

## Глава 19

# КООПЕРАЦИОННО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ РАЗНОМАСШТАБНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ АЛТАЙСКОГО КРАЯ

### 19.1. Становление и развитие малого бизнеса

Предприятия являются активными участниками производственных процессов, осуществляемых в регионе. Каждое из них участвует в производстве ВРП конкретного субъекта РФ. В этом смысле можно утверждать, что развитие на территории региона предприятий конкретных видов экономической деятельности в конечном итоге определяет региональную специализацию, и, как следствие, закладывает определенные экономические предпосылки для дальнейшего развития региона. Помимо этого, преобладающий вид экономической деятельности, особенности производственно-технологического процесса наполняют отрасли региона определенным количеством предприятий, а также создают основу для определения их наиболее эффективного размера (малые, средние и крупные предприятия).

В зависимости от уровня экономического развития, технического и технологического вооружения производства, господствующей системы хозяйствования определенной страны и многих других факторов осуществлялся переход между наиболее предпочтительными формами ведения бизнеса. Если анализировать данный процесс в ретроспективе происходящих изменений ведущих форм организации производства, то до промышленной революции конца XVIII века в основном существовало малое предпринимательство. В этот период сформировалось представление о мелком производстве, появившемся в результате разделения и кооперации труда преимущественно в аграрном секторе экономики.

В период с конца XVIII до конца XIX века происходило разделение малого и крупного производства по инструментальному

принципу с использованием ручного труда, машин и оборудования. Среди основных предпосылок, способствовавших этому процессу, можно выделить быстрое развитие промышленности, широкое применение машин и установок в производстве, формирование рынков сбыта промышленной продукции, появление среднего класса как субъекта формирования малого предпринимательства. Крупные и малые производства различались по показателям численности работников, объему производства, производительности труда и другим параметрам.

В конце XIX века – 30-х годах XX века наблюдалось массовое разорение мелких производств и их вытеснение в сферы с более слабой конкуренцией. Этому способствовали: ликвидация ручных форм производства многих видов продукции и отсутствие средств на механизацию у малых предприятий; появление производств с уникальным спросом на производимую продукцию; возникновение новых технологий.

В 30–60-е годы XX века малые предприятия приобрели в большей мере роль вспомогательных производств, обслуживающих отдельные циклы производственной деятельности крупных предприятий. В этот период происходило техническое перевооружение малых предприятий, возникновение новых малых производств по удовлетворению особых потребностей крупных предприятий, а также активное развитие сферы услуг. Среди основных предпосылок развития малого и крупного предпринимательства в эти годы можно выделить, во-первых, появление такой формы взаимоотношений между компаниями, как субподряд, позволивший снизить издержки крупных фирм за счет привлечения малых. Во-вторых, в это же время происходила передача отдельных операций по производству продукции от крупным предприятиям мелким. И, в-третьих, осуществлялась концентрация и централизация капитала при децентрализации производства.

С 70-х годов XX века и вплоть до настоящего времени сохраняется высокая степень распространения малого и среднего предпринимательства. Развитие взаимодействий между малыми, средними и крупными предприятиями, в эти годы основаны на росте платежеспособного спроса; сокращении массового и увеличении мелкосерийного производства; изменении отношения государства к малому предпринимательству [15].

Именно в этот период в зарубежной экономической литературе стали более глубоко изучаться и осмысливаться процессы и механизмы формирования и развития малого предпринимательства. Среди основных факторов развития малого бизнеса ученые стали выделять гибкость производственного процесса и возможность производить товары определенного качества и заданного количества для узкого сегмента рынка. Повышенный интерес к изучению данной формы ведения бизнеса со стороны научного сообщества был связан также с детальным рассмотрением условий конкурентоспособности фирм и применением инновационных технологий в их деятельности [16, 17]. Помимо этого, центральным моментом являлось изучение процессов увеличения занятости в организациях и на предприятиях сферы малого бизнеса [18].

Становление и развитие малого предпринимательства в отечественной экономике имело свои особенности. Масштаб и характер малого бизнеса в России в существенной мере был предопределен спецификой конкретных исторических условий последнего столетия. В начале XX века кооперативное движение в России получило широкое распространение. Помимо развития кооперативов как формы ведения малого предпринимательства, кредитных товариществ, потребительских обществ, сельскохозяйственных товариществ и т.д., в дореволюционной России малое предпринимательство существовало в форме трудовых артелей (прежде всего в строительстве).

В период НЭПа, особенно в 1925–1926 гг., активное развитие малого предпринимательства происходило в сфере торговли. Мелкие кустарные и частные ремесленные предприятия создавались также и в промышленности.

В советской экономике (до 1987 г.) малое предпринимательство в основном было распространено в виде бригад на сезонных работах, студенческих отрядов и т.п., выступая основой развития дополнительных форм занятости и дополнительного дохода.

Массовое формирование кооперативов в 1987–1990 гг. было основано на возрождении кооперативного движения и узаконивании индивидуальной трудовой деятельности [19–21]. Кооперативы создавались в строительстве, производстве товаров, общественном питании, сфере оказания услуг.

Особо благоприятный период для развития малого бизнеса в России – начало 1990-х годов прошлого столетия. Активное распространение малого предпринимательства в российской экономике было обусловлено трансформационным переходом от административно-командной системы хозяйствования к рыночной экономике. Основу роста и характер малого предпринимательства определяли процессы трансформации всей экономической системы. Приватизация и произошедший фактически развал крупной российской промышленности сформировали условия для роста малого бизнеса путем создания новых и выделения малых предприятий из состава крупных [22, с. 60].

