной продукции	3	1906–1914 гг. Приходится на период проведения в жизнь столыпинской реформы и заканчивается с началом Первой мировой войны. Поскольку кооперирование крестьян было одной из основных составляющих столыпинских преобразований, то в это время получают развитие все виды кооперации – кредитная и потребительская, производственные артели, малые сельскохозяйственные общества и т. п. За период 1907–1911 гг. в Беларуси открылось около сотни потребительских обществ. Накануне Первой мировой войны в потребительских обществах наблюдался процесс политизации, что не способствовало развитию кооперации, отвлекало внимание ее членов от непосредственных задач и вызывало ограничительные меры со стороны государства

Западная Европа		Россия		Беларусь	
Этап	Характеристика	Этап	Характеристика	Этап	Характеристика
4	Начало XX в. В этот период в Европе происходила активизация социальной деятельности кооперативного движения. Первая мировая война прервала регулярное общение между национальными кооперативными организациями в рамках МКА, резко ограничила всякого рода контакты. После войны в 1919 г. при МКА был создан Комитет оптовых обществ, который развернул работу по созданию в каждой национальной организации кооперативного внешнеторгового объединения	4	30–40-е годы XX в. В этот период формируются новые направления в аграрной политике. Крестьянские хозяйства и кооперативы стали объединяться в сельскохозяйственные артели, которые затем преобразовались в колхозы, строящие свою деятельность на кооперативных началах. Происходит массовая коллективизация крестьянства	4	1914–1917 гг. Поводом для активизации кооперативного движения в Беларуси послужили трудности с продовольствием, обусловленные началом Первой мировой войны. Рост цен, инфляция, развал народного хозяйства и другие бедствия, вызванные войной, стали в экстремальных условиях дополнительным стимулом роста численности потребительских кооперативов как средства выживания
5	20–30-е годы XX в. В середине 20-х годов обострились социальные конфликты во всех европейских странах. В социальном составе членов МКА начался сдвиг в сторону уменьшения социальной однородности членов за счет вступления в альянс сельскохозяйственных, производственных, страховых и иных видов кооперативов. Мировой экономический кризис 1929–1933 гг. нанес кооперации значительный ущерб. Только за один 1931 г. общее количество кооперативов снизилось на 29 %. Сократилось производство потребительских кооперативов, уменьшились паевые взносы. В 1933 г. экономическое положение кооперации еще более ухудшилось. Усилилось давление со стороны СМИ и правительств.	5	50–80-е годы XX в. В данный период в России получают широкое развитие специализация, межотраслевая и межхозяйственная интеграция. Происходит интеграция производства сельскохозяйственного сырья с хранением, переработкой до получения готового сырья. А. В. Чайнов назвал это «вертикальной» кооперацией и придавал ей приоритетное положение перед горизонтальной. Одной из новаций данного периода стало создание научно-производственных объединений, агрокомбинатов, способных интегрировать достижения науки и производства	5	Март 1917 г. – октябрь 1917 г. Потребительская кооперация развивалась стремительными темпами, она охватывала широкие слои населения, имела разветвленную сеть магазинов, материальную базу и богатый опыт хозяйственной деятельности. Кооперативные организации вели активную внешнеэкономическую деятельность
	В июле 1933 г. в Базеле прошла международная кооперативная конференция, на которой обсуждались вопросы отношения кооперации к экономическому кризису. Участники конференции приняли декларацию «Международная солидарность кооперации», обусловленную тем, что мировой экономический кризис продемонстрировал провал капиталистической системы				
6	40-е – конец 80-х годов XX в. За это время международное кооперативное движение пережило второй этап общего кризиса капитализма, раскол мира на капиталистическую и социалистическую мировые системы. Произошел развал мировой колониальной системы, и мировое кооперативное движение пополнилось кооперацией освободившихся развивающихся стран. Кооперативно-интеграционные процессы Европы в этот период развивались противоречиво. В социалистических государствах произошла ликвидация национальных кооперативных центров и состоялся передел их имущества. В капиталистических странах кооперация также переживала не лучшие времена, происходило банкротство и реорганизация национальных кооперативных организаций. В итоге во всех странах Европы доля кооперативного сектора в розничном и оптовом товарообороте сократилась	6	90–2000-е годы XX в. После распада СССР в РФ и ряде других стран СНГ о кооперативах просто забыли, и началось это с того, что в российском законе от 1991 г. «О предприятиях и предпринимательской деятельности» кооперативам не нашлось места в перечне организационно-правовых форм предприятий. Чтобы исправить ошибку, потребовалось много лет. Сельскохозяйственной кооперации и интеграции в настоящее время отводится важная роль в развитии сельского хозяйства, АПК и всей экономики страны. Сельскохозяйственная кооперация и интеграция признана одной из наиболее эффективных форм организации сельскохозяйственного производства и одним из перспективных способов преодоления сельскохозяйственного кризиса – восстановление российского АПК и в итоге обеспечение продовольственной безопасности и экономического роста в России	6	1918–1921 гг. В годы военного коммунизма произошло огосударствление кооперативной собственности, экономические функции кооперативного движения практически не реализовались. Декретом Совета народных комиссаров (СНК) от 10 апреля 1918 г. «О потребительских кооперативах» потребительская кооперация привлекалась к закупке, переработке и производству продуктов, а по сути переходила в подчинение Наркомпрода

Западная Европа		Россия		Беларусь	
Этап	Характеристика	Этап	Характеристика	Этап	Характеристика
7	90–2000-е годы XX в. В начале 90-х годов международное кооперативное движение вступило в новый этап своего развития. Его наступление связано со следующими причинами: переходом от кризиса 60–80-х годов к новому периоду роста; крушением мировой социалистической системы и изменением в этой связи экономических, политических и иных условий деятельности кооперации и интеграции. Рыночная экономика стала преобладающей, что создало благоприятные условия для развития кооперативно-интеграционных отношений. При этом происходила экономико-финансовая реорганизация субъектов хозяйствования, а также повсеместно проводилось совершенствование системы управления в них. В итоге в большинстве стран Запада кризис, который переживало кооперативное движение, удалось остановить. Наметились положительная тенденция роста кооперативного сектора экономики	7	Современный период в России характеризуется созданием крупных (специализированных и многоотраслевых) кооперативно-интеграционных объединений в виде холдингов, продуктовых компаний и корпораций национального, смешанного и международного характера	7	1921–1929 гг. С переходом к НЭПу кооперация получает исключительное значение. Советская власть признала, что пролетарские кооперативы дают возможность рабочему классу улучшить свое положение, уменьшить посредническую эксплуатацию, воздействовать на условия труда поставщиков, улучшить положение служащих и т. д. Деятельность кооперативной системы способствовала оживлению экономической и общественной жизни. В последующем развитие кооперации и интеграции в Беларуси в основном соответствовало процессам, происходящим в России (действовало единое экономическое пространство в рамках Советского Союза)

Примечание: Таблица составлена автором по результатам собственных исследований.

Кроме того, исходя из проведенного анализа научной литературы, нами установлены основные принципы, функции, цели и задачи кооперации и интеграции и их взаимосвязь (рис. 1.1) [13-А].



Рис. 1.1. Схема взаимосвязи принципов, функций, целей и задач кооперации и интеграции

Примечание: Схема разработана автором по результатам собственных исследований.

Следует отметить, что принципы кооперации и интеграции являются важнейшим условием устойчивого развития кооперативно-интеграционных процессов, так как они лежат в их основе и определяют функции, цели и задачи кооперации и интеграции. Все это формирует организационно-экономическое поле функционирования процессов и определяет их методологические условия.

При более детальном изучении становится очевидным, что из функций вытекают цели кооперации и интеграции, а цели, в свою очередь, достигаются за счет выполнения основных задач.

В ходе исследования нами сформулированы наиболее важные принципы, функции, цели и задачи кооперации и интеграции (в дополнение к существующим). Так, к совокупности важнейших принципов следует относить следующие.

1. Принцип единства целей участников, который означает, что все участники кооперативно-интеграционных объединений должны иметь согласованные цели и скоординированные действия для достижения консолидированного результата, поскольку противоречия в действиях и разногласия в методах организации (хозяйствования) не могут дать требуемого эффекта.

2. Принцип согласованности экономических интересов участников, который предполагает необходимость подчинения частных интересов каждого участника основным интересам всего объединения. В противном случае, когда приоритет будут иметь частные экономические интересы участников объединения, достижение высокого консолидированного (общего) результата практически невозможно.

3. Принцип главного звена в кооперации и интеграции. Данный принцип означает, что для общего успеха кооперативно-интеграционного объединения необходимо выделить главное звено, которым может быть ведущая организация, главную цель, основной ресурс, технологическую стадию, рыночный спрос и др.

На различных этапах функционирования кооперативно-интеграционных объединений главное звено может меняться, это зависит от решения приоритетной проблемы в каждый конкретный момент.

4. Принцип ранжированности возникающих проблем, который означает, что в течение хозяйственной деятельности важно уметь правильно расставить по местам текущие и стратегические производственно-сбытовые задачи. Важно предвидеть, решение каких проблем в первую очередь позволяет выполнить все другие задачи и получить синергический эффект.

5. Принцип рациональной инфраструктуры производственных ресурсов или, по-иному, оптимального соотношения основных и оборотных средств. Это чрезвычайно важный принцип, соблюдение которого дает возможность обеспечивать ритмичность производства и сбыта и оптимальность затрат на получение и реализацию продукции. Несбалансированность ресурсной инфраструктуры – основная причина необоснованного роста себестоимости продукции и снижения ее конкурентоспособности.

6. Принцип оптимальности соотношения управленческого и производственного звеньев кооперативно-интеграционного объединения. Важно, чтобы управленческая надстройка была оптимальной (не громоздкой) и соответствовала эффективному функционированию производственной инфраструктуры, то есть не подавляла инициативу и производственную способность низовой инфраструктуры. Поэтому управленческая часть, в свою очередь, должна отвечать принципам рациональности, гибкости, адаптивности, эффективности и качественной сбалансированности.

7. Принцип адаптивности кооперативно-интеграционного объединения (кооперативно-интеграционных отношений) к внутренней и внешней среде хозяйствования. Принцип служит своеобразным индикатором эффективности объединения (отношений). Так, если объединение обладает необходимыми чертами гибкости и приспособляемости, особенно к условиям рыночной экономики, то оно функционирует, как правило, успешно. Если же кооперативно-интеграционные отношения организованы без учета внутренних возможностей и внешних условий, то объединение не может работать эффективно. Особенно важно, чтобы организация и функционирование кооперативно-интеграционного объединения (кооперативно-интеграционных отношений) соответствовали нормативно-правовой системе, государственной экономической стратегии и требованиям рыночных отношений.

8. Принцип самодостаточности организационной и производственно-сбытовой инфраструктуры и их соответствия рыночной системе хозяйствования. Данный принцип подразумевает, во-первых, то, что организационная и производственно-сбытовая инфраструктура должна быть самодостаточной для налаживания эффективного хозяйствования, то есть она должна быть внутренне сбалансированной по составу всех хозяйственных звеньев. Во-

вторых, внутренняя инфраструктура кооперативно-интеграционного объединения должна соответствовать требованиям и условиям рыночной экономики. Самодостаточность организационной и производственно-сбытовой инфраструктуры – основа рационального хозяйствования объединения и всех его внутренних подразделений.

9. Принцип диверсификации производственно-сбытовой деятельности, означающий постоянное совершенствование специализации – от узкого профиля, характеризующего начальный этап развития кооперативно-интеграционных объединений, до широкого спектра направлений, что свойственно хорошо развитым объединениям и предприятиям, ориентированным на наиболее полное удовлетворение рыночного потребительского спроса. Принцип диверсификации способствует непрерывному освоению новых продуктов, технологий, каналов сбыта, рынков и территорий, привлечению новых потребителей и формированию дополнительных доходов.

