

## Глава 17

# КООПЕРАЦИОННО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ СВЯЗИ АЛТАЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ: ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ, МЕХАНИЗМЫ, ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ САНКЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

### 17.1. Методологические и организационные аспекты исследования кооперационно-производственных связей организаций

*Базовые понятия исследования.* Многозначность имеющейся в научной литературе трактовки понятия «кооперационные взаимодействия (связи) организаций» детерминирована прежде всего многогранностью кооперации как экономической категории. Это породило широкую палитру определений и интерпретаций термина «кооперационные взаимодействия организаций». Применительно к нашему исследованию речь идет о кооперации как форме организации совместной деятельности, подразумевающей добровольное объединение хозяйствующих субъектов на основе заключения договора в целях достижения стоящих перед ними задач<sup>1</sup>.

Не претендуя на полноту и, тем более, исчерпывающий характер рассмотрения базовых понятий исследования, попытаемся вкратце определить авторскую позицию по ряду дискуссионных моментов, касающихся его понятийного аппарата.

*Первый момент* касается соотношения двух ключевых форм взаимодействия предприятий – кооперации и сети. Даже поверхностный анализ литературы показывает, что сетевой подход к организации взаимодействия экономических агентов имеет много общих характерных черт с их кооперацией. Это самостоятель-

---

<sup>1</sup> С учетом сказанного, следует отличать кооперацию как форму организации производства от организационно-правовой формы хозяйствующего субъекта в виде кооператива (производственного, потребительского, кредитного и т. д.).

ность участвующих во взаимодействии организаций, заинтересованность в повышении общей эффективности производства, поддержка инфраструктуры сотрудничества, опора на доверительные отношения и др. Наличие у сетевого и кооперационного механизмов организаций бизнеса общих характерных черт дало основание ряду авторов рассматривать сеть как кооперацию автономных участников [89]. При этом, по мнению Г.Б. Коровина, «непросто отделить такое явление, как сеть, от системы кооперационных связей компаний» [90, с. 1134].

Вместе с тем, на наш взгляд, идентифицировать сетевой и кооперационный подходы к организации взаимодействия экономических агентов было бы неправомерно. Более глубокий сравнительный анализ этих понятий «кооперация» и «сеть» выявляет заметные различия между ними, касающиеся прежде всего представлений о длительности отношений, составе субъектов (в сетях, в отличие от кооперации, могут быть объединены как партнеры, так и потребители продукции) и проч. Очевидно, что в ряде случаев сети основываются исключительно на кооперационных связях организаций, т.е. имеет место полное совпадение этих понятий<sup>1</sup>. В ряде других конкретных ситуаций идентификацию сетевых и кооперационных взаимодействий организаций нельзя признать корректной.

*Второй дискуссионный момент* касается того, может ли все разнообразие взаимодействий организаций, базирующееся на добровольности и общих интересах (по сути – сотрудничество), рассматриваться как кооперационное взаимодействие? Принципиальный вопрос здесь заключается в том, какой смысл вкладывается в понятие «сотрудничество». Если под сотрудничеством понимать любые взаимодействия организаций, направленные в конечном счете на выпуск продукции (выполнение работ, оказание услуг), то все они признаются де-факто кооперационными.

При другом взгляде далеко не все взаимодействия организаций, основанные на сотрудничестве, могут рассматриваться как

---

<sup>1</sup> В наибольшей мере совпадения заметны в случаях локальных производственных объединений и производственных объединений компаний в цепи поставок и создания стоимости [91, с. 1139–1140].

кооперационные. Отличительная особенность последних по сравнению с некооперационными взаимодействиями организаций состоит в данном случае в наличии «добровольной совместной деятельности (выделено нами – авт.) партнеров, нацеленной на достижение экономических результатов» [91]. Именно совместная деятельность партнеров в процессе организации производства является при таком подходе своеобразной «лакмусовой бумажкой», позволяющей отличить кооперационные взаимосвязи организаций от некооперационных. В числе последних – выполнение организацией различных функций, реализуемых ею самостоятельно (материально-техническое снабжение, включая лизинг, сервисное обслуживание, в том числе на принципах аутсорсинга, и т.д.).

