

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ
БЮДЖЕТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ НАУКИ
ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И ОРГАНИЗАЦИИ
ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА
СИБИРСКОГО ОТДЕЛЕНИЯ РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ
АЛТАЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

**МЕХАНИЗМЫ И РЕЗУЛЬТАТЫ
ВКЛЮЧЕННОСТИ
ЭКОНОМИКИ АЛТАЙСКОГО КРАЯ
В ПРОСТРАНСТВЕННУЮ ИНТЕГРАЦИЮ**

Том II

Под редакцией д-ра социол. наук,
проф. А.Я. Троцковского

Новосибирск
2025

УДК 338.9

ББК 65.9(2P53)30-4

M55

DOI 10.36264/978-5-89665-399-8-2025-031

Рецензенты:

д.э.н. А.С. Новоселов, д.э.н. С.В. Лобова, к.э.н. Р.А. Самсонов

M55

Механизмы и результаты включенности экономики Алтайского края в пространственную интеграцию : В 2-х томах. Т. 2 / Троцковский А.Я., Сергиенко А.М., Родионова Л.В. [и др.] ; под ред. А.Я. Троцкого. – Новосибирск : Изд-во ИЭОПП СО РАН, 2025. – 294 с.

ISBN 978-5-89665-399-8

В монографии раскрыто влияние региональных факторов (отраслевой специализации хозяйства, центропериферийного положения, уровня социально-экономического развития региона и пр.) на масштабы и характер включенности Алтайского края в экономическое пространство.

На основе детального анализа научной российской и зарубежной литературы, определены общие контуры программы исследования экономической интеграции, раскрыты ее теоретико-методологические и прикладные аспекты. Особое внимание уделено комплексному анализу движущих сил интеграции экономики территориальных социально-экономических систем, в качестве которых выступают: межрегиональное движение товаров и услуг, движение населения и рабочей силы, межрегиональные кооперационно-производственные связи дислоцированных в регионе предприятий. На примере тысячи предприятий Алтайского края раскрыта специфика кооперационно-производственных связей разномасштабных организаций регионообразующих отраслей, показано влияние санкций на развитие производственной кооперации, а также влияние кооперации на социально-экономическое развитие региона.

Монография представляет интерес для специалистов, работающих в области региональной экономики и управления, преподавателей, аспирантов, студентов, всех тех, кому безразлична судьба Алтайского края.

УДК 338.9

ББК 65.9(2P53)30-4

Работа выполнена по плану НИР ИЭОПП СО РАН, проект «Движущие силы и механизмы развития кооперационных и интеграционных процессов в экономике Сибири», № 121040100279-5

ISBN 978-5-89665-399-8

© ИЭОПП СО РАН, 2025 г.

© АлтГУ, 2025 г.

© Коллектив авторов, 2025 г.

РАЗДЕЛ VI

МЕХАНИЗМЫ ИНТЕГРАЦИИ АЛТАЙСКОГО КРАЯ В ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПРОСТРАНСТВО РОССИИ

Настоящий раздел без преувеличения по своей значимости занимает в монографии центральное место и несет особую смысловую нагрузку. Если в предыдущих разделах работы главное внимание было уделено ее контексту (характеристике уровня и динамики социально-экономического развития края как ключевого фактора интеграции экономического пространства), то в настоящем разделе речь пойдет непосредственно о механизмах включенности края в экономическое пространство России.

В качестве таких механизмов в монографии рассматриваются интеграция на региональных товарных рынках, миграция населения и кооперационно-производственные связи алтайских предприятий.

Отличительной особенностью настоящего раздела является его методолого-эмпирический характер, когда каждый механизм описан с позиции методологии и методики исследования и полученных в результате их апробации эмпирических материалов.

В частности, особенностями рассмотрения торгово-экономических связей организаций Алтайского края является, во-первых, их анализ за большой период времени (порядка 50 лет); во-вторых, охват в качестве торговых партнеров края всех регионов России, с акцентом на регионы Сибирского федерального округа.

Аналогичный подход использован применительно к исследованию пространственных взаимосвязей Алтайского края в сфере обмена населением. В отличие от анализа торгово-экономических связей края здесь наряду с межрегиональной раскрыта и внутрирегиональная миграция населения. Такой «исторический взгляд» при оценке межрегиональных торгово-экономических и миграционных связей позволил выявить как их специфику, так и общие черты на различных этапах развития экономики края.

Что же касается наиболее латентных (по сравнению с пространственным движением товаров и населения) кооперационно-производственных связей предприятий, то их обследование носило одномоментный характер (на середину 2022 г., характеризующуюся заметным усилением санкционного давления на Россию) и потребовало создания специального инструментария.

Благодаря его использованию и большому массиву наблюдений (порядка тысячи организаций производственной сферы) удалось получить комплексную и детализированную картину кооперационно-производственных связей алтайских предприятий, охватывающую международные, межрегиональные и локальные (внутрирегиональные) кооперационно-производственные связи крупных, средних и малых предприятий ключевых отраслей производственной сферы.

Обобщенная картина производственно-кооперационных связей организаций производственной сферы края дополнена частным примером формирования цепочек создания ценности в сыродельном производстве.

В заключительной части раздела традиционно изложены основные выводы, в краткой форме излагающие ключевые результаты исследования механизмов включенности Алтайского края в экономическое пространство России.

Глава 14

ИНТЕГРАЦИЯ НА ТОВАРНЫХ РЫНКАХ АЛТАЙСКОГО КРАЯ И РЕГИОНОВ РОССИИ

14.1. Методические аспекты исследования межрегиональных торгово-экономических связей

Постановка проблемы. Представленные в настоящем параграфе методические и содержательные результаты представляют собой фрагмент гораздо более масштабного исследования, ориентированного на анализ и осмысление межрегиональных связей регионов Сибири как механизмов ее интеграции¹.

Связанность экономического пространства макрорегионов, в частности, Сибири, обеспечивается различными механизмами, среди которых межрегиональные торгово-экономические связи занимают по праву центральное место.

Этот тезис подтверждается результатами опроса, проведенного сотрудниками Института социально-экономического развития территорий РАН. Согласно этим исследованиям межрегиональные торгово-экономические связи выполняют роль ключевого скрепа, обеспечивающего единство и целостность экономического пространства страны, ее территориальных округов.

По данным исследования свыше 90% опрошенных руководителей крупных и средних предприятий Вологодской области указали на связь их предприятий с предприятиями других регионов, в том числе в части продажи продукции (порядка 80% опрошенных), продажи и покупки сырья (соответственно, 61 и 21% опрошенных). Масштаб других форм межрегионального сотрудниче-

¹ В настоящей монографии ключевое внимание уделено методике анализа торгово-экономических межрегиональных связей. Ее выходу в свет предшествовал ряд публикаций, раскрывающих различные аспекты рассматриваемой темы, в частности, общая постановка проблемы [1], характеристика степени ее изученности [2], понятия и подходы к исследованию интеграции социально-экономических систем [3], анализ миграции населения как механизма формирования интегрированного экономического пространства [4]. В этих публикациях, в частности, сделан обзор работ, посвященных анализу межрегиональных торгово-экономических связей [5–9].

ства заметно меньше: на производственную кооперацию указал каждый пятый опрошенный, технологическое и инвестиционное сотрудничество – соответственно, 14 и 12%, на связи, реализуемые через трудовую миграцию – 9% опрошенных руководителей предприятий [10, с. 44].

Как обстоит ситуация в части торговых связей Алтайского края с регионами СФО и России? Какие долгосрочные тенденции характерны для динамики изменений масштаба и характера межрегиональной торговли? Какое влияние оказывает на межрегиональную торговлю края специфика этапа экономического развития страны? И, наконец, главный вопрос: о чем свидетельствует динамика товарообмена Алтайского края с регионами СФО: об усилении интеграции, формировании единого интегрированного пространства СФО, либо, напротив, о фрагментации, растущей обособленности края, его ориентации на торговые связи с другими регионами России.

Межрегиональная торговля – сложное, многогранное явление. Ее можно изучать с позиции формирования товарных рынков в субъектах Российской Федерации, в частности, проблем насыщения потребительского рынка и рынка товаров производственно-технического назначения. Можно поставить перед собой и другие, более частные задачи, такие как, например, оценка динамики конъюнктуры отдельных товаров либо групп товаров и т.д.

Исходя из направленности исследования, в центре нашей работы – региональные аспекты товарообмена. Мы не ставим перед собой задачу выявить всю совокупность факторов, предопределяющих динамику ввоза и вывоза в разрезе регионов, в силу изменений на региональных рынках товаров (конъюнктура, емкость рынка, источники его формирования), ситуации на предприятиях-потребителях и поставщиках передаваемых ресурсов, условия торговли в целом и т.д.

Наша задача гораздо скромнее, хотя и не менее трудоемкая как в части сбора информации, так и интерпретации полученных результатов, – рассмотреть межрегиональную торговлю в качестве ключевой формы, своеобразного механизма формирования интегрированного пространства и попытаться выявить ее влияние на сдвиги в социально-экономическом развитии региона.

Методика оценки межрегиональной торговли: основные параметры и их операционализация. Изложенные выше задачи исследования обусловили специфику авторского подхода к анализу межрегиональных торгово-экономических связей.

В качестве основных черт отметим следующие моменты:

- рассмотрение Алтайского края одновременно как поставщика товаров на рынки других регионов и как потребителя их продукции;
- приоритет в изучении торгово-экономических связей Алтайского края с регионами СФО по сравнению с другими регионами России;
- сравнительный анализ масштаба и характера межрегиональной торговли края с регионами СФО и прочими регионами России;
- анализ роли и места в товарообмене с Алтайским краем как регионов СФО в совокупности, так и каждого из регионов, входящих в состав округа;
- оценка влияния этапа экономического развития страны и края на состояние и тенденции развития межрегиональной торговли в регионе.

Центральный вопрос методики – каким образом оценить межрегиональную торговлю? Что при этом рассматривать в качестве ее ключевых параметров и каким образом произвести их операционализацию?

В настоящем исследовании оценка межрегиональной торговли проводится по трем ее ключевым параметрам: масштабу, характеру и значимости. Раскроем их содержание подробнее.

Под *масштабами* межрегиональной торговли традиционно понимается объем ее товарооборота как в целом, так и в разрезе ввоза и вывоза товаров, а также применительно к отдельным видам продукции. Масштаб торговли, как известно, измеряется как в стоимостных, так и в натуральных показателях.

Заметим, что каждый из подходов к оценке масштабов торговых связей имеет свои плюсы и минусы. Оценка межрегиональной торговли в натуральных показателях позволяет корректно отследить роль того или иного вида товара в насыщении региональных рынков, но в малой степени способствует выработке обобщающих выводов о состоянии межрегиональной торговли в целом.

Стоимостная же оценка межрегионального обмена в действующих ценах (период 2001–2016 гг.) позволяет с достаточной точностью определить макроструктурные пропорции, но тенденцию изменения масштабов торговли отражает лишь примерно. Использование же индексов-дефляторов, рассчитываемых в целом для промышленности в целях анализа роста (снижения) объемов ограниченного круга товаров, попавших под наблюдение, заметно огрубляет картину¹.

Второй параметр, характеризующий региональную торговлю – это ее характер. *Характер* межрегиональной торговли в данном конкретном случае отражает ее «строение» и описывается с помощью двух макроструктур. Первая из них – товарная структура, показывающая соотношение объемов основных видов продукции (потребительских товаров и продукции производственно-технического назначения) как в товарообороте в целом, так и во ввозе и вывозе товаров. Вторая макроструктура характеризует товарообмен края с позиции соотношения «ввоз-вывоз» товаров и раскрывает на данный момент доминирующее в межрегиональной торговле направление товарных потоков.

Наконец, третий параметр – *значимость* межрегиональной торговли. Как известно, каждый из регионов России выполняет в межрегиональной торговле одновременно две функции: производителя и поставщика своей продукции на рынки других регионов, а также покупателя и потребителя продукции, произведенной в других регионах. Исходя из этого значимость межрегиональной торговли может быть оценена с позиций региона-потребителя, ввозящего продукцию, и региона-поставщика, вывозящего продукцию.

К примеру, значимость межрегиональной торговли при ввозе продукции оценивается с помощью двух показателей: 1) доли

¹ В исследовании для оценки объемов вывоза товаров из Алтайского края в сопоставимых ценах использовался индекс-дефлятор обрабатывающей промышленности в силу того, что электроэнергия из края не вывозится. Тем не менее расчетные объемы вывоза товаров из края в сопоставимых ценах рассматриваются нами в дальнейшем как оценочные. Что же касается ввоза товаров в край из регионов России, то корректная оценка динамики его объемов в сопоставимых ценах представляет собой исключительную сложность.

региона-поставщика во ввозе в регион-потребитель определенного вида продукции; 2) доли определенного товара в общем объеме ввоза из региона-поставщика в регион-потребитель; при вывозе продукции – доли региона-потребителя в общем объеме вывоза продукции, в том числе по определенным товарным группам.

Ограничения анализа межрегиональных торгово-экономических связей. Принципиально важным для обоснования методики анализа является понимание того, какие ограничения возможны на пути исследования, какой отпечаток накладывают они на сужение «исследовательского поля» и достоверность сделанных выводов. В качестве таких ограничений рассмотрим далее, во-первых, нестабильность торгово-экономических связей и, во-вторых, ограничения со стороны информационной базы.

Нестабильность торгово-экономических отношений между регионами России как лимитирующий фактор исследования. Исследование межрегиональной торговли существенно осложняется высокой ее изменчивостью как обширной сферы экономической деятельности населения и основной формы межрегиональных взаимодействий. По-видимому, это является одной из причин специфики информационной базы, не «заточенной» на мониторинг тенденций долговременного развития товарных рынков, а на ее ежегодную оценку.

В самом деле, трудно отыскать аналогичные примеры в других сферах экономической деятельности, где бы динамизм рыночной экономики проявлялся столь явно. Высокая мобильность межрегиональных товарных рынков касается всех агентов и сторон их функционирования: потребителей и поставщиков продукции, номенклатуры поставляемой продукции и ее объемов, макроструктуры региональной торговли¹, направления торговых потоков, состава и доли регионов во ввозе и вывозе продукции и т.д. В этом, на первый взгляд, изменчивость и непостоянство процессов функционирования систем региональных товарных рынков

¹ Под макроструктурой региональной торговли здесь понимается соотношение во ввозе (вывозе) продукции производственно-технического назначения, непродовольственных и продовольственных товаров.

внешне напоминает «броуновское движение» частиц, искать в котором какие-либо устойчивые тенденции бессмысленно.

Однако при более пристальном и глубоком взгляде на межрегиональную торговлю Алтайского края обнаруживаются если не закономерности, то достаточно устойчивые во времени тенденции ее развития и характерные черты регионального товарообмена края.

В их числе:

- примат в силу географической близости в насыщении товарных рынков края, а также в потреблении товаров и продукции, поставляемых на межрегиональный рынок Алтайским краем, предприятий регионов СФО;

- достаточно четко очерченный и постоянный в своей основе круг продукции (в силу сложившейся специализации), преобладающий во ввозе и вывозе каждого из регионов России, в том числе Алтайского края;

- как правило, крупные поставки продовольственных товаров и товаров производственно-технического назначения с одной территории;

- сложившаяся многолетняя тенденция структуры торговых потоков Алтайского края (превышение объемов ввоза товаров над вывозом);

- существенная доминанта в товарной структуре вывоза товаров из Алтайского края продовольствия, а в структуре ввоза – товаров производственно-технического назначения и непродовольственных потребительских товаров;

- широкая и возрастающая география поставок алтайской продукции;

- значительный (в несколько и более раз) рост поставок в другие регионы отдельных видов продовольствия и т.д.

На их выявление, количественную оценку, анализ обуславливающих процессы межрегионального товарообмена факторов («катализаторов» и «ингибиторов») будет направлено дальнейшее исследование.

Информационная база исследования: возможности и ограничения. Информационной базой изучения межрегиональной торговли является статистическая отчетность предприятий по форме

№ 1 – вывоз «Сведения о вывозе продукции (товаров)», данные Федеральной службы государственной статистики, а также территориальных органов статистики республик, краев, областей Сибирского федерального округа. В частности, детализированная информация об объемах продажи (вывоза), ввоза и продажи потребителям края продукции в разрезе регионов и ее видов взята из бюллетеня Алтайкрайстата «Ввоз и вывоз потребительских товаров и продукции производственно-технического назначения» за соответствующий год.

Следует изначально оговориться, что ряд выводов исследования в силу ряда ограничений, связанных с особенностями организации статистического наблюдения за межрегиональной торговлей, не отражает в полной мере реальную действительность и должны интерпретироваться как результаты, полученные «в первом приближении».

Укажем на наиболее важные из них.

Во-первых, оценка межрегионального товарооборота проводится в условиях неполной статистической информации. Нет достаточной информации для определения объема регионального рынка по виду товара в натуральном и стоимостном выражении. В частности, отсутствуют статистические данные о продаже населению товаров в натуральном выражении, о запасах в торговле по полному кругу организаций, о продаже продукции предприятиям-потребителям, о потреблении и запасах продукции у предприятий и индивидуальных предпринимателей.

Во-вторых, наблюдение за межрегиональной торговлей проводится на крупных, средних и малых предприятиях¹ по установленной Росстатом ограниченной номенклатуре продукции, в силу чего динамика объема ввоза по полному кругу продукции может не совпадать с оценкой по наблюдаемой номенклатуре, не охватывающей все ее виды.

¹ В обследовании не учитывались микропредприятия и индивидуальные предприниматели, производящие продукцию. В начале 2000-х гг. не учитывались также малые оптово-посреднические организации, несмотря на их заметную роль во ввозе-вывозе продукции. Отсутствие информации по ним не позволяло в полном объеме выявить территориальную структуру ввоза и вывоза.

В-третьих, в межрегиональном товарообмене – и это крайне важно – не нашла отражение сельскохозяйственная продукция из-за отсутствия обобщающих стоимостных показателей по ней¹.

В-четвертых, не включено в наблюдение перемещение продукции между подразделениями одного юридического лица, в том числе расположенными в разных регионах России. При этом филиалы, расположенные на других территориях, также не отражают отгрузку этой продукции².

В-пятых, не учитывается вывоз продукции, произведенной в другом регионе, а в объеме ввоза, наоборот, учитывается продукция, не предназначенная для использования в регионе³.

С точки зрения нашего исследования, наиболее интересен анализ межрегиональных торгово-экономических связей в динамике, в достаточно большой ретроспективе. Вместе с тем на этом пути – наибольшие трудности, обусловленные обеспечением сопоставимости и корректной интерпретацией происходящих изменений межрегионального рынка в силу непостоянства методики статистического наблюдения.

С 2017 г., к примеру, не производится стоимостная оценка товарооборота. Данные по ввозу (вывозу) товарной продукции приводятся в натуральном выражении, что исключает возможность

¹ Объемы сельхозпродукции (зерно, картофель, овощи и бахчевые культуры, яйца и яйцепродукты) в натуральном измерении учитываются статистикой в балансах сельхозпродукции. Имеющаяся в нашем распоряжении информация (по данным балансов сельскохозяйственной продукции) позволяет дать примерную оценку объемов ввоза и вывоза основных видов сельскохозяйственной продукции. Так, доля ввоза, включая импорт, в общем объеме ресурсов зерна – порядка 1,5%, овощей и бахчевых – 14%, яиц и яйцепродуктов – 1%. Доля вывоза, включая экспорт: зерна – 8%, картофеля – 1%, овощей и бахчевых – 1,5%, яиц и яйцепродуктов – 12% общего объема соответствующих ресурсов.

² В связи со сказанным возможны существенные искажения реальной ситуации. Так, по данным Алтайкрайстата, в силу того, что один из крупнейших производителей сыра в крае – Рубцовский филиал АО «Вимм-Билль-Данн» не показывает в отчетности отгрузку своей продукции в другие филиалы фирмы, расположенные за пределами края, объемы вывоза сыра из края занижаются примерно в два раза. Возможно, подобной спецификой отчетности компаний объясняются и заниженные объемы ввоза в край недовольственных потребительских товаров.

³ В качестве таких товаров укажем уголь, сахар, серу и др. Их список варьируется по годам.

обобщенной (стоимостной) оценки товарооборота, сравнения его объемов с прошлыми периодами¹.

Заметно затрудняет анализ и постоянный пересмотр номенклатуры наблюдаемых видов продукции. Такие изменения в методологии статистического наблюдения за межрегиональной торговлей происходили за последние годы трижды – в 2009, 2010 и 2012 гг. Отметим еще один «барьер» на пути анализа глубокой ретроспективы: до 2010 г. в структуре ввоза и вывоза товарной продукции выделялась продукция производственно-технического назначения и потребительские товары. С 2010 г. по настоящее время вместо потребительских товаров, включающих непродовольственные потребительские товары, введена категория «пищевые продукты и табак».

Наконец, существенно сужает возможности анализа межрегиональных торговых связей «закрытая» (в силу конфиденциальности) информация по вывозу из края ряда важнейших товаров – кокса, шин, сахара, цемента, станков металлорежущих, кузнечно-прессовых машин, минеральных удобрений, машин для коммунального хозяйства, машин для строительства и содержания дорог, кабелей силовых и др. (информация за 2018 г.).

Названные выше ограничения (их список можно было бы продолжить) заметно сокращают возможности исследования и достоверность полученных выводов. Очевидно, все они – следствие того, что существующая статистика изначально не была сориентирована на решение поставленных нами исследовательских задач. Она в определенных пределах позволяет решать другие задачи: во-первых, определить значимость для края, его предприятий рынков сбыта своей продукции в регионах России; во-вторых, оценить широту географии и масштаб поставок алтайской продукции на рынки регионов России; в-третьих, оценить степень конкуренции на отдельных товарных рынках края.

В целом, с точки зрения полноты информационного обеспечения, а значит, и достоверности выводов, можно выделить три периода:

¹ Вместе с тем совокупная высокая доля охваченных наблюдением предприятий пищевой промышленности, а также выпускаемых ими видов продукции позволяет говорить о корректном отражении в статистическом исследовании ситуации на рынке Алтайского края.

- первый период (1990–2000 гг.), характеризующийся сравнительно большим набором наблюдаемых товаров. Однако стоимостная оценка товарных потоков отсутствовала, что затрудняет обобщение выводов о масштабах и характере торгового обмена края с регионами СФО и России;

- второй период (2001–2016 гг.) – наиболее информационно насыщенный. Рост числа видов продукции, охваченной статистическим наблюдением, дополнялся появлением в статистике стоимостной оценки объемов ввоза и вывоза товаров в фактических ценах;

- наконец, третий период (2017–2022 гг.) – наименее информационно обеспеченный. Сокращение в этом периоде видов продукции, попавшей под наблюдение, сочеталось с отсутствием стоимостной оценки межрегиональных товарообменных процессов и закрытием информации по ряду товаров. Как показало сравнение выборочной совокупности товаров производственно-технического назначения в 2001 и 2018 гг., их общее количество сократилось без малого в два раза, что заметно сузило возможности оценки состояния динамики межрегиональных связей Алтайского края с регионами России и, в частности, Сибирского федерального округа.

14.2. Межрегиональный товарообмен Алтайского края с регионами России: состояние и динамика

Постановка проблемы и ее актуальность. В Стратегии пространственного развития РФ до 2030 года, утвержденной правительством в феврале 2019 года, обозначена цель – сократить межрегиональную дифференциацию и снизить внутрирегиональные социально-экономические различия. Поставленная задача остается крайне актуальной: дифференциация показателей душевого ВРП составляет 32 раза, территориальные различия по уровню среднемесячного денежного дохода на душу населения – 5,5 раз; 70 субъектов из 85 (без учета вновь присоединенных регионов в силу отсутствия статистических данных за 2022 г.) имеют среднедушевой доход ниже среднероссийского уровня [11]. Один из путей достижения этой цели – максимальная реализации по-

тенциалов субъектов за счет «усиления межрегионального сотрудничества и координации социально-экономического развития субъектов РФ в рамках макрорегионов» [12].

Ключевое место в межрегиональном сотрудничестве, как уже отмечалось, принадлежит по праву торгово-экономическим связям регионов России. Межрегиональные торгово-экономические связи являются, без преувеличения, главным инструментом, обеспечивающим, с одной стороны, рынки сбыта для производимой в регионах в рамках их специализации продукции, а с другой – потребности населения в продовольственных и непродовольственных товарах¹.

Другими словами, в межрегиональной торговле движущей силой ввоза товаров является удовлетворение потребностей хозяйствующих субъектов и населения региона, насыщение регионального рынка товаров производственно-технического назначения и продовольственного рынка; движущей силой вывоза товаров – сбыт продукции, изначально ориентированной на потребление в других регионах России, либо не находящей в силу разных причин устойчивого платежеспособного спроса на внутрорегиональных рынках [17].

Наряду с этим важнейшей «компенсаторной» функцией межрегиональные торгово-экономические связи играют роль скрепов, объединяющих различные регионы России в единое общероссийское пространство, обеспечивая при этом социально-политическую целостность страны².

Исходя из вышесказанного, знание «устройства» экономического пространства России в части межрегиональных торгово-экономических связей необходимо как для рациональной организации производственной и социальной жизни ее регионов, бес-

¹ Авторы настоящей работы не ставили своей целью сделать детальный анализ работ по межрегиональной торговле. Работ соответствующей направленности в научной литературе достаточно много, в особенности касательно приграничной торговли [13, 14]. Особо хотелось бы отметить появление наряду с исследованиями, носящими описательный характер разработку моделей межрегиональной торговли [15, 16].

² Речь в данном случае идет о межрегиональных торгово-экономических связях Алтайского края с регионами России, как одним из механизмов формирования интегрированного экономического пространства страны.

печения их устойчивого социально-экономического развития, так и в целях научно обоснованного районирования страны, ее деления на макрорегионы.

Применительно к последнему тезису достаточно актуальным остается вопрос о научной обоснованности выделения в рамках существующих федеральных округов 12 макрорегионов, в частности Южно-Сибирского, в состав которого входит и Алтайский край. С точки зрения региональной науки в качестве такого обоснования выступает оценка связанности регионов, входящих в состав более широкого территориального образования и, прежде всего, тесноты межрегиональных торгово-экономических связей [3, с. 115–116].

Основная идея настоящей работы заключается в формировании наиболее общего представления о масштабах и характере торгово-экономических связей Алтайского края с регионами Российской Федерации, оценке динамики их развития на протяжении трех десятилетий¹.

Объектом исследования является Алтайский край как типичный агропромышленный регион; предметом – межрегиональные торгово-экономические связи, охватывающие три (из четырех потенциально возможных) рыночные зоны².

Данная работа и ряд статей по изучаемой проблематике позволяет нам не останавливаться на ранее изложенных аспектах проблемы, в числе которых: обоснование научной актуальности, характеристика ограничений исследования, теоретико-методоло-

¹ Настоящий параграф является прямым продолжением темы, поднятой авторами в предыдущих публикациях в этом журнале [3, 17]. Если акцент в них был сделан на изложении теоретико-методических аспектов анализа межрегиональных торгово-экономических связей, то в центре внимания данного раздела – содержательные результаты исследования.

² Согласно классификации рыночных зон, предложенной академиком П.А. Минакиром, каждый субъект РФ в составе округа потенциально имеет четыре так называемых рыночных зоны: 1) территория самого субъекта РФ; 2) территория остальных субъектов, входящих в состав макрорегиона (округа); 3) остальные субъекты национального пространства; 4) зарубежные рынки [19, с. 76]. Механизм взаимосвязей рыночных зон хорошо известен: производством определенного товара локализуется на определенной территории, обладающей наиболее благоприятными факторами производства именно для этого товара, а затем происходит обмен товарами между территориями.

гические основы и методические подходы исследования и др. [3, 17, 18].

Хотелось бы акцентировать внимание читателей лишь на одном, но весьма существенном моменте работы. Одна из задач исследования связана с анализом динамики межрегиональных торгово-экономических связей Алтайского края. В этих целях предполагалось представить межрегиональные торгово-экономические связи в виде континуума, т.е. непрерывного и взаимосвязанного процесса. К сожалению, в силу ряда ранее обозначенных причин [18] реализовать задуманное не удалось. Тем не менее имеющиеся возможности статистики позволили нам раскрыть структуру процесса, оценить его состояние на протяжении трех периодов:

1) «базового»¹ (1990–2000 гг.), характеризующегося сравнительно широким набором видов наблюдаемых товаров. Вместе с тем в этот период стоимостная оценка товарных потоков отсутствовала, что затрудняет обобщение выводов о масштабах и характере торгового обмена края с регионами России;

2) «основного»² (2001–2016 гг.) – наиболее информационно насыщенного. Рост числа видов продукции, охваченной статистическим наблюдением, в этот период дополнялся появлением в статистике стоимостной оценки объемов ввоза и вывоза товаров в фактических ценах;

3) «современного» (2017–2020 гг.) – наименее информационно-обеспеченного. Сокращение в этом периоде видов продукции, попавшей под наблюдение, сочеталось с отсутствием стоимостной оценки межрегиональных товарообменных процессов и закрытием информации по ряду товаров³.

¹ Название этого этапа отражает тот момент, что в 1990-е гг. фактически сформировались ключевые черты межрегиональной торговли края, а последующие изменения масштаба и характера межрегиональной торговли происходили на сформированной тогда базе.

² Название этапа «основной» свидетельствует о его ключевой роли в исследовании основных тенденций развития межрегиональной торговли края с регионами России по сравнению с другими этапами.

³ Как показало сравнение выборочной совокупности товаров производственно-технического назначения в 2001 и 2018 гг., их общее количество сократилось без малого в два раза, что заметно сузило возможности оценки состояния динамики межрегиональных связей Алтайского края с регионами России.

Рассмотрим далее в хронологическом порядке сдвиги в масштабах и характере межрегиональной торговли Алтайского края с регионами России, увязывая их с трансформационными процессами социально-экономического развития края в эти годы.

Межрегиональная торговля и ее роль в интеграции регионов России в базовом периоде (1990–2000 гг.). Исходной точкой нашего анализа является 1990 г. Особенностью «устройства» хозяйственного механизма в плановой экономике являлись две его черты, предопределившие в конечном счете ключевые параметры межрегиональной торговли в Алтайском крае. Первая из них – аграрно-промышленная специализация, сложившаяся в результате всего его развития со времени создания (1937 г.). С этим связана и вторая, не менее важная черта – научно обоснованное представление верхних эшелонов власти, в том числе Госплана, о роли и месте Алтайского края в территориальном разделении труда¹.

Масштабы межрегиональных взаимодействий были детерминированы местом в народнохозяйственном комплексе края предприятий союзного и республиканского подчинения. На их долю в 1990 г. приходилось 70,9% всей государственной собственности (с учетом того, что госсобственность в структуре национального богатства края была преобладающей – 79,5%).

В крае выпускалось более половины паровых котлов, треть дизелей и генераторов, тракторных плугов, до десятой части тракторов, химических волокон и жирных сыров, производимых в РСФСР. Продукция перечисленных отраслей в основном вывозилась за пределы края, преимущественно в западные районы страны. Значительная часть продукции края шла на экспорт.

По данным единовременного обследования ресурсов, завоза, вывоза и рыночных фондов товаров народного потребления, проведенного статорганами в 1989 г., Алтайский край был активно включен в эти процессы. Из края вывозились как продовольственные (21,8% к произведенному), так и непродовольственные

¹ Приведем только один пример в подтверждении этого тезиса. Для того чтобы обеспечить население миллионного города – Омска – продовольствием, вокруг него была выстроена целая сеть птицефабрик. На Алтайский край была возложена обязанность обеспечить птицефабрики зерном. Таких примеров продуманной системы межрегиональных связей в командной экономике с учетом специализации регионов можно привести множество.

товары (53,4% к произведенному). Однако превышение вывоза над ввозом было зарегистрировано лишь по четырем продуктовым группам: питания, животноводства и растениеводства и табачным изделиям [20, с. 131].

Развал Советского Союза и перестроечные процессы привели к радикальной ломке командной экономики, сведя «на нет» роль союзных экономических органов в организации межрегиональных взаимодействий. Стихийная по сути перестройка экономики повлекла за собой обвальное падение промышленного производства¹.

Сокращение производства к концу трансформационного кризиса (1998 г.) коснулось всех основных видов промышленной продукции, в наименьшей степени в силу наличия постоянного спроса – продовольственных товаров (в среднем в 2–3 раза). Прекращение либо резкое сокращение работы предприятий легкой промышленности самым болезненным образом сказалось на объемах производства товаров народного потребления (трикотажных изделий, тканей хлопчатобумажных, чулочно-носочных изделий, обуви и т.п.). Объемы их производства сократились в 10 и более раз. Край существенно потерял позиции и в производстве товаров производственно-технического назначения (тракторов, плугов тракторных, котлов паровых, кузнечно-прессовых машин, вагонов грузовых, кокса и т.д.), объемы производства которых сократились в десятки раз.

Снижение продажи продовольственной продукции предприятиями Алтайского края (кроме микропредприятий) потребителям из регионов России произошло по всем его видам (за исключением муки) в 2–5 и более раз в зависимости от вида продовольствия. Аналогичная ситуация характерна для межрегиональных поставок производимой в крае продукции производственно-технического назначения и непродовольственных потребительских товаров (табл. VI.1).

¹ Более детально эти процессы, как и общая социально-экономическая ситуация в крае в 1990-е гг., раскрыты в монографии «Трансформационные процессы и формирование конкурентных преимуществ в Алтайском крае», что позволяет понять всю картину не только межрегионального движения товаров и полупродуктов, но и капитала, рабочей силы, миграции населения края в рассматриваемом и последующих периодах экономического развития [21].

Таблица VI.1

**Вывоз товаров и продукции из Алтайского края в регионы России
(продажа продукции предприятиями Алтайского края,
кроме микропредприятий, потребителям в регионы России)
в 1990–2000 гг., т**

Показатель	1990	1995	1999	2000	2000 г. по отношению к 1990 г., %
Мясо и мясо птицы, кроме субпродуктов	... ¹	1429	765	1140	79,8 ²
Изделия колбасные	... ¹	1233	67	42	3,4 ²
Масло животное	... ¹	1405	587	638	45,4 ²
Сыры жирные, включая брынзу	... ¹	4194	1216	1440	34,3 ²
Сахар (кроме сахара-сырца, технического, жидкого сахара и сахарной пудры)	... ¹	5307	5622	5081	95,7 ²
Масла растительные	14701	118	209	2173	14,8
Мука	117834	... ¹	205652	164058	139,2
Изделия макаронные и аналогичные мучные изделия	1536	1083	2553	274	17,8
Крупа	13029	... ¹	3447	8097	62,1
Соль поваренная пищевая (переработанная)	54335	... ¹	40054	32490	59,8

Примечание. ¹ не было учета по соответствующему виду продукции;

² вывоз товаров в 2000 г. по отношению к 1995 г.

Источник: Данные Росстата, расчеты авторов.

В целом трансформационный кризис 1990-х годов предопределил на многие годы не только масштабы межрегиональной торговли, но и ее структуру, при которой край фактически потерял заметную роль поставщика продукции непродовольственных товаров и продукции производственно-технического назначения. Вышеупомянутый кризис завершился дефолтом 1998–1999 гг. Как следует из таблицы, наименьшие масштабы вывоза продукции и товаров в целом в силу произошедшего

спада их производства в 1990–1998 гг. были характерны именно для 1999 г.¹ (см. табл. VI.1).

Рассматриваемый базовый период включает в себя начало восстановительного роста экономики края, продолжавшееся вплоть до первой половины 2008 года. Оживилось в целом производство основных видов промышленной продукции, в первую очередь продукции пищевой и перерабатывающей промышленности. Объем производства многих ее видов (мясо и субпродукты, сыры и брынза, жиры, масло растительное, пиво, мука, крупы и др.) в 2001 г. по сравнению с 1998 г. вырос в 1,5–2 и более раз.