10. Продуктовый принцип создания кооперативно-интеграционных объединений. Означает сквозной характер организации – от производства исходного сельскохозяйственного сырья, включая его переработку, до производства и сбыта готового качественного продовольствия под потребительский спрос. Такие технологические цепочки целесообразно выстраивать по каждому продукту (мясо, молоко, картофель и др.). Главное, что руководствуясь данным принципом, можно формировать завершенные самодостаточные системы, включающие все обязательные звенья (подразделения, предприятия, службы) для эффективного функционирования всего продуктового комплекса (подкомплекса).

11. Принцип самокупаемости и самофинансирования хозяйственной деятельности кооперативно-интеграционных структур. Вся производственно-сбытовая деятельность объединений должна быть основана на хозяйственном (коммерческом) расчете, нацелена на зарабатываемость средств и формирование прибыли, обеспечивать создание инвестиционных и инновационных фондов развития, стимулировать производительный труд и предпринимательскую деятельность, удовлетворять экономические интересы товаропроизводителей и трудовых коллективов. Нет смысла в создании кооперативно-интеграционных объединений, которые не позволяют работать на самокупаемости и самофинансировании. Основной смысл кооперативно-интеграционных организаций – в обеспечении требуемой доходности.

Важно подчеркнуть, что сформулированные нами принципы не противоречат общесистемным принципам кооперации, признанным в мировой теории и практике – добровольности, самокупаемости, самофинансирования и др. Они дополняют и конкретизируют общесистемные принципы. Однако показывают более конкретно, при каких основных условиях кооперативно-интеграционные отношения в современной системе рыночной экономики функционируют наиболее результативно.

Но для эффективной организации кооперации и интеграции одних принципов недостаточно. Важно знать также функции кооперативно-интеграционных отношений для того, чтобы выстроить всю систему взаимоотношений предприятий, организаций и товаропроизводителей в порядке целевого взаимодействия. Так, нами установлено, что кооперация и интеграция имеют следующие функции.

1. Синергическая функция, которая означает, что при суммировании труда, ресурсов и капитала различных предприятий и организаций всегда можно получить более значительный экономический результат по сравнению с разрозненным функционированием субъектов хозяйствования.

2. Функция концентрации ресурсов и капитала на приоритетных направлениях хозяйствования, способных обеспечить основной успех (концентрирующая функция).

3. Консолидирующая, или общецелевая функция. По-иному, функция, способствующая объединению интересов и выработке общих целей для достижения основного целевого результата.

4. Ресурсосберегающая функция, которая предполагает существенную экономию затрат по всей технологической цепочке продвижения продукции от производителей к потребителям (по которой происходит кооперация и интеграция субъектов хозяйствования). Так, вместо разрозненных звеньев имеется возможность создавать единые структуры и службы – маркетинговую, управленческую, финансово-экономическую и бухгалтерскую, материально-технического снабжения и сбыта и др.

5. Общекорпоративная функция, в соответствии с которой происходит формирование общей политики, стратегии, культуры и системы ценностей кооперативно-интеграционного объединения, а следовательно его брендинга, рыночного признания и утверждения.

6. Функция иерархии предприятий и организаций по технологической цепочке продвижения продукции, внутренних структур и звеньев, а также производственно-экономических ценностей в связи с их приоритетностью. В соответствии с этой функцией каждая внутренняя структура должна занимать строго определенное место и выполнять установленные задачи для того, чтобы весь механизм работал слаженно и ритмично.

7. Функция целевой специализации и рыночной диверсификации хозяйственной деятельности. Функция предполагает необходимость основной специализации, на которой должны концентрироваться необходимые ресурсы, а также поэтапность расширения видов деятельности исходя из требований диверсификации, внутренних и внешних условий и рыночных возможностей.

8. Функция экономической целесообразности. Кооперация и интеграция в первую очередь должны отвечать целям экономической эффективности и хозяйственной рациональности. Предварительным условием бизнес-планирования организации должно являться программно-целевое, в соответствии с которым можно четко определить наличие производственно-экономических возможностей, реальность и обеспеченность ресурсами производственных задач и результативность консолидированных усилий объединения (компании).

9. Функция рыночной ориентированности кооперативно-интеграционного объединения, в соответствии с которой любая интегрированная компания для своего устойчивого функционирования прежде всего должна стремиться в лучшей степени удовлетворить запросы и интересы потребителей, в максимальной мере учитывать потребительские предпочтения контрагентов рынка, то есть стремиться реализовать свои корпоративные экономические интересы через обеспечение рыночного спроса и предложения на продукцию (работы, услуги).

10. Функция корпоративного предпринимательства, которая означает, что для устойчивого рыночного функционирования кооперативно-интеграционное объединение должно занимать активную позицию (в рамках действующего законодательства) в освоении инновационных технологий, рыночном продвижении продукции, взаимодействии с партнерами и конкурентами, зарабатываемости средств и формировании доходов. Лишь активная предпринимательская деятельность компании и прежде всего управленческого звена (слаженной команды руководителей и специалистов) дает основание рассчитывать на общий успех хозяйственной деятельности.

Безусловно, принципы и функции кооперации и интеграции предполагают необходимость четкого определения целей и задач. Нами установлено, что кооперация и интеграция имеют следующие цели:

1. Обеспечение устойчивого функционирования кооперативно-интеграционной структуры на внутреннем (и при необходимости на внешнем) рынке и занятие соответствующего

рыночного сегмента с учетом специализации производства и сбыта и наличия потенциальных возможностей.

2. Объединение наличных ресурсов и капитала по технологической цепочке от производства сырья до сбыта готовой продукции и направление их на обеспечение приоритетных направлений хозяйствования.

3. Выработка единой стратегии и политики поведения на рынке и адаптация под их деятельность всех внутренних звеньев хозяйствования.

4. Формирование управленческой инфраструктуры (деятельной команды менеджеров и предпринимателей) для гибкой и оперативной реализации стоящих производственных и коммерческих задач.

5. Обеспечение выгодных каналов сбыта произведенной продукции и формирование целевых доходов и прибыли исходя из потребностей устойчивого воспроизводства процесса производства и сбыта.

6. Обеспечение формирования необходимых и достаточных фондов развития кооперативно-интеграционной структуры за счет доходов и прибыли – инновационного, инвестиционного, фонда оплаты труда и мотивации и др.

7. Обеспечение самоокупаемости и самофинансирования производственно-сбытовой деятельности и обслуживающих структур на основе зарабатываемости средств и компенсации затрат доходами.

8. Обеспечение необходимой диверсификации хозяйственной деятельности, исходя из задач увеличения объемов и расширения специализации производства и сбыта в связи с необходимостью освоения нового рыночного пространства и привлечения новых потребителей.

9. Обеспечение самодостаточности компании посредством вовлечения в состав всех необходимых производственных, обслуживающих, обеспечивающих, перерабатывающих и сбытовых структур, а также путем формирования в своем составе недостающих звеньев для эффективного функционирования всего инфраструктурного комплекса – маркетинговых, управленческих, информационно-аналитических и др.

10. Возможность наиболее полной реализации экономических интересов и потребностей компании, которые состоят в накоплении и воспроизводстве собственности, капитала, доходов и прибыли и, в свою очередь, определяют рост благосостояния как самого объединения, так и занятых в нем работников.

В дополнение следует отметить, что цели всегда реализуются через постановку и решение конкретных задач. Исходя из этого, нами предпринята попытка определить их и характеризовать. Так, к основным задачам кооперации и интеграции целесообразно отнести следующие.

1. Сформулировать реальную бизнес-программу (бизнес-план) развития кооперативно-интеграционного объединения, которая способна обеспечить его устойчивое функционирование в рыночных условиях и мобилизовать внутренние подразделения на активную предпринимательскую деятельность.

2. Определить основную специализацию и состав вспомогательных звеньев для самодостаточной хозяйственной деятельности объединения.

3. Подобрать состав основных и вспомогательных предприятий, организаций (внутренних звеньев, подразделений), которые позволяют создать сквозную технологическую цепочку хозяйствования – от получения исходного сельскохозяйственного сырья для переработки до сбыта готового качественного продовольствия.

4. Подобрать и расставить квалифицированных руководителей, специалистов (менеджеров) по всем необходимым участкам хозяйствования, то есть сформировать управленческую команду, определить совокупность прав, обязанностей и ответственности каждого

управленческого работника. Таким образом, должно быть сформировано управленческое звено кооперативно-интеграционного объединения.

5. Проанализировать и оценить имеющиеся ресурсы, внутренние возможности и внешнюю среду для включения в бизнес-процесс, достижения и возможности конкурентов и партнеров, условия функционирования на продуктовом рынке и выработать меры по совершенствованию хозяйственной деятельности во всех звеньях объединения.

6. Определить приоритетные звенья хозяйствования в сфере производства, снабжения и сбыта, куда следует направить основные ресурсы и усилия для достижения синергического результата.

7. Разработать внутренние механизмы формирования, распределения и перераспределения доходов и прибыли и их направления в фонд накопления и потребления для организации эффективного хозяйствования во всех внутренних звеньях и подразделениях.

8. Разработать методические положения по непрерывной модернизации хозяйственных звеньев, их совершенствованию и адаптации к изменяющимся условиям рыночной среды. Обеспечить необходимые и достаточные инвестиции для поддержания на конкурентном уровне всей технико-технологической базы объединения.

9. Разработать методические положения по эффективной мотивации труда занятых работников и достаточному стимулированию активной предпринимательской деятельности управленческого звена и группы менеджеров и маркетологов.

10. Разработать меры по активному продвижению продукции на рынок, освоению новых рынков сбыта, завоеванию интересов потребителей, закреплению на новых рыночных сегментах.

11. Постоянно работать над проблемами оптимизации объемов производства и сбыта продукции, расширения ассортимента продаж, повышения качества продукции, лучшего удовлетворения потребительских предпочтений [14, 46, 59, 65, 78, 86, 90, 101, 114, 185].

Таким образом, проведенный нами анализ позволил изучить историю формирования кооперации и интеграции в странах Западной Европы, России и Беларуси, сделать вывод о том, что устойчивое развитие кооперативно-интеграционных процессов базируется на взаимосвязи основных принципов, функций, целей и задач кооперации и интеграции, обеспечивающих сбалансированное взаимодействие всех участников кооперативно-интеграционных отношений исходя из действующих правовых, организационных и экономических механизмов, нацеливая предприятия и организации на рост производства и сбыта продукции, постоянную модернизацию технических средств и технологий, расширенное воспроизводство технико-технологического потенциала с использованием собственных инвестиций взаимодействующих субъектов хозяйствования с условием достижения целевых экономических результатов при формировании, распределении и перераспределении прибыли.

В ходе исследования получены новые научные результаты, основная суть которых заключается в следующем.

1. Выполнен сравнительный анализ основных исторических этапов формирования кооперации и интеграции, в ходе которого установлен ряд их отличительных признаков в различные периоды становления (усиление производственно-экономических связей субъектов хозяйствования, углубление общественного разделения труда, специализации и концентрации производства и др.).

2. Сформулированы новейшие принципы кооперации и интеграции применительно к нынешним рыночным условиям хозяйствования (принцип единства целей участников; принцип согласованности экономических интересов участников; принцип главного звена в кооперации и интеграции и др.); установлены функции кооперации и интеграции (синергическая функция; функция концентрации ресурсов и капитала на приоритетных направлениях хозяйствования; консолидирующая или общецелевая функция и др.); определены

основные цели (обеспечение устойчивого функционирования кооперативно-интеграционной структуры на внутреннем (и при необходимости на внешнем) рынке и занятие соответствующего рыночного сегмента с учетом специализации производства и наличия потенциальных возможностей; объединение наличных ресурсов и капитала по технологической цепочке от производства сырья до сбыта готовой продукции и направление их на обеспечение приоритетных направлений хозяйствования и др.) и задачи кооперации и интеграции (определить основную специализацию и состав вспомогательных звеньев для самодостаточной хозяйственной деятельности объединения; подобрать состав основных и вспомогательных предприятий, организаций (внутренних звеньев, подразделений), которые позволяют создать сквозную технологическую цепочку хозяйствования – от получения исходного сельскохозяйственного сырья для переработки до сбыта готового качественного продовольствия и др.).