Перед нами стояла непростая дилемма – какой из вышеназванных подходов выбрать? Мы решили остановиться на более широкой трактовке кооперационных связей организаций в силу трех ключевых обстоятельств.

Первое из них связано с тем, что граница между кооперационными и некооперационными взаимодействиями организаций достаточна условна и жестко привязана к конкретной ситуации. При ее изменении вполне возможен переход кооперационных взаимодействий организаций в группу некооперационных, и наоборот. Второе обстоятельство иного характера и обусловлено особенностями анкеты как ключевого инструмента исследования: в процессе анкетирования отследить именно совместную деятельность организаций и не допустить ошибочного понимания респондентами соответствующего термина достаточно проблематично. Немаловажно и третье обстоятельство – существенно большее распространение широкой трактовки в анализе кооперационных связей организаций в работах на эту тему российских исследователей [10, 5, 92].

Суть *третьего дискуссионного момента* заключается в том, может ли длительность (устойчивость) взаимосвязей организаций служить критерием их отнесения к разряду кооперационных. Наша позиция в этом вопросе идет вразрез с имеющимися в отдельных статьях утверждениями об устойчивости (длительности) взаимосвязей организаций как критерии отнесения их к коопера-

ционным<sup>1</sup>. Мы разделяем точку зрения авторов, считающих, что кооперационные взаимосвязи организаций могут носить как длительный, так и разовый характер и осуществляться на основе как длительных, так и разовых договоров.

Наконец, *четвертый дискуссионный момент* обусловлен имеющимися в научной литературе различными представлениями о формах и видах взаимодействий, относимых к разряду кооперационных. Понятие кооперационных связей трактуется в науке неоднозначно: в широком и узком смыслах. При широком подходе это понятие обозначает фактически весь спектр осуществляемых в партнерстве основных видов производственных взаимодействий организаций: поставку сырья, полупродуктов, оборудования, научно-техническое обеспечение, подготовку кадров и т.д. Напротив, при узком подходе к определению кооперационных связей последние сводятся к так называемой производственной (промышленной) кооперации, под которой принято понимать совместное изготовление продукции организациями-партнерами путем частичных производственных операций и поставок полупродуктов (полуфабрикатов, узлов, комплектующих), осуществляемых на основе договоров субконтрактинга.

Очевидно, что производственная кооперация не охватывает все возможные виды и формы кооперации организаций. Достаточно упомянуть различные виды совместной деятельности организаций, прямо не связанные с производством продукции, отражающей специализацию предприятия (основной вид деятельности): совместную деятельность предприятий по подготовке кадров, сбыту продукции, финансовому учету и аудиту, разработке новых технологий и т.п., носящую по отношению к основному производству «вспомогательный» характер.

В нашем исследовании кооперационные взаимодействия организаций рассматриваются в широком смысле и включают в себя длительные либо разовые формы и виды партнерских отношений

---

<sup>1</sup> Е.П. Кузнецова, к примеру, обобщая научные статьи по производственной кооперации организаций, определяет ее как «долговременные договорные отношения между хозяйствующими субъектами в сфере производства продукции, материально-технического обеспечения производственного процесса, научно-исследовательских разработок, осуществляемые с целью создания единого продукта...» [93, с. 65].

предприятий в части как совместного изготовления продукции, так и других партнерских взаимосвязей, обусловленных требованиями организации ее производства.

Резюмируем. В силу сказанного выше с учетом широкого охвата в нашем исследовании различного вида взаимодействий предприятий для обозначения этих взаимодействий воспользуемся более широким по сравнению с понятием кооперационных взаимодействий понятием «кооперационно-производственные взаимодействия организаций».

*Основные направления анализа.* В ходе исследования нами выделено пять его основных направлений (рис. VI.19).