Заметное развитие малого бизнеса в российской экономике наблюдалось после 1993 г. Во многом рост малого предпринимательства был обусловлен его способностью более быстро, по сравнению с крупными предприятиями, реагировать на изменение спроса на товарных рынках. Это позволило малому бизнесу внести свою лепту в поддержку занятости и сокращение безработицы, перераспределить потоки высвобождающейся рабочей силы из одних отраслей экономики региона в другие<sup>1</sup>. Нельзя не отметить, что процесс развития малого предпринимательства во многом осложнялся недостаточной проработанностью институциональных основ регулирования деятельности малых фирм; отсутствием рынков сбыта для производимых товаров; ограниченностью финансовых институтов и инструментов кредитования и т.п. Все эти моменты негативным образом сказались на дальнейшем развитии малого бизнеса в России.

В настоящее время положение в сфере малого предпринимательства, по мнению ряда ведущих российских исследователей, остается неудовлетворительным. Так, Н.Е. Егорова, А.М. Смулов, Е.А. Королева среди основных проблем, препятствующих развитию малого предпринимательства, выделяют его низкий вклад в ВВП, невысокий уровень занятости в этом секторе, отставание по уровню производительности труда от крупного бизнеса, сохранение низкой рентабельности продаж малых предприятий и др. [24, с. 18]. Характеризуя их роль в промышленности, они

---

<sup>1</sup> С этой позиции экономическая значимость развития малого предпринимательства рассматривается в исследованиях многих отечественных ученых. См., например, [23].

отмечают, что малый бизнес способствует развитию и формированию конкуренции, ускоряет темпы развития промышленного производства и способствует научно-техническому прогрессу. Однако, учитывая современные темпы развития малого и среднего предпринимательства в данной сфере, очевидно, что малое предпринимательство не способствует активизации процесса «структурной перестройки российской промышленности» [24, с. 21].

«Слабые места» в развитии малого бизнеса отмечаются не только учеными, но констатируются и в официальных документах. Так, в Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации до 2030 г. отмечаются присутствия им низкий объем инвестиций в основной капитал, сохранение неформальной занятости, отставание по уровню заработной платы и другое [25]. С учетом вышесказанного, повышение эффективности функционирования малых предприятий является одним из ключевых направлений деятельности как исследователей, так и практиков.

Как нам представляется, анализ этой проблематики будет наиболее продуктивен с учетом особенностей социально-экономического развития конкретного региона как важнейшей детерминанты «представительства» предприятий различных размеров в его экономике [26, с. 29], а также влияния, оказываемого размером предприятия на отраслевую экономику [27, с. 86–87].

Цель исследования, результаты которого частично изложены в настоящей главе, заключалась в изучении особенностей кооперационно-производственных взаимодействий крупных, средних и малых предприятий Алтайского края в 2010–2020 гг., измерении их масштабов и интенсивности, выявлении механизмов и сдвигов в положении и поведении предприятий различной величины под давлением санкций и оценке перспектив их развития.

Структура работы отражает логику исследования. В начале кратко рассмотрены историография и проблемы развития малого бизнеса в мире и России, его взаимодействие с крупным бизнесом, тесно «сопряженные» с проблемами становления малого предпринимательства в Алтайском крае; затем на данных обследований Алтайкрайстата малого бизнеса региона будет дана оценка динамики развития малого предпринимательства в крае в 2010–2020 гг. Далее на материалах социологического опроса ру-

ководителей крупных, средних и малых предприятий отраслей специализации производственной сферы Алтайского края (2022 г.) будут показаны особенности их положения, адаптационного поведения и кооперационных связей в условиях санкций. При этом к крупным отнесены предприятия с численностью работников более 250 человек, средним – от 101 до 150 человек и малым – до 100 человек<sup>1</sup>.

Все обследованные организации были рассмотрены с двух позиций: «представительства» в тех или иных видах деятельности (1); конкурентоспособности по номенклатуре выпускаемых товаров, работ, услуг (2) – табл. VII.7 и VII.8.

Таблица VII.7

**Структура организаций Алтайского края различных видов деятельности в зависимости от их величины, %**

Вид экономической деятельности организаций	Размер организаций			Итого
	крупные	средние	малые	
Организации в целом, в том числе по видам деятельности:	9,9	15,7	74,4	100
Сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство	7,4	30,5	62,1	100
Обработывающие производства	12,0	14,8	73,2	100
Из них производство пищевых продуктов и напитков	14,2	16,0	69,8	100
Строительство	5,4	7,5	87,1	100
Транспортировка и хранение	10,8	8,4	80,8	100

Как следует из таблицы VII.7, структура организаций в разрезе видов деятельности (с точки зрения размера входящих в их состав организаций) имеет свою неявно выраженную специфику. Так, малые предприятия доминируют в каждом из рассматриваемых видов экономической деятельности. Вместе с тем средние по размеру организации широко представлены в сельском, лесном хозяйстве, охоте, рыболовстве и рыбоводстве. Представительство

<sup>1</sup> За рамками исследования остались многочисленные микропредприятия, дислоцированные в регионе, а также индивидуальные предприниматели.

крупных организаций в несколько большей мере характерно для обрабатывающих производств, в особенности в производстве пищевых продуктов и напитков.

Таблица VII.8

**Оценка конкурентоспособности организаций  
по номенклатуре выпускаемых товаров (работ, услуг)  
в зависимости от их величины, % к общей численности  
руководителей организаций соответствующего размера**

Наличие сильных конкурентных позиций организаций на рынке	Размер организаций		
	крупные	средние	малые
Региональном	44	29	29
Российском	29	26	12
Международном	4	1	1
Не характеризуются сильными конкурентными позициями	14	23	33

Примечание. Общая численность ответов может составлять менее 100% в силу того, что ряд опрошенных руководителей затруднились ответить на вопрос.

Заметны и различия для групп организаций по созданию и участию в различных коллаборациях. Общая тенденция, судя по результатам исследования, прослеживается достаточно наглядно: чем больше размер организаций, тем более выражена ее склонность к участию в различных коллаборациях. Так, к примеру, доля организаций, являющихся юридически самостоятельными компаниями, не входящими в состав объединений юридических лиц, среди крупных, средних и малых организаций составляет, соответственно, 77, 88 и 95%. Аналогично, удельный вес организаций различной величины, входящих в состав корпораций<sup>1</sup>, составляет для крупных организаций 15%, средних – 10% и малых – 2% от общей численности обследованных организаций соответствующего размера.