1.3. Основные признаки кооперации и интеграции. Хозяйственный механизм развития кооперации и интеграции. Факторы, влияющие на эффективность кооперации и интеграции

Главной движущей силой материального производства является личный интерес человека, а общим фундаментальным устоем жизнедеятельности человека – индивидуальная деятельность с правом его собственности на средства производства и результаты труда. Однако возможности индивидуального производителя – собственника, особенно мелкого или среднего, ограничены. Наибольший эффект проявляется лишь в различных формах совместной деятельности. Уникальной формой сотрудничества, которая позволяет предпринимателю использовать свои ресурсы лучшим образом и получать дополнительную выгоду от совместно осуществляемой деятельности, является кооперация.

Кроме того, кооперация – всеобщая форма организации труда, способ создания единой, эффективно функционирующей системы общественного производства, дополняющий разделение труда и его специализацию. С углублением общественного разделения труда кооперация приобретает все большие масштабы, охватывает различные уровни хозяйственной деятельности. В этом аспекте кооперация принадлежит к наиболее глубинным общеэкономическим понятиям, ее закономерности никогда не подвергались сомнению ни в теории, ни на практике.

Рассматривая непосредственно сельскохозяйственную кооперацию, следует отметить, что она может осуществляться в любой сфере агропромышленного комплекса. При кооперации можно обеспечить оптимальную концентрацию производства, укрепить связи между участниками кооперации, повысить производительность труда и снизить себестоимость продукции.

Необходимость кооперации для любого производства вызвана тем, что она объединяет предприятия в единый производственно-технологический процесс. Сельскохозяйственные предприятия, в особенности средние и мелкие, не могут в одиночку успешно вести хозяйственную деятельность в условиях конкуренции. Поэтому кооперация на нынешнем этапе является именно тем перспективным направлением, которое дает возможность достичь устойчивого развития агропромышленного комплекса в масштабах всей страны.

Кооперация – это составная часть системы свободного конкурентного предпринимательства, позволяющая товаропроизводителям обеспечить достижение конкретных целей разного сущностного порядка: повышение конкурентоспособности на рынках продукции; недопущение спекуляции при реализации продукции и закупке промышленных товаров; создание системы экономических и социальных услуг и др.

Вместе с тем для подтверждения высокой значимости и актуальной необходимости и прежде всего с целью создания эффективных кооперативно-интеграционных форм нами проведен отбор и выполнено детальное изучение важнейших признаков кооперации и агропромышленной интеграции субъектов хозяйствования (табл. 1.4) [5, 6, 13, 14, 78, 86, 90, 101, 114, 178, 240, 245, 244, 246, 247, 248].

В число важнейших характерных признаков кооперации и интеграции в АПК нами включено 32 характеристики. Также установлено, что практически по всем изучаемым признакам не прослеживается явных отрицательных последствий кооперации и интеграции. В основном преобладают положительные последствия создания кооперативно-интеграционных объединений, тогда как негативные проявления в большей мере имеют теоретическую возможность [10-А].

Так, теоретически не исключается возможность монополизации и сговора крупных интегрированных компаний, их доминирующего влияния на потребительском рынке при формировании покупательских предпочтений, манипулирования ценами и решения своих экономических интересов за счет ущемления интересов потребителей. Но это только теоретически, поскольку известно, что все эти проблемы регулируются и нивелируются с помощью развитого права, в частности, антимонопольного законодательства.

Следовательно, можно сделать вывод, что кооперация и интеграция заинтересованных субъектов хозяйствования в АПК дают экономическую основу для устойчивого рыночного развития не только материально-технического потенциала объединений, но и всей социально-экономической инфраструктуры, где одновременно реализуются экономические интересы товаропроизводителей, потребителей готовой продукции и государства как гаранта стабильности организации и функционирования социально-экономических отношений.

Таблица 1.4. Основные оценки наиболее характерных признаков кооперации и интеграции товаропроизводителей (включая возможные негативные последствия)

Важнейшие характерные признаки кооперации и интеграции субъектов хозяйствования	Наиболее характерное положительное качество данного признака	Возможное отрицательное проявление данного признака
1. Создание сквозной технологической цепочки – от получения сырья до сбыта готового продовольствия, включая звенья переработки, снабжения, предпродажного обслуживания и др.	Создание завершенной, самодостаточной производственно-сбытовой инфраструктуры	Возможно проявление замкнутости организационного устройства, препятствующей открытости экономики
2. Усиление производственно-экономических связей хозяйствующих субъектов объединений на основе кооперации и интеграции	Все входящие в объединение предприятия начинают функционировать как единый комплекс, устраняются слабые звенья	Могут игнорироваться специфические особенности конкретных звеньев и участков
3. Возрастание возможности (потенциала) производства качественной и безопасной продукции	Все кооперативно-интеграционное объединение концентрируется на получение конечного продукта с высокой добавленной стоимостью	Не установлено
4. Адаптация структуры производства субъектов интеграции к рыночной конъюнктуре с учетом изменения потребительского спроса	Крупное объединение проще адаптируется к рыночной конъюнктуре, если к тому же идет по пути диверсификации производства и сбыта	Проявляется инерционность крупных структур при реагировании на потребительский спрос
5. Разнообразие специализации и форм организации кооперативно-интеграционных структур исходя из требований рынка	Обеспечивается своеобразное рыночное разделение труда и формирование устойчивой рыночной ниши, которая создает бренд	В условиях неустойчивости рыночной конъюнктуры возможны потери доходов при неизменной специализации в течение длительного периода
6. Зависимость эффективности функционирования крупных товарных агропромышленных формирований от использования инноваций для обновления техники и технологий	Вызывает необходимость постоянных инвестиций в инновационное развитие (в обновление техники и технологий)	Прекращение или недостаточные объемы инвестиций могут тормозить развитие и вызывают отставание конкурентоспособности
7. Снижение издержек производства и обращения в крупных интегрированных структурах за счет эффекта масштаба производства и оптимизации совместной деятельности	Крупные объединения имеют преимущественные возможности маневрирования цен и даже их некоторого снижения за счет расширения объемов продаж и экономии затрат, за счет устранения дублирующих функций	Не установлено
8. Возникновение синергического эффекта на каждой стадии единой технологической цепи: производство – переработка – сбыт в рамках крупных объединений	Эффект от сложения ресурсов почти всегда выше по сравнению с результативностью их разрозненного использования	Не установлено (тем не менее в единичных случаях при благоприятных условиях малые формы являются более гибкими и мобильными)

Важнейшие характерные признаки кооперации и интеграции субъектов хозяйствования	Наиболее характерное положительное качество данного признака	Возможное отрицательное проявление данного признака
9. Создание единых снабженческо-сбытовых и обслуживающих подразделений (служб), включающих сокращение общепроизводственных и накладных расходов	Проявляется явная экономия издержек при централизации вспомогательных и обслуживающих звеньев	Не установлено (однако теоретически можно предположить, что централизованные структуры могут хуже реагировать на потребности обособленных звеньев)
10. Углубление общественно-го разделения труда, специализации и концентрации производства	Каждому внутреннему подразделению (звену) объединения прописываются четкие функции – права, обязанности и ответственность	Не установлено (но вместе с тем можно предположить, что в реальной практике жесткие функции не всегда могут срабатывать)
11. Обеспечение преимущественных возможностей для развития научно-технического прогресса в АПК (инновационного развития АПК)	Имеется возможность формировать массу прибыли, которая позволяет обеспечивать целевое инновационное развитие	Не установлено
12. Улучшение материально-технического обеспечения производства и сбыта готовой продукции	Наблюдается устойчивая тенденция роста технической оснащенности всех звеньев хозяйствования; внутренние подразделения обладают возможностями самосовершенствования	Не установлено
13. Уменьшение необходимости привлечения посреднических структур	Крупное объединение обладает самодостаточностью во всех сферах производственно-сбытовой деятельности и почти не прибегает к помощи сторонних организаций	Не установлено
14. Усиление значимости развития специализированных сырьевых зон производства и переработки сельскохозяйственной продукции	Каждое крупное объединение стремится наиболее полно обеспечить свои потребности в сырьевых ресурсах за счет собственного производства	Не установлено
15. Повышение эффективности бюджетного и финансового регулирования агропромышленного производства посредством концентрации капитала в объединениях	Государственные органы и финансово-кредитные учреждения более охотно работают с крупными объединениями и выстраивают в связи с этим свою стратегию деятельности	Не установлено
16. Усиление устойчивости на рынке товаропроизводителей, находящихся в кооперативно-интеграционных объединениях	Крупные объединения имеют возможность противостоять рыночным изменениям (за счет многообразия сбыта) и даже воздействовать на рыночную конъюнктуру и формировать рыночную политику	Возможно проявление рыночного монополизма или сговора крупных компаний, что требует жесткого антимонопольного регулирования (законодательства)

Важнейшие характерные признаки кооперации и интеграции субъектов хозяйствования	Наиболее характерное положительное качество данного признака	Возможное отрицательное проявление данного признака
17. Наличие преимущественных возможностей по защите объектов частной собственности и экономических интересов товаропроизводителей (по сравнению с разрозненными предприятиями)	Крупные товарные объединения нацелены на решение многообразных экономических интересов и потребностей и имеют преимущественные возможности для создания сферы негосударственной собственности	Не установлено (теоретически следует отметить, что частная собственность крупных корпораций имеет выраженную форму коллективной собственности)
18. Усиление возможности сглаживания предпринимательских рисков, а также недобросовестной конкуренции со стороны партнеров по сравнению с мелкими обособленными структурами	Крупные объединения имеют возможность формировать различные фонды развития, в том числе фонды сглаживания рисков и потерь от рыночной конъюнктуры	Не установлено (целесообразно отметить, что защита слабых звеньев и участков в жесткой рыночной конкуренции может привести к общему ослаблению рыночного иммунитета всего объединения)
19. Повышение инновационно-инвестиционной устойчивости кооперативно-интеграционного объединения	Каждое крупное товарное объединение основывается на преимущественном освоении новых технологий и техники	Не установлено
20. Образуются преимущественные условия для удовлетворения платежеспособного спроса населения	Любое кооперативно-интеграционное объединение стремится решать свои экономические интересы через наиболее приемлемое удовлетворение платежеспособного спроса потребителей	Может проявляться инерционность развития и недостаточная гибкость при учете интересов различных потребителей
21. Создаются возможности для накопления массы прибыли от реализации качественной продукции	Основная цель любого объединения – получение массы прибыли для дальнейшего устойчивого развития	Погоня за прибылью может приводить к деформациям внутренней структуры объединения и навязыванию потребителям невыгодной продукции
22. Происходит реструктуризация низкоэффективных предприятий и подразделений за счет поглощений и слияний с эффективно работающими структурами	Наблюдаются переливы капиталов непосредственно внутри самих объединений, что дает возможность выравнивать уровень развития всех структурных подразделений конкретного объединения	Могут искусственно поддерживаться звенья, которые не имеют рыночной целесообразности
23. Целенаправленно решаются вопросы социально-экономического развития объединения	Любое крупное объединение (например, продуктовое) для нормального функционирования и обеспечения интересов товаропроизводителей должно развивать социально-экономическую инфраструктуру	Не установлено (однако следует отметить, что отвлечение прибыли на социальную инфраструктуру уменьшает общую рыночную эффективность объединения)
24. Снижаются производственные и транзакционные издержки товаропроизводителей, что приводит к росту доходов	Одно из основных условий объединения – поддерживать требуемую конкурентоспособность, особенно за счет оптимизации всех видов издержек	Не установлено