*Первое из них – оценка уровня развития и характера кооперационно-производственных взаимодействий.* В данном случае под уровнем развития таких связей понимается их двойственная характеристика, отражающая, с одной стороны, их масштаб, а с другой – интенсивность. Масштаб кооперационно-производственных взаимодействий характеризует охват организаций такими связями (вовлеченность) и измеряется их долей в общей численности организаций. Под интенсивностью связей понимается роль последних в производственной деятельности организаций. Операционализируется этот показатель как удельный вес стоимости продукции, произведенной в рамках кооперационно-производственных взаимодействий, в общей стоимости выпускаемой предприятиями продукции.

Что же касается характера кооперационно-производственных взаимодействий, то он раскрывается через особенности различных видов и форм кооперации и сетевого сотрудничества, обусловленных тремя моментами: предметом связей (по поводу чего они осуществляются); их содержанием (совместное производство, использование ресурсов других организаций, передача основных средств в аренду с последующим выкупом и др.); и пространственными аспектами взаимодействия организаций (внутри- и межрегиональные, а также международные связи).

*Второе ключевое направление исследования – выявление механизмов формирования и развития кооперационно-производственных взаимодействий.* Здесь два важных аспекта исследования. Первый – выявление движущих сил развития кооперационно-производственных связей, образно говоря, пружин, запускающих процессы взаимодействия организаций. Второй аспект –

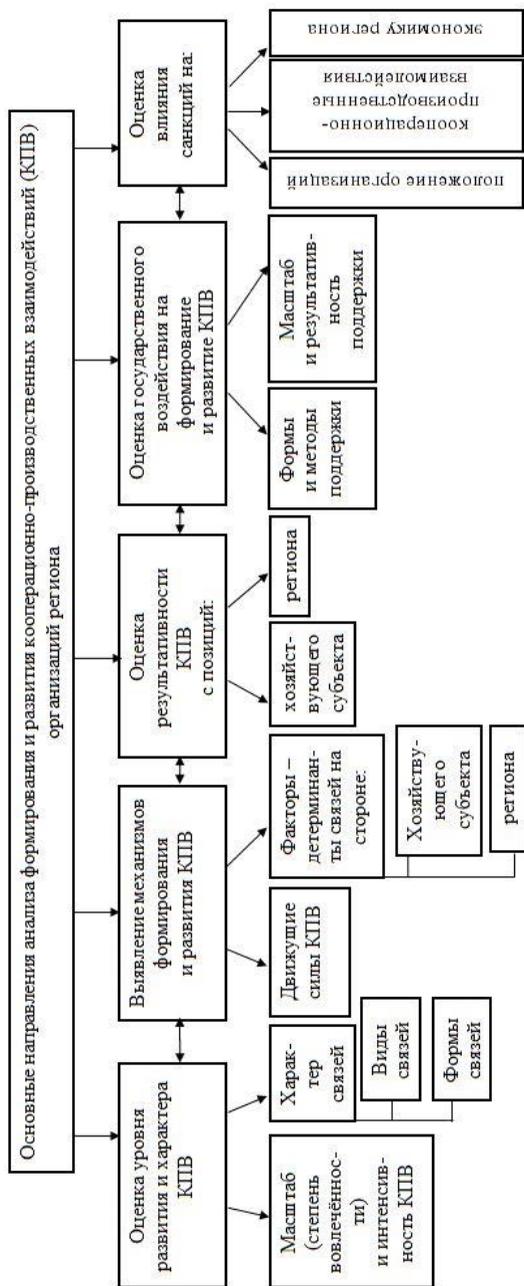


Рис. VI.19. Теоретическая схема исследования кооперационно-производственных взаимодействий организаций региона

определение основных факторов, детерминирующих динамику и особенности кооперационно-производственных связей, на стороне как хозяйствующего субъекта, так и региона.

Применительно к нашему исследованию мы выделяем различные виды механизмов кооперационно-производственного сотрудничества: механизм участия (неучастия) организации в кооперации и сетях; механизм поиска партнеров (с акцентом на включение в кооперационные цепочки и сети малых предприятий); административный механизм поддержки кооперационно-производственных взаимодействий со стороны государственных органов управления и др.