Результаты нашего исследования еще раз подтвердили известную зависимость уровня конкурентоспособности организа-

<sup>1</sup> К корпоративным в нашем случае отнесены организации, являющиеся юридически самостоятельными компаниями, входящими в состав объединений юридических лиц, основанных на долевой собственности и раздельной функции собственника и управления (холдинги, холдинг-компании и др.).

ции по номенклатуре товаров (работ, услуг) от ее размеров. Отсутствие сильных конкурентных позиций отметили примерно каждый десятый – крупной, каждый пятый – средней и каждый третий – малой организации (см. табл. VII.8).

## **19.2. Ключевые тенденции развития малого бизнеса в Алтайском крае в 2010–2020 гг.**

Как уже отмечалось, в качестве объекта эмпирического наблюдения в нашем исследовании выступает Алтайский край – типичный агропромышленный регион России [28]. В силу этого, прежде чем перейти к изложению результатов анализа малых предприятий, кратко остановимся на характеристике отраслевой структуры экономики региона.

В Алтайском крае, как и в других регионах России, процессы трансформации общероссийской экономической системы повлекли за собой сокращение промышленности – одной из регионообразующих (наряду с сельским хозяйством) отраслей края и формирование новых видов экономической деятельности [7]. К настоящему времени в отраслевой структуре экономики региона выделяются в качестве наиболее значимых сельское хозяйство, промышленность, торговля, а также деятельность по операциям в сфере недвижимости (в 2021 г. в структуре ВРП их вклад составил 17,7%, 26,4%<sup>1</sup>, 12,6% и 11,3%, соответственно).

В ведущих отраслях и видах экономической деятельности сосредоточено значительное число предприятий, действующих на территории Алтайского края. Наибольший удельный вес в структуре экономики по численности предприятий составляют предприятия сферы торговли – 28,5% и промышленности – 11,6%. Помимо данных отраслей, значительная численность предприятий (в основном малых и средних) дислоцирована в сфере строительства (9,8%), недвижимости (7,8%), транспортировке и хранении (7,5%) [30, с. 164–165].

---

<sup>1</sup> В составе промышленности учтены такие виды экономической деятельности, как обрабатывающие производства (22,9%); обеспечение электрической энергией, газом и паром, кондиционирование воздуха (2,9%); водоснабжение, водоотведение, организация сбора и утилизации отходов, деятельность по ликвидации загрязнений (0,6%). См. подробнее: [29, с. 63]

В Алтайском крае на 01.01.2022 г. в статистическом регистре Росстата было учтено 75864 субъекта малого предпринимательства, из них 28988 малых предприятий (включая 26643 микропредприятий) и 46876 индивидуальных предпринимателей<sup>1</sup>.

По сравнению со среднероссийскими показателями уровня развития малого предпринимательства и показателями СФО малый бизнес в Алтайском крае не получил столь широкого распространения. Количество малых предприятий в расчете на 1 тыс. человек экономически активного населения (плотность распространения) составило в 2021 г. в Алтайском крае 74 субъекта малого бизнеса (в СФО – 78, в России – 83). Тем не менее вклад малого бизнеса в экономику края превышает аналогичные показатели России и СФО. Так, в 2021 г. доля малого и среднего предпринимательства в ВРП России (по сумме регионов) составляла 21,6%, в СФО – 21,4%, в Алтайском крае – 36,6%. В 2021 г. 47,6% выручки коммерческих организаций края формировали предприятия малых форм хозяйствования. В бюджетную систему края от субъектов малого предпринимательства поступило 28,3% от всех поступлений налогов и сборов, что на 12,5 п.п. выше уровня 2010 г. Доля работников, занятых в малом бизнесе, составила 22,8% (в 2010 г. – 27,6%) от общей численности занятых в экономике края.

В структуре малых предприятий по видам экономической деятельности в 2021 г. преобладали предприятия торговли оптовой и розничной; ремонта автотранспорта и мотоциклов (34,8%); обрабатывающих производств (12%), строительства (11,5%).

В структуре индивидуальных предпринимателей по видам экономической деятельности так же, как и по малым предприятиям, с большим перевесом лидировал вид деятельности «торговля оптовая и розничная; ремонт автотранспортных средств и мото-

---

<sup>1</sup> Малый бизнес, как известно, представляет собой достаточно сложный объект для статистического наблюдения, с учетом чего именно сплошные обследования дают, на наш взгляд, наиболее достоверную информацию о состоянии и тенденциях его развития. С учетом сказанного, настоящий раздел базируется в главном на материалах Алтайкрайстата о развитии малого предпринимательства в Алтайском крае.

Так, сплошному обследованию Алтайкрайстата по итогам 2020 г. подлежали 74 тыс. респондентов (в 2015 г. – 91,3, в 2010 г. – 95,6 тыс. респондентов.), в том числе 30 тыс. малых предприятий и 44 тыс. индивидуальных предпринимателей. См об этом: [31]

циклов» (40,9%). Также значительную долю занимали виды деятельности «транспортировка и хранение» (11,6%), «сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство» (7,5%).

Более детальное представление о развитии субъектов малого бизнеса (малых предприятий и индивидуальных предпринимателей) дает таблица VII.9. Из таблицы следует, что в числе основных тенденций развития малого предпринимательства в Алтайском крае в рассматриваемый период являются:

Таблица VII.9

**Основные показатели деятельности субъектов  
малого предпринимательства в Алтайском крае в 2010–2020 гг.**

Показатель	2010	2015	2020	2020 / 2010, %
Количество субъектов малого бизнеса, осуществлявших и приостановивших деятельность, ед.	87694	80888	65398	74,6
Из них осуществлявшие деятельность, ед.	62676	59809	54420	86,8
Число замещенных рабочих мест, тыс. человек	298,4	254,9	222,0	74,4
Выручка от реализации товаров (работ, услуг), млрд руб.	326,8	622,8	890,0	в 2,7 р.
Наличие основных фондов по полной учетной стоимости на конец отчетного года, млрд руб.	71,4	128,5	221,6	в 3,1 р.
Инвестиции в основной капитал, млрд руб.	13,7	16,9	33,9	в 2,5 р.