Важнейшие характерные признаки кооперации и интеграции субъектов хозяйствования	Наиболее характерное положительное качество данного признака	Возможное отрицательное проявление данного признака
25. Повышается устойчивость сельского хозяйства за счет привлечения и перераспределения доходов из сферы сбыта и торговли	Приобретается возможность устойчивого динамичного развития основного звена любого крупного объединения – сельскохозяйственной сферы	Не установлено
26. Обеспечивается повышение обслуживания аграрного производства и качества предоставляемых сельскохозяйственными производителями услуг	Сфера сельскохозяйственного производства (сырьевое звено) имеет возможность развиваться на основе паритета с другими звеньями хозяйствования общей технологической цепи	Не установлено
27. Появляется возможность контролировать функционирование ресурсных и продуктовых рынков со стороны сельскохозяйственных производителей	Крупное объединение становится полноправным контрагентом рыночных отношений, имеет возможность контролировать и формировать производственно-сбытовую политику	Может проявляться монопольное влияние на рынок, что требует усиления государственного контроля и регулирования
28. Улучшается доступность для сельскохозяйственных товаропроизводителей рынков материально-технических, финансовых и информационных ресурсов, а также рынков сбыта сельскохозяйственной продукции и сырья	Крупное объединение имеет преимущественную возможность освоения любых престижных и доходных рынков независимо от места их расположения (т. е. повышается товарность сельскохозяйственного производства)	Не установлено
29. Уменьшаются потери агропромышленных товаропроизводителей от диспаритета цен на сельскохозяйственную продукцию и промышленные средства производства	Крупные объединения (например, продуктовые компании) сглаживают и даже ликвидируют возможность и последствия межотраслевого диспаритета при реализации товаров	Не установлено
30. Обеспечивается повышение качества готовой продукции под рыночный потребительский сбыт	Качество готовой продукции и рыночный потребительский спрос становятся законами любой крупной товарной компании	Не установлено (необходимо учитывать, что не исключается возможность инерционности крупных компаний, в том числе и в вопросах качества)
31. Создаются условия для расширения возможностей диверсификации агропромышленного производства на основе быстрого освоения инновационных технологий	Каждая крупная компания после достижения известного предела в насыщении рынка определенными видами продукции стремится к расширению видов деятельности и освоению новых сфер производства и сбыта	Расширение возможностей диверсификации приводит к торговым войнам и междоусобной экономической борьбе между компаниями
32. Обеспечивается консолидация экономических и социальных интересов сельскохозяйственных производителей, устойчивое повышение их социального статуса	В устойчиво развивающейся компании проявляется баланс экономических и социальных интересов, на основании чего компания приобретает дополнительный имидж	Не установлено

Примечание: Таблица составлена автором по результатам собственных исследований.

Вместе с тем, исходя из проведенного нами анализа, особое внимание целесообразно сконцентрировать на хозяйственном механизме развития кооперации и интеграции предприятий и организаций. Нами установлено, что данный механизм представляет собой совокупность процессов взаимодействия предприятий и организаций по определенным

направлениям (объединительные процессы), в результате чего образуются новые формы хозяйствования (ассоциации, финансово-промышленные группы, холдинги и др.) с учетом основных принципов, функций, целей, задач, признаков и факторов кооперации и интеграции, исходя из действующего законодательства в зависимости от специфики конкурентной среды, а также рынков сбыта продукции.

Кроме того, каждая новая форма хозяйствования предполагает своеобразную трансформацию предприятий и организаций, вовлеченных в объединительные процессы, при которой обеспечиваются диверсификация, концентрация и специализация определенных видов деятельности структурных подразделений конкретного субъекта хозяйствования и их взаимосвязь (рис. 1.2) [10-А].



Рис. 1.2. Схема хозяйственного механизма развития кооперации и интеграции предприятий и организаций

Примечание: Схема разработана автором по результатам собственных исследований.

Рассматривая более детально каждую составляющую предлагаемого нами хозяйственного механизма развития кооперации и интеграции, в первую очередь следует подчеркнуть, что объединительные процессы нами определяются как совокупность различных вариантов организации совместной деятельности, в основном через слияние, поглощение и сотрудничество. Так, анализируя непосредственно слияние, следует отметить, что это объединение (которое обычно имеет добровольный характер) имущества и деятельности двух или нескольких компаний для создания новой компании или для поглощения этих компаний одной из них; является обоюдным договором руководства двух компаний об их объединении [23].

Если взять акционерное общество, то здесь слияние, по сути, есть механизм реорганизации компаний, при котором ликвидируются (прекращают свою деятельность) реорганизованные акционерные общества и создается новое акционерное общество с новым уставом, новыми органами управления и т. п.

Кроме того, в научной литературе различают абсорбирующий и консолидирующий типы слияния. Первый тип заключается в том, что инициатор сделки приобретает активы и обязательства всех присоединившихся к нему компаний, которые затем ликвидируются. При консолидирующем типе создается новая компания, а все остальные впоследствии доб-

ровольно ликвидируются. Отсюда следует, что поглощающий тип слияния аналогичен поглощению, а консолидирующий тип соответствует слиянию субъектов хозяйствования.

Поглощение – экономический захват одной компании другой фирмой, более сильной и масштабной, под свой контроль без приобретения абсолютного права собственности на нее [23]. Вместе с тем поглощение может определяться как механизм объединения компаний, в ходе которого одна компания скупает акции другой. Такое поглощение называется приобретением. Также, согласно проведенному нами исследованию, необходимо отметить, что присоединение может приравниваться к поглощению, т. е. данные понятия во многом совпадают. Таким образом, присоединение – это наиболее быстрый и дешевый механизм реорганизации компании, при котором прекращается (ликвидируется) только присоединяемое предприятие, все его права и обязанности переходят к другой компании, к которой осуществляется присоединение [180].

Что касается вопросов сотрудничества, то в проводимом нами исследовании оно понимается как краткосрочное или долгосрочное объединение усилий для совместного выполнения работ, участия в решении конкретных задач, взаимопомощи при осуществлении различных видов хозяйственной деятельности. Данный тип объединения субъектов хозяйствования формируется в основном в целях расширения возможностей предприятий и организаций в производственном, научно-техническом, социальном развитии и др.

Исследование показывает, что данные процессы взаимодействия предприятий и организаций направлены на создание крупных субъектов хозяйствования, включающих структурные подразделения различных профилей деятельности. Это способствует эффективному их функционированию за счет эффекта масштаба и диверсификации производственной деятельности, результатом чего является захват новых рынков сбыта и увеличение экономической выгоды.

Как известно, эффект масштаба связан с изменением стоимости единицы продукции в зависимости от масштабов ее производства. Рассматривается он в долгосрочном периоде. При этом происходит снижение затрат на единицу продукции, обеспечивается рост массы доходов и прибыли даже при неизменности цены.

Что касается диверсификации производственной деятельности, то здесь субъекты хозяйствования проникают в новые для себя отрасли и сферы, расширяют номенклатуру и ассортимент товаров и постепенно превращаются в многоотраслевые комплексы.

Кроме того, на хозяйственный механизм развития кооперации и интеграции предприятий и организаций и, как следствие, появление новых форм хозяйствования, как показывает изучение, значительное влияние оказывает действующее законодательство. Именно законодательство должно являться ключевым звеном на пути эффективного функционирования кооперативно-интеграционных структур, создавая необходимые условия для их устойчивого развития. В частности, законодательство призвано стимулировать появление новых форм хозяйствования. Создание благоприятных условий для осуществления совместной деятельности различных предприятий и организаций позволяет повысить конкурентоспособность и рентабельность различных отраслей сельского хозяйства.

Существенное влияние на хозяйственный механизм развития кооперации и интеграции оказывают также принципы, функции, цели, задачи, признаки и факторы кооперации и интеграции. Как уже отмечалось выше, взаимосвязь данных составляющих позволяет наладить устойчивое развитие кооперативно-интеграционных процессов.

Немаловажную роль в хозяйственном механизме развития кооперации и интеграции предприятий и организаций играет конкурентная среда. Как показывают результаты исследования, субъект хозяйствования (компания) действует на рынке в постоянном соперничестве с конкурентами. Состояние конкурентной среды и действия конкурентов влияют на маркетинговые решения компании, ее планы и политику. Поэтому для того чтобы выстоять в

конкурентной борьбе, необходима полная и объективная информация о конкурентной среде, сбор и обработка которой должны проводиться с целью получения исходных данных для ответа на следующие основополагающие вопросы:

какие предприятия и организации, действующие на рынке, являются основными конкурентами;

какую долю рынка занимает каждый из конкурентов;

какие маркетинговые программы применяют конкуренты и насколько они эффективны;

как конкуренты реагируют на маркетинговые действия компании;

на какой стадии жизненного цикла находятся товары конкурентов;

каково финансовое состояние конкурентов, их организационная структура и уровень управления;

какова стратегия конкурентов и какие методы они используют в борьбе за рынок.

Изучение конкурентов не только дает компании представление о том, на каком рынке она работает, но и позволяет ей сравнить собственные показатели с показателями конкурентов. Такое сравнение весьма актуально, поскольку дает компании возможность определить, на каких направлениях она должна сосредоточить свои усилия и средства, чтобы добиться преимуществ перед конкурентами или ликвидировать свое отставание от них.

Нами установлено, что анализ характеристик конкурентов и сравнение их с соответствующими характеристиками компании необходимо проводить по четырем основным группам параметров:

товары и услуги (качество, престиж торговой марки, упаковка, срок службы, гарантийный срок, уровень послепродажного обслуживания, технические характеристики, стиль, надежность, удобство в эксплуатации, универсальность, размеры и др.);

цена (цена реализации, условия предоставления скидок, размер скидок, условия расчетов, сроки платежей и др.);

каналы распределения (наличие доставки товара, сети региональных складов, посредники, охват рынка каналами распределения и др.);

продвижение (формирование спроса, стимулирование сбыта и др.).

Достижение успеха компании связано с постоянным поддержанием достаточной конкурентоспособности, которая не является абсолютной величиной. Она складывается из комплекса параметров (объем сбыта, ассортимент, качество, цена и др.), каждый из которых оценивается в сравнении с аналогичными параметрами конкурентов.

Высокая конкурентоспособность обеспечивается постоянным опережением конкурентов: в выводе на рынок новых товаров, в уровне обслуживания потребителей, снижении издержек производства, во внедрении новых технологий и т. п.

Исследование конкурентной среды должно быть непрерывным и отражать не только текущее состояние дел, но и складывающиеся тенденции. Трендовый анализ данных, полученных в результате таких исследований, компания должна использовать для прогнозирования изменений в конкурентной среде и заблаговременно планировать ответные ходы на возможные неблагоприятные изменения ситуации.

На хозяйственный механизм развития кооперации и интеграции предприятий и организаций существенное влияние оказывают рынки сбыта продукции. Известно, что рынок представляет собой совокупность экономических отношений, базирующихся на регулярных обменных операциях между производителями продукции (товаров и услуг) и потребителями. При этом обмен важно производить на добровольной основе в форме эквивалентного обмена товара на деньги (торговля) или товара на товар (бартер). Ключевым моментом здесь является присутствие свободного доступа на рынок как производителей, так и потребителей, т. е. обмен должен происходить в условиях конкуренции.

