

Булатов А.Н.,
кандидат экономических наук,
ГОУ ВПО «Казанский Государственный финансово–экономический институт»;
e-mail: shakirov85@list.ru

Критерии определения промышленной кооперации

В статье автором изучены различные подходы к определению понятия «промышленная кооперация». Рассмотрены различные характеристики данной категории. Сделаны выводы о необходимости изучения промышленной кооперации не только как бизнес-операции, но и как особого социально-экономического института.

В современной экономической науке существует определенный разброс мнений по вопросу о сущности и содержании кооперации вообще и промышленной кооперации в частности. На основе анализа различных подходов к сущности и содержанию промышленной кооперации нами предлагается следующее определение исследуемой категории:

1. В узком смысле промышленная кооперация представляет собой долгосрочное устойчивое взаимовыгодное взаимодействие субъектов хозяйствования в промышленности.

2. В широком смысле промышленная кооперация есть особый институт сотрудничества промышленных организаций, функционирование которого нацелено на максимизацию синергетических эффектов.

Рассмотрение промышленной кооперации не только как бизнес-операции, но и как особого социально-экономического института является новым для современной экономической теории.

Как следует из предлагаемого определения промышленной кооперации в узком смысле, ключевыми, неотъемлемыми характеристиками исследуемой нами категории являются:

1. Долгосрочность. Следует отметить, что долгосрочный характер как неотъемлемый атрибут промышленной кооперации признается далеко не всеми исследователями. Часто данному вопросу уделяется недостаточное внимание, что, на наш взгляд, не вполне верно. Тем не менее, некоторые ученые утверждают, что кооперативными могут считаться не всякие отношения между автономными хозяйствующими субъектами, а лишь отношения, складывающиеся на долгосрочной основе.

В частности, А.В. Дорохов по этому поводу отмечает: “Отношения кооперации в промышленности могут складываться исключительно на основе долгосрочного взаимодействия предприятий различных форм собственности и отраслей хозяйствования”. [1] Сходной точки зрения придерживается и А.Н. Просвирнин: “Ключевой чертой кооперативных отношений в производственной сфере на современном этапе является длительный срок их форми-

рования и реализации”]. [5]

Тем самым, долгосрочность следует рассматривать в качестве важного атрибута любых отношений в сфере промышленной кооперации. Последние, по сути, и не могут строиться на краткосрочной основе. Краткосрочные же экономические отношения являются предметом исследования других разделов экономической науки, таких, в частности, как теория контрактов, теория хозяйственных договоров, теория и практика биржевой торговли¹ и т.п.

Разумеется, сами участники экономического взаимодействия часто не знают, будут ли их взаимоотношения достаточно длительными или нет, однако само намерение (закрепленное в соответствующих документах) осуществлять долгосрочное взаимодействие уже следует рассматривать в качестве отношений промышленной кооперации. При этом, разумеется, в ряде случаев отношения промышленной кооперации могут прекращаться по не зависящим от кооперантов причинам и, напротив, экономическое взаимодействие, изначально планирующееся как краткосрочное может перерасти с течением времени в отношения кооперации.

2. Устойчивость. Данный неотъемлемый признак отношений промышленной кооперации означает, что любое взаимодействие такого рода должно предусматривать некоторые базовые условия, кардинальное изменение которых невозможно в течение длительного времени. Данный критерий, тем самым, усиливает действие принципа долгосрочности кооперационных отношений, придает им необходимую определенность. Устойчивость предполагает наличие у кооперантов активного желания развивать и совершенствовать взаимовыгодные отношения в рамках промышленной кооперации. Если же условия взаимодействия меняются крайне часто, подобное взаимодействие методологически некорректно считать кооперационным.

Разумеется, принцип устойчивости отношений промышленной кооперации не должен противоречить рыночному принципу гибкости любого экономического взаимодействия. Несомненно, что условия промышленной кооперации не могут быть раз и навсегда определенными – они периодически должны уточняться и совершенствоваться, что и придает отношениям кооперации необходимый потенциал диалектического развития. Однако при этом должны сохраняться некоторые устойчивые базовые условия, такие, например, как объект кооперации, взаимная ответственность сторон.

Признак устойчивости отношений промышленной кооперации предполагает, что такого рода отношения могут регулироваться только действенным гражданско-правовым договором, заключенным в письменной форме.