Источник: [31, с. 13].

- заметное (на четверть) сокращение количества субъектов такого бизнеса и численности занятых работников<sup>1</sup>;
- повышение экономического потенциала и возможностей малого бизнеса, проявляющегося в многократном росте объемов выручки, стоимости основных фондов и объеме инвестиций.

<sup>1</sup> Сокращение численности малых предприятий вовсе не свидетельствует о соответствующих сдвигах в структуре экономики края по численности организаций. Напротив, динамика структуры экономики края со временем во все большей мере демонстрирует приоритет малых форм хозяйствования. Так, удельный вес малых предприятий в общем количестве организаций края составил в 2021 г. – 68,8% и был выше аналогичных показателей 2010 г. на 24,2 п.п.

Как отмечалось ранее, объектами наблюдения в нашем исследовании были не все субъекты малого предпринимательства, а лишь малые предприятия. В связи с этим охарактеризуем динамику их развития более подробно.

Очевидно, что развитие малых предприятий в крае происходит в том же тренде, что и развитие малого бизнеса в целом. Наблюдалось существенное сокращение численности малых предприятий, причем более высокими темпами по сравнению с сокращением индивидуальных предпринимателей. Среди отраслей оно наиболее заметно в сельском хозяйстве (за 10 лет в 1,9 раза) и торговле; в строительстве численность малых предприятий относительно стабильна, а в обрабатывающих производствах наблюдается даже их рост (табл. VII.10).

Таблица VII.10

**Динамика основных экономических показателей  
деятельности малых предприятий Алтайского края (по данным  
сплошного исследования малых предприятий в 2010, 2015 и 2020 гг.)**

Показатель	2010	2015	2020
Количество малых предприятий – всего, ед. В том числе по отраслям:	22438	21275	19786
Сельское хозяйство	1599	1005	857
Обрабатывающие производства	2373	2577	2555
Строительство	2078	1934	2058
Торговля	8975	8171	6826
Средняя численность работников, чел.	191535	164239	138724

Примечание. В 2020 г. приведено количество малых предприятий, осуществляющих деятельность.

*Источник:* Составлено авторами на основе аналитической записки: [31].

Какие основные тренды характерны для «среднего» малого предприятия края в 2010–2020 гг.? Ответ на этот вопрос дан в таблице VII.11. Как следует из таблицы, в Алтайском крае происходит сокращение численности работников «среднего» малого предприятия. Вместе с тем оно заметно наращивает свой экономический потенциал: объем собственных основных средств вырос в 2020 г. по сравнению с 2010 г. в три раза (без учета инфля-

ции)<sup>1</sup>. Во столько же раз возросла выручка от реализации товаров (в действующих ценах), что позволило малым предприятиям поднять зарплату своим работникам, правда несколько меньшими темпами (в 2,4 раза).

Обращает на себя внимание рост ряда показателей эффективности работы малых предприятий края. Об этом свидетельствует, в частности, рост уровня рентабельности активов, а также положительная динамика роста уровня рентабельности продаж. В 2021 г. он составлял 8,8% и вырос по отношению к 2010 г. на 3,6 п.п.

Таблица VII.11

**Основные экономические показатели деятельности  
«среднего» малого предприятия Алтайского края (по данным  
сплошного исследования малых предприятий в 2010, 2015 и 2020 гг.)**

Показатель	2010	2015	2020
Средняя численность работников, чел.	8,8	7,7	7,0
Среднемесячная оплата труда одного работника, руб.	7872,0	12482,0	21164,0
Наличие собственных основных средств по полной учетной стоимости на конец года, млн руб.	11,4	24,3	34,7
Инвестиции в основной капитал, тыс. руб.	484,0	644,3	692,8
Выручка от реализации товаров (работ, услуг), тыс. руб.	11372,4	24152,8	34702,6
Уровень рентабельности активов, %	5,2	5,3	8,1

Примечание. Выручка от реализации товаров (работ, услуг) приводится без учета сумм налогов и аналогичных обязательных платежей.

*Источник:* Рассчитано авторами с использованием данных: [31].

Резюмируя краткий анализ развития малых предприятий края в 2010–2020 гг., отметим, что они подтвердили свою жизнеспособность и достаточно успешно адаптировались к изменениям

<sup>1</sup> Отметим, что высокая капитализация «среднего» малого предприятия не сопровождается аналогичным по темпам ростом инвестиций в основной капитал, что косвенно свидетельствует о приросте основных средств за счет переоценки.

экономической среды. Косвенным аргументом этому служит следующий факт: результаты сплошного наблюдения за деятельностью субъектов малого и среднего предпринимательства подтвердили реальную экономическую деятельность в 2020 г. 82,9%, в 2015 г. – 73,9%, в 2010 г. – 71,5% от количества респондентов, предоставивших сведения.

### **19.3. Положение и поведение предприятий различных размеров в условиях санкций**

Новая волна санкций с февраля 2022 г. отразилась на жизнедеятельности всех хозяйствующих субъектов. В нашем исследовании мы попытались выяснить, с какими проблемами столкнулись организации различной величины в результате санкций и каких рисков ожидают в дальнейшем? Как их решают или пытаются предотвратить? Какие изменения происходят в кооперационно-производственных взаимодействиях организаций под влиянием санкционных ограничений? Что общего и что особенного наблюдается в положении, поведении, связях и прогнозах развития предприятий различной величины?