Следует подчеркнуть, что все вышеперечисленные составляющие хозяйственного механизма оказывают значительное влияние на появление интегрированных форм хозяйствования в АПК. Переходя непосредственно к формам хозяйствования, необходимо отметить, что они представляют собой совокупность самостоятельных, тесно взаимодействующих предприятий и организаций, решивших объединить свои усилия для достижения поставленных целей. При этом создается новый субъект хозяйствования конкретной организационно-правовой формы (холдинг, финансово-промышленная группа, консорциум и др.), определяются основные направления его деятельности, в том числе принимаются решения по диверсификации, концентрации и специализации как объединения, так и его структурных подразделений.

Это осуществляется для того, чтобы повысить конкурентоспособность продукции и, соответственно, эффективность функционирования объединения в целом. Важную роль при этом играет диверсификация хозяйственной деятельности. Следует отметить, что под диверсификацией понимается расширение ассортимента, изменение вида продукции, производимой предприятием, освоение новых видов производства с целью повышения его эффективности, получения экономической выгоды, предотвращения банкротства [23]. Как показывает анализ, она проявляется в расширении сферы производства или торговли за счет включения новой продукции. Диверсификация может происходить путем приобретения предприятий или освоения видов деятельности, уже существующих на тех рынках, куда собирается проникнуть компания, или через расширение собственных мощностей. Диверсификация имеет преимущества в тех случаях, когда требуется снизить зависимость от одного рынка, емкость которого сокращается, уравновесить сезонные колебания рынка или обеспечить пространство для роста производства.

Концентрация – это сосредоточение, скопление, насыщенность, объединение видов и объемов деятельности; сосредоточение производства, капитала в одних руках или в одном месте [23]. Это прогрессивная форма организации, позволяющая использовать преимущества крупного производства. К таким преимуществам относятся более высокий уровень техники, технологии и организации производства, производительности труда, а также преимущественные возможности по снижению издержек производства. Укрупненно концентрация – это рост крупных предприятий и сосредоточение на них все большей части средств производства и выпускаемой продукции. Концентрация реализуется часто через комбинирование производства, основанное на объединении предприятий различных отраслей, представляющих собой последовательные ступени создания и продвижения продукции.

Концентрация производства создает возможности для формирования и эффективного использования производительных машин и оборудования и роста на этой базе производительности труда.

Нами сделана попытка определить основные экономические преимущества концентрации производства. К ним относятся следующие:

- в условиях концентрации производства, как правило, растет производительность труда;

- здесь наиболее эффективно используются высокопроизводительные машины и оборудование;

- концентрация производства является предпосылкой развития научно-технического прогресса, а именно в крупном концентрированном производстве существует преимущественная возможность для внедрения прогрессивных, в том числе ресурсосберегающих технологий. Это, например, реализуется через увеличение объемов производства, сбыта и формирование дополнительных доходов.

Специализация – сосредоточение деятельности на сравнительно узких направлениях, отдельных технологических операциях, видах выпускаемой продукции [23]. Нами установ-

лено, что специализация производства выражается в делении старых и формировании новых отраслей в целях поиска и реализации коммерческих преимуществ, а также в разделении труда внутри отраслей для использования возможных резервов роста эффективности труда. В углублении специализации проявляется усиление общественного характера производства. Так, научно-технический прогресс и рост масштабов производства являются важнейшими факторами углубления специализации.

Вместе с тем каждая форма хозяйствования имеет свою организационную структуру – службы, отделения, цехи, участки, группы, что требует упорядочения управления, налаживания взаимодействия звеньев, установления подчиненности и соподчиненности, ответственности конкретных участков хозяйствования. Анализ показывает, что для управления субъектами на практике применяются различные методы – административные, экономические и социально-психологические.

Например, административные методы базируются на силе власти и включают в себя меры запрета, разрешения и предупреждения. Они, как правило, носят обязательный характер и оформляются в виде приказов, распоряжений и т. д. К ним можно отнести, например, распределение централизованных инвестиций или иных контролируемых ресурсов.

Экономические методы регулирования воздействуют на интересы субъектов косвенно, например, через финансово-кредитную систему. При этом прямое директивное принуждение отсутствует. Но экономические методы имеют исключительно высокую силу воздействия, так как затрагивают прямые экономические интересы и требуют строгой экономической ответственности.

Что касается социально-психологических методов управления, то основная их задача, как показывает анализ, состоит в обеспечении благоприятного морально-психологического климата в коллективе, что предполагает: отсутствие подавления подчиненных руководителями; наличие достаточной самостоятельности и всеобщей ответственности; наличие доброжелательной и деловой критики; свободное выражение мнения при обсуждении вопросов; высокую степень взаимопомощи.

Таким образом, все составляющие хозяйственного механизма тесно взаимосвязаны между собой. Изменение одного элемента оказывает влияние на другие, в частности, на выбор приемлемой для определенных условий кооперативно-интегрированной формы хозяйствования [49, 50, 54, 57, 64, 67, 68, 71, 79, 80, 83, 88, 107, 109, 163, 226, 234].

Проведенное нами исследование показывает, что эффективность кооперации и интеграции субъектов хозяйствования в АПК определяется совокупностью показателей хозяйственной деятельности – объемы производства и сбыта продукции, затраты на производство и сбыт продукции, прибыль от реализации и др. При этом на каждый такой показатель оказывает влияние система факторов производства.

Анализ показывает, что понятие «фактор» подразумевает совокупность различных обстоятельств, движущих сил, способствующих производственному процессу. Надо подчеркнуть, что фактор – это потенциальное состояние ресурса или возможность для того, чтобы он начал действовать в целях производства, ему необходимо придать целевую направленность – соединить с другими факторами, привести в действие с помощью затрат труда и материальных средств и т. п.

В данной связи важно определить, в чем состоит различие между понятиями «ресурс», «фактор производства» и «потенциал», которые являются близкими, но не одинаковыми по смыслу.

Нами установлено, что коренным отличием между терминами «ресурсы» и «потенциал» является то, что ресурсы могут существовать независимо от субъектов хозяйствования, тогда как потенциал характерен непосредственно для субъектов экономической деятельности. Это означает, что потенциал, наряду с материальными и нематериальными

средствами, включает труд отдельных работников и коллектива, возможности организации, а также экономические условия государства, обеспечивающие эффективное использование имеющихся средств и ресурсов.

Давая оценку понятию «ресурсы», следует подчеркнуть, что это природные средства, а также экономические и социальные возможности, которые могут быть использованы в производственной деятельности. Следовательно, «факторы производства» – экономическая категория, означающая ресурсы, реально вовлеченные в процесс производства. Исходя из этого следует, что «ресурсы производства» – понятие более широкое, чем «факторы производства». Так, факторы производства – это производящие или функционирующие ресурсы.

В отличие от ресурсов, которые могут существовать автономно, факторы становятся таковыми только в процессе функционирования и взаимодействия, поэтому реальное производство есть результат взаимодействия в комплексе ряда факторов. Например, кооперация и интеграция – это, с одной стороны, факторы, а с другой – процесс, который может давать экономический результат во взаимодействии с трудом, материальными и нематериальными средствами.

Факторы, формирующие производственный потенциал сельскохозяйственного предприятия, находятся в постоянном взаимодействии и оказывают влияние на эффективность использования каждого вида ресурсов. А производственная деятельность любого сельскохозяйственного предприятия и объединения основана на совокупном применении всех видов ресурсов, которые находятся в постоянном развитии (изменении). Изменение каждого вида ресурса ведет к изменению соотношения ресурсов, что влечет за собой изменение структуры ресурсного потенциала предприятия в целом, а также оказывает непосредственное влияние на производственный результат хозяйственной деятельности.

Формирование и развитие производственного потенциала предприятия или объединения следует характеризовать как функцию, зависящую от множества факторов-аргументов:

$$\text{ПП} = f(x_1, x_2, \dots, x_n), \quad (1.1)$$

где $x_1, x_2, \dots, x_n$ – факторы, формирующие производственный потенциал (ПП).

Таким образом, находим, что под факторами следует понимать такие экономические инструменты и производительные силы, которые формируют производственный потенциал предприятия, по поводу использования которых образуются производственные отношения. Факторы представляют собой довольно сложный объект изучения. Во-первых, их множество; во-вторых, их влияние сильно различается при индивидуализированном и комплексном использовании; в-третьих, существуют факторы, не поддающиеся количественной оценке и т. д. Поэтому при разработке стратегии развития предприятия и перспектив изменения производственного потенциала всегда важно системное взаимосвязанное изучение доступного количества факторов.

В результате многообразия производственных факторов возникает необходимость их классификации по наиболее существенным признакам. Экономическая значимость такой классификации факторов производства состоит в том, что на ее основе можно моделировать развитие предприятия, прогнозировать изменение производства, рассчитывать экономическую эффективность хозяйственной деятельности, определять взаимозависимость факторов и находить резервы при необходимости их структурного совершенствования.

В этой связи нами сделана попытка выявления и классификации основных факторов кооперативно-интеграционного объединения, которые в той или иной мере влияют на его производственную и экономическую результативность. Такая классификация по ряду хозяйственных признаков состоит в следующем.

1. Суть (природа) происхождения:
 - объективно существующие (сельскохозяйственные угодья, гидротермические условия и др.);
 - субъективно формируемые (материальные и нематериальные ресурсы).
 2. Отношение к кооперативно-интеграционному объединению:
 - собственные или внутренние, которые формируются за счет средств объединения и инвестиций;
 - заемные и привлеченные (кредиты, ссуды, займы, арендная плата и т. д.);
 - внешние, независимые от конкретного субъекта хозяйствования (действующее хозяйственное законодательство, существующие производственные регламенты, нормативы и стандарты).
 3. Источник образования:
 - природные (земля, вода, воздух и пр.);
 - трудовые (затраты живого труда);
 - интеллектуальные (затраты умственного труда);
 - материальные (основные и оборотные средства);
 - финансовые (кредиты, ссуды);
 - правовые (законодательные нормы, на основании которых строится взаимоотношение кооперативно-интеграционного объединения и предприятия).
 4. Объект воздействия (влияния):
 - весь хозяйственный комплекс кооперативно-интеграционного объединения;
 - отдельные подразделения или элементы объединения.
 5. Участие в формировании производственного и финансового результата:
 - прямое (непосредственное) и определяющее (сельскохозяйственные угодья);
 - прямое незначительное (затраты рыночного труда);
 - косвенное определяющее (действующее законодательство, рыночная конъюнктура);
 - косвенное незначительное (экономическая политика конкурирующего объединения).
 6. Влияние на производственный потенциал и результаты хозяйственной деятельности:
 - положительное влияние (факторы, находящиеся в достатке и обеспечивающие оптимальное взаимодействие);
 - отрицательное влияние (факторы, находящиеся в дефиците или прямо направленные на ухудшение и разрушение производства, – отсутствие достаточного финансового обеспечения, форс-мажорные обстоятельства).
- Анализ показывает, что данная классификация позволяет определить и систематизировать всю возможную совокупность факторов, исходя из характерных черт их воздействия на производственный потенциал и результаты хозяйственной деятельности кооперативно-интеграционного объединения.
- Важно также отметить, что существующая совокупность факторов воздействия на производство и его результаты может быть также сгруппирована по элементам, определяющим производственный потенциал кооперативно-интеграционного объединения: по основным производственным средствам (фондам), в том числе по активной и пассивной их части; по предметам и средствам труда; по факторам, воздействующим на труд и определяющим его производительность и эффективность; факторам собственности на средства производства (имущество), капитал и трудовые результаты; законодательно-правовым и регламентирующим хозяйственную деятельность; управленческим и организационным; инновационным и обеспечивающим технико-технологическую модернизацию; финансово-кредитным, денежным, распределительным и перераспределительным.

Организация производственного процесса требует пропорционального наличия и соотношения, а также использования всех возможных групп факторов и их индивидуальных проявлений. Объем производства лимитируется, как правило, теми факторами, которые находятся в минимуме и не позволяют иметь требуемые пропорции. Например, в новых условиях хозяйствования в налаживании эффективного функционирования кооперативно-интеграционного объединения важную роль играют факторы, представленные нами укрупнено на схеме (так называемые производственно-экономические факторы) (рис. 1.3) [41, 46, 97, 122, 157, 165, 169, 176, 191, 214, 227].