В части производства товаров производственно-технического назначения и непродовольственных товаров наблюдалась более заметная дифференциация в наращивании объемов производства, обусловленная наличием спроса на товар на внутреннем и внешнем рынках. Возросло производство тракторов, кузнечно-прессовых машин, вагонов грузовых магистральных, волокон и нитей химических, кокса, картона, материалов кровельных, тканей хлопчатобумажных, трикотажных изделий (и др.) в среднем в 1,2–1,7 раз. Производство ряда товаров (автомобильных шин, сборного железобетона, кирпича строительного, обуви и др.), напротив, продолжало сокращаться (табл. VI.2).

Каким образом рост производства товаров сказался на оживлении межрегиональной торговли? Гипотеза о прямой связи роста производства и объемов поставок на российские рынки (в разрезе отдельных видов товаров) не подтвердилась. В зависимости от конкретного вида товаров имели место различные ситуации: рост объемов производства сопровождался либо ростом его межрегиональных поставок (шины, древесина деловая, пиломатериалы, фанера клееная и др.) либо, что встречалось гораздо чаще, сокращением объемов межрегиональной торговли (вагоны грузовые, ткани хлопчатобумажные, трикотажные изделия, средства моющие синтетические, волокна и нити химические, мате-

¹ Интересно отметить, что глубочайший кризис региональной экономики края 1990-х гг. не сказался на объемах межрегиональных поставок муки и макаронных изделий. Их «индифферентность» по отношению к кризису в силу высокой востребованности на рынках регионов России подтверждается ростом вывозимых за годы кризиса объемов – соответственно в 1,8 и 1,7 раза.

риалы мягкие кровельные и др.). Можно предположить, что последняя ситуация определялась, с одной стороны, сложившейся на тот момент конъюнктурой на внутреннем и внешнем рынках, а с другой – разрывом существовавших ранее торговых связей края с регионами России в период трансформационного кризиса.

Таблица VI.2

**Продажа продукции предприятиями Алтайского края
(кроме микропредприятий) потребителям в регионы России
в 1990–2000 гг.**

Показатель	1990	1995	1999	2000	2000 г. к 1990 г., %
1	2	3	4	5	6
Продовольственные товары					
Мясо и мясо птицы, кроме субпродуктов, т	... ¹	1429	765	1140	79,8 ²
Изделия колбасные, т	... ¹	1233	67	42	3,4 ²
Масло животное, т	... ¹	1405	587	638	45,4 ²
Сыры жирные, включая брынзу, т	... ¹	4194	1216	1440	34,3 ²
Сахар (кроме сахара-сырца, технического, жидкого сахара и сахарной пудры), т	... ¹	5307	5622	5081	95,7 ²
Масла растительные, т	14701	118	209	2173	14,8
Мука, т	117834	... ¹	205652	164058	139,2
Изделия макаронные и аналогичные мучные изделия, т	1536	1083	2553	274	17,8
Крупа, т	13029	... ¹	3447	8097	62,1
Соль поваренная пищевая (переработанная), т	54335	... ¹	40054	32490	59,8
Непродовольственные товары					
Ткани готовые хлопчатобумажные, тыс. м	89272	48152	12023	330	0,4
Ткани готовые шелковые, тыс. м	978	475	...	74	7,6
Изделия трикотажные, тыс. шт.	1222	953	72	55	4,5

1	2	3	4	5	6
Обувь всего, тыс. пар	396	266	...	27	6,8
Стиральные машины, шт.	2400	5114	11220	571	23,8
Средства моющие синтетические, т	1756	5469	621	55	3,1
Продукция производственно-технического назначения					
Электроды сварочные, т	4731	3864	1192	242	5,1
Кислота серная в моногидрате, тыс. т	145,6	137	74,7	45,8	31,5
Волокна и нити химические, т	...	35000	19406	7515	21,5 ²
Шины – всего, тыс. шт.	1619,1	1651,1	530,4	1006,2	62,1
В том числе:					
для грузовых автомобилей	729,5	692,9	267	379,1	52,0
для легковых автомобилей	712,9	777,6	260,6	609,8	85,5
для сельхозмашин	176,7	180,6	2,8	17,3	9,8
Пиломатериалы, тыс. куб. м	3,7	5,7	6	12,8	345,9
Фанера клееная, куб. м	...	3838	1179	4200	109,4 ²
Материалы мягкие кровельные и изоляционные, тыс. кв. м	69432	63651	18554	13197	19,0
Линолеум, тыс. кв. м	90	125	615	260	288,9
Тракторы, шт.	11945	11884	1396	1033	8,6
Вагоны грузовые, шт.	1152	808	1324	101	8,8
Станки металлорежущие, шт.	140	112	367	225	160,7
Насосы центробежные, паровые и приводные, шт.	2797	989	1146	3595	128,5
Дизели и дизель-генераторы (без автотракторных), шт.	6340	5728	1638	624	9,8

Примечание. ¹ не было учета по соответствующему виду продукции;
² вывоз товаров в 2000 г. по отношению к 1995 г.

Источник: Данные Росстата, расчеты авторов.

Особенности межрегиональной торговли Алтайского края с регионами России в 2001–2016 гг. Динамика межрегиональной торговли Алтайского края с регионами России в базовом периоде свидетельствует о том, что несмотря на существенное сокращение ее объемов в 1990-е гг., сохранившийся к 2000 г. экономиче-

ский и ресурсный потенциал Алтайского края позволил поддерживать заметный масштаб межрегиональных торгово-экономических связей. По информации Алтайкрайстата, край в 2016 г. реализовал продукцию в 82 региона России; свыше 70 регионов, в свою очередь, поставляли продукцию на рынки края (табл. VI.3). Межрегиональный товарооборот Алтайского края вырос в 2016 г. по сравнению с 2001 г. в 7,5 раз, в том числе вывоз товаров и продукции из края – в 15 раз, ввоз – в 5 раз в действующих ценах (табл. VI.4).

Таблица VI.3

**Динамика численности регионов-участников
межрегиональной торговли с Алтайским краем в 2015–2022 гг., ед.**

Показатель	2015	2016	2017	2018	2019	2021	2022
Число регионов России – потребителей продукции, выпускаемой предприятиями Алтайского края: по всей наблюдаемой номенклатуре продукции	81	82	83	83	83	77	84
из них занятые производством пищевых продуктов, напитков, табачных изделий	80	82	82	83	83	77	84
Число регионов России – поставщиков продукции в Алтайский край: по всей наблюдаемой номенклатуре продукции	71	70	69	71	71	62	71
из них занятые производством пищевых продуктов, напитков, табачных изделий	63	63	58	60	59	52	66

Источник: Данные Росстата.

К сожалению, статистика, как отмечалось нами ранее, не дает возможности оценить объемы вывоза и, в особенности, ввоза товаров в Алтайский край в сопоставимых ценах. С точки зрения нашего исследования такая оценка имеет принципиальный характер, в силу чего нами предпринята попытка дать оценку динамики вывоза продукции из Алтайского края в сопоставимых ценах (рис. VI.1). Как видно из приведенного рисунка, в исследуемом

Таблица VI.4

**Вывоз из Алтайского края в регионы России отдельных видов потребительских товаров
и продукции производственно-технического назначения в 2016–2022 гг., т**

Виды продукции	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2022 к 2016, %
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Продовольственные товары								
Мясо и мясо птицы, кроме субпродуктов	23666,5	23287,6	28636,6	21314,9	26884,9	22736,6	34700,8	146,6
Изделия колбасные	2370,2	2027,6	2390,5	2014,4	1836,8	1669,3	1878,6	79,3
Масло животное	4413,7	6897,5	7771,2	5955,2	8386,8	7105,3	8252,8	186,9
Сыры жирные (включая брынзу)	14084,0	11604,2	15812,2	16632,8	20949,7	16147,9	40876,5	322,2
Продукты сырные		8290,0	9445,5	8066,9	6060,9	6456,9	4507,2	
Масла растительные	63621,8	93981,7	45312,2	108061,4	135976,6	112811,4	145485,3	228,7
Мука	557239,1	670068,0	640614,0	687816,1	611101,5	626181,3	572523,4	102,7
Изделия макаронные и аналогичные мучные изделия	73299,0	82001,8	74076,5	81283,3	82143,2	74672,9	90227,2	123,1
Крупа	115807,9	141466,6	219176,5	240020,0	293502,6	272589,2	285318,4	246,4

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Непродуктивные товары								
Средства моющие	8318,2	8414,1	10463,3	11346,9	19662,8	14028,8	11709,8	140,8
Средства парфюмерные и косметические*	920426,3	1219954,8	1186754,9	1263800,3	1821378,7	1724088,9	2126782,8	231,1
Препараты лекарственные*	2624007,0	2749804,5	2912963,7	3471713,2	4191571,2	4371135,3	5406411,8	206,0
Сельскохозяйственное сырье								
Комбикорма	182163,0	186480,8	185456,7	205967,1	122104,0	105837,9	106494,2	58,4
Продукция производственно-технического назначения								
Материалы лакокрасочные	509,3	2281,9	706,2	363,0	322,5	385,2	1335,0	262,1

Примечание. * тыс. руб.

Источник: Данные Алтайкрайстата, расчеты авторов.

периоде¹ в целом наблюдалась тенденция роста объема вывоза, но его темпы в сопоставимых ценах были несравненно ниже по сравнению с оценкой объемов вывоза товаров в действующих ценах.

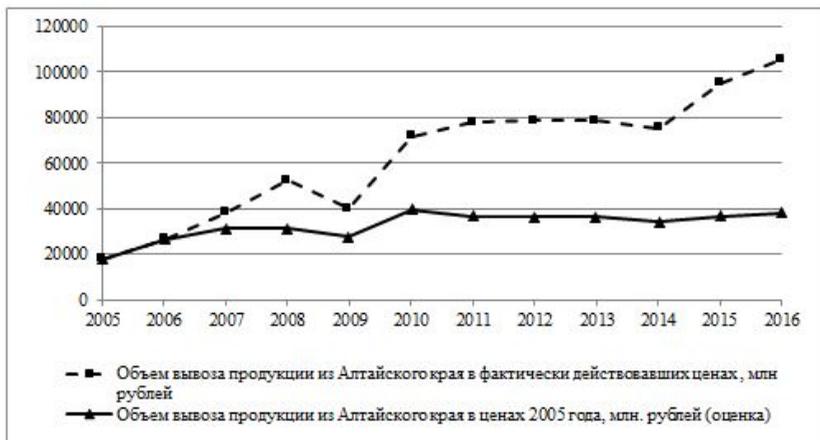


Рис. VI.1. Динамика объемов вывоза продукции из Алтайского края в регионы России в 2005–2016 гг., млн руб.

Источник: Данные Росстата, расчеты авторов

В результате происходящих процессов традиционное для Алтайского края превышение объема ввоза товаров над их вывозом сократилось: если в 2001 г. доля ввоза товаров в общем объеме товарооборота по выборочной номенклатуре составляла 73%, то к концу рассматриваемого периода (2016 г.) – 50% (рис. VI.2).

В товарной структуре вывоза алтайской продукции и ввоза продукции в Алтайский край преобладала продукция производственно-технического назначения (в стоимостном выражении). Однако в динамике соотношение продукции производственно-технического назначения и потребительских товаров в структуре вывоза и ввоза различны: в первом случае доля продукции производственно-технического назначения уменьшалась, во втором – росла (рис. VI.3–VI.4).

¹ Хронологически рассматриваемый период был predetermined необходимостью получения максимально корректной сравнительной оценки динамики объемов вывоза товаров и продукции в сопоставимых ценах.

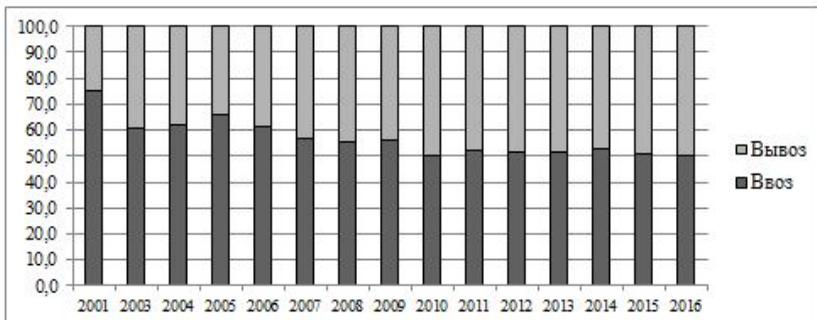


Рис. VI.2. Динамика структуры межрегионального товарооборота Алтайского края с регионами России в зависимости от направления товарных потоков в 2001–2016 гг., %

Источник: Данные Росстата, расчеты авторов.

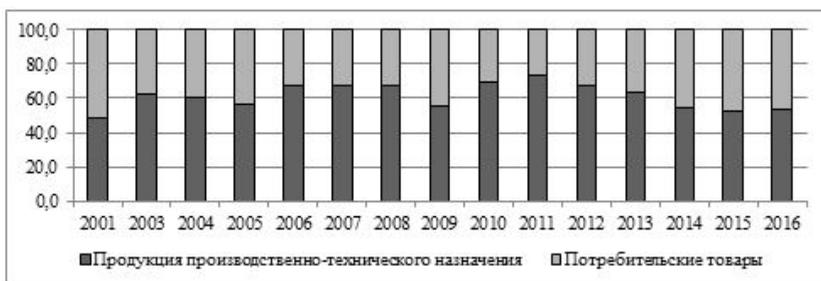


Рис. VI.3. Динамика товарной структуры вывоза продукции из Алтайского края в регионы России в 2001–2016 гг., %

Источник: Данные Росстата, расчеты авторов.



Рис. VI.4. Динамика товарной структуры ввоза продукции в Алтайский край из регионов России в 2001–2016 гг., %

Источник: Данные Росстата, расчеты автора.

Развитие межрегиональной торговли, как отмечалось ранее, имеет под собой объективную основу, обусловленную сложившейся специализацией регионов. В силу последней производство многих непродовольственных потребительских товаров (бытовой техники, электронной аппаратуры), а также продукции производственно-технического назначения (нефтепродуктов, химической продукции, станков, оборудования, легковых машин и пр.) сосредоточено в нескольких регионах России.

С учетом сказанного, в Алтайский край ввозилась, прежде всего, продукция, которая не производилась в регионе, но была необходима для поддержки воспроизводственного процесса (природный газ, автобензин, дизтопливо и другие нефтепродукты, прокат черных металлов и трубы, легковые и грузовые автомобили и автобусы и др.), либо производилась в объемах и ассортименте, не удовлетворяющих потребителей края (консервы, макаронные и колбасные изделия и др.).

Предприятия регионов России, таким образом, являлись основными поставщиками в край топлива, сырья, материалов, машин и оборудования. По ряду же пищевых продуктов, в том числе производимых в крае в объемах, превышающих его потребности, предприятия других регионов выступали конкурентами на товарном рынке.

Соответственно, на межрегиональные рынки предприятия Алтайского края поставляли продукцию, востребованную в других регионах России и, прежде всего, продовольствие: муку (до четверти всего объема вывоза продовольственных товаров), крупу, макаронные изделия, молочную продукцию, масло растительное, сыры и продукты сырные, мясо и мясо птицы, полуфабрикаты мясные и пр. Местные производители не только обеспечивали в главном потребности внутреннего рынка продовольствия, но и во многом работали на межрегиональные поставки продовольствия, имеющего наиболее широкую географию вывоза. Достаточно сказать, что на долю потребителей из других регионов России приходилось от 30 до 40% всего объема реализации продукции пищевой и перерабатывающей промышленности края.

Наращивание производства в Алтайском крае мяса и мясопродуктов, молока и молокопродуктов все в большей мере детер-

минировано спросом на эту продукцию на межрегиональных и зарубежных рынках (рис. VI.5).



Рис. VI.5. Роль внешних рынков в росте спроса на мясные и молочные продукты, произведенные в Алтайском крае, %

Источник: Данные Росстата, расчеты авторов.

*Специфика межрегиональных торговых взаимодействий края с регионами России на современном этапе (2017–2022 гг.)*¹. Современный этап экономического развития края характеризуется сравнительно невысокими темпами роста экономики, что не могло не сказаться на масштабах и интенсивности межрегиональной торговли. В таблице VI.5 приведена динамика охвата регионов – потребителей и поставщиков продукции в край. Очевидно, что по этому критерию никаких серьезных подвижек в рассматриваемый период не произошло, за исключением числа регионов, поставляющих в край пищевые продукты.

Дадим далее краткую оценку состояния межрегиональной торговли в Алтайском крае как в целом за исследуемый период, так и с учетом ее дифференциации по годам в разрезе ввоза и вывоза товаров.

¹ Ранее нами уже отмечалось, что современный период характеризуется наименьшей информационной обеспеченностью, что не могло не сказаться на глубине анализа. Так, к примеру, число товаров производственно-технического назначения, попавших в выборочную совокупность товаров для статистического наблюдения за межрегиональной торговлей, сократилось с 53 до 23 видов. Количество наблюдаемых продовольственных видов товаров существенно не изменилось.

Таблица VI.5

**Ввоз отдельных видов товаров и продукции в Алтайский край
предприятиями регионов России (без микропредприятий)
в 2016–2020 гг.**

Вид продукции	2016	2017	2018	2019	2020
1	2	3	4	5	6
Пищевые продукты, напитки и табачные изделия					
Мясо и мясо птицы, кроме субпродуктов, т	8490,7	12134,7	16405,1	17390,9	17069,6
Колбасные изделия, т	14642,5	21130,2	17001	17986,2	16523,2
Масло сливочное (включая пасты масляные и масло топленое), т	2327,5	1779,3	2203,3	1684,1	2068,9
Сыры, т	–	322,5	536,8	989,5	1724,5
Масла растительные, т	36186,5	46517,5	36683,3	22884,7	19131,4
Сахар, т	55901,2	80366,3	101845,9	97776,3	74426,3
Мука, т	4358,6	6339,3	12104	17337,6	11552,9
Изделия макаронные и аналогичные мучные изделия, т	–	4270,9	4264,6	3791,5	4340,7
Крупа, т	6876,9	7493,2	10132	15208,3	13549,3
Соль поваренная (добытая) пищевая, т	22498,6	21271,8	23996,6	22290,1	23677,4
Сельскохозяйственное сырье					
Комбикорма, т	419,6	316,4	1311	1618,8	1455
Непродовольственные потребительские товары					
Средства моющие, т	14718,4	14945,7	4273,8	8998,5	11849,4
Несельскохозяйственные промежуточные товары					
Виды продукции	2016	2017	2018	2019	2020
Бензин автомобильный, т	528799,4	512791,8	538041,4	526254,6	453908,2
Топливо дизельное, т	240934,8	260757,5	301318,9	342138,3	336390
Прокат черных металлов готовый, т	182671,5	232109,2	315412,7	482589,3	376597,5
Чугун, т	158	708,5	1262,8	1079,5	454,8
Пиломатериалы, куб. м	3597	15673	11299	6762	9853
Портландцемент, т	541896,5	526176,1	404419,4	472455,3	526080,7

1	2	3	4	5	6
Машины, оборудование, эксплуатационные материалы					
Автобусы, шт.	389	323	518	357	205
Автомобили легковые, шт.	3375	3231	4720	5290	4399
Шины, покрышки для грузовых автомобилей, автобусов и троллейбусов, шт.	16382	50789	88117	72830	57250

Источник: Данные Алтайкрайстата, расчеты авторов.

Вывоз товаров и продукции из Алтайского края в регионы России. Оценка динамики масштабов вывоза продукции из края в регионы России в целом за период зависит от того, что принять за базу для сравнения. Если в качестве таковой рассматривать рассчитанные нами среднегодовые показатели 2001–2005 гг., то очевиден был рост масштабов торговли по большинству отслеживаемых потребительских продовольственных товаров в 2–5 раз. Вместе с тем по сравнению с предыдущей пятилеткой (2011–2015 гг.) край потерял рынки сбыта по таким важнейшим видам продукции, как мясо и мясо птицы, изделия колбасные, масла растительные¹.

Влияние конъюнктуры рынка на объемы вывоза продукции особенно заметно при рассмотрении годовых показателей товарооборота края анализируемого периода в разрезе отдельных товаров. По ряду продовольственных товаров, не исключая имеющийся наиболее широкий устойчивый спрос на алтайскую муку, годовые колебания в продажах составляли до 30%. Вместе с тем очевидно, что по основным продовольственным и непродовольственным товарам край наращивал объемы межрегиональных поставок, а по ряду из них – крупа, масло животное и растительное, сыры и сырные продукты, средства моющие, парфюмерные и косметические и др., – весьма значительно (см. табл. VI.4).

¹ Заметим, что исследуемый период характеризуется снижением производства в Алтайском крае мяса и молока. Обязательства края по поставкам мяса и мясопродуктов на межрегиональные рынки были выполнены за счет заметного увеличения доли вывоза (включая экспорт) в общем производстве мяса – 52,9% в 2016 г. и 68,8% – в 2020 г.

Ввоз продукции и товаров в Алтайский край из регионов России. В целом картина ввоза по сравнению с вывозом продукции осталась в своих ключевых чертах прежней: 1) номенклатура ввозимых товаров была существенно шире по сравнению с номенклатурой вывоза; 2) наблюдались заметные колебания роста (снижения) среднегодовых объемов поставок тех или иных видов продукции в Алтайский край в зависимости от изменения конъюнктуры рынка в крае и регионах-поставщиках.

В среднем за период 2016–2022 гг. по сравнению со среднегодовыми показателями 2001–2005 гг. резко возрос ввоз в край сельскохозяйственных продуктов из регионов России, что, с одной стороны, сделало более разнообразной номенклатуру товаров на продовольственном рынке края, а с другой – ужесточило конкуренцию на нем, в особенности по таким товарам, как сыры и сырные продукты, масло сливочное, крупа, мясо и мясо птицы (кроме субпродуктов), безалкогольные напитки. Если ориентироваться на усредненные по пятилеткам показатели ввоза продукции из регионов России, то наряду с продовольственными товарами, ввоз которых в край, как уже отмечалось, увеличился многократно, произошло снижение поставок большинства несельскохозяйственных промежуточных продуктов (топлива, мазута, масел моторных и др.), а также автотранспортных средств и шин.

Иная картина была характерна для анализируемого периода в том случае, если рассматривать годовую динамику ввоза в Алтайский край в разрезе отдельных продуктов (см. табл. VI.5).

Очевидно, что в конце рассматриваемого периода (2022 г.) по сравнению с его началом (2016 г.) объемы ввоза большинства видов пищевых продуктов, напитков и табачных изделий возросли, что свидетельствует об усилении по этим товарным позициям конкуренции на продовольственном рынке края. Вместе с тем по ряду из них в Алтайском крае в рассматриваемом периоде сложилась неблагоприятная конъюнктура, в результате которой уменьшился ввоз продовольственных товаров (молока, консервов мясных, сырных продуктов, маргарина и т.д.).

Близкая к описанной ситуация была характерна и для групп непродовольственных потребительных товаров, а также несельскохозяйственных промежуточных товаров. Уменьшение объемов

ввоза наблюдалось для таких непродовольственных потребительских товаров, как обои, пасты, средства моющие и несельскохозяйственные промежуточные товары (бензин автомобильный, масла моторные, шифер, материалы кровельные и др.)¹.

Резюмируя ситуацию в части динамики торгово-экономических связей Алтайского края с регионами России, отметим, что она характеризуется дальнейшим ростом объема ввоза и вывоза по большинству попавших под наблюдение товаров, что свидетельствует об усилении процессов формирования межрегионального товарного рынка страны.

Подведем итоги сказанному выше.

1. Проведенный анализ торгово-экономических связей Алтайского края с регионами России показал, что участие в территориальном разделении труда становится все более важным фактором развития его производства, в особенности учитывая нестабильность рынков основных экспортируемых товаров в результате санкций и уменьшение объемов импорта вследствие роста цен, и падения внутреннего спроса. На долю потребителей из регионов России приходилось свыше 50% всего объема реализуемой предприятиями края промышленной продукции, в том числе от 30 до 40% объема продукции, производимой предприятиями пищевой и перерабатывающей промышленности края.

Трудно переоценить роль регионов России и в насыщении товарных рынков края, на долю которых приходится около трети общего объема реализуемой в крае продукции. Среди широкой номенклатуры товаров, поставляемых регионами России на рынки края, особо значимыми являются товары производственно-технического назначения, непродовольственные товары и несельскохозяйственные промежуточные товары (топливо, нефтяной битум, прокат, чугун и т.п.).

2. Развитие межрегиональных связей Алтайского края с регионами России в 1990–2020 гг. свидетельствует о выделении двух качественно различных периодов. *Первый из них (1990–2000 гг.)* характеризовался резким снижением интенсивности межрегио-

¹ Выявление условий и факторов, предопределивших вышеохарактеризованную ситуацию в межрегиональной торговле Алтайского края, требует, на наш взгляд, дополнительных исследований.

нальных торговых связей и, как следствие, фрагментацией экономического пространства.

В результате радикальных рыночных реформ 1990-х годов произошли заметные сдвиги в отраслевой структуре Алтайского края, предопределившие изменение его роли и места в территориальном разделении труда. В их числе:

- сокращение промышленного потенциала края и снижение доли промышленных «торгуемых» отраслей в добавленной стоимости региона;

- рост доли «неторгуемых» отраслей, ориентированных на внутрирегиональный спрос, формирование локальных рынков;

- ограничение роста внутреннего спроса в силу падения доходов населения и бизнеса, повлекшее за собой дальнейшее сужение внутрирегиональных рынков.

В результате изменения отраслевой структуры экономики и внутреннего спроса изменилось «лицо» межрегионального товарообмена края в рассматриваемом периоде, а именно:

- заметно уменьшилось производство и вывоз из края целого ряда сложных видов промышленной продукции, в том числе оборонной промышленности, машиностроения, включая сельскохозяйственное, химической и нефтехимической промышленности;

- резко сократились объемы производства предприятий легкой промышленности и, соответственно, поставки товаров народного потребления, производимых в крае, на межрегиональные рынки;

- падение доходов населения и бизнеса дестимулировало процессы межрегионального взаимодействия в части ввоза и потребления в крае продукции производителей других регионов России.

Наряду с этим сохранились в главном роль и место края в производстве и поставках в регионы России продовольствия, позволившие ему выполнять функции главной продовольственной базы ряда регионов России.

Второй период (начало 2000-х гг. – по настоящее время), напротив, характеризовался нарастанием торговых связей между Алтайским краем и регионами России, что свидетельствует о постепенном усилении интеграционных процессов. В целом ежегодный рост оборота межрегиональной торговли составлял в среднем 1,5–3% (в сопоставимых ценах), расширилась номен-

клатура и география ввоза и вывоза товаров и продукции. Реализацию продукции на межрегиональных рынках производили около трети обследованных Алтайкрайстатом крупных и средних предприятий края. Продукция края поставлялась в 84 региона России; 71 регион реализовывал свою продукцию на рынках края.

3. Для динамики структуры межрегионального товарооборота Алтайского края с регионами России в зависимости от направления товарных потоков (ввоз/вывоз) характерна достаточно устойчивая тенденция. Если на начало периода наблюдалось заметное (в три раза) превышение ввоза над вывозом товаров, то к концу периода соотношение ввоза и вывоза в структуре товарооборота края составило 1:1.

4. Динамика товарной структуры межрегионального товарооборота Алтайского края (соотношение в структуре продукции производственно-технического назначения и продовольствия) различна в зависимости от направленности товарных потоков и заметно дифференцирована по годам.

В товарной структуре вывоза продукции из Алтайского края в регионы России прослеживалось на начало периода небольшое превышение удельного веса продукции производственно-технического назначения по сравнению с продовольственной продукцией, имеющее со временем тенденцию к нивелировке.

Для товарной структуры ввоза продукции в Алтайский край из регионов России характерно заметное превышение доли продукции производственно-технического назначения по сравнению с продовольственным, усиливающееся к концу рассматриваемого периода.

5. В силу изменения рыночной конъюнктуры интеграционные процессы в сфере межрегиональной торговли Алтайского края в различные хронологические периоды имели свои особенности. Так, в 2005–2007 гг. ввоз продукции в край рос с примерно постоянным ежегодным темпом 4–6%, а в 2011–2015 гг., напротив, ежегодно уменьшался в среднем на 2%; ежегодные темпы роста вывоза продукции составляли, соответственно, 6,3 и 1,9% (в сопоставимых ценах). На колебания динамики межрегиональной торговли существенное влияние оказывали товары-доминанты, на долю которых приходилось свыше половины ее объемов: в вывозе товаров – мука, кокс и грузовые вагоны; во ввозе товаров – топливо.

14.3. Интеграция Алтайского края и регионов СФО на товарных рынках в 2001–2016 гг.

В настоящем параграфе получили частичное отражение результаты большого многопланового исследования, посвященного анализу пространственной интеграции экономики регионов России и Алтайского края.

Актуальность работы обусловлена широко признанной в научном сообществе относительно слабой изученностью состояния и механизмов межрегиональной интеграции в рамках экономического пространства как России в целом, так и ее крупных макрорегионов (федеральных округов) [22, с. 2; 23, с. 89; 24, с. 8].

Из всей совокупности планируемых к рассмотрению межрегиональных экономических связей акцент в настоящей монографии был сделан на анализе торгово-экономических связей в силу их главенствующей роли в обеспечении территориальной целостности¹ и, что немаловажно, относительно полной информационной обеспеченности (с учетом имеющихся ограничений)².

Для оценки степени тесноты межрегиональных торгово-экономических связей использован «поточковый» метод, являющийся для зарубежной и отечественной регионалистики традиционным³.

Методика исследования межрегиональных товарных потоков, использованная в нашей работе, характеризуется рядом особенностей. Важнейшие из них:

- анализ межрегионального движения товаров в динамике;
- одновременная характеристика товарных потоков различной направленности (ввоз-вывоз товаров);

¹ Рассматривая международную интеграцию как процесс, Б. Балассо обосновал этапы углубления интеграции, которая, по его мнению, зарождается на товарных рынках, а лишь потом развивается на рынках факторов производства, в институциональной, социальной и прочих сферах.

² Существенные информационные ограничения, обусловленные спецификой статистического наблюдения за межрегиональными товарными потоками, охарактеризованы нами ранее [24, с.105–106].

³ Достаточно сказать, что, по оценке А.Н. Пилясова, в мировой региональной науке анализ различных межрегиональных потоков (миграционных, товарных, финансовых) и балансовые подходы к их оценке широко практиковались уже в 1960-е гг. прошлого столетия [25, с. 20].

– учет товарной структуры торгово-экономических связей в процессе ввоза и вывоза товаров;

– оценка роли и места в межрегиональном товарообороте как регионов Сибирского федерального округа в целом, так и отдельных регионов, входящих в состав СФО и др.¹

Так же, как и ранее [27], анализ торговых потоков проводился в двух основных ракурсах межрегиональной торговли: в ввозе продукции в край (поставках) и вывозе продукции алтайских предприятий в регионы СФО с учетом ее товарной структуры. Необходимость обеспечить сопоставимость используемой информации в динамике (методика статистического наблюдения за межрегиональным товарообменом неоднократно менялась) обусловило применение фрагментарного подхода. Его суть заключается в выделении хронологических периодов с единой методикой статистического наблюдения, позволяющих в силу ее неизменности отследить динамику процесса. В частности, исследуемый двадцатилетний период разбит на четыре подпериода: 2002–2003 гг., 2005–2007 гг., 2011–2015 гг. и 2019–2022 гг. Принятое разбиение исследуемого периода на подпериоды предопределило последовательность изложения результатов исследования в главе.

И последнее. Специфика статей, посвященных раскрытию состояния и основных тенденций в межрегиональном товарообмене, состоит в использовании большого эмпирического материала, затрудняющего целостное восприятие содержательных результатов исследования. В особенной мере это актуально для исследований, рассматривающих проблему в динамике, использующих так называемый «процессный подход»².

Для облегчения восприятия читателем содержимого материала мы придерживались единого алгоритма его изложения как по

¹ Информационной базой исследования, как отмечалось ранее, послужили материалы статистического бюллетеня «Ввоз и вывоз потребительских товаров и продукции производственно-технического назначения Алтайского края» за соответствующие годы. Наряду с этим использованы материалы аналитической записки «О межрегиональном обмене Алтайского края в 2003 году» [26].

² Заметим в связи со сказанным, что специфика межрегиональных торгово-экономических связей в Алтайском крае освещена крайне скудно. Проведенный нами детальный анализ научных работ, выполненных алтайскими учеными, показал, что по исследуемой тематике опубликовано буквально считанное число работ [28–30].

отношению к направленности товарных потоков (ввоз-вывоз продукции), так и по отношению к различным периодам, а именно:

- оценка совокупной роли регионов СФО в насыщении товарных рынков края и потреблении алтайской продукции;
- оценка роли в вышеупомянутых процессах отдельных регионов СФО с анализом товарной структуры потоков.

Прежде чем переходить к рассмотрению межрегиональных торгово-экономических связей Алтайского края в отдельные хронологические периоды, попытаемся вкратце воссоздать картину торговых отношений за более длительный период (2001–2016 гг.). Возможности статистического наблюдения дают нам основания, не вникая в детали (они будут раскрыты далее на примере отдельных более кратких периодов), оценить роль регионов СФО как поставщиков продукции на рынки края, так и потребителей продукции алтайских предприятий (рис. VI.6–VI.7, табл. VI.6).



Рис. VI.6. Динамика удельного веса регионов СФО в общем объеме ввоза продукции в Алтайский край в 2001–2016 гг., %

Источник: Данные Алтайкрайстата, расчеты авторов.

Отметим относительно высокую тесноту торговых связей края с регионами СФО в целом. Доля последних в общем объеме межрегионального товарооборота (по выборочной номенклатуре товаров) составляла в 2016 г. 52% (в 2001 г. – 46%). При этом сибирские регионы играли особо значимую роль в насыщении товарных рынков края своей продукцией: в среднем в рассматриваемом периоде от 50 до 70% в общем объеме ввоза продукции в край приходилось на регионы СФО (см. рис. VI.6).



Рис. VI.7. Динамика удельного веса регионов СФО в общем объеме вывоза продукции из Алтайского края в 2001–2016 гг., %

Источник: Данные Алтайкрайстата, расчеты авторов.

Таблица VI.6

Товарная структура товарооборота Алтайского края с регионами СФО и прочими регионами России в 2016 г., % к итогу

Вид продукции	Ввоз		Вывоз	
	регионы СФО	прочие регионы России	регионы СФО	прочие регионы России
Производственно-технического назначения	81	62	7	74
Потребительские товары	19	38	93	26

Источник: Данные Алтайкрайстата, расчеты авторов.

С позиции формирования рынков сбыта продукции, произведенной в крае, регионы СФО играли существенно меньшую роль – в среднем за период, с учетом вариации по годам, порядка 30% от всего объема поставок алтайской продукции (см. рис. VI.7)¹.

Заметны различия и в товарной структуре товарооборота Алтайского края с регионами СФО и прочими регионами России, особенно в части вывоза продукции. В поставках продукции

¹ Эта ситуация была предопределена поставками в г. Москву вагонов для РАО РЖД и кокса в Липецкую область, занимавших в стоимостной оценке вывоза продукции значительную долю.

в край из регионов СФО по сравнению с прочими регионами России более выражен примат продукции производственно-технического назначения: сбыт продукции пищевой и перерабатывающей промышленности происходил по преимуществу на продовольственных рынках регионов СФО (см. табл. VI.6).

Далее, согласно изложенной выше логике работы, перейдем к сравнительной характеристике торговых связей Алтайского края с регионами СФО в отдельные хронологические периоды.

Межрегиональная торговля Алтайского края с регионами Сибирского федерального округа в 2002–2003 гг.

Роль регионов Сибирского федерального округа в поставках продукции на рынки края. В насыщении товарных рынков Алтайского края регионы СФО играли в анализируемом периоде исключительную роль, более чем в два раза превышая объемы поставок второго по значимости крупного поставщика – Приволжского федерального округа (рис. VI.8).