Для этих целей мы использовали такой эмпирический показатель, как доля руководителей организаций, выбравших тот или иной вариант ответа на вопросы: о проблемах и рисках, возникающих под давлением санкций; действиях и поступках по их решению; сдвигах в экономических связях и перспективах развития организаций. Рассматриваемый показатель (упорядоченный по мере убывания) характеризует, с одной стороны, степень распространенности изучаемых проблем, рисков, угроз, моделей поведения, а, с другой, – их относительную остроту и значимость.

Распределение постсанкционных проблем по степени распространенности и остроте проявления в значительной степени предопределяется многочисленностью малых предприятий, которые, как уже отмечалось, составляют три четверти всех обследованных организаций. Внутригрупповые ранги проблем на предприятиях различной величины довольно близки. Особенно это касается доминирующих проблем: 1-е место в проблемном ряду всех трех групп организаций разной величины занимает рост цен

на оборудование, сырье, материалы, комплектующие; 2–3-е места разделили такие проблемы, как переход поставщиков на 100%-ю предоплату и сложности с покупкой ремкомплектов, оснастки, инструментов. Схожие позиции занимают проблемы роста стоимости обслуживания кредитов и отсутствия новых договоров. На малых предприятиях по сравнению с крупными и средними несколько отличаются ранги проблем задержки в платежах за поставленную продукцию и приостановки поставок сырья, материалов, комплектующих (табл. VII.12).

Таблица VII.12

**Степень распространенности и острота проявления проблем в организациях различных размеров в условиях санкций**

Проблема	Организации в целом		Из них					
			крупные		средние		малые	
	% ответов	ранг	% ответов	ранг	% ответов	ранг	% ответов	ранг
Рост цен на оборудование, сырье, материалы, комплектующие	88	1	90	1	86	1	83	1
Переход поставщиков на 100%-ю предоплату	37	2	46	2	36	3–4	33	2
Сложности с покупкой ремкомплектов, оснастки, инструментов	33	3	41	3	41	2	29	3
Задержки в платежах за поставленную продукцию, выполненные работы	26	4	23	6	25	6	26	4
Приостановка поставки сырья, материалов, комплектующих	25	5	40	4	36	3–4	20	5–6
Рост стоимости обслуживания кредитов	24	6	36	5	27	5	20	5–6
Отсутствие новых договоров	14	7	12	7	16	7	12	7

Более заметна дифференциация в концентрации отдельных проблем на предприятиях различной величины. Здесь прослежи-

вается общая закономерность – чем больше организация, тем большему санкционному давлению она подвергается. Крупные предприятия в силу больших объемов и номенклатуры производимой продукции, более многочисленных кооперационно-производственных взаимодействий наиболее сильно ощутили негативное воздействие санкций. Наибольшая дифференциация (1,5–2 раза) наблюдалась в проявлении таких проблем, как приостановка поставки сырья, материалов, комплектующих; рост стоимости обслуживания кредитов; сложности с покупкой ремкомплектов, оснастки инструментов; переход поставщиков на 100%-ю предоплату. Различия в распространенности проблем, связанных с ростом цен на оборудование, сырье, комплектующие и задержками в платежах за поставленную продукцию, были не столь существенны.

Большее разнообразие наблюдалось в распределении ответов на вопрос об ожидаемых рисках в условиях санкций. Ранжирование последних по всем обследованным организациям и группам организаций разной величины существенно отличается за исключением двух крайних рисков. Независимо от размера предприятий наибольшую угрозу их руководители видят в росте затрат на производство в связи с удорожанием ресурсов, а наименьшую – в неполучении платы за продукцию, поставленную за рубеж (табл. VII.13).

Распространенность отдельных рисков на предприятиях различной величины также значительно дифференцирована. Самые глубокие различия (до 2–3 раз) характерны для рисков снижения инвестиционной активности и темпов технического перевооружения, непоставки зарубежного оборудования и увеличения сроков поставок оборудования. Наименьшей дифференциацией отличаются такие риски, как рост затрат на производство и сокращение спроса на производимую продукцию. Для подавляющего большинства выделенных рисков характерна следующая закономерность – с увеличением размера организации распространенность и острота риска возрастает.

В ответ на санкционное давление, предприятия различной величины демонстрируют схожие модели поведения. Среди них можно выделить активные и пассивные модели. Первые (активные модели) направлены на решение, преодоление или недопу-

шение постсанкционных проблем и рисков, повышение производительности труда и дальнейшее развитие организаций. Вторые модели связаны с пассивным приспособлением к санкциям через повышение цен на выпускаемую продукцию или снижение ее качества, отказ от обязательных платежей и наращивание долгов.

Таблица VII.13

**Степень распространенности и острота проявления рисков в организациях различных размеров в условиях санкций**

Риски	Организации в целом		Из них					
			крупные		средние		малые	
	% ответов	ранг	% ответов	ранг	% ответов	ранг	% ответов	ранг
Рост затрат на производство в связи с удорожанием ресурсов	80	1	87	1	81	1	75	1
Снижение инвестиционной активности и темпов технического перевооружения	37	2	56	2	53	2	29	4
Снижение объемов выпуска продукции (работ, услуг)	32	3	23	7	24	6	33	2
Сокращение спроса на продукцию	30	4–5	32	4	30	4	28	5
Риски снижения заработной платы и сокращения кадров	30	4–5	25	6	25	5	31	3
Непоставка нового зарубежного оборудования	27	6	51	3	43	3	19	6
Увеличение сроков поставок продукции	17	7	31	5	20	7	14	7
Риски неполучения платы за поставленную за рубеж продукцию	7	8	11	8	12	8	5	8

Общие ранги действий и поступков разномасштабных организаций в условиях санкций совпадают или занимают соседние

позиции. Чаще всего предприятия пытались сократить свои расходы, встроиться в новые, иногда более выгодные кооперационно-производственные цепочки<sup>1</sup>, вынужденно поднимать цены на свою продукцию. Другие виды активности использовались значительно реже (табл. VII.14).