*Третье направление исследования – оценка эффекта, точнее, результативности и эффективности кооперационно-производственных взаимодействий как для организаций-партнеров, так и для региона в целом.* Интерес ученых-экономистов к оценке эффекта вполне естественен. Анализ научной литературы свидетельствует о наличии различных методик оценки эффективности кооперационно-производственных взаимодействий хозяйствующих субъектов (синергетического эффекта) [93, с. 71].

Поскольку дать оценку эффекта от совместного функционирования предприятий по сравнению с эффектом в случае их автономной работы (снижение издержек и рост выпуска) весьма не просто, исследователи прибегают к косвенным методам. Характеризуя сложившуюся в науке ситуацию, Л.В. Мельникова применительно к оценке агломерационного эффекта констатирует, что «в этой ситуации исследователи вынуждены обращаться преимущественно к макроэкономическим данным для подтверждения исходно микроэкономических конструкций» [94, с. 61].

Ключевым в нашем исследовании является подход к оценке результативности кооперационно-производственных взаимодействий, согласно которому сопоставляются мнения руководителей об ожидаемых и полученных экономических и социальных эффектах от реализации таких связей. Эффективность выявляется путем сравнительной оценки конкурентоспособности и финансового положения организаций, включенных и невключенных в кооперацию и сети.

Что же касается выгод, получаемых регионом в целом, то в основу оценки эффективности кооперационно-производст-

венных взаимодействий положена характеристика происходящих под их влиянием сдвигов в его социально-экономическом развитии.

*Четвертое направление исследования – оценка государственного воздействия на формирование и развитие кооперационно-производственных связей.* В нашем исследовании оценка такого воздействия на мезоуровне производится путем сопоставления мнений руководителей организаций о необходимых для формирования и развития кооперационно-производственных связей ресурсах различного рода, с одной стороны, и их реальным предоставлением региональными органами управления – с другой.

*Наконец, пятое направление исследования – оценка влияния экономических санкций на положение организаций, кооперационно-производственные связи и экономику Алтайского края в целом.* Речь пойдет о последствиях санкций для функционирования организаций (нарастание проблем, увеличение рисков), о трансформации кооперационно-производственных связей, а также о деятельности государственных органов управления по нивелированию проблем и нормализации ситуации.

*Характеристика выборочной совокупности и организационные аспекты исследования.* Репрезентативность выборки базировалась на адекватных, соответствующих генеральной совокупности ключевых характеристиках организаций, наиболее значимых в части влияния на масштаб, характер, интенсивность и прочие характеристики кооперационно-производственных связей. При этом мы исходили из предположения, что такими характеристиками организаций являются прежде всего их размер и вид экономической деятельности<sup>1</sup>.

При построении выборки использованы элементы *стратифицированного подхода* по двум основаниям: размер предприятий (точнее, численность работников) и вид деятельности (по ОКВЭД). Согласно задачам исследования, выборка является *целевой направленной* в отношении:

---

<sup>1</sup> Наряду с видом экономической деятельности и размером организаций рассматривались и другие их характеристики, как, к примеру, конкурентоспособность, дислокация и т.д.

- *во-первых*, представленности разных по размеру организаций (за исключением микропредприятий) ведущих производственных отраслей экономики края, что обусловлено их ключевой ролью в кооперационно-производственных связях;

- *во-вторых*, их пространственного размещения (расположены во всех городах и сельских муниципальных районах края).

Выборочную совокупность образовали 983 организации основных отраслей специализации экономики Алтайского края, больших, средних и малых размеров, расположенные практически во всех городах и сельских муниципальных районах региона (табл. VI.31). Как видим, требования репрезентативности выборки в целом соблюдены с допустимой погрешностью, со сдвигом в пользу представленности малых предприятий (74,5% против 68,8% в генеральной совокупности). Среди попавших в выборку обследованных предприятий три четверти являются малыми (с численностью до 100 работников), около 16% – средними (с численностью от 101 до 250 человек) и каждое десятое – крупным (более 250 человек).