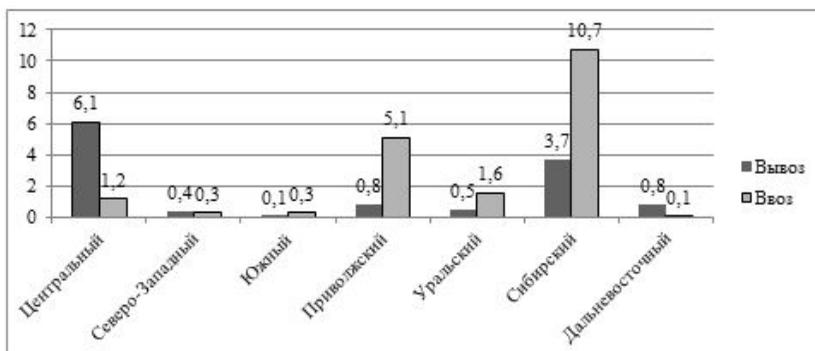


Рис. VI.8. Объем межрегиональных торговых связей Алтайского края в 2003 г. в разрезе федеральных округов России, млрд руб.

Источник: Данные Алтайкрайстата.

В целом регионы Сибирского федерального округа вносили наиболее заметную лепту в насыщение рынков края продукцией производственно-технического назначения и непродовольственными товарами (свыше половины в общем объеме ввоза соответствующей продукции). В части ввоза продовольственных товаров роль регионов СФО также ощутима (около четверти всего объема их ввоза) – табл. VI.7.

Таблица VI.7

**Ввоз товаров и продукции в Алтайский край
из федеральных округов России в 2003 г.**

Федеральный округ	Доля округов в общем объеме ввоза продукции в Алтайский край, %			Структура ввоз, % к итогу по округу		
	производственно-техническая продукция	продовольственные товары	непродовольственные товары	производственно-техническая продукция	продовольственные товары	непродовольственные товары
Центральный	3,6	22,7	5,0	35,9	38,8	25,3
Северо-Западный	1,2	3,8	1,2	48,8	27,1	24,1
Южный	2,1	1,1	0,9	75,7	7,0	17,3
Приволжский	21,6	44,2	30,7	48,4	16,9	34,7
Уральский	10,0	2,7	6,6	72,5	3,3	24,2
Сибирский	61,2	23,3	55,5	65,7	4,3	30,0
Дальневосточный	0,4	2,1	0,1	48,3	44,3	7,4

Источник: Данные Алтайкрайстата.

Структура ввоза товаров из регионов Сибирского федерального округа в целом (за исключением регионов Центрального и Северо-Западного округов) схожа со структурой поставок из других федеральных округов: доминируют поставки продукции производственно-технического назначения и непродовольственных товаров. Доля поставляемых в край продовольственных товаров в общей структуре поставок невелика в силу высокой самообеспеченности края основными видами продовольствия (см. табл. VI.7).

Масштаб торговых связей отдельных регионов СФО с Алтайским краем по поставкам продукции и товаров различен и во многом коррелирует с их экономическим потенциалом. Среди регионов, поставивших промышленные товары и продукцию в Ал-

тайский край, наибольший удельный вес занимали Красноярский край, Кемеровская и Омская области. Количество ввезенной ими продукции в стоимостной оценке составляло 45% от общего объема ввоза. Доля других регионов СФО (Иркутской, Новосибирской, Томской областей, Республики Бурятия), если судить по стоимостной оценке потока ввозимых товаров, существенно меньше – от 1,1 до 3,5% общего объема ввоза в край (табл. VI.8).

Таблица VI.8

**Объем торговых взаимосвязей Алтайского края
и регионов Сибирского федерального округа в 2002–2003 гг.**

Наименование региона	Тыс. руб.*		Рейтинг по России		% к 2002 г.**	
	вывоз	ввоз	вывоз	ввоз	вывоз	ввоз
Республика Алтай	99735	44114	22	35	66	в 2,4 р.
Республика Бурятия	96378	291103	23	16	126	133
Республика Тыва	2539	–	62	–	в 8,4 р.	–
Республика Хакасия	113040	23130	18	41	144	в 1,9 р.
Красноярский край	459122	3059458	5	1	136	в 1,6 р.
Иркутская обл.	515542	614490	4	9	129	в 1,5 р.
Кемеровская обл.	1028226	2461390	2	3	в 2,1 р.	97
Новосибирская обл.	836604	456696	3	12	109	129
Омская обл.	151561	3054767	14	2	в 2,4 р.	79
Томская обл.	231537	662409	9	8	в 1,6 р.	в 1,7 р.
Читинская обл.	115455	–	16	–	в 1,9 р.	–

Примечание. * По выборочной номенклатуре. ** В фактических ценах.
Источник: Данные Алтайкрайстата.

В поставках продукции из этих регионов также можно выделить ее преобладающие виды. Новосибирская область отличалась наиболее широкой номенклатурой ввозимой в край продукции. На ее долю приходилось 70% общего объема поставок мяса и птицы из регионов России, 69% – цельномолочной продукции, 50% – верхней одежды, 40% – макаронных изделий и т.д.

Превалирующим видом ввозимой в край продукции из Томской области был природный газ (79% общего объема ввоза), из Иркутской области – нефтепродукты (64%), продукция лесной и деревообрабатывающей промышленности (12%). Потребности

края в картоне закрывали два региона СФО: Бурятия (97%) и Иркутская область (13%).

В общем объеме ввоза товаров из Красноярского края 74% составлял автобензин, дизтопливо и мазут, 3,5% – уголь, 1,7% – шины, 3,2% – продукция лесной, деревообрабатывающей и бумажной промышленности. Край – крупнейший и единственный поставщик бытовых холодильников и морозильников. Во ввозе продукции из Кемеровской области 76% приходилось на уголь, 13% – на прокат черных металлов и чугуна, 2,9% – цемент. Омская область специализировалась на поставках в край нефтепродуктов (93% составляли автобензин, дизтопливо, другие нефтепродукты).

Если оценивать торговые взаимосвязи края с регионами СФО в целом, то наглядно видно, что в стоимостной оценке объемы ввоза продукции в Алтайский край из регионов СФО существенно превышают объемы вывоза продукции из края. Подобный «перекос» в торгово-экономических отношениях регионов обусловлен масштабными поставками в край угля, газа, нефти и продуктов ее переработки.

Вместе с тем нельзя не отметить, что для предприятий-производителей продукции, дислоцированных в регионах СФО, значимость рынка Алтайского края не столь значительна. Исключением является ряд регионов с поставками определенного вида продукции: Бурятия, Хакасия, Иркутская область (картон, ДВП), Красноярский край (автобензин, дизельное топливо), Новосибирская область (цемент, гипс), Омская область (сера).

Роль регионов СФО в потреблении продукции, произведенной в Алтайском крае. Так же, как и в насыщении товарных рынков края, роль регионов СФО как рынков сбыта алтайской продукции имела исключительный характер. Достаточно сказать, что объемы поставок товаров и продукции, произведенной в Алтайском крае¹, в регионы СФО существенно превышали объемы поставок в другие федеральные округа России (за исключением Центрального округа) (табл. VI.9 и см. рис. VI.6). Регионы Сибирского феде-

¹ К видам продукции, имеющим наиболее широкую географию вывоза, относились: крупа, мука, макаронные изделия, водка и ликероводочные изделия, кровельные материалы, шины для легковых и грузовых автомобилей, химические волокна и нити, дизели.

рального округа, как видно из указанной таблицы, являются основными потребителями продовольственных и непродовольственных товаров, производимых в крае: их доля в общем объеме поставок продовольственных и непродовольственных товаров из края превышает 50%.

Таблица VI.9

**Роль федеральных округов как рынков сбыта продукции
Алтайского края**

Федеральный округ	Доля округов в общем объеме вывоза продукции из Алтайского края, %			Структура вывоза, % к итогу по округу		
	производственно-техническая продукция	продовольственные товары	непродовольственные товары	производственно-техническая продукция	продовольственные товары	непродовольственные товары
Центральный	73,7	8,3	23,9	92,3	6,1	0,7
Северо-Западный	4,0	1,1	0,2	85,9	14,0	0,1
Южный	0,3	0,8	8,4	34,5	43,5	22,0
Приволжский	5,6	8,4	5,5	53,0	45,7	1,3
Уральский	2,1	7,8	3,1	31,6	67,2	1,2
Сибирский	13,1	57,2	56,7	27,5	69,4	3,1
Дальневосточный	1,2	16,4	2,2	11,7	87,8	0,5

Источник: Данные Алтайкрайстата.

Среди наиболее крупных потребителей промышленной продукции края, наряду с г. Москвой, можно назвать такие регионы СФО, как Кемеровская, Новосибирская, Иркутская области и Красноярский край.

Межрегиональная торговля Алтайского края с регионами Сибирского федерального округа в 2005–2007 гг.

Анализ торговых связей Алтайского края с регионами СФО в рассматриваемом периоде по сравнению с 2002–2003 гг. показал их относительную стабильность и преемственность.

В первую очередь отметим стабильный характер макроструктуры как ввоза товаров с доминантой в структуре продукции производственно-технического назначения, так и вывоза алтайских товаров в регионы СФО с очевидным преобладанием продовольственных товаров (рис. VI.9).

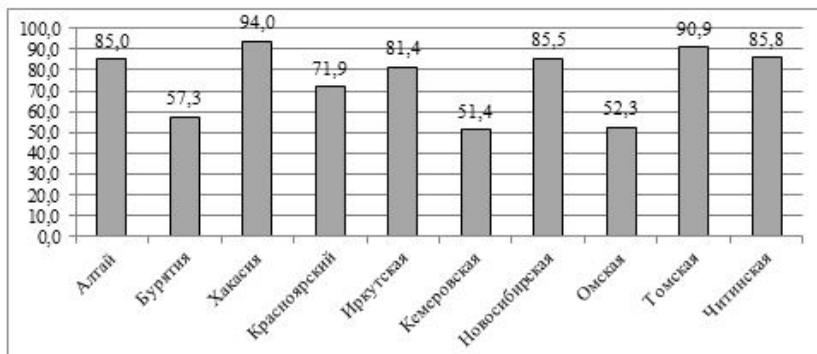


Рис. VI.9. Доля продовольственных товаров в вывозе продукции из Алтайского края в регионы Сибирского федерального округа в 2007 г., %
 Источник: Данные Алтайкрайстата.

Оценка состояния торговли с каждым из субъектов Российской Федерации показала в целом неизменность картины: так же, как и в 2003 г., регионы СФО заметно доминировали по сравнению с регионами других федеральных округов по объемам ввоза продукции, занимая вторую позицию после Центрального округа по объемам ее вывоза¹ (табл. VI.10).

В силу инерционности сложившейся отраслевой структуры хозяйства регионов СФО заметного изменения их роли и места в межрегиональном обороте с Алтайским краем не произошло.

Рассмотрим этот момент подробнее, акцентируя внимание на роли регионов в насыщении товарных рынков края.

¹ Ранее нами отмечалось, что стабильно высокая доля в вывозе алтайских товаров Центрального федерального округа обусловлена сложившимися отраслевыми связями коксохимического и металлургического производства в Липецкой и Тульской областях, а также организационными факторами (поставки вагонов в г. Москву для ОАО РЖД), поставками непродовольственных потребительских товаров в Московскую область. На названные четыре области Центрального федерального округа приходилось 98,1% всего объема вывоза.

Вывоз и ввоз продукции по федеральным округам в 2007 г.

Федеральный округ	Число регионов		Млн руб.		% к итогу	
	вывоз	ввоз	вывоз	ввоз	вывоз	ввоз
Всего	70	66	37720,9	49720,9	100,0	100,0
Центральный	17	18	18089,3	3730,4	48,0	7,5
Северо-Западный	9	8	831,9	917,7	2,2	1,8
Южный	8	8	993,4	1579,0	2,6	3,2
Приволжский	14	14	1812,9	6624,7	4,8	13,3
Уральский	4	4	5099,6	5592,1	13,5	11,3
Сибирский	10	10	9342,7	30912,2	24,8	62,2
Дальневосточный	8	4	1551,1	364,8	4,1	0,7

Источник: Данные Алтайкрайстата.

Новосибирская область занимала в торговле с Алтайским краем по вывозу 3-е место, по ввозу – 7-е. Область также входила в число лидеров межрегиональной торговли с Алтайским краем, причем при наибольшем среди всех регионов числе торгуемых товаров – 43.

Область обеспечивала один из наибольших объемов ввоза в край колбасных изделий (32,8%), цельномолочной продукции (77,5%), безалкогольных напитков (75%), воды минеральной (94,3%), цемента (50,1%), шифера (60,2%).

Алтайский край и Новосибирская область являлись конкурентами на продовольственном рынке, поставки продовольственных товаров между регионами составили 3190,1 (вывоз из Алтайского края в Новосибирскую область) и 975,3 млн руб. (ввоз из Новосибирской области в Алтайский край).

Кемеровская область занимала в торговле с Алтайским краем по вывозу 6-е место, по ввозу – 1-е. Кузбасс – главный поставщик угля в край. На долю Кузбасса приходилось 67,2% ввоза колбасных изделий, 47,3% молочных консервов, 74,4% минеральных удобрений, 45,6% проката черных металлов, 49,8% цемента, а также ряда других товаров.

Для предприятий края Кемеровская область являлась важным рынком сбыта: более 75% ввоза в область животного масла,

крупы и муки (по другим видам продовольствия 26–28%) – продукция края. Регионы являлись конкурентами на продовольственных рынках. Взаимные поставки продовольствия составили 873,7 млн руб. (вывезено из Алтайского края в Кемеровскую область) и 862,3 млн руб. (ввезено в Алтайский край из Кемеровской области).

Красноярский край занимал в торговле с Алтайским краем 8-е место по вывозу, по ввозу – 3-е. Регион – основной поставщик (или один из основных) в край холодильников (91,4% ввоза), морозильников (96,5%), автомобильного бензина (32,6%), дизельного топлива (45,0%), древесноволокнистых плит (69,7%), шифера (30,9%), зерноуборочных комбайнов (47,2%).

Иркутская область занимала в торговле с Алтайским краем по вывозу 10-е место, по ввозу – 11-е. В край поставлялась преимущественно продукция деревопереработки.

Омская область занимала в торговле с Алтайским краем по вывозу 12-е место, по ввозу – 2-е. Область – один из главных поставщиков нефтепродуктов в край, на ее долю приходилось 25,9% ввоза автомобильного бензина, 29,7% дизельного топлива, 38,8% топочного мазута, 38,9% дизельных масел, 64,2% нефтебитумов. Область обладала сбалансированной товарной структурой ввоза (44,7% – продукция производственно-технического назначения, 23,1% – продовольственные товары, 32,2% – непродовольственные товары). Кроме нефтепродуктов область поставляла 66,7% пива, 60,5% серы, 37,7% каучука синтетического, 18,7–62,6% шин (в зависимости от типа).

Томская область занимала в торговле с Алтайским краем и по вывозу, и по ввозу – 14-е место. Область – единственный поставщик в край природного газа. Это главный продукт ввоза, занимающий 68,2% его стоимостного объема. Отметим также, что на долю области приходится 100% ввоза полипропилена, 39,5% электродвигателей, 49,6% силовых кабелей, 25,4% кабелей телефонной связи, 82,2% проводов и шнуров осветительных.

Республика Алтай занимала в торговле с Алтайским краем 28-е место по вывозу, по ввозу – 24-е. Доля края в общем вывозе из Республики Алтай составляла по деловой древесине 89,8%, пиломатериалам – 71,8%, мясу и птице – 62,6%, водке – 100%.

Республика Бурятия занимала в торговле с Алтайским краем по вывозу 19-е место, по ввозу – 39-е. Ввозился только картон, составляющий 28,7% ввезенного в край всеми регионами.

Республика Хакасия занимала в торговле с Алтайским краем по вывозу 25-е место, по ввозу – 38-е. Главной статьёй ввоза является уголь, но его доля в обеспечении края углем незначительна.

Читинская область (с 2008 г. Забайкальский край) занимала в торговле с Алтайским краем по вывозу 26-е место, по ввозу – 64-е. На протяжении последних двух лет рассматриваемого периода ввозился только один вид продукции (компрессоры).

С *Республикой Тыва* торговых связей в анализируемый период зарегистрировано не было.

Анализ торговых связей Алтайского края с регионами СФО в рассматриваемом периоде по сравнению с 2002–2003 гг. позволил выявить ряд характерных черт, присущих обоим сравниваемым периодам, а именно:

- рост объемов оборота межрегиональной торговли, особенно заметный на фоне резкого снижения интенсивности торговых связей в 1990–2000 гг.;

- постоянство состава регионов-лидеров в торговле с Алтайским краем (Кемеровская, Новосибирская области, Красноярский край) на фоне усиления роли одних регионов в торговле с краем и снижения роли других¹;

- преобладание процессов формирования товарных ресурсов в разных сегментах рынка: преобладание местных товаропроизводителей на рынке продовольственных товаров при насыщении рынков непродовольственных товаров и продукции производственно-технического назначения в основном за счет ввоза из регионов России²;

- сохранение перечня товаров-доминантов как во ввозе товаров в Алтайский край, так и в вывозе алтайских товаров в другие

¹ В десятку регионов-лидеров России в торговле с краем кроме названных регионов СФО вошли: по объему вывоза продукции – Иркутская область; по объему ввоза в край – Омская область.

² Исключение составляли строительные материалы, продукция лесозаготовки и деревообработки, где по ряду продукции отмечено доминирование в формировании ресурсов предприятий края. В объеме поступления в край машин и оборудования существенную долю занимает импорт.

регионы России, в том числе регионы СФО¹. В разрезе федеральных округов роль регионов СФО в насыщении своих рынков алтайской продукцией в 2007 г. по сравнению с 2003 г. уменьшилась с 26% до 24,8%, а в насыщении алтайского рынка своей продукцией – напротив, возросла с 55% до 62,2%;

– доминирование в структуре ввоза в Алтайский край продукции производственно-технического назначения, и явное преобладание в структуре вывоза алтайских товаров в регионы СФО продовольственных товаров.

*Межрегиональная торговля Алтайского края с регионами Сибирского федерального округа в 2011–2015 гг.*²

Прежде чем охарактеризовать межрегиональную торговлю края с регионами Сибирского федерального округа, раскроем кратко состояние региональной экономики в этот период.

Так же, как и в экономике страны, в 2011–2015 гг. импульс развития экономики края был обусловлен ее посткризисным оживлением, приходящимся на 2010–2012 гг. Наиболее заметно изменение экономической ситуации проявилось в инвестиционной сфере края. Однако тренд ускоряющегося восстановления инвестиционной активности 2010–2011 гг. уже к 2013 г. завершился. Так, если в 2010–2012 гг. темпы роста инвестиций в основной капитал составляли в среднем 114%, то в 2013–2015 гг. – лишь 96,5% (в первой половине 2016 г. – 88,5%)³.

¹ В общем объеме ввоза товаров из регионов России в Алтайский край в 2007 г. 57,6% приходилось на уголь, автомобильный бензин, прокат черных металлов и дизельное топливо; в общем объеме вывоза алтайской продукции в регионы России на грузовые вагоны, кокс и муку – 65,9%.

² При написании раздела использованы материалы аналитических записок Алтайкрайстата [31, 32].

³ Снижение инвестиционной активности характерно и для промышленных предприятий края. В 2015 г. по сравнению с предыдущим годом инвестиции в основной капитал промышленных предприятий (без субъектов малого предпринимательства и объема инвестиций, не наблюдаемых прямыми статистическими методами) сократились без малого на треть (32,5%) [33]. Аналогичная ситуация сложилась на крупных и средних предприятиях обрабатывающих производств, где в период с 2013 по 2015 год объем инвестиций в основной капитал (без субъектов малого предпринимательства и объема инвестиций, не наблюдаемых прямыми статистическими методами) составил 18,7 млрд руб. и уменьшился по сравнению с 2013 г. на 10,5%.

В целом, оценивая экономическую ситуацию, сложившуюся в крае во второй половине первого периода (2013–2015 гг.), необходимо выделить две ее черты. С макроэкономической точки зрения она, в особенности на общероссийском фоне, может быть оценена как относительно стабильная. Об этом свидетельствует, прежде всего, рост региональной экономики. Среднегодовые темпы роста валового регионального продукта в 2013–2015 гг. составили в крае 101,9% (в России – 100,8%). По темпам среднегодового роста физического объема ВРП в 2013–2015 гг. в расчете на душу населения Алтайский край занял 25-е место среди 85 регионов России.

Сохранился достигнутый уровень промышленного производства, сельское хозяйство демонстрировало неплохие темпы роста (7% в среднегодовом исчислении при 4,2% в России), увеличился, пусть и невысокими темпами, грузооборот транспорта. Реальные денежные доходы населения продолжали расти высокими темпами (109 и 106,1%) только в 2013–2014 гг., но уже в 2015 г. наблюдалось их падение (для сравнения: в России падение этого показателя началось в 2014 г.)¹.

С другой стороны, как отмечалось выше, как для страны, так и для края период 2013–2015 гг. характеризуется качественным изменением ситуации, обусловленным заметным торможением роста ряда основных показателей социально-экономического развития (в их числе – инвестиционной сферы²) по сравнению с предыдущим периодом. При этом нельзя не отметить, что торможение экономики в крае по большинству анализируемых показателей происходило меньшими темпами по сравнению с Россией³.

¹ Детальная характеристика происходящих в этот период в экономике края процессов дана нами в монографии [21].

² Торможение темпов роста инвестиционной сферы с 2014 по 2016 год во многом объясняется спецификой структуры источников ее финансирования: в Алтайском крае на долю бюджетных инвестиций приходится порядка четверти их общего объема (для сравнения: в большинстве стран мира бюджетные инвестиции не превышают 3–4%).

³ В целом по оценкам экспертов, начиная с 2014 г. развитие российской экономики сопровождается затуханием темпов экономического роста, вплоть до оценки данного состояния как стагнации и рецессии [34].

Сказанное выше не могло не сказаться на интенсивности межрегиональных торгово-экономических связей, характеристика которых дана далее.

Роль регионов СФО в поставках продукции на рынки края. На протяжении всего анализируемого периода, как и ранее, объемы ввоза продукции в Алтайский край (в стоимостном выражении) превышали объемы вывоза: в 2015 г. показатель ввоза составлял 103,5% к уровню вывозимой продукции (в 2011 г. – 110,4%). Число регионов – поставщиков продукции в Алтайский край составляло 71. Традиционно наибольший объем ввоза зафиксирован из регионов СФО: в 2011 г. – 69,7%, в 2015 г. – 66,5% (рис. VI.10).

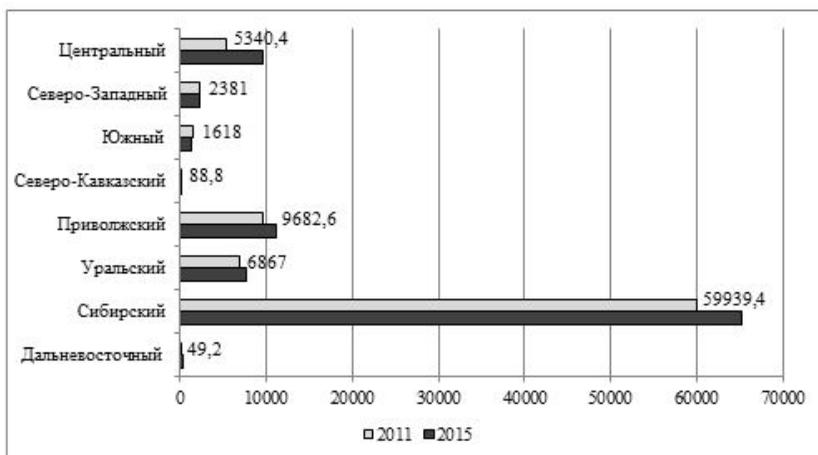


Рис. VI.10. Объем ввоза продукции в Алтайский край в разрезе федеральных округов России, млн руб.

Источник: Данные Алтайкрайстата.

Как и в предыдущие периоды из регионов СФО ввоз осуществлялся в основном из Новосибирской (9,6 млрд руб.), Кемеровской (25,4 млрд руб.) и Омской областей (18,4 млрд руб.), на долю которых приходилось 82% ввезенной в край из регионов округа продукции. На эти же регионы приходилось в 2013 г. 54% общего объема в край пищевых продуктов. Новосибирская, Омская и Кемеровская области входили в десятку регионов России с наибольшими объемами ввоза в Алтайский край товаров и продукции.

Сложившаяся специализация регионов predeterminedила товарную структуру ввоза. В объеме ввоза из Новосибирской области 78,3% составили продовольственные товары; в Кемеровской области 85,7% объема ввоза в Алтайский край приходилось на уголь; в Омской области – 72,6% приходилось на автомобильный бензин и дизельное топливо. Дополним к сказанному, что в рассматриваемый период в Алтайский край из регионов СФО ввозилась широкая номенклатура продукции, половину стоимостного объема которой составляло топливо (уголь, мазут, бензин, дизельное топливо).

Роль регионов Сибирского федерального округа в потреблении продукции, произведенной в Алтайском крае. В разрезе округов СФО по спросу на продукцию алтайских производителей намного опережал другие федеральные округа России, уступая, как и в предыдущие годы, лишь Центральному округу. Для этих округов характерна разная динамика: снижение спроса на алтайскую продукцию примерно в 1,2 раза в Центральном федеральном округе и рост объемов вывоза в Сибирском федеральном округе в 1,7 раза (рис. VI.11). В результате этих процессов доля СФО в общем объеме вывезенной продукции выросла с 24,8% в 2011 г. до 36% в 2015 г.

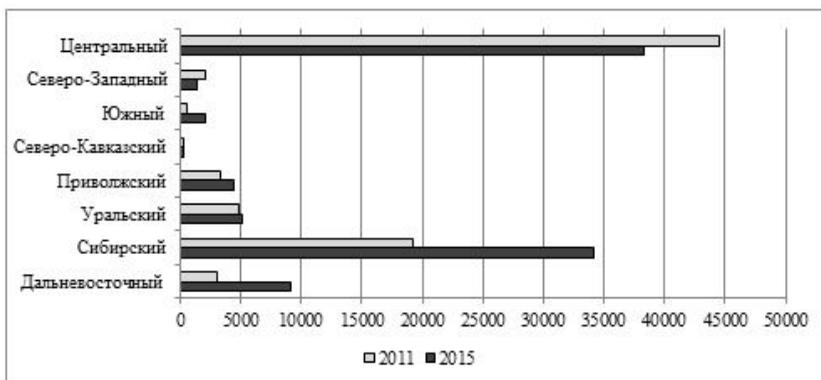


Рис. VI.11. Объем вывоза продукции из Алтайского края в разрезе федеральных округов России, млн руб.

Источник: Данные Алтайкрайстата.

Не изменилась и региональная структура вывоза продукции в СФО. Вывоз в основном осуществлялся в Новосибирскую (12,4 млрд руб.) и Кемеровскую (8,3 млрд руб.), а также в Красноярский край (4 млрд руб.). На долю этих трех регионов приходилось 72,5% вывезенной в регионы округа продукции. Кроме названных регионов СФО в десятку лидеров – потребителей алтайской продукции вошли в 2015 г. Иркутская и Томская области.

Объем пищевых продуктов, поставляемых в регионы СФО, составил в 2015 г. 27,6 млрд руб., что выше уровня 2011 г. в 2,1 раза (в фактических ценах). На регионы СФО в 2013 г. приходилось 68% всего объема вывоза из края пищевых продуктов.

Основными потребителями пищевой продукции являлись Новосибирская область (10,9 млрд руб.), Кемеровская область (5,3 млрд руб.), Красноярский край (3,5 млрд руб.), Иркутская область (1,9 млрд руб.), Омская (1,2 млрд руб.) и Томская (2,1 млрд руб.) области.

Достаточно сказать, что из 10 регионов с наибольшим объемом вывоза из края пищевых продуктов 7 приходилось на регионы СФО. При этом поставки пищевых продуктов в Новосибирскую и Кемеровскую области отличались наиболее широкой номенклатурой – 25–30 видов.

В поставках продукции в регионы России участвовала треть обследованных предприятий (всего было обследовано ежегодно в среднем 631 предприятие Алтайского края). Охват регионов-потребителей колебался от 73 в 2013 г. до 81 – в 2015 г., а доля вывоза в регионы России в общем объеме реализации составляла 54%.

В 2015 г. из 63 наблюдаемых видов продукции по 45 доля потребителей – регионов России в общем объеме реализации превышала 20%, что свидетельствует о заметной роли края в насыщении товарных рынков регионов России.

Как и в предыдущие периоды, сложившаяся конъюнктура рынка детерминировала непостоянство и разнообразие видов вывозимой продукции. В рассматриваемом периоде предприятия края в целом сохранили либо увеличили объемы реализации продукции, хотя и не по всем ее видам: в 2015 г. объемы продукции, реализованной на межрегиональном рынке, составили 94,6 млрд руб., что выше уровня 2011 г. на 21,5% в фактических или 9,8% – в сопоставимых ценах.

Резюмируем. В анализируемом периоде характер межрегиональной торговли Алтайского края в своих основных чертах практически не отличался от торговли в рассмотренных ранее периодах (2002–2003 гг. и 2005–2007 гг.). Стабильным оставался состав регионов-лидеров в торговле с Алтайским краем и преобладание местных товаропроизводителей на рынке продовольственных товаров при насыщении рынков непродовольственных товаров и продукции производственно-технического назначения в основном за счет ввоза из других российских регионов.

14.4. Экономическая конъюнктура и ее влияние на интеграцию региональных товарных рынков на современном этапе

Экономическая конъюнктура как предпосылка активизации интеграционных процессов на товарных рынках края.

Рассматриваемый период (2017–2022 гг.) применительно к экономике страны зачастую оценивается в научной литературе как рецессия. По отношению же к алтайской экономике, несмотря на все сложности ее функционирования в этот период, на наш взгляд, констатировать в целом ее упадок и торможение было бы не совсем корректно.

Во-первых, очевидна неоднородность рассматриваемого периода с позиции экономической динамики: более благоприятная экономическая конъюнктура и, соответственно, более высокие показатели социально-экономического развития края в первой половине (2017–2018 гг.) и ее ухудшение, сопровождающееся определенным торможением экономики, в 2019–2022 гг. (табл. VI.11).

Во-вторых, снижение темпов роста производства в различных отраслях экономики региона происходило с различной интенсивностью, а в ряде ее сфер вообще не наблюдалось (к примеру, в жилищном строительстве).

Наконец, в-третьих, проявление рецессии в регионообразующих отраслях края (промышленности, сельском хозяйстве) по сравнению с среднероссийской динамикой было меньшим, что позволило региону сохранить более высокие темпы роста по ряду ключевых социально-экономических показателей.

**Динамика основных показателей социально-экономического развития
Алтайского края в 2017–2022 гг.**

Показатель	2017	2018	2019	2020	2021	2022
1. Среднегодовая численность работников организаций, чел.	439526	429735	423952	421060	415811	411330
2. Численность безработных граждан, зарегистрированных в государственных учреждениях службы занятости населения, чел.	18708	17350	17045	35951	16272	12741
3. Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций, руб.	25560	29015	31870	34240	37852	43138
4. Количество организаций, учтенных в статистическом регистре Росстата, ед.	–	53486	50228	46981	45678	42104
5. Количество индивидуальных предпринимателей, учтенных в статистическом регистре Росстата, ед.	–	52940	52945	52763	48092	46876
6. Индекс промышленного производства, % к предыдущему году	103,7	100,8	101,9	101,1	101,7	103,0
7. Индекс производства продукции сельского хозяйства, % к предыдущему году	101,8	103,3	98,8	96,7	118,4	104,1
8. Ввод в действие общей площади жилых домов за счет всех источников финансирования, кв. м	629908	786099	757721	826349	988679	923346
9. Индекс физического объема инвестиций в основной капитал, % к предыдущему году	113,9	124,1	98,7	101,2	100,6	102,6

Источник: Основные показатели социально-экономического положения муниципальных и городских округов, муниципальных районов Алтайского края 2018–2022 гг.

Позитивные подвижки в экономике края были особенно заметны в начале рассматриваемого периода¹. Так, индекс промышленного производства в 2017 г. составил 103,7%, [35, с. 8], химических веществ и химических продуктов – 103,6%. Среди ведущих видов экономической деятельности в общем объеме отгруженных товаров в экономике Алтайского края выделялись производства пищевых продуктов, производства кокса и нефтепродуктов, обеспечение электроэнергией, газом и паром, производство готовых металлических изделий, кроме машин и оборудования, производство резиновых и пластмассовых изделий, производство химических веществ и химических продуктов, производство прочих транспортных средств и оборудования, производство напитков [36, с. 12].

В общей структуре обрабатывающих производств в Алтайском крае наибольший удельный вес составляло производство пищевых продуктов. В 2017 г. этот вид производственной деятельности составлял 27,7% в объеме отгруженной продукции, в 2019 г. он был увеличен до 30,4%. В структуре пищевых производств основной объем отгруженной продукции формировался за счет молочной продукции, продуктов мукомольной и крупяной промышленности, переработки мяса и мясной продукции, растительных и животных масел и жиров (88,4% в 2017 г.) [37, с. 7].

Производство продукции сельского хозяйства выросло на 1,8% (в 2018 г. – на 3,3%), что позволило Алтайскому краю сохранить свои позиции по этому показателю среди регионов СФО.

Положительная динамика была зафиксирована в инвестиционной деятельности. В 2017 г. общий объем инвестиций составил 84,2 млрд руб., индекс физического объема инвестиций в основной капитал в сравнении с 2016 г. увеличился на 13,9%² (см. табл. VI.11).

¹ Заметим в связи со сказанным, что аналогичные процессы были характерны для всей экономики России.

² Проявившийся значительный прирост инвестиций в Алтайском крае в сравнении со среднероссийскими показателями (в России индекс физического объема инвестиций в основной капитал составил 104,4%, в СФО – 100,3%) был зафиксирован за счет произошедшего падения, вызванного краткосрочной рецессией 2016 г. В этот период в Алтайском крае произошло сокращение инвестиций в основной капитал в ВРП с 22,7% в 2013 г. до 15,1% в 2016 г. [39].

По обороту розничной торговли Алтайский край в 2017 г. оставался на седьмом месте среди регионов СФО. Увеличение оборота (100,7% от уровня 2016 г.) было связано с ростом оборота розничной торговли пищевыми продуктами, включая напитки и табачные изделия. Среди наиболее неблагоприятных факторов, оказывавших влияние на развитие розничной торговли в Алтайском крае, по-прежнему высокая конкуренция со стороны других регионов, а также недостаточный платежеспособный спрос населения [38, с. 7].

Однако уже в 2019 г. наметилась тенденция торможения производства в базовых отраслях: индекс промышленного производства снизился на 2,9 п.п., производства продукции сельского хозяйства (вследствие неблагоприятных природных условий) – на 4,5 п.п. и составил 98,8% (см. табл. VI.11).

Характерной чертой развития экономики в 2020 г., получившей свое продолжение в последующие годы, было сокращение масштабов производства. Последнее наглядно проявилось в заметном (на 27%) уменьшении количества организаций, а также количества индивидуальных предпринимателей, учтенных в статистическом регистре Росстата.

Проявилась тенденция снижения среднегодовой численности работников организаций. Численность безработных граждан, зарегистрированных в государственных учреждениях службы занятости населения в 2020 г.¹, увеличилась более чем вдвое, но, как следует из табл. VI.11, эта тенденция оказалась кратковременной. В 2022 г. по сравнению с 2017 г. численность официально зарегистрированных безработных сократилась почти в 1,5 раза.