Таблица VII.14

**Реакция организаций различных размеров  
на введение экономических санкций**

Действия	Организации в целом		Из них					
			крупные		средние		малые	
	% от- ветов	ранг	% отве- тов	ранг	% от- ветов	ранг	% от- ветов	ранг
Ищем способы удешевления потребляемых ресурсов	56	1	69	1	53	2	51	1
Ищем новых партнеров	52	2	65	2	62	1	45	3
Вынуждены поднимать цены на продукцию	49	3	47	3	34	3	49	2
Обращаемся в региональные и федеральные органы власти	13	4	21	4	13	4	11	4
Планируем сокращение работников	4	5	4	5	1	6	4	5
Намерены принять решение о приостановке обязательных платежей	3	6	2	6	2	5	3	6

Распространенность отдельных моделей поведения на предприятиях различной величины существенно отличается – от 1,5 до 4 раз. При этом для активных видов поведения, включающих поиск способов удешевления ресурсов и новых партнеров, вза-

<sup>1</sup> На момент опроса от 17% малых организаций до 23% крупных нашли новых партнеров.

имодействие с органами власти, наблюдается положительная связь между размером предприятия и его активностью; а для пассивных видов поведения, заключающихся в приспособлении к условиям санкций путем повышения цен, сокращения работников, приостановки обязательных платежей – связь отрицательная.

Перспективы развития различных по размеру организаций, по оценкам их руководителей, также дифференцированы. Несмотря на все сложности адаптации к санкциям половина руководителей крупных предприятий с оптимизмом смотрят в будущее, тогда как на малых предприятиях таковых менее трети. На крупных предприятиях заметно меньше, чем на малых, неопределившихся и затруднившихся с ответом, а также руководителей, считающих, что будущего у их организации нет (табл. VII.15).

*Таблица VII.15*

**Оценка руководителями перспектив развития своих предприятий, %**

Оценки	Организации в целом	Из них		
		крупные	средние	малые
Уверенно смотрим в будущее	37	52	49	30
Будущее неопределенно	37	29	30	37
Перспектив у организации нет	3	1	0	4
Затрудняюсь ответить	23	18	21	29

Итак, крупные предприятия, характеризующиеся большими объемами и номенклатурой производства, более развитыми экономическими связями, и обладающие большими адаптационными ресурсами, испытывали наибольшее санкционное давление, демонстрировали более активные модели поведения и более успешное решение проблем, а также более уверены в своих перспективах по сравнению с малыми и средними.

## **19.4. Специфика кооперационно-производственных взаимодействий разномасштабных предприятий**

Ключевой характеристикой кооперационных связей организаций является уровень их развития<sup>1</sup>.

Как и следовало ожидать, вовлеченность организаций в производственную кооперацию (производственные связи по поставкам полуфабрикатов, узлов и комплектующих) находится в прямой зависимости от ее масштабов. Это касается как устоявшихся длительных производственных связей, так и разовых, осуществляемых по мере необходимости (табл. VII.16). Как видно из таблицы, масштаб производственной кооперации обследованных крупных организаций края (с учетом длительных и разовых связей) вдвое превышает средние показатели по выборочной совокупности, в то время как средних – несколько превышает, а малых – не достигает их величины.

В определенной мере больший масштаб кооперационных связей крупных предприятий предопределен включением в их производственные кооперационные цепочки малых предприятий (на каждом пятом из обследованных крупных предприятий, включенных в производственную кооперацию). Фактором, тормозящим процесс включения малых предприятий в кооперацию, является, по мнению руководителей промышленных предприятий, их несоответствие требованиям технологического процесса.

По результатам опроса руководителей организаций больший масштаб производственной кооперации крупных предприятий со-

---

<sup>1</sup> В случае нашего исследования, под уровнем развития производственной кооперации понимается двойственная характеристика кооперационных отношений организаций, отражающая, с одной стороны, их масштаб, а с другой – интенсивность. Масштаб производственной кооперации характеризует охват (вовлеченность) организаций в производственные кооперационные связи и измеряется как доля организаций, включенных в производственные технологические цепочки, в общей численности организаций соответствующего вида экономической деятельности. Под интенсивностью кооперационных связей, в данном случае понимается их роль в производственной деятельности организаций. Операционализируется этот показатель как удельный вес стоимости продукции (работ, услуг), произведенных в рамках кооперации, в общей стоимости выпускаемой предприятиями продукции (работ, услуг).

четаается с более высокой интенсивностью их кооперационных связей: примерный вклад продукции (работ, услуг), произведенной в рамках кооперации, в общем ее объеме свыше 20% составил в крупных организациях – 21, средних – 8 и малых – 7%.

Таблица VII.16

**Масштаб производственной кооперации организаций Алтайского края в зависимости от их размера, % к итогу ко всем организациям соответствующего размера**

Характеристика вовлеченности организаций в кооперацию	Организации края в целом	Из них		
		крупные	средние	малые
Кооперационные связи носят длительный и устоявшийся характер	8	20	10	6
Кооперационные связи носят разовый характер и осуществляются по мере необходимости	8	12	8	7
Кооперационные связи отсутствуют, но есть намерение организации включиться в кооперацию	4	3	5	3
Организация не участвует в производственной кооперации	80	65	77	84

Вместе с тем обращает на себя внимание высокий удельный вес организаций различных размеров, не участвующих и не имеющих намерений встроиться в производственные кооперационные цепочки (см. табл. VII.14)<sup>1</sup>. Мотивы неучастия организаций производственной кооперации могут быть самые разные, но, судя по результатам опроса, главный из них – отсутствие потребности – в среднем по совокупности обследованных организаций на эту причину указали 72% опрошенных руководителей организаций, не участвующих в производственной кооперации.

<sup>1</sup> Заметим в связи со сказанным, что если рассматривать кооперацию организаций с более широких позиций и не сводить ее только к производственной кооперации, то показатели неучастия организаций края в кооперации существенно ниже и мало дифференцированы в зависимости от размера организации (для малых, средних и крупных организаций, соответственно, 43%, 41% и 40% от общего количества организаций соответствующего масштаба).