Рис. 1.3. Схема укрупненных блоков факторов эффективного функционирования кооперативно-интеграционных структур

Примечание: Схема разработана автором по результатам собственных исследований.

Нами установлено, что успешная деятельность любой крупной кооперативно-интеграционной структуры в настоящее время требует наличия следующих основных групп факторов и их пропорционального соотношения: основных и оборотных средств производства, включая освоение инновационных технологий их использования; трудовых ресурсов (где важнейшая роль принадлежит квалификации и образованию), природных ресурсов (в составе которых основное значение имеют сельскохозяйственные угодья); собственных инвестиций, формируемых из доходов от реализации продукции и прибыли; предпринимательских качеств менеджеров (это так называемый предпринимательский ресурс); наличия доступных заемных финансовых и кредитных ресурсов, а также информационных, где ключевая роль принадлежит оперативной и достоверной информации о различных сбытовых и потребительских рынках.

Необходимо отметить, что традиционная классификация факторов сельскохозяйственного производства на землю, труд и капитал уже является недостаточной. В настоящее время признано необходимым дополнительно учитывать такие факторы, как предпринимательский ресурс, инновационное развитие, инвестиционные возможности и информационное обеспечение.

Также важно заметить, что производственные факторы – земля, труд, основные и оборотные фонды (капитал) – могут в определенной мере взаимозамещаться и взаимодополняться. Так, ручной труд в последнее время не везде имеет спрос и предназначение, становится все более дорогим. Он может успешно замещаться высокопроизводительной техникой. Фактор «сельскохозяйственные угодья» является незаменимым, но при полном насыщении производства высокопроизводительной техникой и освоении инновационных технологий – для равнозначного объема производства необходимо меньшее количество земли.

Замещение одного фактора другим находит отражение в изменении структуры ресурсов и производства. Например, при недостатке земли и достаточной обеспеченности трудом сельскохозяйственное предприятие может развивать трудоемкие отрасли – овощеводство в защищенном грунте, животноводство на откормочных площадках и др. При избытке земли и при благоприятных условиях целесообразно заниматься кормопроизводством, производством зерновых и зернобобовых культур и др.

Факторы, обеспечивающие эффективное использование производственного потенциала кооперативно-интеграционного объединения, нами предложено подразделять на следующие группы: а) природно-климатическая группа факторов (почвенные, климатические, водный режим, экологические и т. д.); б) денежно-финансовая группа (государственная поддержка, собственные средства, заемные источники); кадровая группа (обеспеченность трудовыми ресурсами, квалификация работников и др.); г) материально-технические ресурсы (основные и оборотные средства); д) информационная группа факторов (уровень компьютеризации, каналы и источники информационного обеспечения и т. д.); е) организационно-управленческая группа (создание единого управленческого центра, анализ хозяйственной деятельности, учет и контроль, планирование и др.); ж) инновационная группа факторов (возможности инновационного развития, использование достижений науки и т. д.).

Следует отметить, что изложенная классификация факторов может быть принята за базу при выработке и принятии управленческих решений по развитию и использованию производственного потенциала кооперативно-интеграционного объединения.

На основании выполненной нами классификации факторов целесообразно выделить основные (ключевые) факторы роста и эффективности использования производственного потенциала кооперативно-интеграционного объединения (табл. 1.5) [20, 46, 60, 75, 78, 90, 115, 182, 186, 220, 236, 237, 239, 241, 250].

Важнейшим условием роста эффективности использования производственного потенциала в кооперативно-интеграционных объединениях является пропорциональность соотношения ресурсов и результатов, а также факторов между собой. Так, для устойчивого роста урожайности сельскохозяйственных культур необходима сбалансированность площади возделывания сельскохозяйственных культур, поставленных целей и задач, а также наличие технических средств и удобрений; для повышения продуктивности сельскохозяйственных животных требуется эквивалентное соотношение численности поголовья скота, целей производства и размера кормовых ресурсов; для реализации задач роста прибыли важно уравновешенное соотношение объемов продаж, реализационных цен и себестоимости продукции; для эффективного функционирования кооперативно-интеграционного объединения приоритетное значение имеют его размеры и структура, а также адекватность соотношения управляющей и управляемой сфер, учитывая также непротиворечивость стратегии развития

объединения (микроэкономический уровень) и макроэкономической политики государства (макроэкономический уровень).

Таблица 1.5. Основные факторы роста эффективности использования производственного потенциала в кооперативно-интеграционных объединениях

Факторы		
Технологические	Экономические	Финансовые
Повышение культуры земледелия	Обеспечение сбалансированности объединения по кадрам, в том числе по высококвалифицированным кадрам	Совершенствование механизма ценообразования на продукцию
Применение научно обоснованных севооборотов	руководителей и специалистов	Нормализация расчетов с дебиторами и кредиторами
Применение новых высокопродуктивных сортов сельскохозяйственных культур	Совершенствование системы мотивации и стимулирования труда	Оптимизация кредитной политики объединения
Наиболее полное использование генетического потенциала скота	Обеспечение роста производительности труда	Наращивание объемов продаж и выручки от реализации
Улучшение кормовой базы и качества кормов	Обеспечение оптимального соотношения между основными и оборотными средствами	Максимизация прибыли от собственной хозяйственной деятельности
Обеспечение сбалансированности между урожайностью сельскохозяйственных культур и удобрениями	Установление научно обоснованных нормативов затрат ресурсов и выхода продукции на единицу ресурса.	Формирование инвестиционных и инновационных средств для устойчивого развития
Обеспечение сбалансированности между продуктивностью скота и кормами	Оптимизация себестоимости сельскохозяйственного производства	Принятие мер (разработка плана) финансовой стабилизации объединения
Оптимизация специализации кооперативно-интеграционного объединения	Выбор оптимальной модели кооперативно-интеграционного объединения	Реализация финансово выгодных проектов
Обеспечение сбалансированности между объемами производства и количеством технических средств	Оптимизация экономических отношений между внутренними структурами объединения	Поиск наиболее выгодных каналов реализации продукции и формирования собственных финансовых средств
		Оптимизация налоговой системы объединения
		Оптимальное использование государственных средств поддержки

Финансовое состояние кооперативно-интеграционного объединения		
Урожайность сельскохозяйственных культур и продуктивность животных	АГРОПРОМЫШЛЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО	Объемы продаж и выручки от реализации сельскохозяйственной продукции
Рентабельность агропромышленного производства		

Примечание: Таблица составлена автором по результатам собственных исследований.

Таким образом, эффективное функционирование кооперативно-интеграционных объединений зависит от множества факторов, их групп и комбинаций. В основе эффективности находится оптимальное формирование и рациональное использование производственного

потенциала, которое базируется на совокупности факторов, ресурсов, условий и возможностей [10-А, 11 – А].

На основании проведенных исследований можно сделать следующие выводы.

1. Выявлены основные признаки кооперации и интеграции, характеризующие их суть, порядок организации, функционирования и результативность использования (создания завершенной, самодостаточной производственно-сбытовой инфраструктуры; формирования и функционирования как единого комплекса; направленность всех звеньев на получение конечного результата и др.).

2. Установлено, что практически по всем изучаемым признакам не прослеживается отрицательных последствий кооперации и интеграции для системы агропромышленного производства. Кооперация и интеграция дают экономическую основу для устойчивого развития не только материально-технического потенциала объединений, но и всей социально-экономической инфраструктуры, где одновременно реализуются экономические интересы товаропроизводителей, потребителей готовой продукции и государства.

3. Разработана модель хозяйственного механизма развития кооперации и интеграции предприятий и организаций, которая предусматривает комплексную взаимосвязь ряда блоков обеспечения нормального функционирования любого кооперативно-интеграционного объединения (методы организации и управления, состав внутренних организационных структур, наличие конкурентной среды, определение функций, целей, задач, факторов кооперации и интеграции и др.). Модель включает блоки и составляющие, которые в исследованиях вопросов кооперации и интеграции других авторов не рассматриваются – диверсификация деятельности, концентрация производственно-сбытовой деятельности, специализация деятельности и пр. Также комплексное рассмотрение кооперации и интеграции как модели взаимоувязанных целей, задач, принципов, функций, признаков и факторов дает возможность выбрать наиболее приемлемую форму кооперативно-интеграционного объединения для конкретной практики и принять взвешенное решение по перспективам функционирования объединения.

4. Разработаны классификация и методика укрупненного определения групп факторов, а также обобщенной оценки их влияния на экономическую эффективность кооперативно-интеграционного объединения (природа происхождения, отношение к объединению, источник образования, объект влияния, участие в формировании результата, положительное и отрицательное влияние). Данная классификация и порядок выявления и влияния факторов на эффективность хозяйственной деятельности кооперативно-интеграционной структуры разработаны в виде комплексной модели формирования и целевого развития производственного потенциала объединения с учетом новейших требований организации хозяйственной деятельности. В отличие от традиционных факторов производства, куда входят земля, труд и капитал, разработанная нами система включает инновационное развитие, предпринимательский ресурс, информационные ресурсы и инвестиционные возможности. Это позволяет принимать более объективные управленческие решения по факторной сбалансированности агропромышленного производства.

Исследования, выполненные в первой главе, позволяют сделать следующие основные выводы.

1. Выполнен основной анализ понятий кооперации и интеграции, определены и рассмотрены факторы, способствующие и тормозящие развитие кооперации и интеграции, дана их объективная характеристика. В этой связи сформулированы научные рекомендации по наиболее полной реализации благоприятных факторов и нивелированию негативных.

Кроме того, выявлены общие признаки и особые свойства понятий кооперации и интеграции. В результате установлено, что кооперация – это всеобъемлющее понятие, а интеграция – лишь разновидность, специфическая форма кооперации, имеющая свои особенно-

сти. Кооперация имеет бесконечное множество форм, типов и разновидностей. Насколько различаются цели, задачи и интересы субъектов хозяйствования, настолько могут различаться формы кооперации. Кооперация развивается в различных направлениях – как по горизонтали, когда объединяются субъекты одной иерархической ступени, так и по вертикали, когда происходит объединение субъектов различных уровней хозяйствования, а также может иметь смешанные формы. Интеграция – относительно более жесткая структура со строго выстроенными правилами организации и функционирования, а также сравнительно более закрытая организация, где установлены определенные регламенты как для принятия новых структур в свой состав, так и для выхода действующих из состава завершенного формирования.

2. Проведен сравнительный анализ основных исторических этапов формирования кооперации и интеграции, в ходе которого установлены многие приемлемые для современного и перспективного развития признаки и характеристики. Сформулированы новейшие принципы кооперации и интеграции (применительно к рыночным условиям хозяйствования), установлены функции, определены основные цели и задачи кооперации и интеграции, которые охватывают сквозную технологическую цепочку всей системы хозяйствования – от получения исходного сырья для переработки до сбыта готовой качественной продукции под потребительский спрос.

3. Выявлены основные признаки кооперации и интеграции, характеризующие их суть, порядок организации и функционирования, результативность использования. Установлено, что практически по всем изучаемым признакам не прослеживается отрицательных последствий кооперации и интеграции для системы агропромышленного производства. Кооперация и интеграция дают экономическую основу для устойчивого развития не только материально-технического потенциала объединений, но и всей социально-экономической инфраструктуры.

Разработана модель хозяйственного механизма развития кооперации и интеграции предприятий и организаций, которая предусматривает комплекс блоков обеспечения нормального функционирования любого кооперативно-интеграционного объединения. Модель включает составляющие, которые в исследованиях вопросов кооперации и интеграции других авторов не рассматриваются – диверсификация деятельности, концентрация производственно-сбытовой деятельности, специализация и пр.

