

в этом отношении в Алтайском крае? Судя по результатам опроса, две трети организаций, включенных в кооперационную цепочку, привлекали к своей работе малые предприятия. В наибольшей мере это характерно для предприятий обрабатывающих производств, в том числе занятых производством пищевых продуктов и напитков, а также для предприятий строительства. Напротив, свыше половины организаций, основной деятельностью которых является сельское хозяйство, не практикуют привлечение малых предприятий.

Руководители предприятий указали на две основные причины невключения малых организаций в производственную кооперацию. Первая, наиболее значимая из них – отсутствие производственной необходимости (отметили в целом 73% руководителей, в том числе все руководители сельхозпредприятий и около двух третей руководителей предприятий строительства и обрабатывающих производств). Вторая причина – отсутствие малых предприятий, отвечающих требованиям технологического процесса (отметил каждый пятый руководитель). Эта причина актуальна для предприятий обрабатывающих производств и строительных организаций.

Особая ситуация с привлечением малых организаций сложилась на предприятиях пищевой отрасли. Острее других они ощущают необходимость в малых предприятиях как партнерах по кооперации, но сдерживающими факторами при этом выступают несоответствие малых предприятий требованиям технологического процесса (указали почти половина руководителей предприятий пищевой промышленности) и их ненадежность как партнеров по бизнесу (отметил каждый десятый руководитель).

17.3. Отличительные особенности и характерные черты кооперационных связей предприятий производственной сферы Алтайского края

По результатам проведенного нами опроса, масштаб кооперационно-производственных взаимодействий предприятий производственной сферы Алтайского края составил в целом порядка 56%, что более чем втрое превышает масштаб производственной кооперации (16%). Лидерами включенности в кооперационно-производственные взаимодействия являются строительные и тран-

спортивные предприятия (57–58%), на четверть превосходящие по этому показателю аграриев (46%).

«Сердцевину» кооперационно-производственных взаимодействий организаций образует производственная кооперация. Среди включенных в нее предприятий 58% предприятий осуществляют поставку полуфабрикатов, 51% заняты материально-техническим и технологическим обеспечением производственного процесса, в том числе поставкой оборудования и технологий.

Примером производственных связей является растущее взаимодействие компании «Нортек» (Алтайский шинный комбинат) и Барнаульского завода механических прессов с российскими и зарубежными предприятиями аграрного и транспортного машиностроения. Речь идет о поставках алтайских шин и дисков для комплектования техники, выпускаемой АО «Петербургский тракторный завод», ООО «Комбайновый завод „Ростсельмаш“» (Ростов-на-Дону), а также предприятиями Белоруссии (Минским тракторным заводом, ОАО «Гомсельмаш» и др.). Расширение производственных связей потребовало проведения конструкторско-технологических работ как собственными силами, так и в кооперации с партнерами [96].

Сравнительно популярный предмет кооперационно-производственных взаимодействий – сервисное обслуживание, которым охвачено в среднем каждое седьмое алтайское предприятие. Сюда входят: разработка программного обеспечения, оказание маркетинговых и бухгалтерских услуг, подготовка документов по сертификации продукции, обслуживание оборудования и множество других услуг. Так, дилер многих предприятий-поставщиков сельхозтехники – ООО «АСМ-Алтай» поставляет хозяйствам технические новинки, осуществляет сборку тракторов марки «Кировец», а также обеспечивает качественное сервисное обслуживание техники по всему краю.

Подготовка кадров и использование рабочей силы образуют предмет кооперационно-производственного сотрудничества для 12% обследованных предприятий.

В целом, на предмет партнерских связей накладывает отпечаток специфика вида экономической деятельности. Так, для строительных организаций важным в кооперационно-производственных отношениях является участие партнеров в выполнении строительных проектов, в тендерах на сооружение объектов; для

аграриев – услуги по транспортировке и хранению сельхозпродукции.

В какие конкретные формы «облачены» кооперационно-производственные взаимодействия? Судя по результатам опроса, наибольшее распространение среди алтайских предприятий получила организация производства, базирующаяся на разделении труда между заказчиками и поставщиками (субконтрактинг) и использование в производственном процессе возможностей и ресурсов сторонних организаций (аутсорсинг). Такие формы в наибольшей мере используются в кооперации и сетевом сотрудничестве предприятий строительства, обрабатывающих производств, сельского хозяйства (табл. VI.34). В форме аутсорсинга оказываются, к примеру, услуги IT-поддержки, юридические, бухгалтерские, маркетинговые, сопровождения корпоративных сделок и др.

Таблица VI.34

Основные формы кооперационно-производственных взаимодействий предприятий, % к числу предприятий соответствующего вида деятельности (по данным опроса руководителей)

Виды экономической деятельности	Субконтрактинг	Аутсорсинг
Предприятия в целом	43	31
Обрабатывающие производства	46	33
Сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство	45	27
Строительство	62	33
Транспортировка и хранение	27	22

Кроме этих двух форм производственных взаимодействий заметное распространение в крае получила передача основных средств в аренду с последующим выкупом (лизинг). Особенно активно она используется в сельском хозяйстве – на каждом седьмом опрошенном сельхозпредприятии¹.