Дифференциация ответов в зависимости от размера организации имеет место, но не столь значительна. Отсутствие потребности в привлечении специализированных организаций в большей мере характерно для малых предприятий по сравнению с крупными, в том числе в силу характера выпускаемой продукции (несложной, не имеющей много переделов, не требующей особых технологий и высокой квалификации сотрудников).

Одной из заметных причин неучастия в кооперации является отсутствие очевидных выгод и преимуществ от включения в отработанный технологический процесс других организаций (в целом каждый пятый опрошенный руководитель). При этом существенных различий в значимости этой причины для организаций разных размеров нами не выявлено.

Вопреки нашим предположениям, такая причина, как ненадежность партнеров по кооперации и, как следствие, возможные нарушения условий договоров, в ряду других причин неучастия организаций в кооперации занимает незначительное место (2–4% опрошенных).

Приведенные выше аргументы позволяют нам сделать вывод о том, что размер организации является одним из ключевых факторов, детерминирующих уровень развития ее кооперационных связей.

Охарактеризуем далее основные виды<sup>1</sup> и формы кооперационных взаимодействий организаций различной величины (рис. VII.8 и VII.9).

Приведенные рисунки наглядно демонстрируют два важных с точки зрения нашего исследования момента: во-первых, размер организации является значимым фактором, детерминирующим как вид, так и форму их кооперационных взаимодействий; во-вторых, значимость (ранг) того либо иного вида (формы) взаимодействия организаций не зависит от их размера и является постоянной величиной для всей совокупности обследованных организаций. К примеру, поставки продукции, материально-техническое и технологическое обеспечение производственного процесса являются доминирующими предметами в кооперационных взаимодействиях организаций различного размера.

---

<sup>1</sup> В основу классификации видов в данном случае положен предмет их кооперационного сотрудничества (по поводу чего осуществляется взаимосвязь).

Аналогично это утверждение верно применительно к таким формам кооперационных взаимодействий как субконтрактинг и аутсорсинг (см. рис. VII.8 и VII.9).

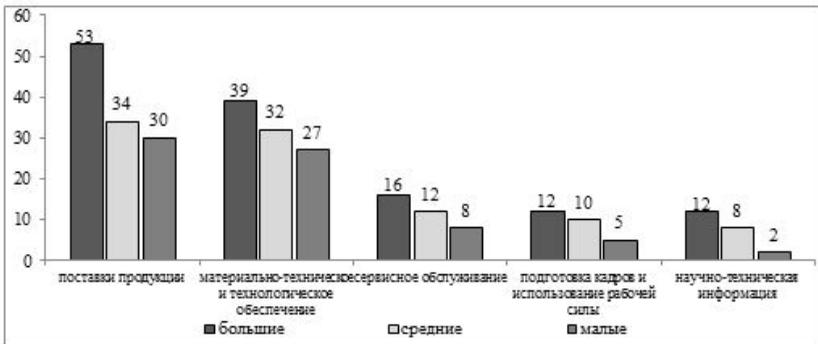


Рис. VII.8. Ключевые виды кооперационных взаимодействий групп организаций Алтайского края в зависимости от их размера, % к общему числу опрошенных руководителей организаций соответствующей величины

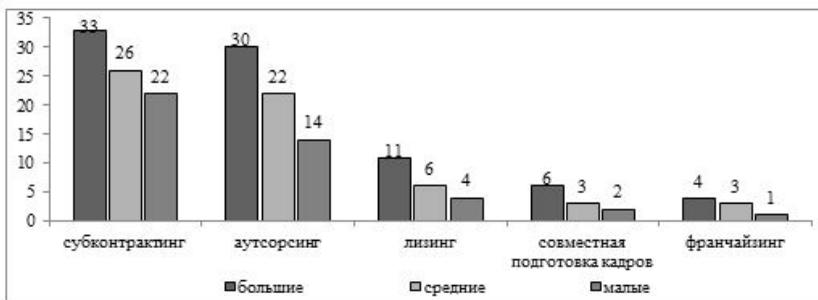


Рис. VII.9. Важнейшие формы кооперационных взаимодействий групп организаций Алтайского края в зависимости от их размера, % к числу опрошенных руководителей организаций соответствующей величины

В части пространственного аспекта развития кооперационных связей методикой предусматривалось выделение трех их основных видов: внутрирегиональные, региональные и международные. Результаты исследования подтвердили нашу гипотезу о том, что одним из главных факторов, предопределяющих деятельность организации на внутри-, межрегиональном либо меж-

дународном рынках является ее конкурентоспособность (прежде всего по выпускаемой номенклатуре изделий). Более высокая, по оценкам их руководителей, конкурентоспособность крупных организаций по сравнению со средними и, в особенности, с малыми организациями (см. табл. VII.8), позволила им занять свою нишу не только на внутрорегиональном, но и на межрегиональном и международном рынках (табл. VII.17).

Таблица VII.17

**Пространственные аспекты кооперационных связей организаций Алтайского края различной величины, % к общему числу руководителей организаций соответствующей величины**

Вид взаимодействий	Размер организаций		
	большие	средние	малые
Внутрорегиональные	58	42	13
Межрегиональные	47	32	21
Международные	13	8	4

Примечание. Каждый из опрошенных руководителей мог указать все виды рынков, на которых имеются партнеры по кооперации.

В числе основных причин поиска партнеров за пределами Алтайского края руководители указали:

- отсутствие подходящих партнеров в крае (каждый 3-й руководитель крупной малой организации, каждый 6-й – средней, каждый 10-й – малой организации);
- партнеры из другого региона лучше знакомы с рынками сбыта и деловым климатом их региона (каждый 10-й руководитель крупной и средней организации, каждый 20-й – малой).

