

по оценке руководителей промышленных и сельскохозяйственных предприятий, характеризуются, соответственно, на российском рынке – 27,5 и 5,3%, на международном рынке – 2,4 и 0,5% организаций. Каждый третий руководитель сельхозорганизаций отметил у нее отсутствие сильных конкурентных позиций (для сравнения: на предприятиях обрабатывающих производств это отметил каждый четвертый руководитель).

18.2. Ключевые характеристики кооперационно-производственных связей промышленных и сельскохозяйственных предприятий

Важнейшей характеристикой производственных кооперационных связей организаций является их масштаб, под которым мы понимаем степень охвата (включенности) организаций той или иной отрасли в производственные кооперационные цепочки. Как видно из таблицы VII.1, масштаб производственной кооперации как в целом по обследованным организациям края, так и в разрезе его регионообразующих отраслей невелик – менее 16%, из которых примерно половина связей осуществляется не на постоянной основе, а по мере необходимости. При этом наглядно прослеживается больший масштаб кооперационных связей промышленных предприятий по сравнению с сельскохозяйственными (соответственно, 18,2 и 9,5%). Для последних, кроме того, характерно превышение доли разовых кооперационных контактов над постоянными.

Заметное влияние на масштаб кооперации оказывает размер предприятия: крупные и средние предприятия обрабатывающей промышленности и сельского хозяйства по сравнению с малыми в 2–2,5 раза чаще вступают в кооперационные связи (см. табл. VII.1).

Таким образом, подавляющее большинство обследованных организаций обрабатывающей промышленности и сельского хозяйства не включены и не испытывают необходимости в налаживании и встраивании в кооперационные производственные цепочки (соответственно 74 и 88% обследованных организаций соответствующей отрасли). Ключевые мотивы неучастия организаций

в кооперации связаны с отсутствием потребности в привлечении специализированных организаций, в том числе в силу несложного характера выпускаемой продукции. Для предприятий обрабатывающих производств по сравнению с сельскохозяйственными, более значимы мотивы отсутствия выгод и преимуществ от работы в цепочке и возможность потери контроля над единым технологическим процессом. Ненадежность контрагентов и возможность срыва соглашений, вопреки нашим ожиданиям, не играют определяющей роли при решении об участии в кооперационной цепочке (на это указали около 5% опрошенных руководителей промышленных и сельскохозяйственных предприятий).

Таблица VII.1

**Масштаб производственной кооперации предприятий
регионообразующих отраслей Алтайского края, % к общему числу
обследованных организаций отрасли**

Характеристика производственных связей	В целом обследованных предприятий края	Организации		Крупные и средние организации		Малые организации	
		обработ. пром-сти	с/х	обработ. пром-сти	с/х	обработ. пром-сти	с/х
Устоявшиеся и длительные	7,7	9,7	3,7	16,8	5,5	7,5	2,5
По мере необходимости	8,0	8,5	5,8	9,8	8,1	8,1	6,8

Намерение встроиться в производственную кооперационную цепочку выразили менее 5% обследованных организаций обрабатывающей промышленности и сельского хозяйства. В числе общих для предприятий рассматриваемых отраслей мотивов – расширение номенклатуры выпускаемой продукции и ее гарантированный сбыт, потребность в расширении инвестиционных возможностей организаций. Наряду с этим выделяются специфические мотивы, характерные исключительно для промышленных предприятий края, а именно: необходимость дозагрузки мощностей и снижения простоев оборудования; переход на выпуск более сложной, многокомпонентной продукции, имеющей несколько переделов; переход на выпуск инновационной продукции, требующей особых технологий и высокой квалификации.

Для полноты картины производственных кооперационных связей оценка масштаба должна быть дополнена характеристикой их интенсивности. Последнюю мы определили как примерный вклад продукции, работ, услуг, произведенных в рамках кооперации, в общий объем выпускаемой продукции. Как видно из рисунка VII.1, интенсивность кооперационных связей промышленных предприятий превышает показатели «средней» организации региона и, в особенности, сельскохозяйственных предприятий. Достаточно сказать, что примерно треть промышленных предприятий в рамках кооперации производит более половины общего объема продукции.