Так, в выборке широко представлены организации ключевых для края видов экономической деятельности – обрабатывающих производств и сельского хозяйства, составившие около двух третей всех обследованных организаций (рис. VI.20). В 2020 г. на долю этих видов деятельности суммарно приходилась без малого треть валового регионального продукта (соответственно, 18,7% и 13,9%).

Обследование осуществлялось во взаимодействии с Управлением Федеральной службы государственной статистики по Алтайскому краю и Республике Алтай (Алтайкрайстат) при поддержке Министерства экономического развития Алтайского края. Для решения поставленных задач была разработана анкета с блочной структурой, сформированной в соответствии с основными направлениями исследования (см. рис. VI.19). Анкеты распространялись почтой через Алтайкрайстат в мае-июне 2022 г.

Анкетный опрос (в отличие от интервьюирования) обеспечивает возможность самостоятельного и детального ознакомления респондента с вопросами и вариантами ответов. Для минимизации недостатков анкетирования, таких как вероятность

пропуска вопросов и невозможность уточнения респондентом их смыслового содержания, было проведено пилотное обследование – опрос экспертов, ориентированный на апробацию инструментария. В качестве экспертов выступили представители краевых органов управления, бизнес-структур и научного сообщества.

Таблица VI.31

**Характеристики генеральной и выборочной совокупностей предприятий – юридических лиц производственной сферы Алтайского края по размеру и видам экономической деятельности**

Предприятия по видам деятельности	Генеральная совокупность (на 1.01.2022 г.)						Выборочная совокупность (май – июнь 2022 г.)					
	всего		крупные и средние		малые		всего		крупные и средние		малые	
	ед.	%	ед.	%	ед.	%	ед.	%	ед.	%	ед.	%
Все предприятия	1515	100	473	100	1042	100	983	100	251	100	732	100
Из них по видам деятельности:												
Промышленное производство	843	55,6	283	59,8	560	53,7	583	59,3	143	56,9	440	60,1
В том числе обрабатывающие производства	634	41,8	152	32,1	482	46,3	466	47,4	125	49,8	341	46,6
Сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство	356	23,5	143	30,2	213	20,4	190	19,3	72	28,7	118	16,1
Строительство	175	11,6	13	2,8	162	15,6	93	9,5	12	4,8	81	11
Транспортировка и хранение	141	9,3	34	7,2	107	10,3	83	8,4	16	6,4	67	9,1

Примечание. Малые, за исключением микропредприятий.

Источник: Статданные Алтайкрайстата; результаты опроса руководителей предприятий; расчеты авторов.

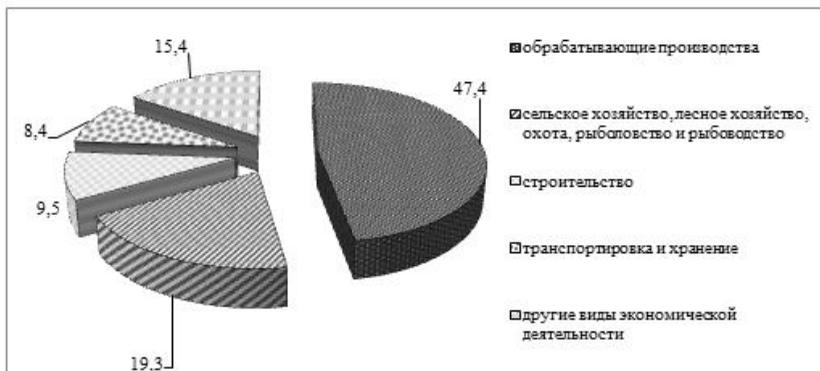


Рис. VI.20. Структура обследованных предприятий Алтайского края по виду экономической деятельности, %

В ходе исследования серьезными проблемами стали не только качество заполнения анкет, но и их возвратность, которая при почтовом методе сбора данных обычно чрезвычайно низка (менее 10%). Однако благодаря усилиям работников Алтайкрайстата по полемому сопровождению опросных работ, удалось обеспечить не только приемлемый уровень качества опроса, но и сравнительно высокую возвратность анкет (свыше 70%). Ввод и первичная обработка полученных в результате опроса данных осуществлялись с использованием специально разработанного программного обеспечения в рамках подсистемы ССО, база данных представлена в среде СУБД MSSQL Server.