Отмеченные подвижки в экономике в 2020–2022 гг. не могли не сказаться на ее развитии, но принципиального влияния не оказали. В 2022 г. по отношению к 2017 г. (конец и начало анализируемого периода) индекс промышленного производства вырос на 8,8%, производства продукции сельского хозяйства – на 21,6%, инвестиций в основной капитал – на 27,9%. Ввод в действие об-

¹ Последствия влияния пандемии COVID-19 на экономику Алтайского края и регионов СФО, а также меры по их нивелированию подробно изложены в статье одного из авторов [40].

щей площади жилых домов за счет всех источников финансирования вырос почти в 1,9 раза.

Приведенные выше цифры свидетельствуют о том, что в трудные для страны и края годы экономика края, пусть и сравнительно невысокими темпами продолжала расти, что, естественно, сказалось и на процессах взаимодействия региональных рынков.

Прежде чем переходить к изложению результатов исследования, нам потребуется дать краткие пояснения, касающиеся логики анализа торгово-экономических связей в рассматриваемом периоде. Дело в том, что по сравнению с тремя ранее описанными периодами последний характеризуется наименьшей информационной обеспеченностью¹. Это обстоятельство обусловило иной, отличный от использованных ранее подход к оценке динамики торгово-экономических связей края с регионами СФО.

Суть его заключается в совместном рассмотрении картины динамики объемов поставок отдельных видов продукции регионами России в Алтайский край и доли в этих поставках регионов Сибирского федерального округа, что позволяет дать оценку роли последних в насыщении товарных рынков края.

Аналогично, для оценки регионов Сибирского федерального округа как потребителей продукции алтайских предприятий рассматривалась динамика поставок алтайской продукции во все регионы России с «поправкой» на долю регионов СФО в этих поставках.

Второй отличительный момент методики обусловлен тем, что динамика ввоза (вывоза) товаров рассматривалась не годовая², а в среднем за пятилетку за исключением 2021 и 2022 гг. По нашему мнению, такой «укрупненный» взгляд на проблему позволяет сделать более объективные выводы о торгово-экономических связях Алтайского края с регионами СФО.

Роль регионов СФО в поставках продукции на рынки края. Согласно изложенной выше методике, рассмотрим тенденции насыщения товарных рынков Алтайского края регионами России.

¹ Так, к примеру, число товаров производственно-технического назначения, попавших в выборочную совокупность товаров для статистического наблюдения за межрегиональной торговлей, сократилось с 53 до 23 видов. Количество наблюдаемых продовольственных видов товаров существенно не изменилось.

² Заинтересованный читатель может найти годовую динамику (2016–2020 гг.) в опубликованной нами ранее статье [27, с. 124–125, 128].

В таблице VI.12 приведена динамика включенности регионов России в рассматриваемом периоде в процессы насыщения товарных рынков края и, напротив, потребления продукции алтайских предприятий.

Таблица VI.12

Число регионов-участников межрегиональной торговли с Алтайским краем в 2015–2022 гг.

Показатель	2015	2016	2017	2018	2019	2021	2022
Число регионов России – потребителей продукции, выпускаемой предприятиями Алтайского края: по всей наблюдаемой номенклатуре продукции	81	82	83	83	83	77	84
Из нее: пищевые продукты, напитки, табачные изделия	80	82	82	83	83	77	84
Число регионов России – поставщиков продукции в Алтайский край: по всей наблюдаемой номенклатуре продукции	71	70	69	71	71	62	71
Из нее: пищевые продукты, напитки, табачные изделия	63	63	58	60	59	52	66

Источник: Данные Алтайкрайстата.

Из таблицы следует, что в период 2015–2022 гг. численность регионов-поставщиков продукции в Алтайский край не претерпела заметных изменений. В 2021 г. количество регионов-поставщиков продукции в Алтайский край заметно снизилось (из Южного федерального округа поставки продукции шли только из Краснодарского края, Волгоградской и Ростовской областей, а из Северо-Кавказского округа только Ставропольский край вошел в число поставщиков). В 2022 г. ситуация стабилизировалась, и количество регионов, поставляющих продукцию в край, вновь выросло до 71.

Картина ввоза продукции в Алтайский край из регионов России, в том числе из Сибирского федерального округа, осталась прежней. Отметим ряд моментов, присущих и ранее рассмотренным периодам:

- номенклатура ввозимых товаров существенно шире по сравнению с номенклатурой вывоза;

- наблюдались существенные колебания роста (снижения) среднегодовых объемов поставок тех или иных видов продукции в Алтайский край в зависимости от изменения конъюнктуры рынка в крае и регионах – поставщиках¹.

Что касается поставок продовольственных товаров, то к концу рассматриваемого периода по сравнению с его началом объемы ввоза большинства их видов возросли.

Более наглядно «экспансия» продовольственных товаров в Алтайский край видна при анализе двадцатилетнего периода, с ориентацией на усредненные по пятилеткам показатели ввоза (табл. VI.13)².

Что же касается регионов Сибирского федерального округа в процессах насыщения рынков края товарами, то, как видно из таблицы VI.14, они играют особо значимую роль в формировании продовольственного рынка края и рынка несельскохозяйственных промежуточных продуктов и в заметно меньшей степени – рынка непродовольственных потребительских товаров.

Обратим внимание читателей на один принципиальный для экономики края момент (о последствии этого чуть ниже). Как следует из табл. VI.13, в целом ввоз продовольственных товаров в Алтайский край за более чем 20-летний период увеличился в гораздо большей степени, чем непродовольственных. В среднем за 2020–2022 гг. (это наиболее «свежие» статистические данные)

¹ Так, к примеру, уменьшение объемов ввоза наблюдалось для таких непродовольственных потребительских товаров, как обои, пасты, средства моющие и несельскохозяйственных промежуточных товаров (бензин автомобильный, масла моторные, шифер, материалы кровельные и др.). В силу неблагоприятной конъюнктуры рынка уменьшился также ввоз ряда продовольственных товаров (молока, консервов мясных, сырных продуктов, маргарина и т.д.). Очевидно, что изучение конъюнктуры рынка и детерминирующих ее факторов в разрезе отдельных конкретных товаров требует дополнительного более детального изучения.

² Отметим особо, что рост ввоза в край из регионов России и, в частности, регионов СФО, продовольственных товаров сопровождался заметным сокращением поставок большинства несельскохозяйственных промежуточных продуктов (топлива, мазута, масел моторных и др.), а также автотранспортных средств и шин.

**Ввоз отдельных видов продукции в Алтайский край
предприятиями регионов России (без микропредприятий)**

Вид продукции	В среднем за период					2021– 2022 гг. к 2001– 2005 гг., раз
	2001– 2005	2006– 2010	2011– 2015	2016– 2020	2021– 2022	
Продовольственные товары						
Мясо и мясо птицы, кроме субпродуктов, т	579	2495,8	9451,6	14298,2	22412,9	38,7
Колбасные изделия, т	2147,2	6140,1	9230,0	17456,6	17166,2	8,0
Масло сливочное (включая пасты масляные и масло топленое), т	38,9	756,7	2424,1	2012,6	1977,5	50,8
Сыры и продукты сырные, т	18,4	498,4	1118,1	2485,0	1471,2	80,0
Масло растительное, т	1515,2	3082	18670,3	32280,7	19253,3	12,7
Сахар, т	37840,9	35042,7	83255,8	82063,2	334957,6	8,9
Мука, т	5781,3	9499,3	17380,7	10338,5	15244,4	2,6
Изделия макаронные, т	1265	1062,6	2225,6	3490,8	7313,5	5,8
Крупа, т	370,7	1652,7	2221,28	10651,9	18357,9	49,5
Несельскохозяйственные промежуточные продукты						
Бензин автомобильный, т	454054	456746,9	477506,3	511959,1	542409,7	1,2
Топливо дизельное, т	422917,9	370358,5	279886,2	296307,9	442417,2	1,1
Прокат черных металлов готовый, т	151594	223966,5	212578,4	317876	330789,7	2,2
Чугун, т	5913,6	3274,9	2981,34	732,7	411,9	0,1
Пиломатериалы (кроме шпал железнодорожных и трамвайных деревянных непитанных), куб. м	30887,6	19369	11829,4	9436,8	5395,5	0,2
Цемент, т	230779	362158,9	427677,2	494205,6	578852,5	2,5
Удобрения минеральные или химические, т	57201,2	24014,1	68814,82	127750,4	360368,0	6,3
Автотранспортные средства, мотоциклы, шины						
Автомобили грузовые (включая шасси), шт.	874,6	1116	972,2	860,0	747,0	0,9
Автомобили легковые, шт.	16931	6640,6	7561,4	4203,0	3244,0	0,2
Автобусы, шт.	800,2	561,8	431,6	358,4	103,0	0,1
Шины, покрышки, шт.	271296,0	189555,4	13066,8	87483,0	246986,0	0,9

Источник: Данные Алтайкрайстата, расчеты авторов.

Таблица VI.14

**Доля предприятий регионов СФО во ввозе отдельных товаров
и продукции в Алтайский край (без микропредприятий) в 2018–2022 гг., %**

Вид продукции	2018	2019	2021	2022
Продовольственные товары				
Мясо и мясо птицы, кроме субпродуктов, т	66,2	63,0	79,0	77,8
Изделия колбасные, т	61,0	58,8	45,3	47,1
Молоко, кроме сырого, т	100,0	94,8	100,0	100,0
Сметана, т	95,1	94,3	92,4	97,7
Творог, т	86,8	44,9	96,8	99,5
Масло сливочное, паста масляная, масло топленое, т	77,2	74,1	80,2	84,3
Сыр, т	38,1	17,7	15,1	25,6
Масло растительное, т	83,2	36,3	27,3	36,6
Мука, т	31,9	56,3	66,0	63,9
Изделия макаронные и аналогичные мучные изделия, т	15,7	11,9	5,4	11,5
Крупа, т	1,5	2,4	3,4	4,9
Непродовольственные потребительские товары				
Готовые ткани, тыс. кв. м	17,8	12,9	15,6	33,7
Средства моющие, т	36,4	38,3	18	22,2
Лекарственные препараты, тыс. руб.	7,6	8,1	11,7	8,8
Сельскохозяйственное сырье				
Комбикорма, т	25,2	83,3	12,9	5,0
Несельскохозяйственные промежуточные продукты				
Бензин автомобильный, т	80,4	73,3	90,0	87,4
Дизельное топливо, т	69,4	57,1	64,8	53,2
Готовый прокат, т	22,9	16,0	33,2	36,5
Чугун, т	1,6	7,3	5,9	18,4
Портландцемент, цемент глиноземистый, цемент шлаковый и аналогичный цемент гидравлический, т	88,8	93,6	100,0	100,0

Источник: Данные Алтайкрайстата, расчеты авторов.

по сравнению со среднегодовыми показателями начала анализируемого периода (2001–2005 гг.) ввоз в край ключевых продовольственных товаров (мяса, масла сливочного, сыров и сырных продуктов, масла растительного, крупы, безалкогольных напитков) увеличился в десятки раз. Ввоз же ряда несельскохозяйственных промежуточных продуктов, а также автотранспортных средств, мотоциклов, шин либо вырос незначительно, либо, напротив, уменьшился почти на порядок (чугун, пиломатериалы и др.).

Поставки продовольственных товаров из регионов России и, в частности, регионов СФО способствовали углублению в исследуемом периоде конкуренции на рынках продовольствия по ряду пищевых товаров – колбасных изделий, мяса птицы, масла растительного и животного.

Роль регионов СФО в потреблении продукции, произведенной в Алтайском крае. Отметим для начала, что число регионов России, куда Алтайский край поставляет свою продукцию, превышает число регионов-поставщиков продукции в край – соответственно 83 и 71 регион. В период 2015–2019 гг. край расширил географию регионов-потребителей продукции его предприятий, но с 2021 г., как уже отмечалось, наблюдалась кратковременная тенденция к их сокращению (см. табл. VI.12).

Алтайский край в рассматриваемом периоде нарастил поставки практически всех видов производимых в регионе продовольственных товаров (за исключением колбасных изделий)¹. Поставки ряда из них в 2020 г. выросли по отношению к 2016 г. в два и более раз (масло животное и растительное, сыры жирные, крупа и др. [32, с. 124–25]. Если же исходить из анализа среднегодовых показателей по пятилеткам в периоде 2001–2022 гг., то углубление связей с регионами России в части поставок продовольствия выражено в гораздо большей степени (табл. VI.15).

¹ Заметим, что исследуемый период характеризуется снижением производства в Алтайском крае мяса и молока. Обязательства края по поставкам мяса и мясопродуктов на межрегиональные рынки были выполнены за счет заметного увеличения доли вывоза (включая экспорт) в общем производстве мяса – 52,9% в 2016 г. и 68,8% – в 2020 г.

**Продажа отдельных видов товаров и продукции
предприятиями Алтайского края
потребителям в регионах России
в 2001–2022 гг. (кроме микропредприятий)**

Вид продукции	В среднем за период					2021– 2022 гг. к 2001– 2005 гг., раз
	2001– 2005	2006– 2010	2011– 2015	2016– 2020	2021– 2022	
Потребительские товары: продовольственные товары						
Мясо и мясо птицы, кроме субпродуктов, т	4724	15593	33431	24758	28719	6,1
Изделия колбасные, т	347	762	2908	2128	1774	5,1
Масло сливочное, паста масляная, масло топленое, т	1304	1360	2009	4414	7679	5,9
Сыры, т	6896	8021	7587	14084	28512	4,1
Масла растительные, т	5764	11281	31621	89391	129148	22,4
Мука, т	452585	576608	644194	633368	599352	1,3
Изделия макаронные и аналогичные мучные изделия, т	25883	52644	65512	78561	82450	3,2
Крупа, т	41841	62707	87769	201995	278954	6,7
Непродовольственные товары						
Средства моющие синтетические, т	46	363	4579	11641	12869	281,6
Продукция производственно-технического назначения						
Материалы лакокрасочные, т	373	326	1433	837	860	2,3

Источник: Данные Алтайкрайстата, расчеты авторов.

Таблица VI.16

**Доля регионов СФО в потреблении отдельных видов товаров
и продукции предприятий Алтайского края (без микропредприятий)
в 2018–2022 гг., %**

Вид продукции	2018	2019	2021	2022
Продовольственные товары				
Мясо и мясо птицы, кроме субпродуктов, т	92,8	97,7	69,6	35,3
Изделия колбасные, т	100,0	100,0	100,0	100,0
Молоко, кроме сырого, т	100,0	100,0	100,0	100,0
Масло сливочное, паста масляная, масло топленое, т	70,7	76,8	73,2	70,5
Сыр, т	62,9	52,4	35,6	14,4
Масло растительное, т	66,5	22,9	24,9	24,9
Мука, т	36,3	32,9	34,0	37,3
Изделия макаронные и аналогичные мучные изделия, т	55,4	51,0	45,5	49,0
Крупа, т	23,7	20,8	17,2	19,9
Непродовольственные потребительские товары				
Средства моющие, т	26,5	32,1	26,7	31,9
Парфюмерные и косметические средства, тыс. руб.	23,3	21,5	18,0	15,7
Лекарственные препараты, тыс. руб.	29,5	11,3	13,3	18,7
Сельскохозяйственное сырье				
Комбикорма, т	57,3	49,2	29,5	25,7
Несельскохозяйственные промежуточные продукты				
Лесоматериал продольно распиленный или расколотый, разделенный на слои или лущенный, толщиной более 6 мм, куб. м	72,1	80,5	49,6	45,6
Материалы лакокрасочные и аналогичные для нанесения покрытий, полиграфических красок и мастики, т	48,9	40,5	41,5	79,4
Блоки и прочие изделия сборные строительные для зданий и сооружений из цемента, бетона или искусственного камня, тыс. куб. м	0,0	97,2	49,2	97,5

Источник: Данные Алтайкрайстата, расчеты авторов.

Как видно из таблицы VI.16, значительная часть продовольствия, поставляемая предприятиями края, потребляется населением регионов СФО, причем в существенно большей степени, чем производимые в регионе непродовольственные потребительские товары.

Исходя из вышеизложенного, попытаемся охарактеризовать ситуацию, сложившуюся на продовольственном рынке края. Вышеприведенные данные свидетельствуют о наращивании объемов поставок по большинству продовольственных товаров как со стороны края, так и регионов России, прежде всего регионов СФО. Можно однозначно констатировать усиление интеграции в этом сегменте товарных рынков. Однако здесь принципиальное значение для развития региона имеет баланс, отражающий соотношение объемов ввоза и вывоза в динамике (табл. VI.17).

Таблица VI.17

**Ввоз и вывоз отдельных видов продовольственных товаров
в Алтайском крае в 2016–2020 гг. и 2021–2022 гг.**

Вид продукции	2016–2020		2021–2022		Вывоз к ввозу, раз	
	ВВОЗ	ВЫВОЗ	ВВОЗ	ВЫВОЗ	2016– 2020	2021– 2022
Мясо и мясо птицы, кроме субпродуктов, т	71491,0	123790,5	22412,9	28718,7	1,7	1,3
Изделия колбасные, т	87283,1	10639,5	17166,15	1774,0	0,1	0,1
Масло животное, т	10063,1	33424,4	1977,5	7679,1	3,3	3,9
Сыры жирные, т	3573,3	79082,9	1471,2	28512,2	22,1	19,4
Масло растительное, т	161403,4	446953,7	19253,3	129148,4	2,7	6,7
Мука, т	51692,4	3166839	15244,4	599352,4	61,2	39,3
Изделия макаронные и аналогичные мучные изделия, т	16667,7	392803,8	7313,5	82450,1	23,5	11,3
Крупа, т	53259,7	1009974	18357,85	278953,8	18,9	15,2

Анализ соотношения объемов вывоза продовольственной продукции, производимой в Алтайском крае, с объемами ее ввоза свидетельствует о растущей самодостаточности регионов Сибирского федерального округа в качестве производителей и поставщиков продовольствия. Алтайский край, образно говоря, постепенно теряет имевшийся приоритет в этой сфере (за исключением производства масла животного и растительного) и испытывает все возрастающую конкуренцию на своем продовольственном рынке со стороны других регионов.

Обозначим в заключение основные выводы, вытекающие из анализа динамики процесса интеграции Алтайского края и регионов СФО на товарных рынках в период 2001–2022 гг.

1. В исследуемом периоде произошло углубление интеграции Алтайского края и регионов СФО в целом на товарных рынках, о чем свидетельствует тенденция роста объемов взаимных поставок продукции на товарные рынки края и регионов СФО и фактически стопроцентный охват последних.

2. В динамике процесс углубления интеграции Алтайского края и регионов СФО на товарных рынках протекает с различной скоростью, а в отдельные периоды может даже изменить свою направленность и приобрести дезинтеграционный характер.

3. Интеграция края и регионов СФО как экономический феномен не была и, по-видимому, не будет гомогенным явлением. Степень интеграции торговых связей с отдельными регионами СФО существенно различается. Интенсивность торговых связей прочих регионов СФО существенно меньше, вплоть до отсутствия межрегиональных связей по ввозу (вывозу) продукции с отдельными регионами.

4. Релевантной чертой интеграции рассматриваемых территориальных образований на товарных рынках является неразрывное единство двух начал: инерционности и изменчивости. Инерционность торгово-экономических отношений предопределяется двумя главными факторами: формирующимися на протяжении длительного времени и не подверженными быстрым изменениям региональной специализацией экономики и экономическим потенциалом региона. Немаловажным катализатором интенсивности торгово-экономических связей регионов является, как известно, близость их взаимного расположения в географическом пространстве.

Изменчивость и непостоянство ключевых характеристик межрегиональных торгово-экономических отношений является имманентной чертой, присущей межрегиональной интеграции на товарных рынках. Она обусловлена спонтанным неупорядоченным проявлением экономической активности предприятий-производителей продукции под влиянием рыночной конъюнктуры.

5. Инерционность и изменчивость «лица» межрегиональной интеграции на товарных рынках имеют свои типичные формы проявления.

Инерционность (относительная стабильность) межрегиональных торговых связей проявляется прежде всего в превышении объемов ввоза товаров над объемом их вывоза (примерно в 1,5–2 раза в стоимостной оценке). Она обеспечивается также неизменностью состава регионов-лидеров СФО как в части вывоза, так и ввоза продукции, а также сравнительным постоянством товаров-доминантов, поставляемых на рынки края (угля и металлопроката из Кемеровской области, газа – из Томской области, дизтоплива и бензина – из Омской области, продовольствия – из Новосибирской области и т.д.) и вывозимых за его пределы (мука, крупа, вагоны железнодорожные, кокс и др.). Наконец, относительная стабильность межрегиональной торговли края с регионами СФО обусловлена постоянством в главных своих чертах товарной структуры торговли, а именно: преобладанием в вывозе из края в регионы СФО продовольственных товаров в широком ассортименте, а во ввозе – продукции производственно-технического назначения и непродовольственных товаров.

Непостоянство торговых связей проявляется прежде всего в изменении объемов ввоза и вывоза из края продукции как в целом, так и, в особенности, в разрезе ее отдельных видов, складывающемся под влиянием конъюнктуры рынка в местах производства и сбыта товаров, а также роли отдельных регионов как потребителей и поставщиков товаров и продукции на рынки Алтайского края. Погодовые изменения в объемах ввоза (вывоза) продукции в отдельные периоды составляют 30% и более.

6. Интеграция Алтайского края с регионами СФО на товарных рынках в целом, как показали результаты исследования, заметно глубже, чем интеграция с регионами прочих федеральных округов России. Более высокая степень связанности Алтайского

края и регионов СФО на товарных рынках – как в части насыщения рынков края, так и в потреблении алтайской продукции – является особенностью рассматриваемой межрегиональной интеграции на протяжении всего двадцатилетнего периода.

7. Углубление интеграционных процессов на товарных рынках края и регионов СФО не привело до настоящего времени к их конвергенции, о чем свидетельствует фиксируемое из года в год отставание Алтайского края по ряду ключевых социально-экономических показателей от «продвинутых» регионов Сибирского федерального округа.

Вместе с тем углубление интеграционных процессов на товарных рынках, как показали наши исследования, способствовали усилению интеграции в миграционной сфере производственной кооперации и деловых связей предприятий края и регионов СФО.

8. В качестве одного из перспективных направлений исследования межрегиональной интеграции, на наш взгляд, целесообразно рассматривать выявление механизмов (движущих сил и факторов), предопределяющих направленность и основные характеристики межрегиональных интеграционных процессов как на товарных рынках, так и на рынках средств производства.

Глава 15

ОТДЕЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ АЛТАЙСКОГО КРАЯ

15.1. Экспорт продукции Алтайского края: динамика, структура, тенденции

Изучение динамики и сдвигов в структуре экспорта как России в целом, так и ее регионов, является одним из традиционных направлений исследования функционирования и развития территориальных социально-экономических систем.

Различные аспекты экспортной деятельности регионов исследуются многими российскими учеными. Например, Вагин С.Г. рассматривает региональную структуру российского промышленного экспорта и участие регионов во внешней торговле [41]. Андреева Е.Л., Карх Д.А., Ратнер А.В. [42] обращают внимание на сохранение в структуре экспорта высокой доли сырья и готовой продукции нижнего и среднего передела. Этой же проблеме посвящено исследование Александрин Ю.Н., акцентирующего внимание на том, что в структуре российского экспорта доля промышленной продукции высокой степени переработки гораздо ниже, чем в объемах ее производства [43].

Актуальным направлением публикаций последних лет является осмысление новых условий экспортной деятельности в современной геополитической ситуации [44–49]. Учитывая изменение географической конфигурации российского экспорта, в работах [46, 49, 50] рассматриваются возможности азиатского вектора его развития.

Авторское исследование¹ построено на анализе доступной официальной статистической информации об экспортной деятельности Алтайского края за 2013–2021 гг. Систематизация информации позволила оценить характер динамики объемов экспорта и изменения в его структуре за анализируемый период.

Динамика объемов и сдвиги в структуре экспорта Алтайского края (2013–2021 гг.). Данные рисунка VI.12 свидетельствуют о положительной динамике объемов экспорта в стоимостном выражении (млн долл.) и росте с 833 млн долл. в 2013 г. до 1140 млн долл. в 2021 г. при отсутствии стабильной тенденции и чередовании периодов роста (2016–2019 гг., 2020–2021 гг.) с периодами снижения (2013–2016 гг., 2019–2020 гг.).

Алтайский край не относится к числу монопродуктовых экспортеров. В товарной структуре его экспорта представлено значительное количество продукции разных отраслей и разной степени переработки. Традиционно алтайские товаропроизводители экспортируют минеральные продукты, разнообразную продукцию АПК, древесину и изделия из нее, продукцию машиностроения

¹ При написании параграфа использованы результаты исследований авторов, опубликованные в статьях [51–53].

и химической промышленности. В таблице VI.18 представлен состав и объемы экспорта Алтайского края. При увеличении объемов экспорта в целом за период с 2013 по 2021 год на 37% наблюдаются значительные различия в темпах роста по отдельным группам товаров.

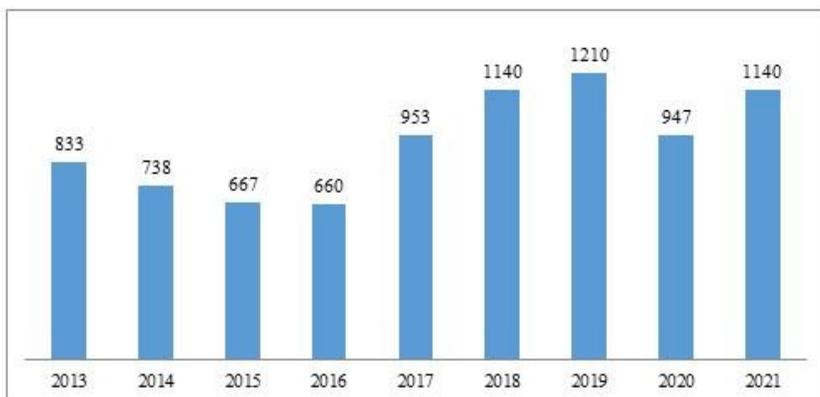


Рис. VI.12. Экспорт из Алтайского края в 2013–2021 гг., млн долл.

Источник: [54].

Обработка статистических данных таблицы VI.19 позволила определить ТОП-10 товарных групп по объему экспорта Алтайского края в стоимостном выражении в 2013 и 2021 гг. Данные таблицы свидетельствуют о том, что состав товарных групп, входящих в ТОП-10 за анализируемый период, не изменился, но изменился их рейтинг. Так, например, продукты растительного происхождения переместились с 6-й на 1-ю позицию, жиры и масла – с 10-й на 6-ю позицию при существенном росте их доли в общем объеме экспорта.

В целом по экспорту Алтайский край в течение анализируемого периода занимал с 39 по 49 место среди субъектов Российской Федерации с долей от 0,1 до 0,3 % от экспорта Российской Федерации. Не входя в число регионов с передовыми позициями в рейтинге по объемам экспорта в целом, Алтайский край лидирует по экспорту продукции отдельных товарных групп. В 2018 г. край входил в число крупнейших российских экспортеров растительного масла, занимая второе место среди субъектов РФ по

Состав и объем экспорта Алтайского края в 2013 и 2021 гг.

Группа товаров	Объем экспорта, млн долл.		Темп роста, %
	2013	2021	
Продукты животного происхождения	13,4	31,0	в 2,3 р.
Продукты растительного происхождения	54,0	263,0	в 4,9 р.
Жиры и масла	22,5	59,5	в 2,6 р
Пищевые продукты, напитки, табак	40,1	57,0	142
Минеральные продукты	210,0	210,0	100
Продукция химической промышленности	34,1	36,0	106
Пластмассы, каучук и резина	65,5	55,5	85
Изделия из кожи и меха	2,2	1,0	44
Древесина и изделия из нее	145,0	136,0	94
Книги, бумага, картон	6,0	1,4	23
Текстиль	5,2	5,3	102
Обувь, головные уборы, зонты и др.	0,428	0,1	24
Изделия из камня, керамики и стекла	4,4	4,1	93
Металлы и изделия из них	17,5	34,9	199
Машины, оборудование и аппаратура	113,0	101,0	89
Транспорт	36,5	62,4	171
Инструменты и аппараты, часы	1,6	2,0	125
Разные промышленные товары	3,6	7,2	в 2 р.
Суммарный объем экспорта	833,0	1140,0	137

Источник: [54].

экспорту льняного масла, 6-е – по экспорту рапсового масла, 7-е – по экспорту соевого масла, 13-е место – по экспорту подсолнечного масла. При этом среди субъектов РФ-лидеров нет

других сибирских регионов. В 2021 г. край занимал по продукции растительного происхождения седьмое место, в том числе, семена подсолнечника – 1-е место, продукты из муки и круп – 2-е место (в том числе, зерно злаков обработанное – 1-е место), злаки – 12-е место, семена льна – 7-е, соевые бобы – 7-е, семена рапса – 2-е место.

Таблица VI.19

**ТОП-10 товарных групп по объему экспорта Алтайского края
в стоимостном выражении**

Лидеры – 2013 г.		Лидеры – 2021 г.	
Товарная группа	%	Товарная группа	%
Минеральные продукты	25,20	Продукты растительного происхождения	23,0
Древесина и изделия из нее	17,40	Минеральные продукты	18,3
Машины, оборудование и аппаратура	13,56	Древесина и изделия из нее	11,9
Пластмассы, каучук и резина	7,90	Машины, оборудование и аппаратура	8,8
Скрытый раздел	7,00	Транспорт	5,5
Продукты растительного происхождения	6,50	Жиры и масла	5,2
Пищевые продукты, напитки, табак	4,80	Пищевые продукты, напитки, табак	5,0
Транспорт	4,40	Пластмассы, каучук и резина	4,9
Продукция химической промышленности	4,10	Скрытый раздел	4,5
Жиры и масла	2,70	Продукция химической промышленности	3,1

Источник: [54].

Сравнительный анализ структуры экспорта Алтайского края и Российской Федерации в целом (табл. VI.20) показывает, что доля продукции АПК в экспорте Алтайского края (15, 6% в 2013 г.

Таблица VI.20

Объем и структура экспорта продукции Российской Федерации и Алтайского края

Группа товаров	2013				2021				доля экспорта края в экспорте РФ, %
	объем экспорта, млн долл.		структура экспорта, %		объем экспорта, млн долл.		структура экспорта, %		
	РФ	АК	РФ	АК	РФ	АК	РФ	АК	
Продукты животного происхождения	3330	13,4	0,63	1,61	7560	31,0	1,54	2,72	0,41
Продукты растительного происхождения	5770	54,0	1,10	6,48	12200	263,0	2,48	23,07	2,16
Жиры и масла	2190	22,5	0,42	2,70	5360	59,5	1,09	5,22	1,11
Пищевые продукты, напитки, табак	4970	40,1	0,94	4,81	7730	57,0	1,57	5,00	0,74
Всего продукция АПК	16260	130,0	3,09	15,61	32850	410,5	6,69	36,01	1,25
Товары других групп	509740	703,0	96,91	84,39	458350	729,5	93,31	63,99	0,16
Итого:	526000	833,0	100,00	100,00	491200	1140,0	100,00	100,00	0,23

Примечание. РФ – Российская Федерация; АК – Алтайский край.

Источник: [54].

и 36% в 2021 г.) значительно превышает ее долю в российском экспорте (3% в 2013 г., 6,7% в 2021 г.), что отражает специализацию экономики Алтайского края и уровень конкурентоспособности продукции АПК алтайских производителей на азиатских рынках.

Доля Алтайского края в экспорте российской продукции АПК за анализируемый период увеличилась с 0,8% в 2013 г. до 1,25% в 2021 г. В целом доля края в общероссийском экспорте продовольствия остается незначительной. Дальнейшие перспективы развития экспорта продукции АПК заставляют задуматься об оценке его эффективности, необходимости повышения доли продукции глубокой переработки, оценки перспективности новых рынков, их емкости, доступности для алтайских производителей.

Рост объемов экспорта продовольственной продукции является одной из стратегических задач Российской Федерации. Сельскохозяйственный потенциал России достаточен не только для продовольственного самообеспечения, но и позволяет претендовать на роль ведущего экспортера продовольствия в мире. Указом Президента РФ от 07.05.2018 № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» поставлена цель – увеличить объем экспорта несырьевых неэнергетических товаров, прежде всего за счет наращивания поставок продукции АПК, машиностроения и предоставления услуг. В контексте этой темы регионы с развитым АПК могут из депрессивных (каким сегодня являются многие из них) перейти в разряд новых перспективных лидеров российской экономики.

Для достижения обозначенной цели разработаны: национальный проект «Международная кооперация и экспорт» и пять приоритетных проектов, в числе которых «Экспорт продукции АПК». В декабре 2018 г. в Алтайском крае утвержден региональный проект «Экспорт продукции АПК». Цель проекта – достижение объема экспорта продукции АПК (в стоимостном выражении) в размере 501 млн долл. к концу 2024 г. за счет создания новой товарной массы (в том числе с высокой добавленной стоимостью), создания экспортоориентированной товаропроводящей инфраструктуры, устранения торговых барьеров (тарифных и нетарифных) для обеспечения доступа продукции АПК на целевые рынки и создания системы продвижения и позиционирования продукции АПК [55].

Прогнозные значения, установленные по основным видам продукции, отражают видение приоритетов развития экспорта АПК (табл. VI.21). Наиболее существенный рост объемов экспорта в стоимостном выражении предусмотрен по следующим категориям: экспорт злаков – в 3,7 раза, продукция пищевой и перерабатывающей промышленности – в 3,5, масложировая продукция – в 2,6, молочная и мясная продукция – в 2,4 раза. Изменения произошедшие в последующие годы, обусловлены, с одной стороны, благоприятной конъюнктурой и ростом цен на продовольствие на мировых рынках, а с другой, – целенаправленными действиями по реализации приоритетного проекта «Экспорт продукции АПК».

Таблица VI.21

Целевые показатели объема экспорта продукции регионального проекта «Экспорт продукции АПК» Алтайского края, млн долл.

Показатель	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Объем экспорта продукции АПК	185,8	193,3	235,1	256,5	294,5	337,2	403,7	501,0
Объем экспорта масложировой отрасли	49,5	44,0	52,3	54,9	65,9	80,0	110,0	130,0
Объем экспорта злаков	7,6	20,0	22,0	23,0	24,0	25,0	26,0	28,0
Объем экспорта рыбы и морепродуктов	2,4	1,8	2,1	2,1	2,2	2,3	2,4	2,5
Объем экспорта мясной и молочной продукции	6,2	4,0	6,9	7,5	10,0	12,0	14,0	15,0

Источник: [56].

В целях подтверждения гипотезы о результативности реализации проекта обратимся к анализу динамики и структуры экспорта продукции Алтайского края в 2018–2021 гг. (табл. VI.22).

**Динамика и структура экспорта основных товарных групп
продукции АПК Алтайского края**

Товарная группа	2018		2021	
	объем экспорта, млн долл.	доля в общем объеме, %	объем экспорта, млн долл.	доля в общем объеме, %
Продукты животного происхождения	14,0	1,2	31,0	2,7
Продукты растительно-го происхождения	108,0	9,5	263,0	23,0
Жиры и масла	41,8	3,7	59,5	5,2
Пищевые продукты, напитки, табак	36,2	3,2	57,0	5,0

Источник: [54].

Период реализации проекта характеризуется не только существенным ростом объема экспорта края, но и изменением его структуры с увеличением доли всех товарных групп продукции АПК. В наибольшей степени в 2021 г. увеличился объем экспорта продукции растительного происхождения (по сравнению с 2018 г. – в 2,4 раза) и составил 263 млн долл., обеспечив данной товарной группе первое место в структуре экспорта Алтайского края.

Проведем анализ структуры экспорта продукции растительного происхождения Алтайского края в 2018 и 2021 гг. (табл. VI.23). Анализ позволяет акцентировать внимание на существенно различающейся динамике экспорта растительной продукции по товарным группам. За 2018–2021 гг. в 4,2 раза увеличился экспорт злаков, в 1,6 раз – семян, зерна и лекарственных растений и в 2 раза – продуктов из муки и круп. В результате доля группы 10 «Злаки» увеличилась до 36%, группы 12 «Семена, зерно, лекарственные растения» – до 29%, группы 11 «Продукты из муки и круп» – до 21%.