Рис. VII.1. Структура обследованных организаций регионообразующих отраслей Алтайского края, включенных в производственную кооперацию, в зависимости от интенсивности связей, %

Один из узловых вопросов в организации производственных цепочек – поиск партнеров по кооперации. Как показали результаты исследования, подавляющее большинство обследованных организаций (свыше 95%) нашли партнеров самостоятельно. При этом организации сельского хозяйства по сравнению с промышленными предприятиями в большей мере использовали информацию, полученную от органов управления (соответственно, 16,6 и 6,2%).

Принципиально важное значение для развития экономики Алтайского края имеет включение в производственные техноло-

гические цепочки малых предприятий¹. Совершенно явно просматривается тенденция более активного включения малых предприятий в производственные цепочки на предприятиях обрабатывающей промышленности по сравнению с сельскохозяйственными организациями – соответственно, 72 и 42% обследованных предприятий отрасли. Отметим, что в целом крупные и средние сельскохозяйственные организации по сравнению с малыми активнее задействуют в своей работе другие малые предприятия края. В обрабатывающей промышленности же, напротив, прослеживается более активная позиция в этом вопросе малых организаций по сравнению с крупными и средними.

Заметны и межотраслевые различия в мотивации предприятий в части использования малых предприятий в своих технологических цепочках. Доминирующим мотивом невключения малых организаций в производственные цепочки для предприятий сельского хозяйства является отсутствие производственной необходимости. На предприятиях обрабатывающей промышленности наряду с этим важным является и такой мотив, как отсутствие предприятий, отвечающих требованиям технологического процесса. На эту причину указали руководители почти каждого третьего предприятия обрабатывающего производства, в том числе половина предприятий пищевой промышленности.

В заключение настоящего раздела раскроем один из наиболее дискуссионных вопросов – об эффективности производственной кооперации. С этой целью сравним финансовые показатели предприятий рассматриваемых отраслей, участвующих и неучаствующих в производственной кооперации, а также экспертные оценки руководителей об уровне конкурентоспособности возглавляемых ими организаций (табл. VII.2 и VII.3).

Даже поверхностный анализ вышеприведенных таблиц свидетельствует о бесспорном преимуществе организаций, включенных в производственную кооперацию. Однако, на наш взгляд, не следует торопиться с выводами о позитивном влиянии кооперации на уровень конкурентоспособности и финансовое положение предприятий. Вначале следует уяснить, что первично в данной

¹ На долю малых и средних предприятий в 2020 г. приходилось 36,9% ВРП Алтайского края.

ситуации, а именно: в производственные кооперационные цепочки изначально включаются экономически сильные конкурентоспособные организации, имеющие амбициозные планы и, главное, возможности развития своих производств или, напротив, встраивание в производственные цепочки является существенным фактором конкурентоспособности предприятий, упрочения их финансового положения? Скорее всего, влияние двустороннее, но для обоснованного ответа на поставленные вопросы нужны, очевидно, дополнительные исследования.

Таблица VII.2

Сравнительная оценка финансового положения предприятий в зависимости от участия в кооперационных взаимодействиях в 2021 г.

Включенность в кооперацию	Доля убыточных организаций, %	В расчете на одну организацию, млн руб.	
		выручка	сальдированный финансовый результат (прибыль)
Включенные в производственную кооперацию (совместное производство)	9,8	618,8	67,4
Включенные в другие формы, исключая производственную кооперацию	17,3	419,5	43,5
Не включенные в кооперационные взаимодействия	20,5	414,8	32,5

Масштаб, характер, движущие силы и эффективность взаимодействий организаций регионообразующих отраслей Алтайского края. Ниже речь пойдет о взаимодействиях промышленных и сельскохозяйственных организаций, под которыми, как уже указывалось ранее, мы понимаем широкую палитру взаимосвязей предприятий, связанных так или иначе с производством ими продукции (работ, услуг), включая производственную кооперацию. Исходя из определения, масштаб кооперационных взаимодействий заметно больше по сравнению с производственной кооперацией: если в производственную кооперацию, как отмечалось ранее, включены порядка 16% всех обследованных организаций, то в более широкие формы взаимодействия – 54%.