Разработаны классификация и методика укрупненного определения групп факторов, а также обобщенной оценки их влияния на экономическую эффективность кооперативно-интеграционного объединения. Все это выражено в виде комплексной модели формирования и целевого развития производственного потенциала объединения с учетом новейших требований организации хозяйственной деятельности.

Глава 2. Анализ теории и практики организации и функционирования кооперативно-интеграционных структур и отношений

2.1. Зарубежный опыт развития агропромышленной кооперации и интеграции

История развития сельскохозяйственной кооперации показывает, что ее становление связано с появлением практической потребности производителей сельскохозяйственной продукции в совместной деятельности для реализации их экономических интересов и социальной защиты. За время своего существования сельскохозяйственная кооперация во всем мире прошла сложный путь развития, влияние на который оказывала совокупность конкретных организационно-экономических условий.

Для выработки действенного экономического инструментария развития кооперации и интеграции в аграрном комплексе республики необходимо изучение зарубежного опыта ее организации и функционирования.

Анализ показывает, что практически во всех секторах агропромышленного комплекса развитых стран доминируют крупные корпорации и финансово-промышленные группы, контролирующие от 40 до 80 % национальных рынков. Наиболее широко распространены следующие модели агропромышленной интеграции: контрактная система взаимоотношений между сельхозтоваропроизводителями, перерабатывающими, сбытовыми и другими организациями; агропромышленные формирования, создаваемые путем объединения капиталов и труда юридических и физических лиц (корпорации, кооперативы и т. д.); комбинаты, в которых представлен весь технологический цикл от производства сельхозпродукции, ее переработки и до реализации конечному потребителю; объединения, созданные без образования дополнительного юридического лица, возглавляемые фирмой-интегратором, осуществляющей связи с другими участниками на контрактной основе либо путем участия в формировании их собственности; холдинговые компании.

В экономически развитых странах получили распространение различные снабженческо-сбытовые кооперативы, эффективно действуют кооперативные объединения по переработке и сбыту сельскохозяйственной продукции, широко функционируют кооперативы по производственному снабжению и обслуживанию, важное значение имеют кооперативы по кредитованию, а также повсеместно функционируют производственные кооперативы, занятые непосредственно производством и продажей сельскохозяйственной продукции.

Изучение подтверждает, что в большинстве европейских стран преобладающие позиции занимают кооперативы, действующие на стыке сельского хозяйства со смежными отраслями экономики – переработкой, снабжением, обслуживанием, торговлей и др. Основными факторами успеха в условиях структурных изменений являются гибкость, оперативное реагирование на внешние и внутренние перемены, быстрое принятие решений и упрощенная процедура создания. В этом плане значительную роль играют фермерские кооперативы.

За истекшее десятилетие нового столетия в Европейском союзе (ЕС) кооперативные отношения между сферами АПК, предприятиями и контрагентами агропромышленного рынка приобрели не только организационную устойчивость, но и правовую регламентированность. Так, в настоящее время практически все товаропроизводители ЕС – крупные или малые – являются членами (а зачастую и акционерами) конкретных производственно-сбы-

товых, снабженческих, агросервисных, консалтинговых, профессиональных и иных объединений или ассоциаций. В результате в 15 странах ЕС через кооперативы сбывается более 60 % сельскохозяйственной продукции.

В Скандинавских странах, где кооперативное движение является наиболее развитым, кооперативы реализуют на внутреннем и внешнем рынке до 80 % продукции. Лишь Япония превосходит этот показатель, где с помощью кооперативов реализуется более 90 % продукции. Вместе с тем необходимо отметить, что в Японии преобладающую роль в осуществлении процессов кооперации и интеграции играют кооперативные организации, которые занимаются в основном снабжением производителей сельскохозяйственной продукции средствами производства, ее сбытом (специализированные), кредитованием (комплексные), осуществляют социально-бытовое обслуживание населения, переработку сельхозпродукции и т. д. Торгово-промышленные компании нередко заключают контракты с кооперативными организациями, а последние – с крестьянскими хозяйствами сроком от одного года до шести лет [36, 113, 116, 160].

В Германии данный показатель составляет 50–55 %, в том числе в Восточной Германии, где получили распространение крупные кооперативные и акционерные сельскохозяйственные предприятия – 70 %. В Великобритании, так же как и в США, преобладает рыночная обособленность товаропроизводителей – около 30 %. Следует отметить, что процессы агропромышленной кооперации и интеграции в сельском хозяйстве США в отдельных случаях строго регламентируются на уровне штатов, так как концентрация производства, согласно последним исследованиям, достигла в Америке такой степени, что примерно четыре крупнейшие фирмы в каждой отрасли диктуют условия всем остальным.

Пищевая промышленность США отличается наиболее высоким уровнем концентрации: на долю восьми крупнейших компаний США приходится в общем объеме производства по мясоконсервной промышленности 38 %, сыроваренной – 51 %, молочной (без консервирования) – 30 %, мукомольной – 46 %, крупяной – 97 %, свеклосахарной – 96 %, производству соевого масла – 70 % и т. д.

Аналогичная ситуация в США и в сфере снабжения. Снабженческо-сбытовые фирмы представляют собой крупные промышленные монополии с собственной дилерской сетью. Также важное место в агробизнесе США занимает торговля продовольственными товарами, где наблюдается быстрое развитие торговли.

Кроме того, в ряде развитых стран кооперативы обеспечивают переработку и сбыт готовой (товарной) сельскохозяйственной продукции, поставляемой по заказам (квотам) на внутренний и внешний рынок, формируя тем самым крупные производственно-сбытовые системы (сети).

Например, во Франции и Италии кооперативы обеспечивают до 70 % поставок высококачественной винной продукции, обеспечивают весь технологический комплекс – от возделывания винограда, до переработки и фирменной торговли. Датские пушные кооперативы производят и сбывают более 90 % пушнины страны.

Сельскохозяйственное сырье, производимое фермерскими хозяйствами, перерабатывается в предприятиях, принадлежащих кооперативам. Так, в Дании, Финляндии, Швеции кооперативный сектор поставляет на рынок до 50 % продукции пищевой промышленности.

В преобладающем числе развитых стран в сферу кооперативной деятельности почти полностью входит переработка молочной продукции. Установлено, что продукция, вырабатываемая на кооперативных предприятиях, является качественной и конкурентоспособной. Также во многих странах кооперативы занимают высокий удельный вес при переработке мясного сырья (Скандинавия), зерновых и зернобобовых (Нидерланды, Франция), овощей и фруктов (Дания, Бельгия, Германия) [2, 13, 28, 116, 130, 183, 185, 201, 203, 224, 242, 243].

Сельскохозяйственные кооперативы Греции также имеют свою специфику: через них реализуется 50 % пшеницы, 66 % кукурузы, 27 % апельсинов, 22 % хлопка, ими производится 17 % оливкового масла, 20 % вина из сельхозпродукции, поставляемой членами кооперативов. Первичные кооперативы Греции (6,8 тыс.) объединяют в настоящее время более 850 тыс. членов – сельхозтоваропроизводителей, в них занято примерно 12 тыс. человек наемных работников. Наибольшее распространение здесь получили многоцелевые кооперативы, имеются также кооперативы по переработке продукции, сбытовые кооперативы, по совместному ведению деятельности. Первичные кооперативы объединены в союзы по регионам и в Национальный союз на уровне страны. Большую роль в повышении устойчивости сельского хозяйства Греции играют страховые кооперативы, объединенные страховой компанией «Синетеристики». Эта система охватывает не только первичные кооперативы и их союзы, но и весь частный сельский бизнес Греции. Развитию рекламного бизнеса продукции АПК Греции также способствуют рекламные кооперативы, которые помогают продвижению товаров своих учредителей – первичных кооперативов на рынки. Проблему женской занятости на селе и повышения уровня дохода сельского населения помогают решить женские кооперативы по агротуризму и возрождению старых ремесел. Перерабатывающие кооперативы специализируются на сыроварении, виноделии, переработке хлопка, томатов, оливок, молока, производстве муки [186].

Анализ подтверждает, что кооперативы могут выдерживать жесткую конкуренцию, поскольку при консолидации экономических возможностей обеспечивают непрерывное совершенствование производственной базы и технологий, достигают глубокой переработки сельскохозяйственного сырья и безотходного производства, создают широкий ассортимент продукции под потребительский спрос, чутко реагируют на конъюнктуру рынка. Так, перерабатывающие кооперативы Дании и Германии, наряду с крупными мясокомбинатами и молочными заводами, поставляющими широкий перечень продукции на внутренний и особенно на внешний рынок, имеют сеть предприятий по переработке и утилизации отходов забоя животных и птицы, а также молочной промышленности. Об эффективности вспомогательных предприятий свидетельствует тот факт, что стоимость производимой ими продукции составляет до 20 % суммарной стоимости основной продукции мясокомбинатов и молочных заводов, а затраты на нее не превышают 15 %.

Снабженческие кооперативы поставляют сельским товаропроизводителям весь перечень средств сельскохозяйственного производства. Например, в странах ЕС на долю снабженческо-закупочных кооперативов приходится более 50 % общих поставок в сельское хозяйство различных средств производства. А в Норвегии, Швеции и Финляндии эти поставки составляют свыше 60 %. Одними из основных в этих продажах являются минеральные удобрения и специализированные корма, которые достигают 50–60 % всего их оборота. В ряде стран (Нидерланды, Дания, Норвегия и др.) кооперативы сумели создать свою производственную базу получения высококачественных целевых удобрений и кормов с гарантией их окупаемости.

В сфере поставок фермерам кормов и кормопроизводства наибольшие результаты достигнуты в тех странах, где кооперативы одновременно являются и поставщиками зерна. В этой связи проблема сырья для производства комбикормов решается внутри кооперативного сектора.

Несколько ниже удельный вес кооперативов в ЕС в сфере поставок фермерам сельскохозяйственной техники и горючего. Крупнейшие компании-производители стремятся самостоятельно поставлять сельскохозяйственную технику фермерам через собственные дилерские сети. В такой ситуации сельскохозяйственные кооперативы ощущают немалую зависимость от крупных компаний – поставщиков ресурсов. Тем не менее кооперативные организации Скандинавии поставляют фермерам примерно 25 % машин и оборудования и до

40 % горючего. Это связано с тем, что кооперативы в последнее время стали активно создавать в данной сфере разветвленную распределительную сеть с развитой инфраструктурой и устойчивыми производственными связями. В отдельных случаях кооперативы налаживают собственное производство, способное конкурировать с крупными химическими компаниями, которые, учитывая широкую раздробленность и разбросанность сельскохозяйственных предприятий, даже заинтересованы в сотрудничестве с кооперативами как оптовыми покупателями минеральных удобрений и других химических средств.

В последнее время для кооперативного движения за рубежом характерна тенденция диверсификации деятельности. Например, закупочно-снабженческие кооперативы стали активно заниматься консалтинговыми услугами, функциями экономического обслуживания фермерских хозяйств и др. Так, в Германии кредитные кооперативы одновременно осуществляют сбытовые и снабженческие функции; в Швеции снабженческие кооперативы имеют крупные торговые склады и хранилища, осуществляют переработку сельскохозяйственного сырья; в Финляндии имеется Центральное снабженческое объединение сельскохозяйственной кооперации, которое наряду с поставками фермерам средств производства осуществляет переработку продукции и занимается консультационной деятельностью и строительством и т. д. [133, 152, 217, 223, 238].