Наряду с репрезентативностью выборки важным с точки зрения цели исследования являлся еще один ключевой аспект ее формирования: роль и значимость обследованных организаций в экономическом развитии края. Каким образом можно оценить выборочную совокупность с этих позиций? Мы использовали прежде всего показатель «доля выручки организаций – участников обследования в общем объеме выручки организаций», рассчитанный применительно к каждому виду экономической деятельности. Судя по объему выручки обследованных предприятий различных видов экономической деятельности. В выборке представлены организации, играющие заметную роль в экономике края (табл. VI.32).

## Выручка организаций Алтайского края в 2020 г.

Вид экономической деятельности организаций	Все организации, млн руб.	Организации – участники обследования, млн руб.	Доля выручки участников обследования в общем объеме выручки организаций соответствующего вида деятельности, %
Сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство	90981	42081	46
Обрабатывающие производства	340651	194538	57
Строительство	74299	28802	39
Транспортировка и хранение	67586	21363	32

Примечание. Выручка организаций приведена по данным годовой бухгалтерской отчетности.

Источник: Данные Алтайкрайстата.

Подтверждением этому служат результаты другого использованного нами подхода, суть которого состоит в сопоставлении перечня обследованных организаций с перечнем организаций-лидеров Алтайского края<sup>1</sup>. Как показал проведенный нами анализ, представительство охваченных опросом организаций в числе организаций-лидеров составило в разрезе видов экономической деятельности: сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство – 60% всех организаций-лидеров соответствующего вида деятельности, обрабатывающие производства – 75%; строительство – 100%; транспортировка и хранение – 75%.

Изложенное выше дает нам основание утверждать, что сформированная выборка организаций производственной сферы Ал-

<sup>1</sup> Список организаций-лидеров Алтайского края ежегодно формируется Алтайкрайстатом на основе рейтинга организаций крупного и среднего бизнеса края. Данный рейтинг представляет собой ранжированный список наиболее устойчивых, платежеспособных и инвестиционно привлекательных организаций, сформированный в результате многоуровневого и многокритериального отбора (см.: [39]).

тайского края в главных своих чертах репрезентативна и охватывает в целом наиболее значимые для экономического развития края организации.

## **17.2. Производственная кооперация как сердцевина кооперационно-производственных взаимодействий организаций**

Речь далее пойдет о производственной кооперации предприятий Алтайского края, ее масштабе, интенсивности, результативности, движущих силах и факторах.

Согласно результатам опроса руководителей организаций, масштаб или степень вовлеченности организаций в производственные кооперационные цепочки составляет примерно 16%, причем только для половины из них кооперационные связи характеризуются как устоявшиеся и длительные<sup>1</sup>. Масштаб кооперации существенно варьирует в зависимости от целого ряда факторов, и в числе важнейших – величина предприятия и вид его экономической деятельности. Так, степень вовлеченности в производственную кооперацию крупных предприятий Алтайского края вдвое превышает аналогичные показатели малых; масштаб кооперации предприятий обрабатывающих производств более чем в 3 раза выше по сравнению с предприятиями, занятыми транспортировкой и хранением продукции, и более чем в 2 раза – занятыми сельским, лесным хозяйством, охотой, рыболовством и рыбободством (табл. VI.33).

Более 80% обследованных организаций не планируют включаться в производственные цепочки, что свидетельствует о высо-

---

<sup>1</sup> Качественная оценка степени вовлеченности предприятий в кооперационные отношения (большая/малая) носит весьма условный характер, поскольку критерии для межрегионального сравнения отсутствуют. Так, при опросах руководителей крупных и средних промышленных предприятий Вологодской области на наличие производственной кооперации указал каждый пятый респондент [95]. Как видно, масштабы включенности в производственную кооперацию предприятий Алтайского края и Вологодской области близки. Однако серьезных оснований для таких утверждений по причине несопоставимости методик и специфики эмпирических объектов исследования у нас нет.