**Сравнительная оценка конкурентоспособности предприятий
в зависимости от их участия в кооперационных взаимосвязях,
% к итогу по группе предприятий соответствующего вида деятельности**

Виды деятельности организаций	Доля организаций, имеющих сильные конкурентные позиции на региональном, российском и международном рынках		
	включенных в производственную кооперацию	включенных в другие формы кооперации за исключением производственной кооперации	не включенных ни в какие формы кооперации
Все предприятия	67,7	46,0	41,4
Сельское хозяйство, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство	65,5	48,9	49,3
Обрабатывающие производства	64,0	46,5	40,3
Из них производство пищевых продуктов и напитков	63,6	43,5	44,9

Раскроем, далее, характер *ключевых взаимодействий организаций*, под которыми, согласно методике исследования, мы понимаем их виды и формы. Главным из них, на наш взгляд, является *вид связи*, предопределяемый предметом связи или, другими словами, тем объектом, по поводу чего осуществляется взаимодействие (табл. VII.4).

Основу взаимодействий как в целом по совокупности обследованных организаций края, так и его регионообразующих отраслей, как уже отмечалось ранее, являются связи в рамках производственной кооперации (поставки полуфабрикатов, узлов, комплектующих) и по материально-техническому и технологическому обеспечению производства. При этом необходимо отметить, что во всей совокупности взаимосвязей более половины их объема приходится на связи по совместному производству продукции (поставки полуфабрикатов, узлов, комплектующих).

**Предмет взаимодействия организаций регионообразующих отраслей Алтайского края
(к общему числу обследованных организаций отрасли, %)**

Предмет сотрудничества	В целом по совокуп- ности обсле- дованных организаций	Из них организации:		В том числе:			
		обрабатываю- щей промыш- ленности		сельского хозяйства		малые организации	
		обрабатываю- щей промыш- ленности	сельского хозяйства	обрабатываю- щей промыш- ленности	сельского хозяйства	обрабатываю- щей промыш- ленности	сельского хозяйства
Материально- техническое и техно- логическое обеспече- ние производства	51,2	53,0	60,9	56,3	61,3	51,7	60,7
Поставки продукции: полуфабрикатов, уз- лов, комплектующих	57,7	63,6	59,8	72,9	64,5	59,9	51,7
Сервисное обслуживание	16,8	16,6	19,5	21,9	25,8	14,5	16,1
Подготовка кадров и использование рабочей силы	12,1	11,2	11,5	15,6	12,9	9,5	10,7
Научно-техническая информация	7,6	8,3	5,7	17,7	12,9	4,5	1,8

Примечание. Респонденты могли указать все значимые для организации предметы связи.

В качестве значимого предмета во взаимосвязях организаций является также сервисное обслуживание, подготовка кадров и использование рабочей силы. Отраслевая специфика организаций хотя и сказывается на предмете связи, – к примеру, большая значимость для сельхозпредприятий сервисного обслуживания, а для промышленных – научно-технической информации, – но не столь значительно. Прослеживается в целом большая активность участия в кооперационных связях крупных и средних организаций обрабатывающей промышленности и сельского хозяйства по сравнению с малыми, в особенности в части получения научно-технической информации.

Среди важнейших форм взаимодействий укажем, прежде всего, на субконтрактинг и аутсорсинг. Так, в организацию производства, базирующуюся на разделении труда между заказчиком и поставщиками (субконтрактинг) включена почти каждая вторая, а использует в производственном процессе возможности и ресурсы сторонних организаций – каждая третья организация из всех, участвующих во взаимодействиях.

Заметна роль лизинга (передачи основных средств в аренду с последующим выкупом). Распространенность других форм кооперации, – предоставление рабочей силы на определенное время (аутстаффинг) или осуществление деятельности под товарным знаком франчайзера (франчайзинг), невысока (рис. VII.2).