¹ В последние три-четыре года значительно вырос интерес аграриев к приобретению сельскохозяйственной техники на основе лизинга с участием федерального финансового оператора АО «Росагролизинг», реализующего льготные программы. Так, благодаря соглашению между Минсельхозом Алтайского края и Росагролизингом, при покупке сельхозпредприятиями тракторов «Кировец» 10% их затрат компенсируется из краевого бюджета и 10% дисконта дает производитель – Петербургский тракторный завод. См.: [97].

Как и всякие связи, кооперационно-производственные не могут складываться идеально. И хотя две трети опрошенных руководителей указали на отсутствие проблем в этой сфере, ответы остальных позволяют очертить круг потенциальных рисков. Среди них доминирует ненадежность партнеров, обнаруживающая себя в различных формах – от срыва сроков поставки комплектующих до низкого качества поставляемой продукции. Проблема надежности партнеров актуальна для предприятий различных видов деятельности, в особенности для обрабатывающих производств и строительства.

В пространственном разрезе наименьшей проблемностью характеризуются внутрирегиональные связи, далее – международные и межрегиональные. Причем ненадежность организаций-партнеров по межрегиональным связям встречается вдвое чаще, чем по внутрирегиональным.

Вовлеченность предприятий в различные кооперационно-производственные связи во многом зависит от их мотивов. Результаты опросов руководителей показали, что «мотивационное ядро» (от 29 до 53% ответов) образуют получение гарантий по поставке сырья и комплектующих, а также по сбыту продукции за счет получения заказа на нее и расширение рынка сбыта (рис. VI.24). Немаловажными являются и такие мотивы взаимодействия, как модернизация материально-технической базы и совершенствование используемых технологий, сохранение и создание новых рабочих мест, дозагрузка мощностей и снижение простоев оборудования, а также решение кадровых проблем (на что указал каждый пятый-седьмой руководитель предприятия).

Мотивы участия в кооперации заметно варьируют в зависимости от вида экономической деятельности предприятий. Для аграриев наиболее важны гарантированный сбыт продукции и модернизация материально-технической базы; для организаций, занятых строительством, а также транспортировкой и хранением продукции – расширение их инвестиционных возможностей.

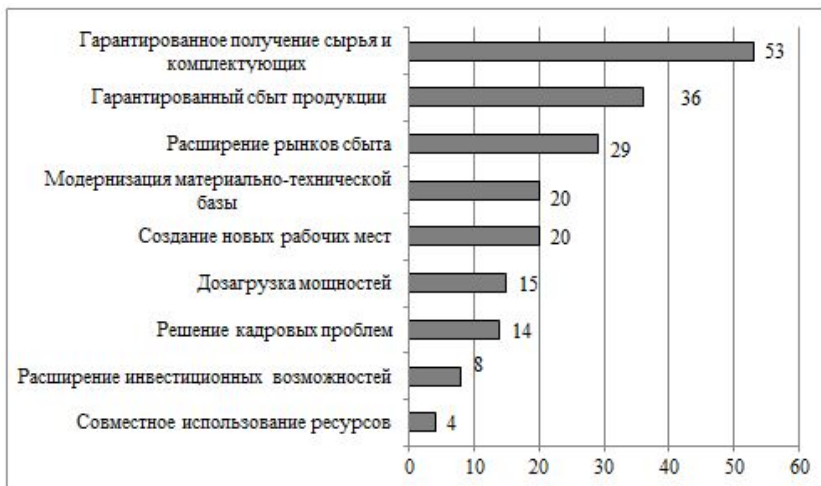


Рис. VI.24. Мотивы участия в кооперационно-производственных взаимодействиях, % к числу предприятий, участвующих в кооперации (по данным опроса руководителей)

17.4. Адаптация предприятий края к условиям санкционной экономики

Не успев восстановиться после ковидных потрясений, экономика России столкнулась с новыми испытаниями. С началом специальной военной операции на Украине на экономику России обрушилась новая санкционная лавина. По оценкам экспертов, общее число введенных ограничений к концу 2022 г. превысило 10 тысяч [98]. Беспрецедентные масштабы, всеобъемлющий характер, ожидаемые катастрофические последствия и неопределенные временные границы санкций образно характеризуются в современных публикациях, как «санкционное цунами», «санкционный шторм», «санкционная бомбардировка», «эпоха санкций» и др. [99–102].

Оценки последствий санкционных ограничений российскими и зарубежными учеными и практиками колеблются от катастрофически негативных до сверхоптимистически позитивных, от разрыва российской экономики «в клочья» до ее оценок как самой