Такие причины привлечения партнеров из-за пределов края, как экономия в целом производственных затрат и/или затрат на реализацию продукции, либо связанных с решением кадровой проблемы, уменьшением затрат на оплату труда отмечены опрошенными руководителями организации в числе малозначащих (порядка 2–3% ответов).

Уровень и характер кооперационно-производственных взаимодействий предприятий Алтайского края различных размерных групп, их основные характеристики показаны на рисунке VII.10.

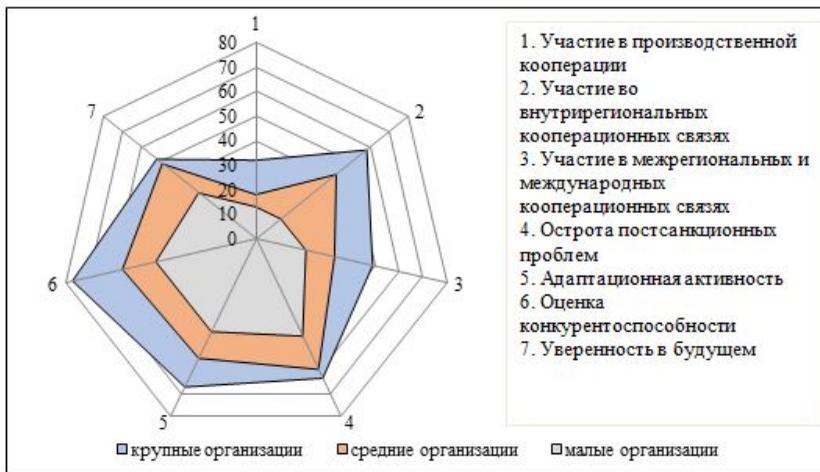


Рис. VII.10. Ключевые характеристики разномаштабных организаций Алтайского края, включенных в кооперационно-производственные взаимодействия, % ответов руководителей

Источник: Составлено авторами.

В ходе исследования доказано, что крупные предприятия по сравнению с малыми и средними отличаются более развитыми экономическими связями, большей адаптационной активностью и большей уверенностью в своих перспективах (см. рис. VII.10).

Итак, малые предприятия Алтайского края в рыночной экономике России прошли непростой путь адаптации к внешним условиям, сохранив свою «живучесть» и нарастив свой вклад в экономику края.

За рассматриваемое десятилетие (2010–2020 гг.) количество субъектов малого предпринимательства сократилось без малого на четверть. При этом численность малых предприятий по сравнению с индивидуальными предпринимателями сокращалась более высокими темпами. Количество работников на «среднем» малом предприятии края уменьшилась за десятилетний период с 8 до 7 человек.

В разрезе отраслей сокращение наиболее заметно в сельском хозяйстве (почти в 2 раза) и торговле (на четверть). В строитель-

стве численность малых предприятий можно оценить в целом как стабильную, в обрабатывающих производствах отмечается даже небольшой рост.

Сокращения численности субъектов малого предпринимательства сопровождалось повышением их экономического потенциала и возможностей развития, что нашло отражение в многократном росте (в действующих ценах) выручки, стоимости основных фондов и объемов инвестиций.

Санкции существенным образом отразились на жизнедеятельности различных по размеру предприятий. Малые предприятия по сравнению с крупными и средними испытали на себе санкционное давление в меньшей степени, что проявилось в первую очередь в менее выраженных рисках непоставки нового зарубежного оборудования, снижения инвестиционной активности и темпов технического перевооружения, неполучения платы за поставленную за рубеж продукцию, увеличения сроков ее поставки.

Вместе с тем для малых предприятий в условиях развертывания санкций по сравнению с крупными и средними выше риски снижения объемов выпуска продукции, заработной платы и сокращения работников.

Модели адаптации предприятий различной величины к условиям санкционной экономики, по оценкам их руководителей, заметно дифференцированы. Для малых предприятий по сравнению с крупными и средними характерен примат пассивных видов поведения, заключающихся в приспособлении к условиям санкций путем повышения цен на продукцию, сокращении работников и приостановки обязательных платежей; для крупных и средних предприятий края, напротив. Примат активных видов поведения, включающих в себя поиск новых партнеров и способов удешевления ресурсов, помощь региональных органов власти и т.д.

Дифференцированы оценки перспектив развития предприятий различной величины. Свыше половины руководителей крупных предприятий с оптимизмом смотрят в будущее, тогда как на малых предприятиях таковых менее трети. На малых предприятиях заметно больше неопределившихся и затрудняющихся с ответом, а также руководителей, считающих, что у возглавляемого ими малого предприятия перспектив нет.

Размер организации является одним из ключевых факторов, детерминирующих уровень и характер ее вовлеченности в производственную кооперацию. Масштаб и интенсивность длительных и устоявшихся кооперационных связей малых организаций более чем в три раза ниже, чем на крупных, и в 1,5 раза меньше по сравнению со средними предприятиями.

Основным фактором, препятствующим включению малых предприятий в производственные кооперационные цепочки, является, по мнению руководителей опрошенных организаций, несоответствие требованиям технологического процесса.

На малых предприятиях производственной сферы края, участвующих в кооперации, практикуются все ее формы (перечислены по мере убывания значимости): субконтрактинг, аутсорсинг, лизинг, совместная подготовка кадров, франчайзинг. Однако по сравнению с крупными и средними организациями степень их распространения заметно ниже, чем на крупных и средних предприятиях.

В пространственном разрезе кооперационные связи малых предприятий по сравнению с крупными и средними локализованы преимущественно в рамках региона. Сравнительно низкая конкурентоспособность малых предприятий не позволила им занять более значимый сегмент на межрегиональном рынке и, тем более, на международном.

## **Глава 20**

### **КООПЕРАЦИОННО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ В КОНТЕКСТЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА**

Кооперационно-производственные взаимодействия хозяйствующих субъектов признаются в трудах исследователей и оценках практиков одним из факторов развития российских