3. Взаимовыгодность. Данный неотъемлемый признак промышленной кооперации означает, что кооперативные отношения не могут быть невыгодными хотя бы для одной из сторон, принимающих в ней непосредственное участие. При этом, несомненно, степень выгоды для различных участников

¹ Собственно, биржевой контракт является, по нашему мнению, наиболее характерным антиподом отношениям промышленной кооперации. Биржевой контракт, как правило, строится на основе случайного, сугубо ситуативного выбора партнеров, и практически никогда не претендует на дальнейшее продолжение экономических взаимоотношений между ними.

промышленной кооперации может быть различной – однако только взаимная выгода может, по нашему мнению, реально обеспечить и долгосрочность, и устойчивость исследуемых нами экономических отношений.

4. Активная роль участников кооперационного процесса. В соответствии с предлагаемым нами определением, в основе кооперации лежит некоторое взаимодействие экономических субъектов. При этом необходимо отметить, что термин “взаимодействие” означает именно более или менее активное сотрудничество участников кооперационного процесса – он подразумевает наличие определенной активности их поведения. Иными словами, если один из участников социально-экономических отношений играет исключительно пассивную роль, его некорректно рассматривать в качестве кооперанта.

Например, если одно промышленное предприятие берет у другого производственные площади в долгосрочную аренду, подобное сотрудничество нельзя рассматривать в качестве промышленной кооперации, поскольку роль арендодателя в данном случае является исключительно пассивной. Если же предприятие-арендодатель не просто представляет свои площади в долгосрочную аренду, но и как-либо участвует в новом производственном процессе, то данное сотрудничество уже можно рассматривать в качестве взаимодействия промышленной кооперации.

Если одно предприятие просто передает свою торговую марку для использования другим промышленным предприятием на долгосрочной основе, то подобное взаимодействие можно рассматривать в качестве отношений промышленной кооперации несмотря на то, что участие в ней первого предприятия на первый взгляд может показаться сугубо пассивным. Однако на самом деле, передавая торговую марку в использование, промышленное предприятие тем самым и делегирует свою ответственность – оно вынуждено контролировать характер использования собственной торговой марки, чтобы не допустить ее девальвации в сознании потребителя. Подобное сотрудничество, несомненно, является одной из современных форм промышленной кооперации.

5. Субъектный состав. В отношениях промышленной кооперации могут участвовать два или более участников социально-экономических отношений, хотя бы один из которых является промышленной организацией (т.е. не только собственно предприятием, производящим промышленную продукцию, но и, например, ассоциацией или союзом указанных предприятий). Подобный подход к верификации отношений промышленной кооперации признается большинством авторов.[2,3,4] Если же ни один из участников кооперативных отношений не относится к разряду промышленных организаций, то такого рода отношения целесообразно рассматривать в рамках других типов экономической кооперации – например, торговой кооперации, научно-исследовательской кооперации и т.п. В некоторых случаях отношения промышленного предприятий и, к примеру, торговой компании рассматриваются в качестве отношений промышленно-торговой кооперации, что также пред-

ставляется корректным.

Рассмотрение промышленной кооперации как особого социально-экономического института возможно при соблюдении следующих базовых условий:

- наличие обширного, непротиворечивого законодательства в области промышленной кооперации и соответствующей правоприменительной практики действенной защиты интересов субъектов кооперации;
- понимание субъектами хозяйствования значимости и выгоды синергетических эффектов для развития собственного бизнеса;
- достаточно высокая транспарентность деятельности предприятий – участников кооперации;
- активная и разнообразная роль государства и как организатора и гаранта, и как непосредственного участника отношений промышленной кооперации;
- формирование и развитие инфраструктуры промышленной кооперации, такой как специальные саморегулируемые организации, биржи контрактов, специальные страховые услуги, базы и банки данных реальных и потенциальных участников кооперации и т.п.

Список литературы

1. Дорохов А.В. Проблемы взаимодействия предприятий и организаций // Вестник УрГУ. – 2009. - №2. – с.5
2. Иванов Д.А. Разработка системы оперативного управления в новых организационных формах производственной кооперации: Дисс. к.э.н. – Спб., 2002;
3. Кухтин А.В. Инвестиционная парадигма управления экономической системой коммерческой организации: Автореф. дис. канд. экон. наук. — Воронеж, 2002;
4. Мазница Е.М. Производственная кооперация как фактор повышения устойчивости малых предприятий строительного комплекса (на примере Волгоградской области): Дисс. к.э.н. – Волгоград, 2004.
5. Просвирнин А.Н. Вопросы промышленной кооперации предприятий Амурской области // Проблемы экономики и управления. – 2008. - №7. – с.23