Различия в интенсивности использования различных форм взаимодействий промышленными и сельскохозяйственными организациями не носят принципиального характера, хотя и прослеживаются. Так, к примеру, для предприятий обрабатывающей промышленности по сравнению с сельхозпредприятиями более значимы такие формы кооперации, как аутсорсинг и франчайзинг; для сельскохозяйственных организаций, как и следовало ожидать, лизинг.

В целом прослеживается тенденция более активного использования всех форм взаимодействий организациями обрабатывающей промышленности по сравнению с сельскохозяйственными, а также крупными и средними организациями регионообразующих отраслей по сравнению с малыми.

Важнейшей характеристикой наряду с ранее рассмотренными видами и формами кооперации является пространственный ас-

пект связей. Для его выявления мы предложили респондентам указать, в какие именно кооперационные связи включена организация – внутрирегиональные, межрегиональные либо международные¹ (рис. VII.3).



Рис. VII.2. Важнейшие формы взаимодействий, практикуемые в организациях Алтайского края, % к общей численности обследованных организаций отрасли

Прежде всего обратим внимание на пространственную структуру взаимодействий – наибольшая доля связей локализуется в рамках регионального экономического пространства; примерно в два раза меньшая доля – в рамках внутрироссийского экономического пространства, с очевидным приматом регионов Сибирского федерального округа². На долю международного экономи-

¹ Респонденты могли отметить одновременно все ключевые, на их взгляд, пространственные связи их организаций.

² Достаточно сказать, что доля сетевых связей организаций Алтайского края с регионами СФО в целом равна доле связей со всеми другими регионами России (за исключением регионов ДФО, занимающих после сибирских регионов второе место).

ческого пространства приходится порядка 10% обследованных предприятий¹.



Рис. VII.3. Включенность организаций Алтайского края во взаимодействия: пространственный аспект, % к общей численности обследованных организаций отрасли

В отличие от ранее рассмотренных видов и форм взаимосвязей пространственные аспекты взаимодействий организаций обрабатывающей промышленности и сельского хозяйства существенно различаются: промышленные предприятия в заметно большей мере представлены в межрегиональном и международном экономическом пространствах. Вместе с тем, очевидны и общие черты, заключающиеся в локализации большинства взаимосвязей регионообразующих отраслей на уровне региона.

¹ Это, на наш взгляд, один из главных факторов, обусловивших более высокие показатели работы промышленности края в 2022 г. по сравнению с Россией. Так, индекс выпуска товаров и услуг по базовым видам экономической деятельности по Алтайскому краю в 2022 г. по сравнению с 2021 г. составил 100,6% (по Российской Федерации – 98,7%), индекс промышленного производства – 101,9 (99,4), в обрабатывающих производствах – 101,9% (98,7%). Наглядный пример диалектики в развитии экономики. То, что в одних условиях являлось «слабым местом» экономики Алтайского края, в условиях санкционной экономики, разрыва международных связей оказалось его преимуществом по сравнению с регионами, экономика которых в гораздо большей степени «завязана» на глобальный рынок.

Различная степень локализации предприятий регионообразующих отраслей predeterminedлена в главном местонахождении партнеров. Таковых на территории края заметно больше у сельскохозяйственных организаций по сравнению с предприятиями обрабатывающих производств (74 и 45% соответственно).

Заметим в связи со сказанным, что мотивация организации кооперационных связей «на стороне» гораздо сильнее у предприятий обрабатывающих производств. К примеру, отсутствие подходящих партнеров в крае для совместного изготовления продукции отметил каждый третий руководитель предприятий обрабатывающих производств, среди руководителей сельскохозяйственных организаций таких насчитывается порядка 5%.

Второй по значимости важнейший мотив формирования взаимодействий за пределами края связан с тем обстоятельством, что партнеры из другого региона лучше знакомы с рынками сбыта, особенностями реализации продукции, деловым климатом региона. На эту причину поиска партнеров для сотрудничества в различных сферах деятельности за пределами края указали порядка 23% руководителей предприятий обрабатывающих производств и 11% – руководителей сельскохозяйственных предприятий.