Учитывая, что товарная группа 10 «Злаки» включает продукцию нижнего передела с минимальной долей добавленной стоимости, а продукты из муки и круп, доля которых сократилась, относятся к продукции среднего передела более глубокой перера-

ботки, произошедшие структурные сдвиги можно считать негативными, несущими в себе риск примитивизации экспорта.

Таблица VI.23

Структура экспорта основных товарных групп продукции растительного происхождения Алтайского края

Наименование товарных групп	2018		2021	
	объем экспорта, млн долл.	доля, %	объем экспорта, млн долл.	доля, %
Продукты растительного происхождения – всего	108,0	100	263,0	100
Семена, зерно, лекарственные растения	48,8	45	77,5	29
Продукты из муки и круп	27,3	25	54,7	21
Злаки	22,1	20	93,5	36

Источник: [54].

Выделив основные товарные группы продукции растительно-го происхождения, проведем детальный анализ изменения их состава (табл. VI.24). Детальный анализ позволяет увидеть изменения в экспорте по конкретным видам продукции. В группе 12 «Семена, зерно, лекарственные растения» в 2020 г. по объему экспорта и темпам роста по отношению к 2018 г. доминируют семена рапса. Учитывая, что продукция переработки масличных культур входит в группу 03 «Жиры и масла», обратим внимание, что в 2020 г. объем экспорта подсолнечного масла увеличился всего на 8%, а рапсового масла – на 26%, экспорт льняного масла в 2020 г. не осуществлялся. Наблюдается ситуация замещения продукции среднего передела (растительных масел) продукцией нижнего передела (семена масличных культур).

За анализируемый период существенно изменилась структура экспорта продукции Алтайского края по товарным группам как результат решения задач Программы развития экспорта продукции АПК Алтайского края. Более интенсивные сдвиги в структуре произошли внутри товарных групп. Пока еще сложно говорить, носят ли они устойчивый характер, позволяют ли выявить новые тенденции или являются отражением конъюнктурных колебаний мирового рынка, формирующего спрос на продоволь-

ственную продукцию. Рост экспорта продукции растениеводства опережает рост выпуска этой продукции в Алтайском крае (положительное следствие – увеличение объемов реализации, цен и выручки; отрицательное – рост цен на локальном рынке Алтайского края). Рост экспорта продукции растениеводства опережает рост экспорта продукции более глубокой переработки из данного сырья [53, 57]. В результате недоиспользуются производственные мощности перерабатывающей промышленности края.

Таблица VI.24

Структура экспорта основных товарных групп продукции растительного происхождения Алтайского края

Наименование товарных групп	2018		2020	
	объем экспорта, млн долл.	доля, %	объем экспорта, млн долл.	доля, %
Семена, зерно, лекарственные растения – всего	48,8	100,0	116,0	100,00
Семена рапса	20,4	41,7	55,1	47,50
Семена льна	11,7	24,0	28,4	24,48
Семена подсолнечника	8,4	17,1	16,5	14,22
Продукты из муки и круп	27,3	100,0	41,9	100,00
Зерно злаков обработанное	17,4	63,5	32,7	78,04
Злаки	22,1	100,0	34,8	100,00
Пшеница и меслин	11,4	51,3	20,0	57,47
Гречиха и другие злаки	7,8	35,1	10,4	29,89

Источник: [54].

Опережающий рост динамики объема экспорта в натуральном выражении по отношению к росту данного показателя в стоимостном выражении, является следствием снижения цен на экспортируемую продукцию. При сохранении сложившейся тенденции потребуются либо более значимое увеличение экспортируемой товарной массы, либо выход на рынки с более высоким уровнем цен (изменение продуктовой структуры экспорта, выход на новые рынки, выпуск продукции по заявкам стран-экспортеров, выпуск экопродукции). При сложившейся структуре экспорта проблемно претендовать на рост имиджа региона как производителя высококачественной готовой продукции, несмотря на

наличие и конкурентоспособность сырья для ее производства на территории Алтайского края.

В экономике Алтайского края основная масса международных транзакций реализуются в традиционной институциональной форме прямого экспорта, без глубокой интеграции с иностранными партнерами в глобальные и региональные цепочки создания добавленной стоимости. Значительная часть продукции АПК алтайских производителей транзитом экспортируется через другие регионы и в объеме экспорта не учитывается. Не представляется возможным дать количественную оценку транзитного экспорта, в связи с отсутствием соответствующей статистики. Перспективы увеличения экспорта продукции АПК предприятий Алтайского края определяются не только возможностью предприятий производить продукцию в объеме, превышающем потребности локального рынка, но и способностью произвести конкурентоспособный на внешнем рынке товар, а также организовать эффективный процесс выхода на внешние рынки.

Географическая локализация территории Алтайского края заставляет обратить внимание на активно развивающиеся рынки Азии (ввиду территориальной близости и значительной емкости). Конкурентным преимуществом алтайских производителей на этих рынках можно считать тот факт, что лидирующие регионы-производители многих видов продукции АПК расположены преимущественно в европейской части страны [55].

По данным Росстата [58] экспорт продукции Алтайского края в 2021 г. в большей степени, чем экспорт продукции Российской Федерации в целом, ориентирован на страны СНГ (58,4% и 11,1% соответственно). При достаточно широкой географии экспорта в тройку лидеров по его объему в 2021 г. вошли Казахстан (38,1%), Китай (13,8%) и Узбекистан (8,6%). Отметим, что Казахстан сохраняет лидирующие позиции с 2013 г., в то время как доля и рейтинг Китая и Узбекистана меняются в анализируемый период с постепенным ростом присутствия Китая в качестве лидирующего партнера.

Алтайский край географически близок к странам Большого Алтая (Казахстан, Китай, Монголия), но в то же время значительно отличается климатическими условиями и структурой выпускаемой продукции, особенно продукции агропромышленного ком-

плекса, что служит предпосылкой эффективного взаимовыгодно-го развития трансграничной торговли.

В таблице VI.25 представлены результаты анализа доступных данных официальной статистики об уровне экспортной составляющей трансграничной торговли Алтайского края. Данные таблицы свидетельствуют о более высокой доле экспорта Алтайского края в страны Большого Алтая в сравнении со среднероссийскими показателями, росте объемов экспорта в стоимостном выражении не только по Большому Алтаю в целом, но и по каждой из входящих в него стран. В 2021 г. доля стран Большого Алтая в экспорте алтайских производителей составляет 55,36%.

Таблица VI.25

Динамика и структура экспорта Алтайского края

Направление экспорта	Объем экспорта, млн долл.				Доля в общем объеме экспорта, %			
	2018	2019	2020	2021	2018	2019	2020	2021
Общий объем экспорта Алтайского края	1140,0	1210,0	947,0	1140,0	100	100	100	100
В том числе в страны Большого Алтая	402,5	408,5	440,2	631,1	35,31	33,76	46,48	55,36
Казахстан	257,0	236,0	246,0	436,0	22,54	19,50	25,98	38,25
Китай	119,0	146,0	165,0	154,0	10,44	12,07	17,42	13,51
Монголия	26,5	26,5	29,2	41,1	2,32	2,19	3,08	3,60

Источник: [54].

Новая логистика экспортных поставок. Формирование азиатского вектора развития российского экспорта, привлекательность данных рынков для экспортеров из многих субъектов Российской Федерации повышают уровень конкуренции между ними. В связи с этим интересно посмотреть на логистику с точки зрения преимуществ для экспортеров, участвующих в трансграничной торговле.

Новая логистика, контуры которой формируются сегодня, меняет сложившиеся подходы к организации и оценке ее эффективности. Структурные (отраслевые, продуктовые и регио-

нальные) изменения пропорций в развитии отечественной экономики приводят к изменению направлений и размеров логистических потоков, порождают конкуренцию не только на рынке логистических услуг, но и за возможность использования объектов инфраструктуры. Неопределенность имманентно присуща экспортным поставкам в мировой торговле, что определяет риски экспортеров.

В настоящее время рост рисков диктуется динамичностью неожиданно возникающих ограничений (доступность рынков, возможности использования традиционных транспортных коридоров, доступ к объектам логистической инфраструктуры, др.). В этих условиях участники цепи экспортных поставок должны сочетать стремление к устойчивости и способность к быстрой адаптации к переменам. Устойчивость через стабильные долговременные связи позволяет добиться лучших условий реализации логистических операций, гибкость – адекватно и оперативно реагировать на изменения, что особенно актуально в турбулентной экономике. В условиях глобальных перемен выбор маршрутов транспортировки, транспортных средств, логистических решений в целом часто осуществляется на основе принципа наиболее доступного, а не эффективного решения, в результате логистический сектор функционирует с более высокими издержками. Кроме того, к росту логистических издержек приводят и ограничительные меры внутри стран-партнеров. Например, Казахстан в 2023 г. ввел запрет на ввоз пшеницы автотранспортом с целью ограничения «серого импорта» и ограничение железнодорожных поставок.

Отметим, что на протяжении последних лет значительную роль в снижении логистических издержек экспортеров играют меры государственной поддержки, в том числе компенсация части затрат на транспортировку промышленной продукции, продукции АПК и продукции лесопромышленного комплекса, предусмотренные Постановлением Правительства Российской Федерации от 28.07.2022 № 1347 «О государственной поддержке российских организаций промышленности в целях компенсации затрат на транспортировку промышленной продукции» [59] и Постановлением Правительства Российской Федерации от 15.09.2017 № 1104 «О предоставлении субсидий из федерального бюджета российским организациям на компенсацию части

затрат на транспортировку сельскохозяйственной и продовольственной продукции» [60].

Государственная поддержка, стимулируя участников экспортной деятельности, не приведет к сокращению транспортных издержек в рамках национальной логистической системы. Добиться этого сокращения возможно – используя инновационные технологические и организационные решения, разработка и реализация которых осуществляются государством и отраслями, осуществляющими транспортировку грузов. Среди инвестируемых государством инновационных логистических решений отметим формирование новых транспортных коридоров, развитие Транссиба на основе современных информационных технологий и создания соответствующей инфраструктуры, разработку новых технологий (например, ускоренные рефрижераторные контейнерные поезда).

Учитывая высокую долю логистических издержек в общей структуре издержек на производство и реализацию экспортируемой продукции, трансграничная торговля имеет преимущества в том случае, когда она осуществляется с более низкими затратами на логистику вследствие более коротких маршрутов перевозок и времени транспортировки. К преимуществам трансграничного экспорта следует отнести отсутствие транзита через территории третьих стран, что существенно снижает риски и упрощает информационную и таможенную логистику. Стабильные цепи поставок в трансграничной торговле Алтайского края, возникшие в результате многолетнего сотрудничества со странами Большого Алтая, также способствуют снижению рисков и логистических издержек [52].

По итогам проведенного анализа можно констатировать повышение экспортной активности товаропроизводителей Алтайского края. В значительной степени данное обстоятельство обусловлено участием Алтайского края в реализации национального проекта «Международная кооперация и экспорт». Эффективное участие во внешнеэкономической деятельности в целях устойчивого и долгосрочного социально-экономического развития Алтайского края требует системного наращивания и реализации экспортного потенциала региона с учетом повышения конкурентоспособности товаропроизводителей по издержкам и по качеству экспортируемой продукции.

15.2. Импорт на предприятиях обрабатывающей промышленности Алтайского края и перспективы импортозамещения

Вводимые странами Европейского Союза, США и Великобританией, а также рядом других стран-экспортеров санкции на поставки сырья, технологий и оборудования начиная с 2014 г. и особенно после известных событий февраля 2022 г. безусловно оказывают негативное влияние на экономику и финансы агентов рынка и торговые взаимоотношения между ними. В результате санкций нарушена торговая интеграция с западными фирмами, особенно в сфере закупок современного высокопроизводительного технологического оборудования и технологий для предприятий обрабатывающей промышленности России по конкурентным ценам.

Последствия санкций убедительно показаны в исследовании, проведенном Институтом анализа предприятий и рынков (ИАПР), Национальным исследовательским университетом «Высшая школа экономики» (НИУ ВШЭ), в котором продемонстрированы масштабы импортных закупок, география импорта, эволюция стратегий импортных закупок и предприятий-импортеров, дана оценка политике и практике импортозамещения в обрабатывающей промышленности России [61, с. 92–93; 95–101]. Проведенный авторами данного исследования, а также другими авторами [62–65] анализ результатов импортных поставок на предприятиях обрабатывающей промышленности позволяют сделать следующие выводы:

- за период 2014–2018 гг. доля импортеров на рынках промежуточных товаров заметно не сократилась, а доля импортеров оборудования, несмотря на девальвацию рубля, даже возросла;
- сократилась существенно высокая зависимость предприятий от импорта, особенно высокотехнологичного оборудования (1/3 предприятий-импортеров подтвердили сокращение импорта в указанный период);
- стратегия импортных закупок сохранила в этот период свою актуальность; перед предприятиями обрабатывающей промышленности по-прежнему остро стоит проблема обеспечения оборудованием, необходимого для технологической модернизации;

- потенциал импортозамещения наиболее высок по сырью и материалам, около половины обследованных предприятий используют доступные российские аналоги; в то же время только 1/3 российских предприятий-импортеров могут заместить импортные поставки машин и оборудования и их компоненты отечественными аналогами;

- укрепляется и становится все более устойчивой позиция Китая в качестве источника импортных поставок; доля предприятий, импортирующих промежуточные товары из КНР, превышает долю импортеров из стран Евросоюза, увеличиваются и объемы поставок технологического оборудования из КНР;

- в условиях ужесточающихся санкций представляется, что следует находить возможные альтернативы импорта инвестиционных товаров в странах-импортерах, не связанных санкционным режимом в отношении России.

Рассмотрим товарную структуру импорта в экономике Алтайского края за период 2018–2021 гг. (табл. VI.26) [66]. Анализ данных таблицы позволяет сделать вывод о том, что из общего объема импортных закупок 680,9 млн долл. в Алтайском крае 240,8 млн долл., или 35,4%, приходится на металлы и изделия из них; 165,4 млн, или 24,3%, – к общему объему импорта – на машины и оборудование. Продукция химической промышленности, включая каучук, составляет 12,2% (83,1 млн долл.).

Динамика импортных поставок в целом в 2021 г. показывает их рост на 1,3% к 2018 г. и на 1,45% к уровню 2020 г. Присутствует небольшой опережающий средний рост по импорту, в группе машин, оборудования и транспортных средств (в 1,36% к 2018 г. и 1,5% к 2020 г.). Импорт продукции химической промышленности, оставаясь практически неизменным по отношению к 2018 г., вырос в 2020 г. на 2,1%. Существенный рост к 2021 г. по сравнению с 2020 г. показал импорт металлов и изделий из них (на 12,8%).

Товарная структура экспорта в анализируемых нами структурных группах значительно сократилась в сравнении с 2018 г.: объем экспорта машин и оборудования на 4%, металлов и изделий из них на 0,6%. На уровне 2018 г. сохранился практически на прежнем уровне экспорт продукции химической промышленности (табл. VI.27).

Товарная структура импорта Алтайского края в 2018–2021 гг.

Показатель импорта	2018		2019		2020		2021	
	млн долл. США	% к итогу						
Импорт – всего В том числе	511,2	100	526,9	100	467,9	100	680,9	100
Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (кроме текстильного)	84,8	16,6	85,3	16,2	110,4	23,6	113,0	16,6
Минеральные продукты	39,1	7,7	40,0	7,6	34,4	7,4	32,9	4,8
Продукция химической промышленности, каучук	61,8	12,1	58,2	11,0	67,0	14,3	83,1	12,2
Древесина и целлюлозно-бумажные изделия	2,6	0,5	3,6	0,7	3,1	0,7	3,3	0,5
Текстиль и текстильные изделия и обувь	37,9	7,4	33,8	6,4	26,6	5,7	28,4	4,2
Металлы и изделия из них	154,6	30,2	149,1	28,3	105,9	22,6	240,8	35,4
Машины, оборудование и транспортные средства	121,2	23,7	142,7	27,1	109,3	23,4	165,4	24,3
Прочие товары	9,2	1,8	14,2	2,7	11,2	2,4	14,0	2,1

По данным обследования, проведенного нами на 70 промышленных предприятиях, импорт сырья, материалов, промежуточных изделий и технологического оборудования в Алтайском крае существенно меньше по сравнению с Россией: доля алтайских предприятий в целом по выборке была равна 11% по сравнению с 15,5% в России; предприятий химической промышленности, импортирующих сырье, материалы, комплектующие изделия составляла в Алтайском крае 10% (в России – 24%); машиностроения и металлообработки, соответственно, 15% и 31%.

Товарная структура экспорта Алтайского края в 2018–2021 гг.

Показатели экспорта	2018		2019		2020		2021	
	млн долл. США	%						
Экспорт – всего В том числе	511,2	100	526,9	100	467,9	100	680,9	100
Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (кроме текстильного)	201,2	17,6	294,1	24,3	343,4	36,2	425,8	37,1
Минеральные продукты	419,1	36,7	394,2	32,5	146,2	15,4	212,8	18,5
Продукция химической промышленности, каучук	90,8	8,0	92,8	7,7	84,4	8,9	92,5	8,1
Древесина и целлюлозно-бумажные изделия	124,3	10,9	120,7	10,0	116,4	12,3	136,1	11,9
Текстиль и текстильные изделия и обувь	4,8	0,4	4,5	0,4	4,7	0,5	5,4	0,5
Металлы и изделия из них	42,3	3,7	52,0	4,3	49,9	5,3	35,1	3,1
Машины, оборудование и транспортные средства	206,8	18,1	191,2	15,8	143,5	15,1	165,6	14,4
Прочие товары	52,0	4,6	61,7	5,1	61,4	6,5	74,7	6,5

Проведенное нами исследование показало, что на 43 крупных и средних предприятиях обрабатывающей промышленности Алтайского края из 70 предприятий машиностроительных отраслей используют в основном отечественное сырье и материалы (90%), за исключением специальных сортов металла, которые не произ-

водятся российской металлургией, а также ряда промежуточных изделий электронной промышленности.

Импорт технологического оборудования выявлен на 64% предприятий машиностроения. Более половины из их числа (54%) начали разработку и реализацию программ импортозамещения. Сырьевой импорт не выявлен на предприятиях деревообработки, строительных материалов и в пищевой отрасли.

Крупные инвестиционные программы реализуют 3 из 4 предприятий текстильной и легкой промышленности, осуществляя закупки импортного оборудования для ввода новых производственных мощностей. Из 19 химических и фармацевтических предприятий 10% импортируют сырье и материалы, а импорт технологического оборудования ведут 40% из них.

По всем 70 обследованным предприятиям обрабатывающей промышленности, выпускающим более 70% промышленной продукции региона, импорт сырья и материалов отмечен на 11%, технологического оборудования – на чуть менее половины из них (примерно 50%). Эти данные обследования предприятий региона (табл. VI.28) и обследования, проведенного НИУ ВШЭ в 2017 г. [61, с. 95] на предприятиях машиностроения и металлообработки показывают сопоставимость по импорту технологического оборудования (50 и 69,3%, соответственно). Что касается импорта сырья и материалов, то процент на российских предприятиях выше (15,5 и 11%, соответственно).

Более детальное обследование импортных поставок проведено на предприятии химической промышленности – Барнаульском заводе автоформованных термостойких изделий, одного из наиболее инвестиционно-активных предприятий Алтайского края. Анализ показывает, что импорт сырья и материалов, промежуточных изделий на данном предприятии занимает крайне малый объем (0,01% от объема поставок всех поставщиков завода). Потенциал импортозамещения по сырью и материалам 100% от общих импортных поставок. Объем импорта промежуточных изделий в процентах от всех поставщиков также незначителен при наличии импортеров, не поддерживающих санкционный режим (Турция, Беларусь, Казахстан). Импорт технологий и сервисных услуг не осуществляется. С участием специалистов из страны импортера происходит запуск поставленного оборудования и поставка запасных частей для ремонта.

**Характеристика предприятий основных отраслей промышленности
Алтайского края – участников экспортно-импортных операций**

Предприятия-импортеры по отраслям	Импорт сырья, материалов, комплектующих изделий		Импорт технологического оборудования		Предприятия-экспортеры – участники программы импортозамещения	
	обследовано, шт.	количество предпр.-импортеров, шт./%	обследовано, шт.	количество предпр.-импортеров, шт./%	обследовано, шт.	кол-во предпр.-экспортеров и участников программы импортозамещения, шт./%
Машиностроение и металлообработка	31	5/16	31	20/64	31	17/54
Химические и фармацевтические предприятия	19	2/10	19	7/37	19	6/31
Предприятия пищевой промышленности	8	1/12	8	4/50	8	3/37
Предприятия по производству стройматериалов и деревообработывающие	8	–	8	1/12	8	2/25
Предприятия легкой промышленности (производство товаров народного назначения)	4	н.д.	4	3/75%	–	н.д.
Всего по обследованным предприятиям	70	8/11	70	35/50	70	26/23

Из-за поэтапного введения санкционного режима в отношении импорта машин и оборудования в 2021 г., количество вновь введенного оборудования по отношению к 2019 г. на предприятиях машиностроения и металлообработки Алтайского края сократилось на 24%. При этом объем инвестиций в основной капитал

вырос в 1,56 раза к 2019 г. Рост инвестиций при снижении числа вновь введенного оборудования можно объяснить ценовой политикой предприятий, осуществляющих импортные поставки или перенаправление части инвестиционных средств в основной капитал на иные направления.

На 14 предприятиях химии, нефтехимии и фармацевтики число введенного оборудования в 2021 г. выросло в 1,4 раза по отношению к 2019 г. при сохранении практически на одном уровне инвестиционных вложений в основной капитал¹. Это можно объяснить изменением структуры импорта в части роста доли закупок более дешевых промежуточных изделий.

С введением дополнительного пакета санкций странами Европейского Союза и США с марта 2022 г., по данным опроса руководителей предприятий обрабатывающей промышленности Алтая, практически прекратились поставки высокотехнологичного оборудования западными фирмами, что вынуждает менять логистику поставок по заключенным контрактам с фирмами-поставщиками технологического оборудования на страны, не поддерживающие санкционный режим. Основным поставщиком импорта на предприятия Алтайского края становится Китай. Большинство инвестиционных программ в части импорта высокотехнологичного оборудования (роботизированные комплексы, высокоточные обрабатывающие центры) свернуты. Идет активный поиск новых, непрямых вариантов поставок такого оборудования из стран ЕС и США по заключенным ранее контрактам.

В исследовании, проведенном НИУ ВШЭ и опубликованном в 2021 г. [61], и в ряде других публикаций [67–69] показано, что девальвация рубля 2015–2016 гг. привела к снижению импортной зависимости за счет активизация программ импортозамещения и большой ориентацией отечественной промышленности на внутренний рынок сырья и материалов. Однако начиная с 2017 г. потенциал импортозамещения на российских промышленных предприятиях начал снижаться. После 2016 г. доля предприятий, закупающих импортное оборудование, стала расти и в 2018 г.

¹ Данные получены авторами в результате обработки результатов опроса руководителей промышленных предприятий.

составила 38% [61, с. 91]. Утвердилась позиция отечественных аналитиков, экспертов и руководителей промышленного бизнеса, что нельзя фетишизировать роль импортозамещения. Роль импорта технологий и оборудования для перевода на современный технологический уклад в рамках индустрии 4.0 остается значимой. Импорт технологий и оборудования из стран с развитым станкостроением и электронной промышленностью определяет в сегодняшней ситуации уровень конкурентоспособности предприятий и выпускаемой ими продукции на внутреннем и внешних рынках [70].

Однако введение санкций на поставки высокотехнологичного оборудования для машиностроительных отраслей и химической промышленности вновь заставили обратиться к проблеме импортозамещения. Наша позиция заключается в том, что импортозамещение технологического оборудования в условиях практического отсутствия в России станкостроения как отрасли можно рассматривать только в качестве стратегии на средне- и долгосрочную перспективу.

По данным, полученным нами при обследовании предприятий обрабатывающей промышленности региона, следует, что только 10% предприятий импортируют сырье и материалы, ориентируясь в основном на внутренний рынок.

В качестве положительной тенденции в импортозамещении следует отметить следующее: алтайские предприятия машиностроения, объединенные в кластер, полностью заместили импортную почвообрабатывающую технику, выпускают также отдельные промежуточные изделия для уборочных и иных сельскохозяйственных машин, производимых в Республике Беларусь.

В промышленности Алтайского края 23% предприятий по данным опроса выпускают импортозамещающую конечную продукцию или промежуточные изделия. Внимание и интерес к программам импортозамещения поддерживается ужесточением санкционного режима в отношении российской промышленности. Это требует формирования федеральных программ развития производства высокоточного обрабатывающего оборудования и сопутствующих изделий электронной и микроэлектронной промышленности.

Глава 16

МИГРАЦИЯ НАСЕЛЕНИЯ КАК МЕХАНИЗМ ФОРМИРОВАНИЯ ИНТЕГРИРОВАННОГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА

16.1. Методология анализа миграции населения как одного из ключевых механизмов формирования интегрированного пространства

Являясь ядром территориальных социально-экономических систем, их главным системообразующим фактором, население играет ключевую роль в развитии кооперационных и интеграционных процессов в социально-экономическом пространстве. С одной стороны, оно выступает как объект межрегиональных взаимодействий, а с другой – как субъект и главная движущая сила.

По отношению к населению, межрегиональные интеграционные процессы наблюдаются на всех стадиях его воспроизводства: от образования семьи, рождения детей, их обучения, сохранения здоровья, профессиональной подготовки до распределения и использования в экономике, социальной сфере и вооруженных силах. Их распространение обусловлено тем обстоятельством, что в рамках одного региона решение многих задач, связанных с воспроизводством населения и трудовых ресурсов, нецелесообразно, а зачастую и невозможно. Например, обеспечение трудодефицитных регионов рабочей силой, подготовка кадров по уникальным на сегодняшний день профессиям, оказание высокотехнологичной медицинской помощи и др.

Как субъект межрегиональных взаимодействий, население участвует в интеграционных процессах непосредственно через свою трудовую, образовательную, досуговую и другие виды деятельности, и опосредованно – через деятельность формальных и неформальных организаций (хозяйствующих субъектов, органов управления и общественных организаций). В первом случае одним из механизмов интеграции выступает миграция.

По отношению к социально-экономическому пространству миграция выполняет пять основных функций [71, 72]:

- ускорительную, т.е. обеспечивающую более высокий уровень его развития;
- перераспределительную, связанную с перемещением рабочей силы и ее носителей между отдельными территориями;
- селективную, ведущую к изменению качественного состава населения и трудовых ресурсов;
- экономическую, обеспечивающую соединение рабочей силы со средствами производства и их соответствие друг другу в регионе;
- социальную, способствующую повышению уровня и качества жизни населения.

Реализуя свои функции, миграция ведет к сближению регионов и усиливает связанность социально-экономического пространства. Благодаря межрегиональному движению населения формируется единый рынок труда, и экономика получает необходимую рабочую силу. Вместе с населением происходит переток знаний и умений в пространстве, распространяются новые технологии; денежные доходы, получаемые в одних регионах, перераспределяются в другие. Нередко через развитие межличностных связей между мигрантами и немигрантами возникают новые предприятия, в том числе межрегиональные, формируются новые социальные сети посредством отношений родства, дружбы, совместной работы.

Вместе с тем миграция может приводить и к дезинтеграции социально-экономического пространства, его сужению. В регионах с механической убылью населения сокращаются демографические ресурсы как для социально-экономического развития этих регионов, так и для их межрегиональных взаимодействий, значительные территории обезлюдняются и выпадают из освоенного социально-экономического пространства.

В интеграционных процессах задействованы все виды миграций: постоянные и временные (по времени пребывания); внутрирегиональные, межрегиональные и международные (по месту прибытий и выбытий); трудовые, коммерческие, образовательные и другие (по целям миграции); добровольные, вынужденные и принудительные (по причинам миграции); организованные

и неорганизованные (по характеру организации переселения); легальные и нелегальные (по правовому статусу) и др. [73–75]. Такое выделение миграций в достаточной мере условно и используется в аналитических целях. Обычно реальные факты пересечения населением территориальных границ одновременно относятся к нескольким из перечисленных выше видов.

Миграционные взаимодействия детерминированы экономическими, социальными, политическими, демографическими и другими факторами, которые, развиваясь по своим собственным законам и взаимодействуя друг с другом, определяют характер, направления, объемы, интенсивность и результативность миграций.

Одной из детерминант современных миграций стала цифровизация. Развитие информационных технологий, с одной стороны, открывает новые возможности для усиления миграционных связей, расширяя выбор и облегчая поиск нового места жительства и работы, сокращая материальные и финансовые издержки переезда, снижая остроту социально-психологических проблем адаптации. С другой стороны, создавая условия для дистанционных форм занятости, цифровизация позволяет решать многие насущные для человека проблемы, не переезжая в другой регион, и тем самым снижать масштабы и интенсивность миграционных взаимодействий. В последнем случае миграционные межрегиональные связи замещаются информационными.

Объектом исследования, представленного в данной главе, выступает территориальная мобильность населения, предметом – миграция как механизм интеграции социально-экономического пространства. В качестве эмпирического объекта анализа рассматриваются миграционные процессы в Алтайском крае.

Целью исследования является изучение территориальной мобильности населения как важнейшего механизма развития интеграционных процессов в социально-экономическом пространстве. В ходе ее достижения необходимо разработать теоретико-методологические подходы к исследованию; дать общую характеристику миграционных процессов в Алтайском крае; описать характер, тенденции, причины и механизмы внешних для региона миграций и их влияние на интеграционные процессы; выявить специфику миграционных связей между Алтайским краем и регионами Сибири; провести анализ временных трудо-

вых миграций и определить их роль в формировании интегрированного пространства.

Информационная база исследования территориальной мобильности населения включает данные статистического учета прибывших и выбывших на основе регистрации или снятия с регистрационного учета населения по месту жительства в 1990–2023 гг. и результаты социологических опросов населения и экспертов по проблемам пространственной мобильности населения и ее влиянию на развитие интеграционных процессов.

Для количественной оценки миграционных связей, их объемов, интенсивности и результативности можно использовать следующие показатели [76]:

- валовая миграция, миграционный оборот, брутто-миграция (определяются как сумма прибывших в регион и выбывших из него);
- миграционный прирост, механический прирост, чистая миграция, сальдо миграции, нетто-миграция (разница между прибывшими и выбывшими);
- различные коэффициенты интенсивности миграции (отношение вышеперечисленных показателей к среднегодовой численности населения региона);
- коэффициенты эффективности миграции (отношение миграционного прироста к миграционному обороту).

В настоящей работе изложен один из возможных подходов к исследованию миграции как механизма развития и формирования интегрированного пространства.

16.2. Специфика миграционных взаимодействий Алтайского края на разных этапах постсоветского развития

С начала 1990-х годов в межрегиональном движении населения произошли качественные сдвиги. Они проявились в изменении характера, структуры, масштабов и интенсивности миграционных связей, асимметрии встречных миграционных потоков, появлении новых направлений, видов и механизмов миграции [77, 78].

Миграционные процессы в Алтайском крае в сравнении с Россией и Сибирью имеют определенную специфику. Она проявляется в повышенной миграционной активности населения, в 2019–2023 гг. коэффициент интенсивности миграционного оборота здесь был на 11% и 13% выше среднероссийского и средне-сибирского показателей. Это было обусловлено многими причинами, в частности более низким уровнем жизни в крае, аграрным перенаселением, приграничным статусом региона. Другой особенностью межрегиональных взаимодействий в крае является преобладание в миграционных потоках северо-восточного направления, в то время как россияне и сибиряки в целом преимущественно переселяются на запад и юг страны. Кроме того, край отличается долговременной миграционной убылью населения на фоне положительного миграционного баланса, наблюдаемого в Российской Федерации.

В динамике валовой миграции наблюдались неустойчивые тенденции. За прошедшее тридцатилетие периоды ее роста и снижения многократно сменяли друг друга. При этом направления движения прибывших и выбывших преимущественно совпадали (рис. VI.13). Определялись миграции, главным образом, перемещением населения в границах Российской Федерации и со странами нового зарубежья.

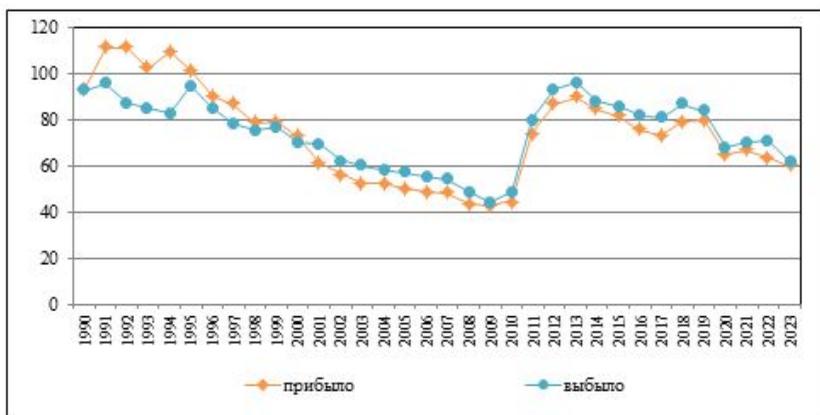


Рис. VI.13. Миграция населения в Алтайском крае, тыс. человек
 Источник: Данные Росстата.

Картина пространственного движения населения Алтайского края во многом схожа с движением населения в Российской Федерации и Сибирском федеральном округе [79–81]. Здесь можно выделить четыре этапа, качественно различающихся по основным характеристикам и влиянию миграции на формирование интегрированного пространства.

Первый этап охватывает 1990–1994 гг.

Он характеризуется расширением и усилением миграционных связей, значительным ростом числа прибывших в Алтайский край, падением выбывших и, как следствие, небывалым миграционным приростом населения (свыше 26 тыс. человек в 1994 г.), сменившим многолетнюю механическую убыль. В эти годы наблюдался преимущественный переток населения из новых центрально-азиатских государств в регион. В механизмах этих миграций преобладали национально-этнические факторы, появились беженцы и вынужденные переселенцы [82, 83]. В то же время по социально-экономическим причинам имели место: массовый (около 10 тыс. человек в год) переезд алтайских немцев в Германию; ухудшение межрегиональных миграционных связей – сокращение прибывших и рост выбывших в регионы РФ, включая СФО; атипичные процессы в сельско-городской миграции – преобладающее переселение городских жителей края в алтайское село.

Этот этап совпал по времени с началом трансформационного кризиса и распадом Советского Союза, которые в значительной степени и предопределяли развитие и усиление интеграционных связей Алтайского края с регионами Сибири и России, странами ближнего зарубежья и Германии в области обмена населением.

Второй этап объединяет 1995–2009 гг.

Он отличается ослаблением миграционных связей Алтайского края. Что проявилось в непрерывном снижении брутто-миграции как в кризисные годы, так и в годы экономического подъема, скачкообразном сокращении положительной нетто-миграции и коэффициента интенсивности чистой миграции в 1995 г. (в три раза), неуклонном падении миграционного прироста в следующем пятилетии и качественном сдвиге в 2001 г. – смене на механическую убыль. Отмеченные процессы распространялись на все виды территориальных перемещений населения: внутрикравые, межрегиональные и междунаrodnые.

Сокращение миграционных взаимодействий в эти годы было обусловлено относительным ухудшением социально-экономических условий проживания в крае, частичным использованием миграционного потенциала соседних государств и переориентацией определенной части зарубежных мигрантов на выезд в Новосибирскую и Кемеровскую области – регионы с более высоким уровнем жизни. Определенное влияние на сокращение объемов отображаемой в статистике миграции оказал переход в 1995 г. от системы обязательной прописки, на которой базировался учет мигрантов, к системе регистрации по месту пребывания и месту жительства [84].

Третий этап распространяется на 2010–2013 гг.