Осуществляя переработку и сбыт сельскохозяйственной продукции, поставку фермерам средств производства, кооперативы обеспечивают создание новейшей инфраструктуры продовольственной сферы, включая высокотехнологичное транспортное и складское хозяйство. Все поставки обеспечиваются специализированным кооперативным автотранспортом по согласованным графикам и маршрутам. Хорошо оснащенное и организованное складское хозяйство не только позволяет иметь гарантированную сохранность оборачиваемой продукции, но и дает возможность кооперативам налаживать партнерские отношения по поставкам продукции, а также осуществлять долгосрочное бизнес-планирование производства и продвижения готового продовольствия на потребительские рынки.

В животноводстве кооперативы поставляют своим членам разного рода оборудование: кормораздатчики, доильные установки, холодильники, станки для содержания животных, оборудование для приготовления кормов и удаления навоза и прочее, а также оказывают зоотехнические и ветеринарные услуги. Кооперативы, осуществляющие переработку и сбыт растениеводческой продукции, поставляют фермерам элитные семена, удобрения, средства защиты растений, обеспечивают консультационное обслуживание, снабжают разнообразной техникой. Нередко, наряду с производственным снабжением, кооперативы поставляют своим членам потребительские товары (по договору с потребительскими кооперативами).

Все это дает возможность освободить фермеров от не свойственных им функций и повысить эффективность основного производства. Диверсификация деятельности кооперативов значительно сокращает потери и непроизводительные расходы фермеров, а также сглаживает возникающую неэквивалентность обмена между сельским хозяйством и смежными отраслями экономики.

Анализ свидетельствует, что одним из перспективных направлений работы кооперативов является производственное обеспечение и предоставление сельским товаропроизводителям различных услуг.

Ускоренное развитие сельского хозяйства в последнее время стимулировало прогресс кооперативного обслуживания сельских товаропроизводителей в связи с диверсификацией деятельности. Так, во Франции она представлена в основном кооперативами по совместному использованию средств производства, прежде всего в области механизации фермерских хозяйств. Также кооперативы обслуживают примерно 25 % сельскохозяйственных предприятий. Кооперативы занимаются обработкой почвы, мелиоративными работами, внесением удобрений, уборкой урожая, заготовкой кормов и т. д. [94]. Техника, находящаяся в коопе-

ративах, является, как правило, коллективной собственностью, и ее использование определяется исходя из согласованных интересов всех членов объединения. Вместе с тем существуют кооперативы, где часть техники находится в частной собственности и такая техника используется по особым расценкам, установленным на основании двусторонних соглашений. Государственная поддержка сельскохозяйственных и обслуживающих кооперативов во Франции выражается обычно в формах льготного кредитования и налогообложения в рамках специальных (целевых) программ поддержки сельского хозяйства.

В Германии получило распространение совместное использование сельскохозяйственной техники главным образом в рамках машинных обществ и машинных рингов или машинных кружков. Техника находится частично в индивидуальной, частично в коллективной собственности членов объединения. В стране насчитывается около 45 тыс. таких обществ. Средства производства остаются в частной собственности членов кооперативов. Обслуживающие кооперативы тесно сотрудничают с кредитными кооперативами с целью получения средств для приобретения новой техники. Производственные услуги в сельском хозяйстве Германии оказывают более 1200 кооперативов.

Изучение дает основание утверждать, что кооперативные общества по совместному использованию техники действуют в большинстве развитых стран. Такие кооперативы дают возможность достичь экономии трудовых и материальных затрат, оптимизировать сроки выполнения сельскохозяйственных работ, предотвратить потери и повысить качество получаемой продукции.

Кроме коллективного использования сельскохозяйственной техники, кооперативы оказывают фермерам такие производственные услуги, как материально-техническое обслуживание техники, организация комплекса мелиоративных работ, консультационно-информационное обслуживание и т. д. Например, американское сельское хозяйство добилось полной электрификации только благодаря так называемым «электрическим кооперативам». Сельскохозяйственные кооперативы в развитых странах имеют сеть предприятий по производственному обслуживанию животноводства, включая племенное дело, ветеринарное обслуживание, контроль качества продукции и др. Так, в Скандинавских странах кооперативам принадлежит практически вся сеть станций по искусственному осеменению скота.

Племенные и семеноводческие кооперативы позволили многим странам занять самые высокие позиции в сфере животноводства и растениеводства (Финляндия, Швеция, Дания, Голландия). В системе кооперативных организаций действуют институты по изучению и выработке наиболее эффективных методов содержания и кормления сельскохозяйственных животных, научные центры по семеноводству, консультационные службы по ведению сельского хозяйства, службы по внедрению наиболее эффективных методов хозяйствования, центры сельскохозяйственного и специального кооперативного образования (страны Скандинавии, Франция, Германия, Голландия).

Особое место в кооперативном движении занимают кооперативные формы кредитного обслуживания сельских товаропроизводителей. Кооперативные системы кредитования фермеров в США, Германии, Франции и других странах представляют собой отлаженный экономический механизм с четким разграничением функций между регионами и структурными элементами. Например, Германский союз кооперативов объединяет все кооперативные банки, сельскохозяйственные, промысловые и обслуживающие кооперативы. Работа кооперативных организаций регулируется в единых экономических, правовых и налоговых рамках. На местном первичном уровне существует около 3 тыс. народных и кооперативных банков, на региональном – четыре центральных кооперативных банка, на национальном – Союз народных и кооперативных банков [183].

Широкое распространение в развитых странах в последнее время получают холдинговые компании. Характерно, что в США функционирует более 6 тыс. холдингов и более

35 тыс. их отделений, которые контролируют активы, превышающие 2 трлн долларов. Поскольку в США нет единого для всех штатов законодательства, регламентирующего правовое положение корпораций и холдингов, то они действуют там, где предусмотрены наиболее льготные условия их функционирования.

В Германии также нет специального законодательства о холдингах, в связи с чем их создание и функционирование определяется законом об акционерных обществах и обществах с ограниченной ответственностью. Этими законами предусмотрено, что холдинговая компания, как господствующее предприятие, имеет право осуществлять руководство другими предприятиями концерна, заключать с ними договоры, а также присоединять другие фирмы. Договорные отношения определяют неограниченное право холдинга управлять дочерними предприятиями концерна, но вместе с тем сочетаются с высокой ответственностью за последствия действий входящих в его состав структур, даже в случае самостоятельного принятия дочерними фирмами определенных управленческих решений.

В Великобритании и Франции также нет специального холдингового законодательства. Порядок учреждения и регистрации компаний, преобразования компаний, проведения эмиссии ценных бумаг, распределения прибыли определяется законом о промышленности. Кроме того, во Франции слияние банковского капитала с промышленным осуществляется через холдинговые компании в форме финансово-промышленных групп.

Таким образом, важно отметить, что в странах с развитой рыночной экономикой сельскохозяйственные кооперативы играют важную социально-экономическую роль, охватывая различные направления хозяйственной деятельности: производство, переработку и сбыт сельскохозяйственной продукции, производственное снабжение и обслуживание аграриев, обеспечение самозанятости сельского населения, предоставление рабочих мест специалистам, устойчивое развитие сельских сообществ. Активные позиции (прежде всего в западноевропейских странах) кооперативы стремятся занять в сфере формирования экономических связей сельского хозяйства со смежными отраслями национальных экономик. Современный агробизнес, вне которого объективно не могут функционировать сельскохозяйственные кооперативы, требует значительных инвестиций и разработки достаточно агрессивных конкурентоспособных стратегий, без чего невозможно обеспечить расширение объемов продаж сельхозпродукции и устойчивого присутствия на агрорынке.

Не меньшее значение имеет кооперация в развитии сельского хозяйства в России. Так, в исследованиях по истории кооперации России часто за точку отсчета берется 1831 г., когда декабристы создали в Забайкалье первое потребительское общество «Большая артель», или 1861 г., связанный с отменой крепостного права, созданием системы земств и другими мерами, обусловившими экономические предпосылки для кооперативного движения.

За период с конца XIX в. и до начала XXI в. кооперация, а вместе с ней и интеграция в сельском хозяйстве России в своем развитии прошли длительный и непростой путь, сопровождавшийся появлением новых форм хозяйствования и усложнением процессов всех видов деятельности.

Как показывает проведенное нами исследование, до начала 90-х годов XX в. кооперация и агропромышленная интеграция в России осуществлялись по следующим направлениям: во-первых, крупные специализированные сельскохозяйственные предприятия по производству овощей, плодов, семян масличных культур, мяса крупного рогатого скота, свиней и птицы организовывали собственную переработку своей продукции, а порой и реализовывали ее через собственную торговую сеть, превращаясь, таким образом, в агропромышленные предприятия; во-вторых, в отдельных регионах страны создавались агропромышленные комбинаты и объединения в составе всех сельскохозяйственных, снабженческих, обслуживающих, перерабатывающих и других предприятий АПК административного района, в которых регулировались межотраслевые производственно-экономические отноше-

ния; в-третьих, формировались межхозяйственные предприятия и объединения на основе горизонтальной и вертикальной кооперации, в которых производство сельскохозяйственной продукции и другая производственная деятельность велись в крупных размерах с применением передовых технологий. На конец 1990-х годов таких формирований насчитывалось более 350.

В настоящее время значительная доля в производстве товарной сельскохозяйственной продукции стала принадлежать крупным холдингам, корпорациям и различным фирмам, которые с помощью средств федерального и региональных бюджетов, льготных кредитов и других преференций создают современные и ультрасовременные животноводческие комплексы, птицефабрики, тепличные комбинаты, зерновые, сахарные и другие предприятия, использующие передовые технологии, достижения мирового уровня. Большинство из них являются членами различных корпоративных и интегральных формирований, которые наряду с производством сельскохозяйственной продукции имеют свою переработку и реализацию, как правило, в собственных розничных сетях [55, 87, 142, 153].

Кроме того, в последние годы Правительство Российской Федерации (РФ) и региональные власти приняли ряд мер по развитию сельскохозяйственной кооперации. В результате, например, в 2013 г. в России стало функционировать 7 324 сельскохозяйственных потребительских кооператива [31]. Однако, несмотря на это, полностью сложившегося кооперативного сектора в системе агропромышленного производства, представленного структурами, действующими на основе проверенных мировой практикой принципов кооперативной демократии, в России пока нет.

Как показывает исследование, основными причинами, сдерживающими развитие кооперации в России, являются следующие:

низкая доходность сельскохозяйственного производства;

слабая развитость сельскохозяйственных сбытовых кооперативов, осуществляющих свою деятельность на принципах кооперации;

неэффективность и недостаточность государственной поддержки и государственного регулирования сельского хозяйства;

значительное сокращение сельского населения, серьезный недостаток квалифицированных специалистов и руководителей;

постоянно ухудшающееся состояние социальной инфраструктуры села, невозможность ее поддержки экономически слабыми сельскохозяйственными предприятиями, в том числе производственными кооперативами;

неконтролируемый рост цен на ресурсы, необходимые для производства сельскохозяйственной продукции при зачастую постоянных, а в ряде случаев снижающихся ценах на нее;

высокий банковский процент и недоступность льготных кредитов из-за высокой залоговой ставки;

значительное снижение, а в некоторых районах и полная ликвидация районных управлений сельского хозяйства, резкое сокращение квалифицированных кадров на региональном уровне;

нарушение принципов кооперации при создании и функционировании кооперативов.

В настоящее время нередки случаи игнорирования кооперативных принципов со стороны органов управления сельскохозяйственных производственных кооперативов, незаконного присвоения имущества членов кооперативов путем умышленного банкротства, противоправного преобразования в иные организационно-правовые формы юридических лиц. В результате сельскохозяйственные производственные кооперативы имеют высокие риски безвозмездной потери своих имущественных паев и земли.

В силу названных причин численность сельскохозяйственных производственных кооперативов в России в последние годы стала снижаться. Так, в 2013 г. их число составило более 10 319, что на 33 % меньше в сравнении с 2001 г. [31].

В этой связи потребовались срочные меры поддержки сельскохозяйственных производственных кооперативов, среди которых определены первоочередные:

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.