Отметим, что родственные либо дружеские отношения руководителей организаций не являются значимой причиной построения кооперационных отношений (на нее указали в целом 0,5% опрошенных руководителей).

Какова результативность взаимодействий организаций? Для ее оценки сопоставим мнения руководителей предприятий, касающиеся ожиданий и полученного эффекта от их реализации (табл. VII.5).

Из таблицы VII.5 следует два основных вывода.

Первый из них свидетельствует о том, что ключевые ожидания руководителей от участия в кооперации – гарантированное получение сырья и комплектующих и гарантированный сбыт продукции, являются общими для предприятий регионообразующих отраслей. Вместе с тем для промышленных предприятий – по сравнению с сельскохозяйственными – большую значимость имеет расширение рынков сбыта, возможность дозагрузки мощностей и снижения простоев оборудования, возможность создания и сохранения рабочих мест; соответственно, для

предприятий сельхозпроизводства – модернизация производственно-технической базы и совершенствование используемых технологий.

Таблица VII.5

Выгоды и преимущества предприятий различных видов экономической деятельности от кооперации: ожидания и реалии, % от общего числа обследованных организаций соответствующего вида экономической деятельности

Наименование выгод и преимуществ	Сельское, лесное хозяйство и др.		Обрабатывающие производства	
	ожидали получить	получили	ожидали получить	получили
Гарантированное получение сырья и комплектующих	53,9	47,2	59,5	70,5
Гарантированный сбыт продукции организации за счет получения заказа на ее производство	42,7	36,0	46,6	55,7
Модернизация материально-технической базы и совершенствование используемых технологий	33,7	30,3	15,5	16,3
Расширение рынков сбыта	29,2	18,0	40,2	34,5
Возможность сохранения и создания новых рабочих мест	15,7	13,5	23,5	23,5
Решение кадровых проблем	12,4	7,9	14,8	7,6
Возможность дозагрузки мощностей и снижения простоев оборудования	6,7	5,6	20,8	19,7
Расширение инвестиционных возможностей организации	6,7	4,5	8,3	5,3
Совместное использование земли и других производственных ресурсов организации-партнёра	5,6	4,5	5,3	3,4

Второй вывод состоит в том, что ожидания руководителей предприятий регионообразующих отраслей в целом оправдались, но при этом оказались, как правило, излишне оптимистичными. Сказанное дает нам основания утверждать о позитивном влиянии, оказываемом кооперацией на деятельность организаций регионообразующих отраслей Алтайского края.

В заключение этого раздела дадим оценку перспектив развития организаций различных видов деятельности, что называется, «глазами их руководителей» (табл. VII.6).

Таблица VII.6

Оценка перспектив развития организаций различных видов деятельности, в % к числу обследованных организаций соответствующего вида деятельности

Вид деятельности	Уверенно смотрим в будущее	Будущее неопределенно	Перспектив у организации нет	Затрудняюсь ответить
Все организации	36,2	36,8	2,9	24,1
Из них: сельское хозяйство, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство	52,2	26,4	–	21,3
Обрабатывающие производства	35,5	39,1	2,6	22,7
В том числе: производство пищевых продуктов и напитков	37,6	35,8	3,6	23,0

Мнения руководителей предприятий Алтайского края в целом разделились примерно поровну между «оптимистами» и «сомневающимися». Глубоких пессимистов, считающих, что перспектив у организаций нет, буквально единицы. При этом каждый пятый затрудняется с ответом. На этом общекраевом фоне заметно выделяют сельхозорганизации, свыше половины руководителей которых смотрят в будущее с оптимизмом.

18.3. Формирование цепочки создания ценности в сыродельном производстве Алтайского края

Категория «добавленная стоимость» заслуживает особого исследования и четкого разграничения с категорией «стоимость» товара. Категория «стоимость» товара отождествляется с понятием себестоимость и цена товара (цена оптовая производителя, це-