Для него характерно расширение пространства миграционных взаимодействий на фоне экономического роста. Возросло количество территорий, вовлеченных в эти взаимодействия. Объемы межрегиональных миграций и миграций со странами ближнего зарубежья увеличились более чем в два раза, значительно выросла их интенсивность, особенно коэффициентов выбытий в регионы России. Результативность межрегиональных перемещений населения для края была отрицательной, а межгосударственных – положительной. В результате неэквивалентного обмена населением с российскими регионами Алтайский край потерял в эти годы более 40 тыс. человек, а с новыми постсоветскими государствами – приобрел 19 тыс. человек. Рост миграционных взаимодействий был связан с неравномерностью выхода отдельных территорий на траекторию роста, углублением межрегиональных неравенств, а также отложенными миграциями в предыдущие годы. Изменение методики учета мигрантов в 2011 г. также отразилось на показателях их динамики [85].

Четвертый этап включает 2014–2023 гг.

В это время преобладала тенденция сокращения взаимодействий Алтайского края с другими регионами России и зарубежными странами в области обмена населением. В целом объем внешней для края миграции в рассматриваемый период сократился на четверть, интенсивность миграционных связей также снижалась, а их результативность со знаком минус до 2018 г. росла, а затем тоже снижалась за исключением 2022 г. Положительный миграционный баланс по-прежнему сохранялся только со стра-

нами ближнего зарубежья, но его было недостаточно для компенсации межрегиональной механической убыли населения. Отмеченные миграционные процессы до 2022 г. происходили на фоне затухающих темпов роста и стагнации экономики.

Существенное, иногда разнонаправленное влияние на изменение миграционной активности населения на данном (четвертом) этапе также оказывали: рост доходов и социального расслоения между регионами; обострение межнациональных отношений в постсоветских государствах и угроза международного терроризма; коронавирусная эпидемия и значительные ограничения на пространственное передвижение населения (в 2020 г. по сравнению с 2019 г. межрегиональные миграции сократились на 15%, а международные – на 27%); и, наконец, беспрецедентные политические и экономические санкции и наши ответные меры. С началом специальной военной операции наблюдалось усиление миграционных связей с зарубежными странами в 2022 г. и почти двукратное их ослабление в 2023 г. В динамике внутрикраевых и межрегиональных взаимодействий по обмену населением продолжались ранее сформировавшиеся тенденции снижения миграционной активности. В целом все отмеченные обстоятельства приводили к ослаблению интеграционных процессов в области миграции.

Города и сельские районы края заметно различаются климатическими, социальными и экономическими условиями. В связи с этим масштабы, направления и результаты миграций в отдельных территориях имеют свои особенности. Сравнение миграционной карты Алтайского края в 1994, 2004, 2015, 2020 гг. показало, что миграционная ситуация в городских и сельских поселениях постепенно ухудшалась. Если в 1994 г. только в одном городе и десяти районах наблюдалась миграционная убыль населения, то в 2020 г. – уже в четырех городах и 52 районах. Наиболее значимо уменьшилось количество сельских районов, выделявшихся особой миграционной привлекательностью в начале 1990-х годов.

В структуре межтерриториальных перемещений населения Алтайского края традиционно лидирует внутрирегиональная миграция, на второй позиции находится межрегиональная и далее – международная (с государствами нового и старого зарубежья)

(рис. VI.14). В динамике структуры миграционных связей края, как в городских поселениях, так и в сельской местности, наблюдались существенные колебания.

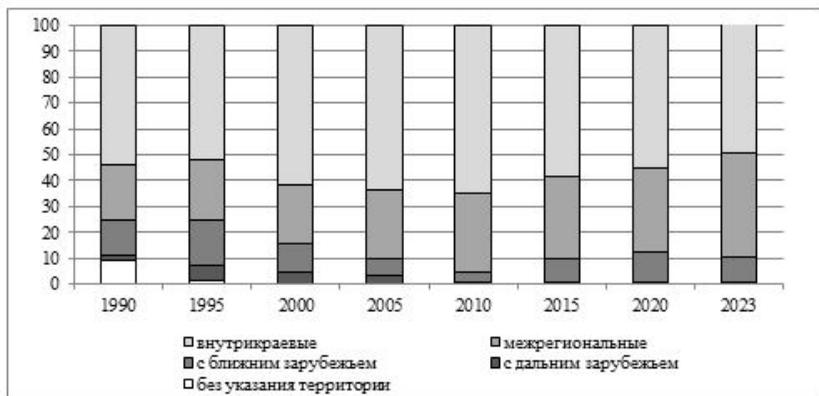


Рис. VI.14. Структура миграционных связей Алтайского края, %

Источник: Данные Росстата, расчеты авторов.

Повышенная миграционная убыль населения из края свидетельствует о его низкой конкурентоспособности и таит в себе ряд угроз для национальной безопасности России и устойчивого развития региона. Отток населения приводит к обезлюдению больших территорий и потере социального контроля над ними, усилению миграционного давления на край со стороны перенаселенных азиатских стран и его заселению иностранными гражданами, а также к сокращению демографических ресурсов для социально-экономического развития региона и его интеграции в социально-экономическое пространство Сибири и России.

Алтайский край имеет обширные миграционные связи практически со всеми федеральными округами России, а также со странами ближнего и дальнего зарубежья. Распределение последних по тесноте миграционных связей представлено в таблице VI.29.

На протяжении всего исследуемого периода наиболее сильные и устойчивые миграционные связи наблюдались между Алтайским краем и регионами СФО и Казахстаном.

Распределение федеральных округов России, стран ближнего и дальнего зарубежья по интенсивности миграционных связей с Алтайским краем в 1998, 2004, 2015, 2020 гг.

Теснота связи	1998	2004	2015	2020
1	2	3	4	5
Сильные миграционные связи (10% и выше)	Сибирский ФО Казахстан Германия	Сибирский ФО Центральный ФО Германия Казахстан	Сибирский ФО	Сибирский ФО Центральный ФО Казахстан Таджикистан Узбекистан
Значительные миграционные связи (от 5 до 10%)	Дальневосточный ФО	Южный ФО Уральский ФО Приволжский ФО Дальневосточный ФО	–	Северо-Западный ФО Южный ФО Уральский ФО Дальневосточный ФО Армения
Умеренные миграционные связи (от 2 до 5%)	Центральный ФО Приволжский ФО Южный ФО Уральский ФО	Северо-Западный ФО Кыргызстан	Центральный ФО Северо-Западный ФО Уральский ФО Дальневосточный ФО Казахстан Таджикистан	Приволжский ФО Азербайджан Киргизия Украина
Слабые миграционные связи (менее 2%)	Азербайджан Армения Белоруссия Грузия Кыргызстан Латвия Литва Молдавия Таджикистан Туркменистан Узбекистан Украина Эстония	Белоруссия Молдова Украина Азербайджан Армения Грузия Таджикистан Туркменистан Узбекистан Латвия, Литва Эстония Австралия Греция, Израиль Канада, США прочие	Южный ФО Северо-Кавказский ФО Приволжский ФО Крымский ФО Белоруссия Азербайджан Армения Кыргызстан Молдова Туркменистан Узбекистан Украина Германия	Северо-Кавказский ФО Беларусь Республика Молдова Туркмения Афганистан Вьетнам Германия Грузия, Израиль Индия, Италия Китай, Латвия Литва, Польша Сирия, США Турция

1	2	3	4	5
			Греция, Грузия Израиль, Канада Китай, Латвия Литва, США Финляндия Эстония	

Примечание. В скобках указаны проценты в общей численности прибывших и выбывших.

Источник: Данные Росстата, расчеты авторов.

16.3. Влияние внутрирегиональных, межрегиональных и международных миграций населения на формирование интегрированного пространства

Наиболее интенсивные миграционные взаимодействия наблюдались во внутрикраевом движении населения: в них участвовало более 40 тыс. человек ежегодно, и на протяжении всего исследуемого периода их доля в общем миграционном обороте превышала 50%. По этим показателям край является одним из лидеров в Сибирском федеральном округе. В динамике внутрикраевых миграций преобладала тенденция их сокращения за исключением нескольких лет. В большей степени эти миграции определялись движением сельского населения, чем городского, а в их механизмах преобладали социально-экономические факторы.

В ходе внутренней миграции большинство сельских территорий и малых городов края теряли свое население. Так, в 2023 г. во внутрикраевых миграциях лишь в 5 из 59 сельских районов края отмечался механический прирост населения, на других же территориях наблюдалась миграционная убыль населения. Наибольшей интенсивностью миграционной убыли отличались территории с наименьшей плотностью населения. В результате внутрирегиональных миграционных взаимодействий происходила концентрация населения в крупных городах и прилегающих к ним сельских

районах, и как следствие сокращение народонаселения на периферийных территориях, сжатие и фрагментация внутреннего социально-экономического пространства.

Наблюдаемая картина миграционных взаимодействий Алтайского края в целом была детерминирована внешними миграциями. В среднегодовом исчислении около 70% этих миграций приходилось на межрегиональный обмен населением с другими субъектами Российской Федерации. Масштабы последнего оцениваются на уровне 28–52 тыс. человек в год, а результативность для края (начиная с 1997 г.) – как отрицательная. При этом максимальная механическая убыль населения отмечалась в 2013 г. (12 тыс. человек) (рис. VI.15, VI.16).

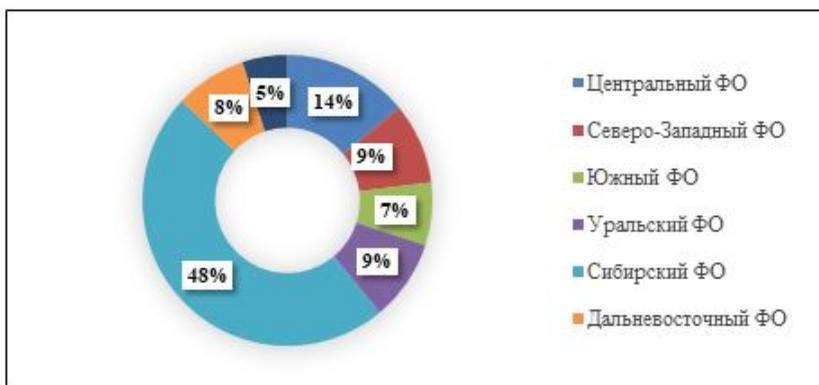


Рис. VI.15. Структура миграционных связей Алтайского края с федеральными округами России 2019–2023 гг., %

По данным Алтайкрайстата более половины всех межрегиональных перемещений населения Алтайского края приходится на миграцию с субъектами РФ, расположенными в Сибири включая Тюмень. Традиционно наиболее тесные связи здесь наблюдаются с ближайшими соседями – Республикой Алтай, Новосибирской и Кемеровской областями. Среднегодовой миграционный оборот с ними в 2019–2023 гг. превышал 3 тыс. человек, и на эти регионы приходилось более 60% от валовой миграции с регионами Сибири (рис. VI.17). Значительные потоки населения отмечаются между Алтайским краем и Красноярским краем, а также между

Алтайским краем и Тюменской и Томской областями. Со всеми другими регионами Сибири миграционные связи характеризуются как умеренные или слабые. Валовая миграция с ними была менее 1000 человек в год, от 216 человек с Республикой Тыва до 774 человек с Омской областью.



Рис. VI.16. Межрегиональная миграция населения Алтайского края в 2001–2023 гг., тыс. человек

Источник: Данные Росстата.

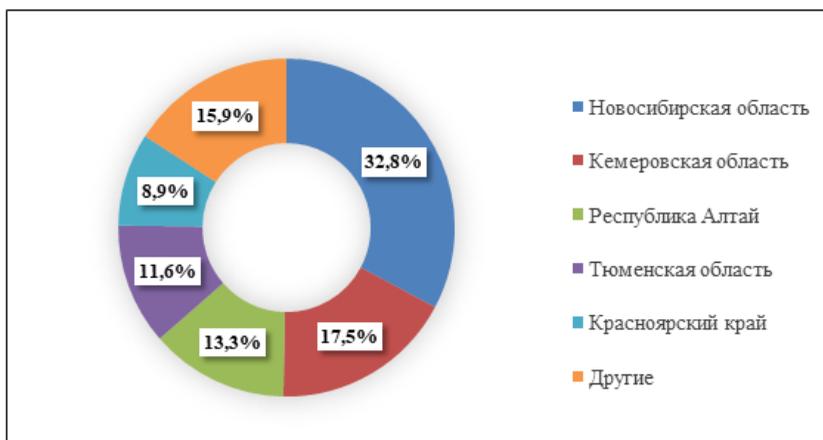


Рис. VI.17. Структура миграционных связей Алтайского края с регионами Сибири 2019–2023 гг., %

Особой привлекательностью у жителей Алтайского края пользуются столичные регионы – Москва и Московская область, Санкт-Петербург и Ленинградская область. В последнее пятилетие миграционный оборот с ними превышал 4,5 тыс. и 2,5 тыс. человек в среднегодовом исчислении соответственно, а миграционная убыль – 1,1 тыс. и 0,7 тыс. человек.

Почти для всех российских регионов, наиболее сильно связанных миграционными потоками с Алтайским краем, последний выступает в качестве донора населения, что в значительной степени обусловлено социально-экономическими факторами. Эти регионы характеризуются более высокими доходами, наличием более престижных вакантных рабочих мест, большими возможностями для решения жилищных проблем, лучшими условиями для охраны здоровья и проведения досуга. Создавая относительно качественный человеческий ресурс, край проигрывает конкурентную борьбу за его использование, и тем самым все больше усиливает свою экономическую отсталость и ограничивает свои возможности интеграции в социально-экономическое пространство России и Сибири.

Объемы международных миграций в рассматриваемый период были более скромными и отличались значительной вариацией. Среднегодовой их оборот был в 1,5 и 2,5 раза меньше по сравнению с межрегиональной и внутрикраевой миграцией, а соотношение максимальных и минимальных годовых значений превышало 12. Характерными особенностями международных миграционных взаимодействий Алтайского края являлись: абсолютное преобладание в миграционных потоках миграций со странами ближнего зарубежья; масштабный отток (до 12 тыс. человек в год) алтайских немцев в Германию, особенно в начале периода; положительный миграционный баланс в течение исследуемого периода с государствами, возникшими на постсоветском пространстве за исключением 2022 г.

В структуре международных связей Алтайского края по поводу обмена населением доля миграций со странами ближнего зарубежья составляла более 90%. При этом наибольшей интенсивностью отличались миграционные взаимодействия с Казахстаном, Таджикистаном и Узбекистаном. Три четверти этих миграций приходилось на Казахстан и Таджикистан. В их меха-

низмах значительную (а иногда и определяющую) роль играли национально-этнические факторы. Динамика международных миграций и их влияние на развитие интеграционных процессов во многом совпадали с движением общей миграции и направлениями ее воздействия на интеграцию социально-экономического пространства (рис. VI.18).

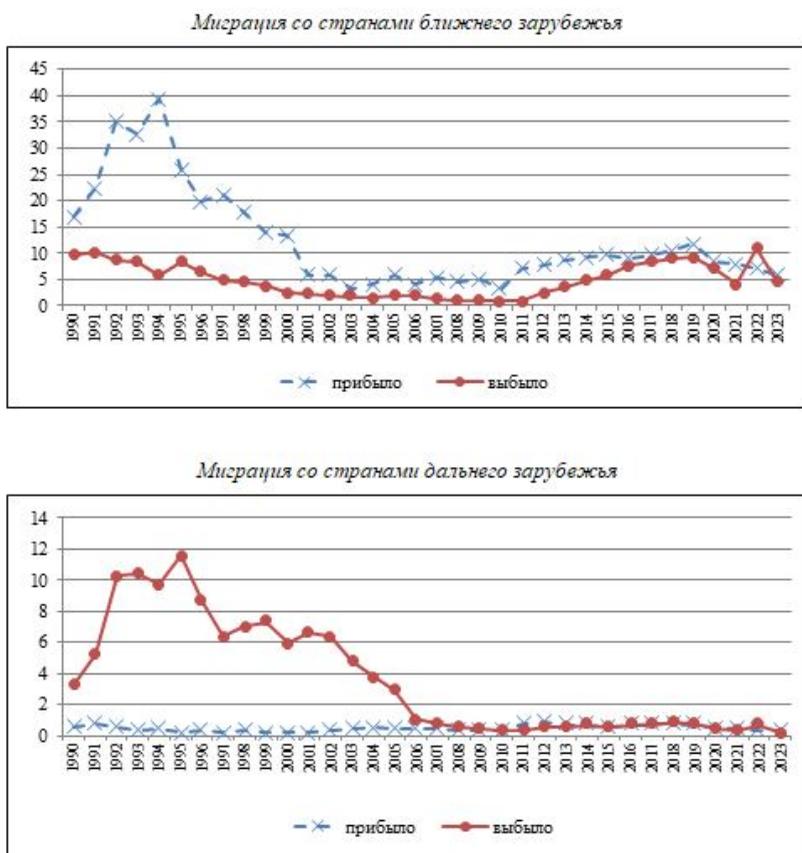


Рис. VI.18. Международная миграция в Алтайском крае
в 1990–2023 гг., тыс. человек

Источник: Данные Росстата.

Выделим субъекты РФ и страны ближнего зарубежья, наиболее тесно связанные миграционными потоками с Алтайским краем

ем. К ним отнесем те регионы и страны, среднегодовой миграционный оборот с которыми в 2019–2023 гг. превышал 3 тыс. человек. Доминантами среди них выступают Новосибирская область со среднегодовой валовой миграцией 8 тыс. человек, республики Казахстан (6,5 тыс. человек) и Таджикистан (5,5 тыс. человек). Эти миграции имеют глубокие исторические корни.

Почти за три столетия совместного развития в рамках одного государства и одних административно-территориальных образований сформировалось единое правовое, социальное, экономическое и этнокультурное пространство, включающее регионы Сибири, Казахстана, Таджикистана и других среднеазиатских государств с традиционной ориентацией на Россию и устойчивыми интеграционными связями, которые, несмотря на все системные трансформации и кризисы последнего тридцатилетия, сохранились до наших дней (табл. VI.30).

Таблица VI.30

Самые активные субъекты миграционного взаимодействия с Алтайским краем в 2019–2023 гг., чел.

Регион	МО	Регион	МО
г. Москва и Московская обл.	4544	Кемеровская обл.	4189
Республика Алтай	3350	Республика Казахстан	6547
Новосибирская обл.	8016	Республика Таджикистан	5546

Примечание. МО – миграционный оборот.

Источник: Данные Росстата, расчеты авторов.

Во внешних миграциях край покидает наиболее молодое, трудоактивное и образованное население. В 2019–2023 гг. на 100 человек в трудоспособном возрасте, прибывающих в край из других регионов, в обратном направлении выбывало от 110 до 134 человек соответствующего возраста, а на 100 прибывающих с высшим образованием выбывало от 118 до 152 человек с таким же образованием. В последние годы соотношение встречных потоков по качественным характеристикам несколько улучшилось, но оно по-прежнему оставалось крайне негативным для края. Вымывание этой категории населения приводит к усилению половозрастных диспропорций в структуре населения края, дефициту квалифицированных кадров, сокращению учащихся в сфере обра-

зования и призывного контингента, обезлюдению значительных территорий, потере социального контроля над ними и как следствие – к сжатию социально-экономического пространства.

В целом внешние миграции населения Алтайского края по-разному влияли на формирование интегрированного пространства. Интеграционные связи в области обмена населением в пределах России и со странами дальнего зарубежья были для края преимущественно отрицательными, а со странами ближнего зарубежья – положительными. В первом случае край терял население, а во втором – приобретал.

Временные трудовые миграции как механизм развития интеграционных процессов в социально-экономическом пространстве. Наряду с безвозвратными миграциями, определенный и постоянно расширяющийся вклад в формирование и развитие интегрированного социально-экономического пространства, как внутри региона, так и за его пределами, вносят временные трудовые миграции. Работа на выезде стала источником выживания для одних семей, сохранения привычного уровня жизни – для других и повышения материального благосостояния – для третьих.

Трудовые миграции способствовали развитию внутрирегиональных, межрегиональных и международных социально-экономических и культурных связей, которые в значительной степени были разрушены на официальном уровне, т.е. способствовали сохранению и даже некоторому расширению пространства социально-экономических взаимодействий. Кроме того, они приводили к развитию потребительского рынка и снижению напряженности на рынке труда, формированию предпринимательских качеств у населения и становлению частно-капиталистического уклада в экономике. Выездная работа явилась способом самореализации и условием экономической безопасности значительной части россиян [86, 87].

По данным социологических опросов в разные годы в трудовых миграциях участвовало от 2 до 8% сельчан и от 2 до 10% – горожан. Со временем масштабы трудовых возвратных миграций в крае увеличивались. Среди опрошенных мигрантов преобладали мужчины и лица в младшем и среднем трудоспособном возрасте (до 45 лет). Они отличались повышенным по сравнению со среднекраевым уровнем образования, около 70% трудовых мигрантов имели на момент опроса высшее и среднее профессио-

нальное образование. В их профессиональной структуре преобладали продавцы, водители, предприниматели, преподаватели, инженеры, строители.

Основными сферами приложения труда мигрантов являлись торговля, строительство, охранный бизнес. Кроме того, трудовые мигранты Алтая работали на нефте- и газодобывающих предприятиях Тюменской области, металлургических и угледобывающих предприятиях Кузбасса, а также в рыбной отрасли Дальнего Востока. Виды трудовой деятельности этой категории мигрантов разнообразны. Назовем некоторые из них: грузоперевозки, добыча нефти, ремонт мостов, штукатурно-малярные и электромонтажные работы, установка витрин, закупка и реализация товаров, разработка компьютерных программ, оказание медицинских услуг, чтение лекций, проведение психологических тренингов, выступление с концертами, организация туристических поездок, работа в кафе и ресторанах и другие.

Более половины респондентов работали на выезде по специальности. Главными мотивами, побудившими респондентов искать работу за пределами своего населенного пункта, являлись: низкий уровень заработной платы и нерегулярность ее выплаты на работе по постоянному месту жительства; увольнение в связи с закрытием предприятия или сокращением численности персонала; отсутствие подходящих вакантных рабочих мест в своем городе или селе; желание увеличить доходы или попробовать себя в другом деле.

Трудовая деятельность на выезде носила преимущественно теневой характер, о чем косвенно свидетельствовали отсутствие лицензии на право заниматься работой на выезде, оформление на работу по устной договоренности, отсутствие регистрации по месту выездной работы и обязательных социальных гарантий со стороны работодателей, включающих медицинское и пенсионное страхование, оплачиваемый отпуск и т.п. Их доля у отдельных категорий мигрантов варьировала в разные годы от 20 до 80%. Со временем в связи с усилением налогового, пограничного и других видов контроля распространенность теневых отношений в данной сфере снижалась.

подавляющая часть сельчан выезжали на работу в города края. Широкое распространение среди них получили маятниково-

вые миграции, которые со второй половины 2000-х гг. увеличились в разы. По оценкам руководителей пригородных сельсоветов ежедневно на работу в Барнаул из их сел выезжает до половины работающих жителей [88]. География поездок горожан была более разнообразна. Они выезжали в соседние и отдаленные регионы России, страны ближнего и дальнего зарубежья. В целом более 70% временных трудовых миграций приходилось на внутрисоссийское экономическое пространство. При этом максимальной притягательной силой для выездных работников из края, так же, как и для невозвратных мигрантов, обладали Новосибирская и Кемеровская области. Из зарубежных стран наибольшей популярностью пользовались Казахстан, Китай, Турция, Германия, Греция и Польша.

Проведенный анализ постоянных и временных миграций Алтайского края в 1990–2023 гг. позволил сделать вывод о расширяющемся пространстве миграционных взаимодействий. В их динамике в целом выделяются четыре этапа, два из которых (1990–1994 гг. и 2010–2013 гг.) характеризуются усилением миграционных связей, а два других (1995–2009 гг. и 2014–2023 гг.) – их ослаблением. В области межрегиональных миграций особо значимую роль играют регионы Сибири. Однако для большинства из них край выступает донором населения, что ограничивает его возможности для собственного развития и интеграции в других областях.

Главные отличия международных миграций заключаются в расширении пространства миграционных взаимодействий, усложнении его структуры и положительном миграционном балансе со странами ближнего зарубежья на протяжении всего исследуемого периода за исключением 2022 г.

Для внутрикраевых миграций характерно сосредоточение населения в крупных городах и окружающих их сельских районах за исключением кризисных деформаций в отдельные годы. И как результат – фрагментация внутреннего социально-экономического пространства. Временные или возвратные трудовые миграции также вносили значимый, постоянно расширяющийся и усиливающийся вклад в формирование интегрированного пространства.

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 задач¹.

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-

¹ 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 понятий¹. 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

¹ 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-

ционным¹. 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

¹ 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 –

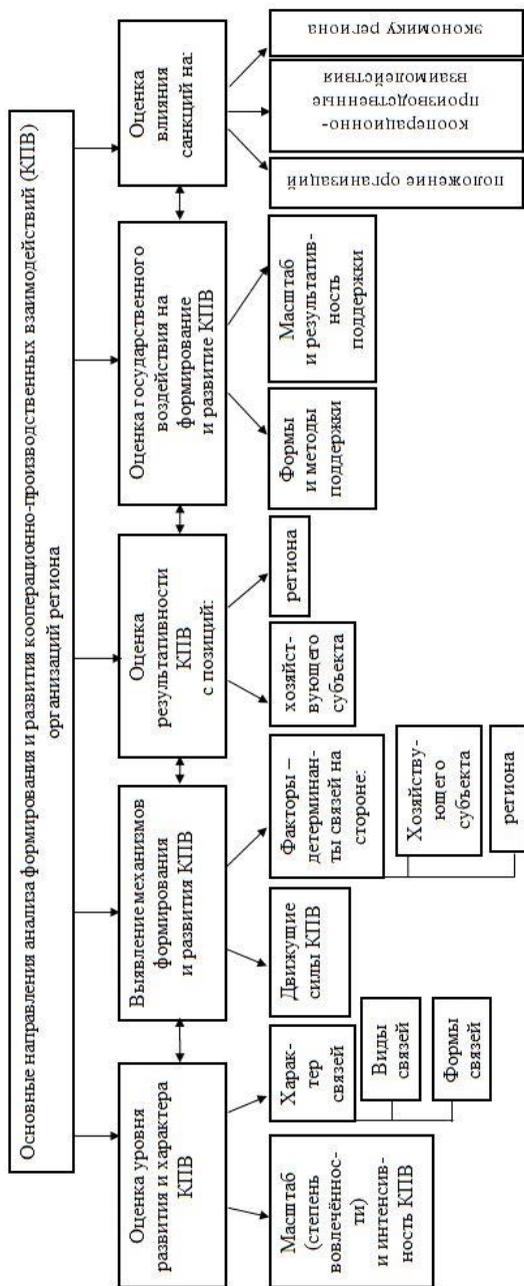


Рис. VI.19. Теоретическая схема исследования кооперационно-производственных взаимодействий организаций региона

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 деятельности¹.

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:

¹ 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.

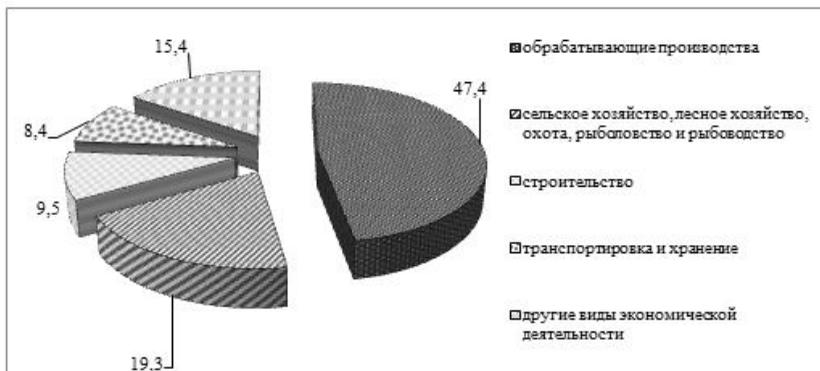


Рис. VI.20. Структура обследованных предприятий Алтайского края по виду экономической деятельности, %

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 края¹. 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-

¹ 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 длительные¹. 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-

¹ 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.

кой степени локализации экономики Алтайского края. Это следствие структурных особенностей его экономики, где преобладают малые предприятия и высока доля предприятий сельского хозяйства (рис. VI.21).

Таблица VI.33

**Степень вовлеченности предприятий Алтайского края
в производственную кооперацию**

Вид экономической деятельности предприятий	Всего предприятий, участвовавших в обследовании, ед.	Из них включенных в производственную кооперацию (совместное производство продукции), ед.	Доля предприятий, включенных в производственную кооперацию, в числе обследованных по виду экономической деятельности, %
Все предприятия	983	155	16
В том числе предприятия:			
Сельского хозяйства, лесного хозяйства, охоты, рыболовства и рыбоводства	190	17	9
Обрабатывающих производств	466	99	21
Из них производства пищевых продуктов и напитков	169	23	14
Строительства	93	19	20
Транспортировки и хранения	83	5	6
Других видов деятельности	151	15	10

Среди значимых причин неучастия организаций Алтайского края в производственной кооперации выделяются две. Первая – отсутствие потребности в привлечении специализированных организаций. На эту причину указали свыше 70% опрошенных руководителей организаций. Определяющую роль при этом играет сложность производимой продукции. Так, каждый 5-й опрошенный руководитель объяснил неучастие своей организации в кооперации

относительной простотой производства продукции, не требующего особых технологий и высокой квалификации. Вторая причина связана с мотивами иного рода: каждый пятый опрошенный руководитель не видит очевидных выгод и преимуществ от включения других организаций в отработанный технологический процесс.



Рис. VI.21. Удельный вес предприятий Алтайского края, не участвующих и не планирующих участие в производственной кооперации, в разрезе видов экономической деятельности, %

Вопреки нашим предположениям, основанным на сведениях, почерпнутых из научной литературы, на другие причины неучастия организаций в кооперационной цепочке – возможность потери контроля над единым технологическим процессом, ненадежность партнеров) – указало незначительное число респондентов (соответственно, 8% и 4% от всех опрошенных).

Полученные в обследовании результаты свидетельствуют о сравнительно высокой в целом интенсивности связей организаций, включенных в производственные цепочки. Не вдаваясь в детали, отметим, что около половины опрошенных руководителей указали, что доля стоимости продукции, произведенной в рамках кооперации, в общей стоимости составляет 20%, в том числе на каждом четвертом обследованном предприятии доля кооперации (в стоимостной оценке) – свыше 50% всего объема их производства (рис. VI.22).

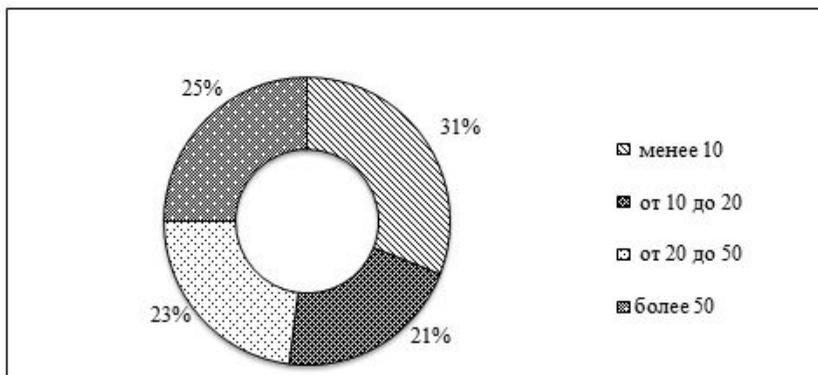


Рис. VI.22. Распределение организаций Алтайского края по удельному весу продукции, произведенной в рамках кооперации, в общем объеме выпускаемой продукции (работ, услуг), %

Интенсивность кооперации, как отмечалось выше, существенно варьирует в зависимости от размера предприятий. Так, высокая интенсивность кооперационных связей крупных предприятий Алтайского края (свыше 50% всей стоимости выпускаемой продукции) в 2 раза больше, чем интенсивность связей малых предприятий. Она также характерна для обрабатывающих производств, в особенности для предприятий, занятых производством пищевых продуктов и напитков. Так, среди предприятий пищевых производств высокая интенсивность кооперации встречается в 2 раза чаще, чем среди предприятий, занятых сельхозпроизводством (у каждого третьего против каждого шестого).

Каковы движущие силы кооперации – образно говоря, что «толкает» предприятия на участие в производственных кооперационных цепочках? Как видно из рисунка VI.23, спектр мотивов у руководителей предприятий, намеренных встроиться в кооперационные цепочки, достаточно широк.

Наиболее значимые причины – расширение номенклатуры выпускаемой продукции, обеспечение ее гарантированного сбыта, необходимость дозагрузки мощностей и сокращения простоев оборудования. Они являются движущей силой кооперации фактически для всех предприятий вне зависимости от вида экономической деятельности (за исключением, по понятным причинам, предприятий, занятых транспортировкой и хранением продук-

ции). Для организаций строительства и предприятий обрабатывающих производств особую роль играет необходимость догрузки мощностей и сокращения простоев оборудования. Для обрабатывающих производств также важно включение в производственные цепочки в целях перехода на выпуск более сложной, многокомпонентной продукции, имеющей несколько переделов, либо инновационной продукции, требующей особых технологий и высокой квалификации работников.

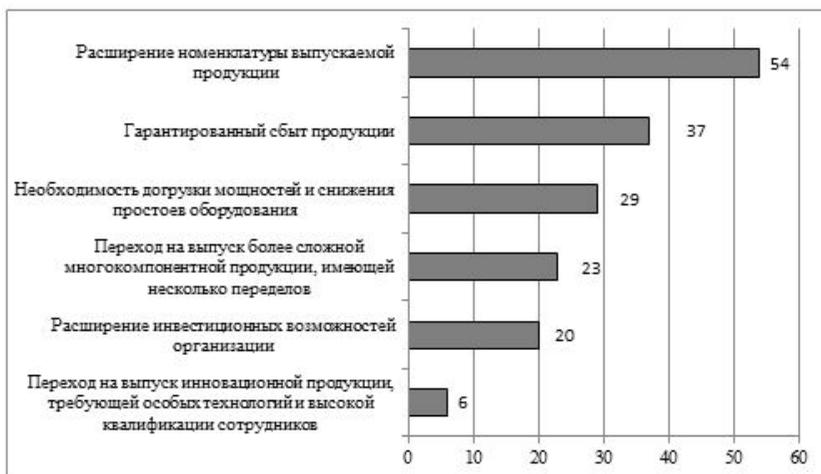


Рис. VI.23. Распределение организаций Алтайского края по мотивам участия в производственной кооперации, % ко всем организациям

Отдельно следует сказать о механизме поиска партнеров по кооперации. Подавляющее большинство предприятий, включенных в производственную кооперацию, нашли партнеров самостоятельно (это указали 96% респондентов). Примерно каждое десятое предприятие использовало при этом информацию от краевых и муниципальных органов управления и других организаций, что наиболее характерно для предприятий, занятых сельским хозяйством, а также транспортировкой и хранением продукции.

Для Алтайского края в силу доминирования в общем числе организаций и значимой роли в экономике малых предприятий (на их долю приходится свыше трети в ВРП региона) вопросы их поддержки, в том числе путем включения в производственные кооперационные цепочки, принципиально важны. Как обстоят дела

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.

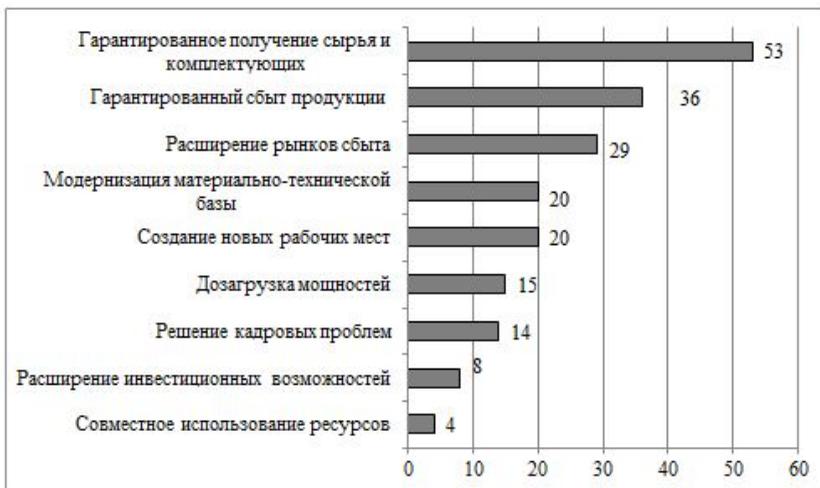


Рис. VI.24. Мотивы участия в кооперационно-производственных взаимодействиях, % к числу предприятий, участвующих в кооперации (по данным опроса руководителей)

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 колеблется от катастрофически негативных до сверхоптимистически позитивных, от разрыва российской экономики «в клочья» до ее оценок как самой

высокоадаптивной экономики в мире, способной в условиях санкций на стремительное мобилизационное развитие. Подавляющее большинство экспертного сообщества занимает более взвешенную позицию и находят здесь как положительные, так и отрицательные моменты. Среди рисков эксперты выделяют: экономический спад и сокращение занятости, дефицит товаров на внутреннем рынке и рост цен, развитие теневых экономических отношений и повышение бедности, технологическое упрощение экономики и недоиспользование человеческого капитала, замедление его развития и др. [99, 100, 103].

Среди положительных моментов отмечается то, что санкции открывают новые возможности для развития отечественных компаний и формирования импортнезависимости в базовых отраслях, чему содействует уход зарубежных фирм с российского экономического пространства. Санкции рассматриваются как стимулирующий механизм повышения экономической активности, снижения расходов и оптимизации штатного расписания организаций. Они, по мнению ряда ученых, способствуют накоплению бесценного опыта работы в экстремальных условиях и формированию новых, более эффективных моделей развития, а также возможному сокращению социально-экономических неравенств между регионами [100; 104–105].

Усиление санкционного давления способствовало актуализации исследований, посвященных рассмотрению перспектив развития российской экономики. Краткий анализ представленных научных публикаций показал, что в основу такого развития должен быть положен поиск возможных путей и направлений возрождения отечественного производства, развитие кооперационно-производственных взаимодействий¹. Одним из них является техническое и технологическое совершенствование производственных процессов в комплексах взаимосвязанных отраслей, позво-

¹ Важность системного изучения отраслевых взаимодействий и внедрения глубоких переделов в промышленности, комплексного анализа межрегиональных связей, получения синергетических эффектов для экономического развития страны неоднократно подчеркивалась и ранее ведущими советскими и российскими учеными А.Г. Аганбегяном, М.К. Бандманом, В.М. Полтеровичем и мн. др. Но сегодня острота этих вопросов достигла своего апогея и без их решения под угрозу ставится само существование российского государства.

ляющее реализовать задачу создания длинных цепочек добавленной стоимости внутри страны и роста производительности труда [105, с. 240].

Ряд исследователей указывает на необходимость усиления связанности социально-экономического пространства России, формирования институциональной среды, создания инфраструктурных и других условий, обеспечивающих взаимодействие экономических агентов в макрорегионах, в том числе Сибири, как на стадии запуска проектов освоения природных ресурсов, так и на стадии развития новых производств, направленных на более глубокую переработку получаемого сырья [106].

Традиционные механизмы, такие как стимулирование инвестиций в основные фонды и человеческий капитал, жилищное строительство, развитие транспортно-логистических сетей и др., должны быть, по мнению ученых, адаптированы к современным условиям и требуют ускоренного запуска. В условиях ограничения выхода на международные рынки обязательным является расширение внутреннего спроса, в том числе путем повышения заработной платы, пенсий, социальных пособий и т.д. [107].

Нельзя не отметить, что реакция обществоведческой науки на происходящие изменения в экономике особенно наглядно проявилась в отношении ее национального (макро-) уровня. Что же касается подвижек на субфедеральном (мезо-) уровне, то здесь результаты мониторинга ситуации заметно скромнее. Проведенный Н.В. Зубаревич анализ влияния новых санкций на субъекты Российской Федерации показал, что наиболее сильное влияние ощутили регионы с развитым сектором экспорта углеводородов, а также с высоким удельным весом обрабатывающих отраслей, в деятельности которых широко используются импортные компоненты [104]. Напротив, наименьшее влияние санкций отмечено в регионах с развитой аграрной специализацией ввиду сохранения внутреннего и внешнего спроса на продукцию пищевых производств.

Отмечая примат в экономической науке концептуальных положений функционирования и развития организаций в условиях санкционных ограничений, нельзя не обратить внимание на явный дефицит прикладных эмпирических исследований, раскрывающих ситуацию в конкретных регионах России с учетом местных условий. Проводимый региональными властями мониторинг касается,

как правило, отдельных, наиболее крупных «якорных» предприятий регионов. Комплексная оценка подвижек в положении разно-масштабных и разноотраслевых предприятий, изменения их интересов и экономического поведения остается преимущественно «за кадром». Попытка раскрыть происходящие в региональной экономике сдвиги не только в главных своих чертах, но и получить более детализированную картину породила в науке ситуацию, когда вопросов гораздо больше, чем имеющихся ответов.

В нашем исследовании сделана попытка ответить на некоторые из этих вопросов на примере анализа положения и адаптации к санкциям предприятий производственной сферы Алтайского края, а именно:

– Какие изменения в жизнедеятельности различных организаций региона произошли в результате беспрецедентного санкционного давления?

– Что представляют собой кооперационно-производственные взаимодействия различных организаций региона, и какие сдвиги происходят здесь под воздействием санкций?

– Какие именно организации в максимальной мере испытали на себе «груз санкций», а какие – в минимальной?

– Каким образом организации приспосабливаются к вводимым ограничениям?

По итогам опроса руководителей предприятий получен первый срез оценок, прогнозов и реакций хозяйствующих субъектов Алтайского края на экономические санкции. В подавляющем большинстве обследованных организаций ситуация на момент опроса характеризовалась как нестабильная, с неясными перспективами и тревожными ожиданиями. Уже с первых месяцев после введения санкций в них наблюдалось как обострение старых проблем, так и возникновение абсолютно новых, никогда ранее не встречавшихся в их практике.

Большинство организаций, включенных в кооперационно-производственные взаимодействия, столкнулись с нарушением цепочек поставок сырья, материалов, комплектующих. Из стран Евросоюза были приостановлены прямые поставки оснастки, мерительных инструментов, элементов гидравлики и пневматики, смазочных материалов и технических жидкостей, красителей, импортных заквасок, семян и других товаров. Появились риски

непоставки оборудования, произведенного за рубежом или в России с использованием иностранных компонентов, в том числе частично или полностью оплаченного. Остро встали проблемы обслуживания и ремонта импортной техники. Исключение составляли предприятия АПК, значительно обновившие в последние годы свою сельхозтехнику, произведенную на российских и белорусских заводах, сервисное обслуживание которых взяли на себя их официальные дилеры.

Представление о первоначальных подвижках в экономике края под влиянием санкций дает рисунок VI.25. Доминирующее место в проблемном ряду занял рост цен на оборудование, сырье, материалы и комплектующие, что отметили без малого 90% руководителей. В числе острых проблем, возникших или обострившихся под воздействием санкций, примерно треть респондентов выделили переход поставщиков на 100%-ю предоплату и сложности с покупкой ремкомплектов, оснастки, инструмента. Примерно каждый четвертый руководитель обратил внимание на задержки в платежах за поставленную продукцию, выполненные работы, приостановку поставок сырья, материалов, комплектующих, а также на рост стоимости кредитов. Замыкает рейтинг выявленных проблем отсутствие новых договоров.

Относительно большее санкционное давление ощутили на себе более крупные, современные и значимые для экономики края организации. Они занимают более сильные конкурентные позиции, активнее включены в межрегиональные и международные кооперационно-производственные связи, их учредители преимущественно находятся в других регионах Сибири и России, и в основном они представляют обрабатывающие производства и строительство. Среди них такие предприятия, как «Алтайвагон», «Алтайгеомаш», «Сибэнергомаш», «Барнаултрансмаш», «Барнаулский ВРЗ», «Алтайский завод прецизионных изделий», АПЗ «Ротор», «Рубцовский завод запасных частей», БМК «Меланжист Алтая», «Алейскзернопродукт».

Напротив, организации малого бизнеса, работающие самостоятельно или включенные только во внутрикраевые кооперационно-производственные связи, а также специализирующиеся на сельском хозяйстве и сельхозпереработке, в целом увереннее проходят через санкционный кризис.

Проблемы	% ответов	Риски	% ответов	Действия	% ответов
Рост цен на оборудование, сырье, материалы, комплектующие	88	Рост затрат на производство в связи с удорожанием ресурсов	80	Ищем способы удешевления потребляемых ресурсов	56
Переход поставщиков на 100%-ную предоплату	37	Снижение инвестиционной активности и темпов технического перевооружения	37	Ищем новых партнёров	52
Сложности с покупкой ремкомплектов, оснастки, инструментов	33	Снижение объёмов выпуска продукции (работ, услуг)	32	Вынуждены поднимать цены на продукцию	49
Задержки в платежах за поставленную продукцию, выполненные работы	27	Сокращение спроса на продукцию	30	Общаемся в региональные и федеральные органы власти	13
Приостановка поставки сырья, материалов, комплектующих	25	Риски снижения заработной платы и сокращения кадров	30	Планируем сокращение работников	4
Рост стоимости обслуживания кредитов	24	Непоставка нового зарубежного оборудования	27	Намерены принять решение о приостановке обязательных платежей	3
Отсутствие новых договоров	14	Увеличение сроков поставок продукции	17		
		Риски неполучения платы за поставленную за рубеж продукцию	7		

Рис. VI.25. Проблемы, риски и действия предприятий в условиях санкций, % к числу обследованных организаций

Наблюдаемое обострение проблем усиливает реальные и потенциальные риски в деятельности организаций и предопределяет их адаптивное поведение. В качестве наиболее сильного риска 4/5 всех опрошенных руководителей организаций выделили рост затрат на производство в связи с удорожанием ресурсов (см. рис. VI.25).

Около 40% респондентов указали на возможность снижения инвестиционной активности и темпов технического и технологического обновления; примерно треть – на сокращение спроса и объема выпуска продукции (работ, услуг), а также на риски сокращения кадров и снижения уровня реальной заработной платы. На вероятность срыва поставок нового импортного оборудования указал каждый четвертый опрошенный, а на увеличение сроков поставок продукции – каждый пятый. И только 9% респондентов серьезных рисков для своей организации в результате санкций не ожидали.

Выше средних оценили риски руководители крупных, более конкурентоспособных на внутрисоссийском и внешнем рынках организаций, представляющих обрабатывающие производства и строительную отрасль. Наряду с ростом затрат на производство в связи с удорожанием горюче-смазочных материалов, удобрений, семян, новой техники, запасных частей и других ресурсов, руководители сельхозпредприятий ожидали больших сложностей с покупкой нового импортного оборудования и проблемами обслуживания уже приобретенного. Представители малого бизнеса отличались большей озабоченностью рисками снижения заработной платы и сокращения кадров. Организации, встроенные в межрегиональные и международные кооперационные связи, большую тревогу испытывали в связи с ожидаемым сокращением спроса на их продукцию, а включенные во внутрикраевые – со снижением инвестиционной активности и невозможностью обновления морально и физически устаревших основных фондов.

Стремясь приспособиться к работе в условиях санкций, организации Алтайского края предпринимали ряд активных действий по поиску новых партнеров, выстраиванию новых логистических цепочек, удешевлению используемых ресурсов и снижению себестоимости выпускаемой продукции, выполняемых работ и услуг. В целях минимизации рисков и возможного получения выгод от

санкций более половины обследованных организаций активно искали способы удешевления потребляемых ресурсов и новых партнеров по кооперационно-производственным взаимодействиям (см. рис. VI.25). Большой активностью здесь отличались крупные организации, представляющие обрабатывающие производства. Примерно для половины из них переход на новые внутри- и межрегиональные кооперационно-производственные связи происходил эффективно, а на новые эффективные международные связи – лишь для каждой четвертой обследованной организации. В определенной степени последнее объясняется меньшей включенностью обследованных организаций в международные кооперационно-производственные связи. Логично, что межрегиональные кооперационно-производственные взаимосвязи организаций были подвержены большей трансформации по сравнению с внутрирегиональными и меньшей – по сравнению с международными (примерно в 1,5 раза).

Вынужденной реакцией на сложившуюся ситуацию стал подъем цен на выпускаемую продукцию. Такой способ адаптации к санкциям использовали в каждой второй организации, наибольшее распространение он получил на малых предприятиях. Можно предположить, что определенная часть организаций поднимали цены не всегда обоснованно, с целью получения дополнительной прибыли или в ожидании будущих потерь.

Каждая восьмая организация обращалась за помощью в региональные и федеральные органы власти, причем крупные компании это делали в два раза чаще. Получили поддержку со стороны федеральных органов управления 15% организаций, а со стороны региональных – 19%¹.

К сокращению работников и приостановке обязательных платежей планировали прибегнуть менее 5% респондентов. Столь незначительное распространение таких моделей поведения обу-

¹ В последние годы государственная политика по поддержке реального сектора экономики активизировалась как на федеральном, так и на региональном уровнях. Так, в декабре 2021 г. Алтайский завод прецизионных изделий получил 150 млн рублей из Фонда развития Алтайского края всего под 1% годовых. За счет этих средств предприятие приобрело 15 единиц современного оборудования. См.: [108]. В 2023 г. завод заключил договор с федеральным Фондом развития промышленности на получение льготного займа в размере 1200 млн рублей (при выполнении определенных условий – на безвозвратной основе).

словлено, на наш взгляд, двумя причинами. Первая состоит в том, что уже второе десятилетие организации работают в условиях сокращения населения в трудоспособном возрасте. Многие из них, особенно крупные, испытывают кадровый дефицит¹. Кроме того, в современных условиях перед гражданскими и оборонными предприятиями встают совершенно новые задачи, для решения которых нужна дополнительная рабочая сила, крайне дефицитная на рынке труда. Руководители предпочитают изыскать возможности для сохранения кадрового потенциала организаций, даже в ущерб экономической эффективности, перейти на режим неполной или частично оплачиваемой занятости, чтобы в дальнейшем не столкнуться с острой нехваткой работников. Вторая причина заключается в значительном усилении контроля над деятельностью организаций со стороны налоговых органов и в возросшей за последние десятилетия экономической культуре бизнеса.



Рис. VI.26. Оценка руководителями перспектив развития своих предприятий, %

Несмотря на все сложности адаптации к санкциям, более трети опрошенных руководителей с оптимизмом смотрят на будущее своих организаций, надеются на их сохранение и дальнейшее развитие, примерно столько же оценивают перспективы как неопределенные, четверть затруднились ответить, и лишь 3% считают, что будущего у их организаций нет (рис. VI.26). Наиболее уверенными оптимистами выглядят руководители организаций сельского хозяйства, более половины из них уверенно смотрят в будущее, а об отсутствии перспектив не заявил никто. В определенной степени это объясняется тем обстоятельством, что сель-

¹ Вопросы обострения кадровой проблемы в организациях АПК Алтайского края рассмотрены в наших работах (в том числе см.: [89]).

хозпроизводители значительно раньше других столкнулись с санкционными ограничениями и научились с ними справляться, в том числе опираясь на государственную поддержку аграрной сферы. В организациях других видов экономической деятельности доля «оптимистов» составляет 32–38%, а «пессимистов» – 3–5%.

Большей уверенностью в будущем отличаются также организации, включенные в производственную кооперацию. В них, в зависимости от отраслевой принадлежности, оптимистически настроенных руководителей примерно в 1,5–2,5 раза больше, чем в организациях, участвующих в других видах кооперационно-производственных взаимодействий или вовсе не участвующих в них. Скорее всего это обусловлено тем, что в производственной кооперации изначально участвуют более конкурентоспособные, экономически сильные, финансово устойчивые организации с хорошим кадровым потенциалом, амбициозными планами и возможностями для их реализации.

Оценки руководителей подтверждаются и данными статистики (табл. VI.35). Результаты анализа текущей социально-экономической ситуации в Алтайском крае на общероссийском фоне наглядно демонстрируют:

Таблица VI.35

Основные показатели развития Алтайского края и России в 2021–2022 гг., % к предыдущему году

Показатель	Алтайский край			Россия		
	2021	2022	2023	2021	2022	2023
Продукция сельского хозяйства	118,4	103,8	93,1	99,6	111,3	100,2
Индекс промышленного производства	101,7	101,9	105,8	106,3	100,7	104,1
Ввод в действие жилых домов	119,6	93,4	102,4	112,7	111,0	107,5
Оборот розничной торговли	102,4	101,3	103,0	107,8	93,5	108,0
Индекс потребительских цен	110,2	115,1	106,2	106,7	111,9	107,4
Реальная начисленная заработная плата	101,3	100,0	111,2	104,5	100,3	108,2
Уровень безработицы	5,5	3,7	3,4	4,8	3,9	3,2

Источник: Данные Росстата.

- во-первых, отсутствие каких-либо критических изменений под градом санкций в экономике как России, так и края;
- во-вторых, разнонаправленность одних экономических процессов в регионе и стране (в промышленности, строительстве, торговле) и схожесть других (в сельском хозяйстве) с преобладанием позитивных трендов в целом;
- в-третьих, в целом более благоприятную ситуацию в экономике края по сравнению с Россией.

Последнее обусловлено отраслевой спецификой экономики региона, хорошим урожаем в 2021–2022 гг. и наличием в крае мощностей для переработки сельскохозяйственной продукции, острой необходимостью и имеющимися возможностями для импортозамещения и удовлетворения нужд специальной военной операции¹.

Итак, результаты социально-экономического развития Алтайского края в 2022 г. свидетельствуют о том, что влияние западных санкций на экономику края ощущалось заметно меньше по сравнению с экономикой России. Важнейшим стабилизатором, нейтрализующим внешние негативные процессы и предотвратившим во многом такую ситуацию, является характер кооперационно-производственных взаимодействий организаций Алтайского края. Хотя производственная кооперация как основа таких взаимодействий не получила большого распространения среди обследованных производственных предприятий (16%, в том числе только в половине случаев это устоявшиеся и длительные связи), более важным является то, что все сложившиеся кооперационно-производственные взаимодействия организаций края имеют высокую степень локализации: 86% из них включены во внутрирегиональные связи, 43% – в межрегиональные и только каждая десятая – в международные. Таким образом, относительно слабая связь экономики края с глобальным рынком из фактора, тормозящего ее развитие, превратилась в условиях санкционной экономики в стабилизирующий фактор.

¹ К примеру, по словам министра промышленности и энергетики Алтайского края, после ухода из страны немецкого концерна Bosch в начале 2022 г. потребность в топливных системах Алтайского завода прецизионных изделий со стороны автопроизводителей России и Белоруссии возросла в восемь раз (см.: [108]).

Вместе с тем недооценивать влияние санкций на развитие экономики края нельзя и не только потому, что их негативные последствия со временем могут проявиться в большей степени. Это касается в первую очередь таких сторон деятельности организаций, как гарантированное получение сырья и комплектующих, гарантированный сбыт продукции, материально-техническое и технологическое обеспечение производства, сохранение и создание рабочих мест. Причем следует принять во внимание то обстоятельство, что в первую очередь именно более крупные и конкурентоспособные предприятия обрабатывающих производств, встроенные наряду с внутри- и межрегиональными кооперационными цепочками в международные связи, испытывают на себе большее санкционное давление. Подрыв устойчивой работы «якорных» предприятий может в перспективе негативным образом сказаться на социально-экономическом развитии края без адекватных шагов по поддержке кооперационно-производственных взаимодействий на всех уровнях управления.

Проблема реформирования и восстановления кооперационно-производственных взаимодействий организаций региона в санкционной экономике имеет относительно слабовыраженный характер: она актуальна лишь для пятой части обследованных предприятий. Вместе с тем процесс трансформации связей нуждающихся в этом организаций происходит непросто. Переключение со старых зарубежных связей на новые четверть опрошенных руководителей оценили – как *«эффективное или скорее эффективное»*, а на новые межрегиональные – половина.

Отрицательное влияние санкций не исчерпывается разрывом кооперационно-производственных взаимодействий. Подавляющее большинство обследованных организаций уже к лету 2022 г. столкнулись с иными проблемами, отчасти отражающими трансформацию в кооперационно-производственных связях: рост цен на оборудование, сырье, материалы, комплектующие; переход поставщиков на стопроцентную предоплату и сложности с покупкой ремкомплектов, оснастки, инструментов.

Очевидно, что острота уже возникших и пролонгированных в своем проявлении проблем существенно зависит от размера, вида деятельности и других характеристик организаций. Это отразилось в оценках руководителями перспектив деятельности

своих организаций. Несмотря на то, что неопределенность летом 2022 г. беспокоила примерно 40% руководителей, оценки уверенности в будущем более чем десятикратно перевесили «горстку» (3%) пессимистических мнений руководителей, не видящих перспектив развития своих организаций.

Новая экономическая ситуация способствовала заметной активизации адаптивного поведения предприятий. В числе ключевых форм адаптации – поиск новых партнеров и способов удешевления потребляемых ресурсов. Крайние меры (сокращение работников, приостановка обязательных платежей и т.п.) готовы были предпринять всего 3–4% опрошенных руководителей организаций.

Дальнейшее развитие кооперационно-производственных связей организаций Алтайского края руководители связывают преимущественно с ускорением процессов импортозамещения, размещением в регионе крупных производств, имеющих потенциал взаимодействия со средними и малыми предприятиями края, реализацией крупных проектов, предполагающих вовлеченность в производственный процесс широкого круга партнеров и др.

Краткие выводы по разделу

Отметим в заключение важнейшие итоги исследования ключевых механизмов интеграции, охарактеризованных в данном разделе.

Межрегиональные торгово-экономические связи Алтайского края

Масштаб и интенсивность рассмотренных в разделе межрегиональных торгово-экономических связей являются важнейшими критериями включенности региона в экономическое пространство. Интеграция на товарных рынках выполняет ключевые функции в развитии экономики региона, обеспечивая, с одной стороны, спрос на производимую в крае продукцию, а с другой – насыщение его товарных рынков.

Алтайский край активно включен в процессы интеграции на товарных рынках. На долю регионов России приходится свыше 50% производимой в крае промышленной продукции и около трети общего объема реализуемой на товарных рынках края продукции (в стоимостной оценке). Особо значимую роль играют в этом регионы Сибирского федерального округа. За исследуемый тридцатилетний период они по сравнению с другими федеральными округами России стабильно занимали первое место по насыщению продукцией товарных рынков края и второе – по обеспечению спроса на производимую в крае продукцию.

В Алтайском крае за исследуемый период наметилась устойчивая тенденция формирования направлений товарных потоков, заключающаяся в нивелировании имевшего долгое время превышения ввоза над вывозом товаров. Динамика товарной структуры межрегионального товарооборота в крае была различна в зависимости от направленности товарных потоков и заметно дифференцирована по годам. В товарной структуре *вывоза продукции* прослеживается тенденция нивелировки превышения удельного веса продукции производственно-технического назначения по сравнению с аналогичными показателями по продовольственной продукции. В товарной структуре *ввоза продукции* в Алтайский край из регионов России усилилась тенденция многолетнего превышения доли продукции производственно-технического назначения по сравнению с продовольственной.

В интеграции на товарных рынках края и регионов России выделяются два качественно различных периода. Первый из них (1990–2000 гг.) характеризовался снижением интенсивности межрегиональных торгово-экономических связей; второй период (с 2000 гг. по настоящее время) – напротив, ее ростом. Вместе с тем в силу изменения рыночной конъюнктуры интенсивность интеграционных процессов в рамках выделенных периодов характеризовалась постоянными колебаниями.

С учетом вышесказанного, а также отмеченных в монографии особенностей статистического учета межрегиональных товарных потоков, интенсивность торгово-экономических связей может отражать масштаб межрегиональной интеграции лишь в первом приближении.

Интеграция регионов в процессе обмена населением

На протяжении исследуемого периода (1990–2023 гг.) влияние миграции населения Алтайского края в целом на формирование интегрированного пространства было неоднозначно. В 1990–1994 и 2010–2013 гг. оно росло, о чем свидетельствует усиление и расширение миграционных связей региона. Напротив, в 1995–2009 и 2014–2023 гг. это влияние снижалось.

Межрегиональные взаимодействия края по поводу обмена населением в целом за рассматриваемый период преимущественно ослабевали и интеграционные процессы замедлялись. По данным Росстата только в 2010–2013 гг. отмечалось их усиление, которое объясняется не только ростом миграционной активности населения, но и изменением методики учета мигрантов. Более половины всех межрегиональных перемещений населения Алтайского края приходилось на обмен населения между субъектами РФ, расположенными в Сибири, включая Тюменскую область. В этом виде миграции край выступал донором населения, что ограничивало его демографический потенциал как для собственного развития, так и для развития интеграционных процессов в других сферах.

Межгосударственная мобильность населения характеризовалась расширением пространства миграционных взаимодействий, усложнением его структуры и положительным миграционным балансом со странами ближнего зарубежья на протяжении всего исследуемого периода, за исключением 2022 г.

Внутрикраевое движение населения отличалось его сосредоточением в крупных городах и окружающих их сельских районах. В результате происходила фрагментация внутреннего социально-экономического пространства. Временные или возвратные трудовые миграции также вносили значимый, постоянно расширяющийся и усиливающийся вклад в формирование интегрированного пространства.

*Интеграция посредством формирования и развития
кооперационно-производственных связей организаций
Алтайского края*

Анализ кооперационно-производственных взаимодействий организаций, как показал наш опыт, связан с преодолением ограничений различного рода. В методологическом отношении это прежде всего отсутствие лежащей на поверхности научного знания информации: на ее сбор и обобщение не сориентированы ни органы статистики, ни административные органы (за исключением отдельных случаев, касающихся «якорных» предприятий региона). По-видимому, этим обстоятельством объясняется примат исследований сотрудничества российских организаций с зарубежными по сравнению с внутрirosсийской кооперацией.

Второй препон теоретико-методологического характера имеет другую природу и связан с тем, что, несмотря на наличие значительного числа публикаций по рассматриваемой тематике, в подавляющем большинстве из них четко не определены понятия кооперационно-производственных взаимодействий организаций, отсутствует строгая «вписанность» предложенных понятий в уже действующий категориальный аппарат, методический раздел либо отсутствует вообще, либо, что встречается чаще, прописан очень кратко и не позволяет получить системное представление о масштабах, характере и движущих силах кооперационно-производственных взаимодействий предприятий.

Сказанное не позволило нам в полной мере использовать имеющийся в науке теоретико-методологический и методический задел для разработки и апробации авторской методологии и методики исследования, соотнести содержательные результаты нашего исследования с результатами других аналогичных работ. Как следствие, заметно сократились не только эвристи-

ческие возможности исследования, но и оценка валидности полученных результатов.

Причины сложившейся ситуации, на наш взгляд, очевидны – сфера кооперационно-производственных связей предприятий, бывшая, без преувеличения, в центре внимания плановой экономики, в новых условиях в основном отдана «на откуп рынку». Естественно, экономические санкции и военно-политическое противостояние с Западом вносят в этот процесс свои коррективы.

С учетом указанных ограничений методологического и информационного характера в монографии предложена методология и методика исследования кооперационно-производственных взаимодействий организаций производственной сферы, и получены результаты ее эмпирической апробации на примере кооперационно-производственных связей порядка тысячи предприятий производственной сферы Алтайского края.

Основным итогом эмпирического исследования производственной кооперации является то, что удалось в первом приближении получить количественную оценку масштаба, интенсивности и вклада кооперационных связей в результаты деятельности предприятий, выявить их движущие силы и проблемы их развития.

Выявлена сравнительно невысокая степень вовлеченности организаций края в целом в совместное производство продукции, обусловленная в первую очередь приматом в экономике региона малых организаций, а также несформированностью потребности в кооперации (для более чем 2/3 обследованных организаций) в силу как сравнительного несложного характера выпускаемой ими продукции, так и отсутствия потенциальных партнеров, соответствующих требованиям технологического процесса. Вовлеченность в производственную кооперацию составляет 16% от общего числа обследованных предприятий. Устоявшиеся и длительные производственные связи характерны лишь для 8% обследованных предприятий.

Роль производственной кооперации в общих результатах деятельности участвующих в ней организаций оценивается достаточно высоко. Так, в каждой четвертой организации на коопера-

цию приходится свыше 50% объема производства, а в каждой третьей – от 20 до 50%.

Среди главных мотивов участия в производственной кооперации как важнейшей составляющей ее движущих сил являются расширение номенклатуры выпускаемой продукции и ее гарантированный сбыт. Подавляющее большинство организаций самостоятельно ищут партнеров по кооперации. Развитию производственной кооперации в незначительной степени способствует государственная информационная поддержка, ею воспользовалось около 10% обследованных предприятий.

Проведенное масштабное эмпирическое исследование широкого спектра взаимодействий организаций регионообразующих отраслей Алтайского края позволило получить в целом общее представление о структуре пространства межорганизационных взаимодействий типичного агропромышленного региона, выделить общие и особенные черты, характерные для производственной кооперации предприятий промышленности и сельского хозяйства.

С методической точки зрения в целом оправданным в данном случае оказался подход, предполагающий совмещение традиционных методов статистики и социологических методов, позволивший существенно повысить эвристические возможности исследования. Бесспорно, что полученные содержательные результаты исследования требуют детализации, а ряд из них – дополнительной проверки.

Перспективы исследования связаны с углублением темы как в плане проведения повторных исследований, позволяющих зафиксировать сдвиги в кооперационно-производственных отношениях предприятий, порождаемые флуктуациями в экономике, так и в части детализации полученных и изложенных в монографии результатов.

Список литературы к VI разделу

1. **Троцковский А.Я., Сергиенко А.М., Родионова Л.В., Перекаренко Ю.А., Сундеева М.А.** Исследование территориально-отраслевой структуры экономики России в контексте межрегиональной интеграции: к постановке проблемы // Экономика. Профессия. Бизнес. – 2021. – № 1. – С. 108–116. DOI: 10.14258/epb202113.
2. **Троцковский А.Я.** Пространственные исследования в работах российских регионалистов: нарративный обзор // Экономика. Профессия. Бизнес. – 2021. – № 3. – С. 125–132. DOI: 10.14258/epb202147.
3. **Троцковский А.Я., Каплинская И.Е., Родионова Л.В.** Понятие и подходы к исследованию интеграции территориальных социально-экономических систем: к постановке вопроса // Экономика. Профессия. Бизнес. – 2022. – № 2. – С. 114–125. DOI: 10.14258/epb202229.
4. **Родионова Л.В., Троцковский А.Я.** Миграция населения как механизм формирования интегрированного социально-экономического пространства // Экономика. Профессия. Бизнес. – 2022. – № 3. – С. 107–114. DOI: 10.14258/epb202244.
5. **Махотаева М.Ю., Бакуменко О.А., Малышев Д.П.** Межрегиональное взаимодействие как инструмент развития стратегических приоритетов региона: монография. – Псков : Псковский государственный университет, 2017. – 118 с.
6. **Тамова Б.А.** Межрегиональное экономическое взаимодействие как фактор регионального стратегического развития // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. – 2015. – № 4 (170). – С. 130–133.
7. **Рубцов Г.Г., Литвиненко А.Н.** Роль межрегионального сотрудничества в системе современной региональной экономики РФ // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. – 2019. – Т. 12, № 1. – С. 97–110.
8. **Межрегиональная** торговля: основные тенденции, объемы ввоза и вывоза продовольственных товаров в Алтайском крае. 2011–2013 : анализ. записка / В.М. Мочалов, И.В. Супонина, Н.Н. Трифонова ; под ред. В.М. Мочалова ; Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Алтайскому краю. – Барнаул, 2014. – 52 с.
9. **Межрегиональная** и внешняя торговля Алтайского края. 2011–2015 : аналитический обзор / В.М. Мочалов, И.В. Супонина, И.А. Молодых, С.А. Алистратов ; под ред. В.М. Мочалова ; Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Алтайскому краю. – Барнаул, 2016. – 52 с.
10. **Лукин Е.В., Ускова Т.В.** Межрегиональное экономическое сотрудничество: состояние, проблемы, перспективы : монография. – Вологда : ИСЭРТ РАН, 2016. – 148 с.
11. **Регионы России.** Социально-экономические показатели. 2022 : стат. сб. / Росстат. М., 2022. – С. 1124.

12. **Стратегия** пространственного развития Российской Федерации до 2030 года: распоряжение Правительства РФ от 13.02.2019 № 207-п // Гарант.ru : информационно-правовой портал. URL: <https://base.garant.ru/72174066/> (дата обращения: 13.09.2024).

13. **Изотов Д.А.** Внешние и внутренние барьеры в торговле регионов Дальнего Востока // Экономика региона. – 2021. – Т. 17, № 4. – С. 1318–1331.

14. **Шубин И.А.** Приграничная торговля российских регионов в 2013–2019 гг. // Пространственная экономика. – 2021. – Т. 17, № 2. – С. 34–56.

15. **Гаджиев М.М., Магомедов А.К., Насрудинов Д.М.** Разработка модели развития товарообмена регионов // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2018. – № 3 (109). – С. 27.

16. **Новикова А.С., Филатов А.Ю.** Гравитационная модель межрегиональной торговли Иркутской области // Инновационная экономика. – 2015. – № 5 (10). – С. 35–40.

17. **Троцковский А.Я., Перекаренко Ю.А., Родионова Л.В., Сергиенко А.М.** Интеграционные связи Алтайского края с регионами Сибири: предпосылки формирования и ограничения исследования // Экономика. Профессия. Бизнес. – 2022. – № 1. – С. 98–110.

18. **Троцковский А.Я., Родионова Л.В.** Методические аспекты исследования межрегиональных торгово-экономических связей в Алтайском крае // Экономика. Профессия. Бизнес. – 2023. – № 1. – С. 101–107.

19. **Минакир П.А., Исаев А.Г., Демьяненко А.Н., Прокапало О.М.** Экономические макрорегионы: интеграционный феномен или политико-географическая целесообразность? Случай Дальнего Востока // Пространственная экономика. – 2020. – Т. 16, № 1. – С. 66–99.

20. **Алтайский край в цифрах. 1998–2002** : стат. сб. / Алтайский краевой комитет государственной статистики. – Барнаул, 2003. – С. 268.

21. **Трансформационные** процессы и формирование конкурентных преимуществ в Алтайском крае / под ред. А.Я. Троцкого. – Новосибирск : Изд-во ИЭОПП СО РАН, 2017. – 424 с.

22. **Демьяненко А.Н.** Российское экономическое пространство: диалектика процессов интеграции и дезинтеграции // Регионалистика. – 2017. – Т. 4, № 2. – С. 5–10.

23. **Кожевников С.А.** Пространственная интеграция экономики: теоретические концепции и проблемы обеспечения на региональном уровне // ЭКО. – 2022. – № 3. – С. 84–105.

24. **Балацкий Е.В., Екимова Н.А.** Исследования в области пространственной экономики: тренды, проблемы и приоритеты // Социально-экономические исследования. – 2024. – № 15 (3) – С. 6–25.

25. **Пилясов А.Н.** Развитие региональной науки и выводы перед российским сообществом эконом-географов и региональных экономистов // Региональные исследования. – 2010. – № 7 (29). – С.16–41.

26. **О межрегиональном** обмене Алтайского края в 2003 году / Алтайский краевой комитет государственной статистики. – Барнаул, 2004. – 38 с.

27. **Троцковский А.Я., Наземцева Ю.Ю.** Межрегиональный товарообмен Алтайского края в 1990–2020 гг. в контексте его социально-

экономического развития // Экономика. Профессия. Бизнес. – 2023. – № 2. – С. 119–132.

28. **Науменко Е.Н.** О межрегиональном товарообмене и конкурентоспособности Алтайского края // Ползуновский вестник. – 2006. – № 4/1. – С. 254–258.

29. **Лукьянов А.Н.** Роль государства в продвижении сельхозпродукции и продовольствия и формирование инфраструктуры их товародвижения // Вестник Алтайского государственного университета. – 2012. – Т. 93, № 7. – С. 80–85.

30. **Лукьянов А.Н.** Меры по обеспечению конкурентоспособности производителей продовольствия на внешних товарных рынках (опыт Алтайского края) // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. – 2013. – № 1 (99). – С. 104–109.

31. **Межрегиональная** торговля: основные тенденции, объемы ввоза и вывоза продовольственных товаров в Алтайском крае. 2011–2013 гг. / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Алтайскому краю. – Барнаул, 2014. – 52 с.

32. **Межрегиональная** внешняя торговля Алтайского края. 2011–2015 гг. / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Алтайскому краю. – Барнаул, 2016. – 52 с.

33. **Точки** роста промышленности Алтайского края : аналит. зап. / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Алтайскому краю. – Барнаул, 2016. – 24 с.

34. **Аганбегян А.Г.** Социально-экономическое развитие России: анализ и прогноз // Проблемы прогнозирования. – 2014. – № 4. – С. 3–16.

35. **Супонина И.В., Белова О.А.** Ситуация в сфере промышленного производства в Алтайском крае. Январь–декабрь 2017 : аналитический обзор ; под ред. В.М. Мочалова ; Управление Федеральной службы государственной статистики по Алтайскому краю и Республике Алтай. – Барнаул, 2018. – 24 с.

36. **Ситникова О.В., Супонина И.В., Белова О.А.** Крупный и средний бизнес Алтайского края. 2017 : аналитический обзор ; под ред. О.В. Ситниковой ; Управление Федеральной службы государственной статистики по Алтайскому краю и Республике Алтай. – Барнаул, 2018. – 112 с.

37. **Ситникова О.В., Супонина И.В., Смирнова Т.Б.** Основные тенденции формирования финансовых результатов организаций пищевых производств Алтайского края. 2015–2017 : аналитическая записка ; под ред. О.В. Ситниковой ; Управление Федеральной службы государственной статистики по Алтайскому краю и Республике Алтай. – Барнаул, 2018. – 76 с.

38. **Ситникова О.В., Белова О.А., Лесовых С.В.** Крупный и средний бизнес Алтайского края. 2019 : аналитический обзор ; под ред. О.В. Ситниковой ; Управление Федеральной службы государственной статистики по Алтайскому краю и Республике Алтай. – Барнаул, 2020. – 104 с.

39. **Ситникова О.В., Баева С.Ю., Максимова С.Г.** Инвестиционная деятельность организаций – основа экономического развития Алтайского края. 2013–2017 : аналитический обзор ; под ред. О.В. Ситниковой ; Управление Федеральной службы государственной статистики по Алтайскому краю и Республике Алтай. – Барнаул, 2018. – 24 с.

40. **Троцковский А.Я., Сабына Е.Н.** Алтайский край: последствия пандемии COVID-19 и направления их нивелирования // Экономика. Профессия. Бизнес. – 2021. – № 2. – С. 100–109.
41. **Вагин С.Г.** Влияние международных санкций на промышленный экспорт регионов России // E-Management. – 2023. – Т. 6, № 4. – С. 53–63. DOI: <https://doi.org/10.26425/2658-3445-2023-6-4-53-63>.
42. **Андреева Е.Л., Карх Д.А., Ратнер А.В.** Российский экспорт в региональном разрезе: оценка пространственной и отраслевой дифференциации // Journal of New Economy. – 2020. – Т. 21, № 2. – С. 60–75. DOI: 10.29141/2658-5081-2020-21-2-4.
43. **Александрин Ю.Н.** Российский несырьевой экспорт: современные тенденции и перспективы развития // Экономика: теория и практика. – 2022. – № 1 (65). – С. 15–26. DOI: 10.31429/2224042X-2022-65-15.
44. **Андреева Е.Л., Ратнер А.В.** Экспорт как драйвер преодоления импортозависимости в сфере машин, оборудования и транспортных средств // Экономическая безопасность. – 2022. – Т. 5, № 3. – С. 891–908. DOI: 10.18334/ecsec. 5.3.114855.
45. **Емелькина И.А., Фомина О.Н.** Импортозамещение и параллельный импорт в различных регионах мира: экономико-правовой анализ // Регионология. – 2023. – Т. 31, № 4. – С. 650–664.
46. **Карданов В.А., Петрова Т.А.** Исследование проблем влияния санкций на экспорт и импорт в России // Вестник университета. – 2023. – № 6. – С. 106–114. DOI: 10.26425/1816-4277-2023-6-106-114.
47. **Кочергина Т.Е.** Страновые риски во внешнеторговой деятельности: характеристика и методические подходы к их выявлению // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. – 2021. – № 1 (61). – С. 93–101. DOI: 10.47581/2021/FA-07/IE/51/01.014.
48. **Малевич Ю.В., Онуфриева О.А.** Устойчивый экспорт в эпоху кризисов: перспективы и тренды // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. – 2022. – № 5–1 (137). – С. 25–30.
49. **Экспорт** как этап дальнейшей реализации политики импортозамещения / О.В. Святова [и др.] // Международный сельскохозяйственный журнал. – 2021. – № 5 (383). – С. 41–45. DOI: 10.24412/2587-6740-2021-5-41-45.
50. **Быков А.А., Борисова О.В.** Взаимное влияние АПК Сибири и центральноазиатских стран на формирование продовольственного рынка // Фундаментальные исследования. – 2020. – № 6. – С. 16–20. DOI: 10.17513/ft.42770.
51. **Бутакова М.М., Соколова О.Н.** Экспортные позиции России в Центральной Азии: реалии и проблемы // Экономика. Профессия. Бизнес. – 2021. – № 3. – С. 48–52. DOI: 10.14258/epb202137.
52. **Бочаров С.Н., Бутакова М.М., Соколова О.Н.** Логистика экспортных поставок в контексте трансграничной торговли // Экономика. Профессия. Бизнес. – 2024. – № 1. – С. 20–24. DOI: 10.14258/epb202403.
53. **Бутакова М.М., Соколова О.Н.** Экспорт продукции Алтайского края как составляющая имиджа региона // Экономика. Профессия. Бизнес. – 2022. – № 2. – С. 23–27. DOI: 10.14258/epb202217.

54. **Экспорт** и импорт России по товарам и странам [Электронный ресурс]. URL: <https://ru-stat.com/> (дата обращения: 09.01.2024).

55. **Экспорт** продукции АПК Алтайского края: перспективы, проблемы, целевые рынки : монография / под ред. С.Н. Бочарова, М.М. Бутаковой [и др.] – Барнаул : Изд-во Алт. ун-та, 2020. – 244 с.

56. **Паспорт** регионального проекта «Экспорт продукции АПК», утвержден Протоколом заседания Совета при Губернаторе Алтайского края по стратегическому развитию и приоритетным проектам от 14.12.2018 [Электронный ресурс] // Министерство экономического развития края: URL: https://econom22.ru/pnp/regionalnye-proekty/mezhdunarodnaya-kooperatsiya-i-eksport/%D0%A0%D0%9F_%D0%A1%D0%B8%D1%81%D1%82%D0%B5%D0%BC%D0%BD%D1%8B%D0%B5_%D0%BC%D0%B5%D1%80%D1%8B.pdf (дата обращения: 09.01.2024).

57. **Butakova M.M., Borisova O.V., Goryaninskaya O.A.** Exports of Vegetable Oils to Asian Markets: Opportunities, Risks, and Prospects // IOP Conference Series: Earth and Environmental Science this link is disabled. – 2021. – 670 (1).

58. **Регионы** России. Социально-экономические показатели. 2022 : Стат. сб. / Росстат. – М., 2022. – 1122 с.

59. **Постановление** Правительства Российской Федерации от 28.07.2022 № 1347 «О государственной поддержке российских организаций промышленности в целях компенсации затрат на транспортировку промышленной продукции» [Электронный ресурс] // Гарант.ру : информационно-правовой портал. URL: <https://base.garant.ru/405081401/> (дата обращения: 09.01.2024).

60. **Постановление** Правительства Российской Федерации от 15.09.2017 № 1104 «О предоставлении субсидий из федерального бюджета российским организациям на компенсацию части затрат на транспортировку сельскохозяйственной и продовольственной продукции» [Электронный ресурс] // Гарант.ру : информационно-правовой портал. URL: <https://base.garant.ru/71768894/> (дата обращения: 09.01.2024).

61. **Голикова В.В., Кузнецов Б.В.** Стратегии поведения российских предприятий обрабатывающей промышленности в отношении импорта в условиях экономических санкций // Вопросы экономики. – 2021. – № 7. – С. 89–106.

62. **Глазьев С.Ю.** Рынок в будущее. Россия в новых технологическом и мирохозяйственном укладах. – М., 2018. – 768 с.

63. **Батяева А.Е.** Зависимость отечественных предприятий от импорта: проблемы измерения, основные тенденции и влияние на хозяйственную деятельность компаний // Российский экономический барометр. – 2017. – № 2. – С. 3–12.

64. **Березинская О.Б., Ведев А.С.** Производственная зависимость российской промышленности от импорта и механизм стратегического импортозамещения // Вопросы экономики. – 2015. – № 1. – С. 103–115.

65. **Березинская О.Б., Щелокова Д.В.** Технологическая зависимость от импорта и перспективы импортозамещения в российской промышленности // Экономическое развитие России. – 2015. – Т. 25, № 1. – С. 20–26.

66. **Алтайский** край в цифрах. 2017–2021 : крат. стат. сб. / Управление Федеральной службы государственной статистики по Алтайскому краю и Республике Алтай. – Барнаул, 2022. – С. 157–158.

67. **Гнидченко А.А.** Импортозамещение как дополняющая стратегия // Проблемы прогнозирования. – 2017. – № 6. – С. 27–36.
68. **Павлов П.Н., Каукин А.С.** Импортозамещение товаров инвестиционного назначения в России // Вопросы экономики. – 2017. – № 8. – С. 92–103.
69. **Белоусов Д.Р., Блохин А.А.** [и др]. Структурно-инвестиционная политика в целях модернизации экономики России // Проблемы прогнозирования. – 2017. – № 4. – С. 3–16.
70. **Клейнер Г.Б., Тамбовцев В.Л., Качалов Р.М.** Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегии, безопасность. – М : Экономика, 1997. – 288 с.
71. **Миграция** сельского населения / под ред. Т.И. Заславской. – М : Мысль, 1970. – 348 с.
72. **Рыбаковский Л.Л.** Миграция населения (вопросы теории). – М., 2003. – 240 с.
73. **Ионцев В.А.** Международные миграции населения: теория и практика изучения. – М. : Диалог-МГУ, 1999. – 370 с.
74. **Рязанцев С.В.** Влияние миграций на социально-экономическое развитие Европы: современные тенденции. – Ставрополь : Книжное изд-во, 2001. – 542 с.
75. **Migration theory, talking across disciplines** / Brettell C., Hollifield J. (eds.). – New York – London : Roudedge, 2014. – 356 p.
76. **Демографический** энциклопедический словарь / гл. ред. Д. Валентей – М. : Советская энциклопедия, 1985. – 608 с.
77. **Зайончковская Ж.А.** Миграции в постсоветском пространстве // Миграции в постсоветском пространстве: политическая стабильность и международное сотрудничество / под ред. Д. Азраела, В. Мукомеля, Э.М. Паина. – М. : Комплекс-Прогресс, 1997. – С. 14–37.
78. **Миграция** сельской молодежи: в фокусе – Алтайский край : колл. монография / под ред. А.М. Сергиенко ; Алтайский гос. ун-т. – Барнаул: Изд-во АГУ, 2019. – 324 с.
79. **Перспективы** и риски развития человеческого потенциала в Сибири / отв. ред. В.В. Кулешов. – Новосибирск : Изд-во СО РАН, 2014. – 269 с.
80. **Соболева С.В., Чудаева О.В.** Демографический потенциал Сибири // Формирование благоприятной среды для проживания в Сибири / под ред. В.В. Кулешова. – Новосибирск : ИЭОПП СО РАН, 2010. – С. 53–95.
81. **Зайончковская Ж.А., Тюрюканова Е.В.** Миграция и демографический кризис в России. – М. : ИИП РАН, 2010. – 95 с.
82. **В движении** добровольном и вынужденном. Постсоветские миграции в Евразии / под ред. А.Р. Вяткина, Н.П. Космарской, С.А. Панарина. – М. : Наталис, 1999. – 319 с.
83. **Витковская Г.С.** Переселение в Россию из стран Центральной Азии: миграционный потенциал и роль интеграционных процессов (по данным социологических обследований в Казахстане, Узбекистане и Киргизстане) // Миграции в постсоветском пространстве: политическая стабильность и международное сотрудничество / под ред. Д. Азраела, В. Мукомеля, Э.М. Паина. – М. : Комплекс-Прогресс, 1997. – С. 139–161.

84. **Чудиновских О.С.** Современное состояние статистики миграции в России: новые возможности и нерешенные проблемы // Вопросы статистики. – 2010. – № 6. – С. 8–16.

85. **Мкртчян Н.** Проблемы в статистике внутривоспитательской миграции, порожденные изменением методики учета в 2011 г. // Демографическое обозрение. – 2020. – Т. 7, № 1. – С. 83–99. DOI: 10.17323/demreview. v7i1.10821.

86. **Локшин М.М., Чернина Е.М.** Мигранты на российском рынке труда: портрет и заработная плата // Экономический журнал ВШЭ. – 2013. – Т. 17, № 1. – С. 41–74.

87. **Денисенко М., Чернина Е.** Трудовая миграция и заработки мигрантов в России // Вопросы экономики. – 2017. – № 3. – С. 40–57.

88. **Сергиенко А.М., Родионова Л.В.** Социальная триада: демография – занятость – доходы в алтайских селах // ЭКО. – 2020. – № 1. – С. 138–165. DOI: 10.30680/ЕСО0131-7652-2020-1-138-165.

89. **Тамбовцев В.Л.** Контрактная модель стратегии фирмы. – М. : ТЕИС, 2000. – 83 с.

90. **Коровин Г.Б.** Сетевые структуры в промышленности региона // Экономика региона. – 2020. – Т. 16, № 4. – С. 1132–1146.

91. **Кувалин Д.Б., Болотова Е.Ю.** [и др.]. Кооперация // Большая российская энциклопедия. – М., 2010. – Т. 15. – С. 192.

92. **Растворцева С.Н., Лебедев А.О.** Развитие методов оценки факторов и форм межрегиональной экономической интеграции : монография. – М., 2016. – 213 с.

93. **Кузнецова Е.П.** К вопросу оценки развития производственной кооперации в регионе // Проблемы развития территории. – 2019. – № 5 (103). – С. 64–77. DOI: 10.15838/ptd.2019.5.103.4.

94. **Мельникова Л.В.** Теоретические аргументы и эмпирическое знание в стратегическом планировании // Регион: экономика и социология. – 2018. – № 2. – С. 52–80. DOI: 10.15372/REG20180203.

95. **Батуева Т.Б.** Межрегиональная кооперация на основе соконкуренции как фактор инновационного развития региона // Государственное и муниципальное управление: ученые записки. – 2017. – № 4. – С. 80–84.

96. **Алтайский** край развивает кооперационные связи с белорусскими партнерами (14.12.2021) [Электронный ресурс] // Толк – новости Республики Алтай. URL: <https://tolknews.ru/ekonomika/67740-s-kakimi-predpriyatiyami-belorusii-sotrudnichaet-altayskiy-kрай> (дата обращения: 04.05.2023).

97. **В Алтайском** крае растут объемы приобретения сельскохозяйственной техники в лизинг [Электронный ресурс] // Алтайский край. Официальный сайт правительства. URL: https://www.altairregion22.ru/region_news/v-altaiskom-krae-rastut-obemy-priobreteniya-selskohozyaistvennoi-tehniki-v-lizing_880798.html (дата обращения: 04.05.2023).

98. **Ершов М.В.** Российская экономика в условиях новых санкционных вызовов // Вопросы экономики. – 2022. – № 12. – С. 5–23. DOI: 10.32609/0042-8736-2022-12-5-23.

99. **Гимпельсон В.Е.** Человеческий капитал в эпоху санкций и контрсанкций: некоторые перераспределительные последствия // Журнал Новой экономии

ческой ассоциации. – 2022. – № 3 (55). – С. 234–238. DOI: 10.31737/2221-2264-2022-55-3-16.

100. **Тимофеев И.Н.** Политика санкций против России: новый этап // Журнал Новой экономической ассоциации. – 2022. – № 3 (55). – С. 198–206. DOI: 10.31737/2221-2264-2022-55-3-11.

101. **Мельникова Ю.** «Санкционный шторм» 2022 г. и его последствия для российской экономики // Российский совет по международным делам [Электронный ресурс]. URL: https://russiancouncil.ru/analytics-and-comments/columns/sanctions/sanktsionnyy-shtorm-2022-g-i-ego-posledstviya-dlya-rossiyskoyekonomiki/?sphrase_id=94350339 (дата обращения: 27.04.2023).

102. **Санкции** против России 2022 и их последствия для бизнеса // Генеральный директор – практическое издание для руководителя [Электронный ресурс]. URL: <https://www.gd.ru/articles/12177-sanktsii-dlya-biznesa> (дата обращения: 27.04.2023).

103. **Кувалин Д.Б., Зинченко Ю.В., Лавриненко П.А., Ибрагимов Ш.Ш.** Российские предприятия весной 2022 года: адаптация к новой волне санкций и взгляд на ESG-повестку // Проблемы прогнозирования. – 2022. – № 6 (195). – С. 171–184. DOI: 10.47711/0868-6351-195-171-184.

104. **Зубаревич Н.В.** Регионы России в новых экономических условиях // Журнал Новой экономической ассоциации. – 2022. – № 3 (55). – С. 226–234. DOI: 10.31737/2221-2264-2022-55-3-15.

105. **Полтерович В.М.** Еще раз о том, куда идти: к стратегии развития в условиях изоляции от Запада // Журнал Новой экономической ассоциации. – 2022. – № 3 (55). – С. 238–244. DOI: 10.31737/2221-2264-2022-55-3-17.

106. **Крюков В.А., Селиверстов В.Е.** Экономика Сибири: трудный путь к синергии природного и человеческого потенциала, связности пространства и интересов федерального центра и регионов. – Новосибирск : Изд-во ИЭОПП СО РАН, 2022. – 124 с.

107. **Аганбегян А.Г.** ТЭК России – будущее с учетом требований устойчивого развития и геополитической обстановки // Научные труды Вольного экономического общества России. – 2022. – Т. 236, № 4. – С. 359–383. DOI: 10.38197/2072-2060-2022-236-4-359-383.

108. **И Bosch** с ним. Алтайский завод резко увеличил производство из-за санкций немецкого гиганта [Электронный ресурс] // Алтапресс – новости Барнаула и Алтайского края. URL: <https://altapress.ru/ekonomika/story/i-bosch-s-nim-altayskiy-zavod-rezko-uvlechil-proizvodstvo-iz-za-sanktsiy-nemetskoj-kompanii-310961> (дата обращения: 04.05.2023).

РАЗДЕЛ VII

СПЕЦИФИКА КООПЕРАЦИОННО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ РАЗЛИЧНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ АЛТАЙСКОГО КРАЯ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНА

Заключительный раздел монографии посвящен в основном результатам детального исследования¹ одного из центральных механизмов экономической пространственной интеграции – кооперационно-производственным связям дислоцируемых в регионе организаций.

Детализация анализа кооперационно-производственных связей проявлялась в следующих моментах:

– во-первых, дана сравнительная характеристика кооперационно-производственных связей промышленности и сельского хозяйства как регионообразующих отраслей региона;

– во-вторых, показаны различия в масштабах и характере крупных, средних и малых предприятий производственной сферы региона;

– в-третьих, раскрыты ключевые черты реакции алтайских предприятий на ужесточение санкций, дана картина адаптационного поведения в условиях санкций разномасштабных предприятий.

Вместе с тем содержание раздела не ограничивается только характеристикой специфики кооперационно-производственных

¹ В предыдущем разделе монографии кооперационно-производственные связи алтайских организаций были охарактеризованы в ряду других интеграционных механизмов, что предопределило более общий, менее детализированный подход к их характеристике.

взаимодействий. В раздел в качестве постановочных включены две темы, касающиеся влияния внутри- и межрегиональных кооперационно-производственных связей на социально-экономическое развитие региона и их поддержки со стороны государства.

Эти направления исследования авторы монографии рассматривают как наименее проработанные и наиболее интересные с позиции определения перспектив исследования.

Глава 18

КООПЕРАЦИОННЫЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕГИОНООБРАЗУЮЩИХ ОТРАСЛЕЙ АЛТАЙСКОГО КРАЯ: ОБЩЕЕ И ОСОБЕННОЕ

18.1. Социально-экономический портрет промышленных и сельскохозяйственных предприятий и их включенность в производственную кооперацию

К постановке проблемы. Экономика страны относится к числу тех сфер общественной жизни, прогноз перспектив развития которой носил и, по-видимому, всегда будет носить вероятностный характер. В первую очередь это касается последствий управленческих решений, влекущих за собой коренную перестройку хозяйственного механизма.

В процессе перехода к рыночной экономике происходило постепенное переформатирование оставшихся «на плаву» и вновь возникающих предприятий, правда, далеко не в тех масштабах, которые имели место в плановой экономике. По прошествии трех десятилетий последствия потери производственной кооперацией своей былой масштабности и, как следствие, ослабления выполняемых функций одного из ключевых скрепов, обеспечивающих

связанность экономического пространства¹, проявились с большей очевидностью. Сегодня констатация поляризации и фрагментации экономического пространства России, ослабления связанности ее регионов характерна для большинства работ регионалистов. Особенно ярко это прослеживается в современных исследованиях пространственных проблем развития Сибири [3–5] и Дальнего Востока (работы Института экономических исследований ДВО РАН).

Экономическое сотрудничество, включая кооперационные связи организаций, находившиеся в центре внимания плановой экономики, фактически «выпало» из сферы экономических интересов государства и стало прерогативой бизнеса. Получение соответствующей информации, как показывает опыт, крайне затруднительно; отказ зачастую прикрывается необходимостью соблюдения бизнесом своих коммерческих интересов.

Этим обстоятельством, на наш взгляд, во многом объясняется примат «умозрительных» исследований кооперационных взаимодействий организаций по сравнению с эмпирическими исследованиями. Не вызывает сомнений очевидная недостаточность соответствующих эмпирических знаний, невозможность их сопоставления в региональном разрезе, что не позволяет, в конечном счете, сделать глубокие и научно-обоснованные выводы о влиянии специфики регионального развития на их масштаб и характер².

Для экономики Алтайского края характерны во многом общие с другими регионами Сибири постперестроечные процессы, предопределяющие масштаб и характер сетевых связей организаций: потери позиций края в национальной экономике (за исключением производства сельхозпродукции); фактическая ликвидация ряда отраслей специализации региона (сельхозмашинострое-

¹ Ослабление кооперационных связей является далеко не единственной причиной дезинтеграции экономического пространства. Наряду с кооперацией существует ряд других не менее значимых механизмов пространственной интеграции: торгово-экономические связи, миграционное движение населения, движение капитала и т.п. [1, 2].

² Немаловажным фактором, предопределяющим охарактеризованную выше научную ситуацию, является использование в эмпирических исследованиях различных, зачастую с взаимоисключающей трактовкой основных понятий исследования, а также отсутствие сопоставимых методик [6, с. 115].

ния, легкой промышленности); в целом снижение доли в ВРП региона обрабатывающих отраслей, повлекшее за собой деградацию его отраслевой структуры; сравнительно слабое развитие материальной основы связанности регионов (транспортной, энергетической инфраструктуры и др.) [7, с. 50–91].

Наряду с этим имеет место и специфика социально-экономического развития края, обусловленная, к примеру, произошедшим под влиянием реформ заметным сжатием внутреннего рынка. Немаловажно и то, что Алтайский край по сравнению с большинством других регионов России пережил в перестроечные годы вторичную аграризацию, и по сравнению с ними существует сегодня, по выражению известных экономико-географов, «как бы в разных социально-экономических эпохах» [8, с. 104].

В силу того, что наше исследование носит «разведывательный» характер, оно ставит перед собой широкий круг познавательных задач, решение которых позволит комплексно раскрыть структуру регионального пространства экономических взаимодействий организаций. Это предполагает охват взаимосвязей организаций, дислоцированных на территории региона, во всем их многообразии (внутри- и межрегиональных, международных, различающихся по форме и виду и т.п.).

В частности, в исследовании предполагается анализ как *связей организаций* в виде производственной кооперации (совместное производство продукции организациями-партнерами, поставки полуфабрикатов, узлов, комплектующих), так и в виде других взаимодействий организаций, где наряду с производственной кооперацией реализуются взаимосвязи по материально-техническому, технологическому, научно-информационному обеспечению организаций, подготовке и совместному использованию кадров и других организованных на контрактной основе деловых взаимодействий¹.

Центральной гипотезой исследования является предположение о том, что общее и особенное в кооперационных связях пред-

¹ Понятие «кооперация» переводится на русский язык как «сотрудничество», под которым понимается «добровольная совместная деятельность партнеров, нацеленная на достижение экономических результатов» [9, с. 192]. Кооперация в нашем исследовании рассматривается как в узком («производственная кооперация»), так и в широком смысле этого слова.

приятый обрабатывающей промышленности и сельского хозяйства образует неразрывное единство, обусловленное, с одной стороны, их функционированием в рамках единого экономического пространства страны, а с другой – специфическими отраслевыми особенностями организаций, предопределенными характером выпускаемой продукции, используемыми технологиями, присутствующими им организационными моментами и т.д.

Учитывая сказанное выше, цель исследования в самом общем виде заключается в разработке методологии, формировании и апробации методики комплексного анализа взаимосвязей организаций производственной сферы агропромышленного региона в контексте его социально-экономического развития и выработке на этой основе предложений по совершенствованию стратегического планирования на региональном уровне.

В качестве объекта исследования выступали предприятия производственной сферы края различных видов экономической деятельности¹ и размеров (крупные, средние, малые)², зарегистрированные и расположенные в Алтайском крае; предмета исследования – их кооперационные связи, обеспечивающие целостность региона и его включенность в социально-экономическое пространство различного масштаба³.

Формирование выборки исследования. Выборка исследования достаточно подробно охарактеризована нами ранее (см. пара-

¹ Получили отражение результаты исследования кооперационных связей организаций двух регионообразующих отраслей (подотраслей) – обрабатывающей промышленности и сельского хозяйства. На их долю приходится порядка 40% всех организаций – юридических лиц (без микропредприятий, филиалов и обособленных подразделений). Удельный вес добавленной стоимости промышленного производства валового регионального продукта края в 2021 г. составил 27,2% (обрабатывающих производств – 22,9%); сельского и лесного хозяйства, охоты, рыбоводства и рыболовства – 17,7%. Доля занятых в промышленном производстве в общей численности занятых в экономике края составляла 17,7% (в обрабатывающих производствах – 13,9%), в сельском и лесном хозяйстве, охоте, рыбоводстве и рыболовстве – 11,5%.

² Микропредприятия не были включены в обследование.

³ В научной литературе приводятся различные трактовки этого понятия. В нашей работе мы опираемся на определение социально-экономического пространства, как «совокупности социально-экономических систем различного масштаба и назначения, а также сил, определяющих устойчивые формы их взаимодействия» [10].

граф 17.1). Здесь же мы ограничимся описанием обобщенного портрета организаций промышленности и сельского хозяйства Алтайского края, попавших в выборку.

Предприятия *обрабатывающей промышленности края* наиболее широко представлены в выборке исследования – на их долю приходится без малого 2/3 общей численности организаций, вошедших в выборку.

Структура промышленных предприятий края по численности работников приближена по своим показателям к аналогичной структуре в целом по выборке: доминируют малые предприятия с численностью работников до 100 человек (свыше 70%); примерно каждое шестое предприятие – среднее по численности (от 101 до 250 человек).

Несколько большее представительство по сравнению с выборочной совокупностью в целом имеют крупные (свыше 250 человек) предприятия края: на предприятиях обрабатывающих производств – 12%, на предприятиях, занятых производством пищевых продуктов и напитков – 14,2% (в среднем по предприятиям края – 9,9%).

Свыше 90% предприятий обрабатывающей промышленности являются юридически самостоятельными компаниями, не входящими в состав объединений юридических лиц. Около 5% предприятий обрабатывающей промышленности, напротив, входят в состав объединений юридических лиц, основанных на долевой собственности и на раздельной функции собственника и управления (холдинги, холдинг-компании). Еще меньше доля организаций (порядка 2,5% всех обследованных предприятий обрабатывающей промышленности), входящих в состав объединений, действующих на основе договора о совместной деятельности (хозяйственные ассоциации, хозяйственные партнерства, консорциумы и т.п.).

Головные организации объединений промышленных предприятий расположены, как правило, в Алтайском крае (75%) либо за пределами края в России (каждое четвертое объединение). Доля головных организаций промышленных предприятий, входящих в состав объединений, расположенных за рубежом, незначительна: около 2% – для предприятий обрабатывающих производств и 5% – для предприятий, занятых производством пищевых продуктов и напитков.

По оценке, данной руководителями организаций, порядка 30% обследованных промышленных предприятий обрабатывающих производств по выпускаемой номенклатуре товаров имеют сильные конкурентные позиции лишь на региональном рынке и несколько меньше – на российском. Сильные конкурентные позиции на международном рынке имеют менее 2,5% обследованных предприятий. Каждый пятый руководитель обследованных промышленных предприятий отметил, что его организация не обладает сильными конкурентными позициями.

Сельскохозяйственные предприятия края также достаточно широко представлены в исследовании – к ним относится каждая пятая организация в выборочной совокупности. Структура сельскохозяйственных организаций по численности работников заметно отличается от аналогичной структуры промышленных предприятий: при меньшей доле крупных и малых организаций здесь в 2 раза больше доля средних по численности организаций (свыше 30%).

В части интеграции хозяйствующих субъектов, занятых сельхозпроизводством, картина в главных своих чертах напоминает общекраевую. Подавляющее большинство сельхозпредприятий – юридически самостоятельные компании, не входящие в состав объединений юридических лиц (около 95% всех обследованных сельхозпредприятий). Сельхозпредприятия по сравнению с предприятиями обрабатывающих производств менее склонны к работе в составе объединений, в особенности действующих на основе договора о совместной деятельности (соответственно, 2,4 и 0,5%).

Головные организации объединений сельхозпредприятий расположены по преимуществу в Алтайском крае (свыше 70%), остальные – за пределами края в России. За рубежом головных организаций сельхозобъединений не имеется.

Оценивая в целом конкурентоспособность сельхозорганизаций, отметим ее более низкие показатели по сравнению с промышленными предприятиями. При примерно равной конкурентоспособности предприятий обрабатывающей промышленности и сельского хозяйства на региональном рынке, последние существенно уступают предприятиям обрабатывающей промышленности на российском и международном рынках. Сильными конкурентными позициями по выпускаемой номенклатуре товаров,

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 регионов образующих 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:			
		обработываю- щей промыш- ленности		сельского хозяйства		малые организации	
		обработываю- щей промыш- ленности	сельского хозяйства	обработываю- щей промыш- ленности	сельского хозяйства	обработываю- 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-

на оптовая отпускная, цена оптового посредника, розничная цена). Себестоимость товара определяется затратами предприятия на производство и реализацию продукции и включает следующие элементы затрат: затраты на сырье и материалы, затраты на оплату труда, страховые взносы, начисленная амортизация и прочие расходы. Цена как экономическая категория включает прибыль и косвенные налоги, возмещаемые за счет потребителя.

Мы придерживаемся мнения, что «под добавленной стоимостью подразумевается ценность, определенная в стоимостном выражении в рыночных ценах, которая добавлена к исходной рыночной стоимости товара (материала) в процессе его обработки, переработки, продвижения на рынок» [11].

В экономической литературе категория «добавленная стоимость» рассматривается разными научными концепциями, такими как классическая концепция прибавочной стоимости, концепция факторов производства, концепция интеллектуального капитала, концепция цепочки ценностей.

Анализ исследования вопроса формирования добавленной стоимости и ее распределения между участниками цепочки показал, что существуют в научной среде разные подходы к применяемому инструментарию. В большинстве экономических исследований анализ формирования добавленной стоимости рассматривается с позиции того, что рыночная цена выражается общественной стоимостью и определяется доля каждого участника в процессе цепочки создания ценности.

Другой подход основан на том, что добавленная стоимость количественно исчисляется как разница между доходами от продаж товара и рыночной стоимостью материальных затрат, потребляемых в процессе производства данного вида товара. Доля добавленной стоимости в структуре цены определяется в разрезе таких элементов, как оплата труда, страховые взносы, амортизационные отчисления, налоги, включаемые в себестоимость, прибыль предприятия, налоги с объема реализации [12]. Поэтому нами проведен анализ формирования добавленной стоимости и ее структура с позиции данного подхода (рис. VII.4).

Рассмотрим далее процесс формирования цепочки создания ценности на примере сыродельного производства в Алтайском крае.

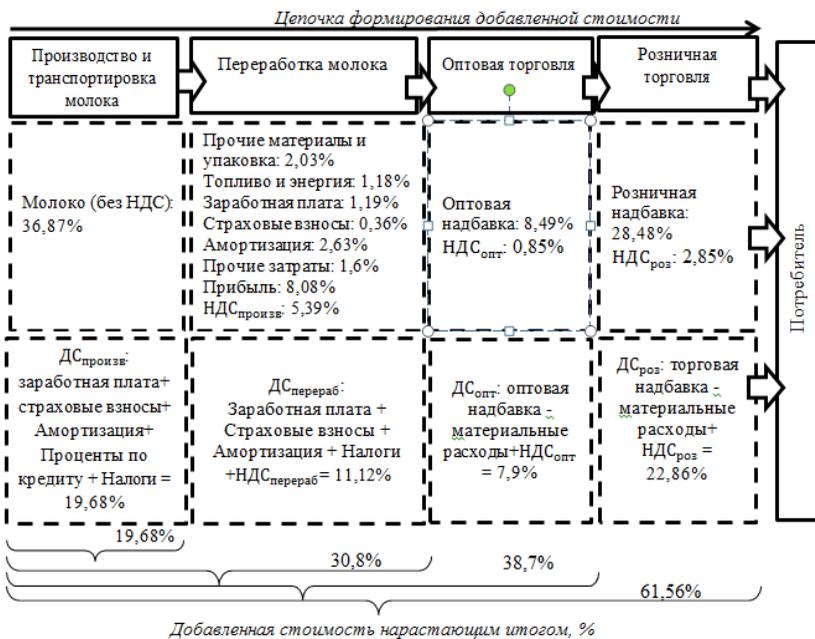


Рис. VII.4. Структура добавленной стоимости сыра Швейцарского, % к розничной цене

Сыродельная отрасль в Алтайском крае характеризуется сложившимися традициями и является не только самообеспечивающей, но и обеспечивающей потребности населения других регионов страны. Рынок производства молочных продуктов в Алтайском крае представлен 68 молокоперерабатывающими предприятиями, из которых – 42 сыродельных предприятия, 74 молокоприемными пунктами, большая часть которых принадлежит молокоперерабатывающим предприятиям или построена с их участием. Ведущие позиции на рынке сыра занимают: ГК «Киприно», АО «Барнаульский молочный комбинат», Рубцовский молочный завод (филиал компании АО «Вимм-Билль-Данн»), ООО «Столица молока».

В Алтайском крае в результате слияния, поглощения и прочих объединений сформировались крупные интегрированные предприятия. В структуру АО «Барнаульский молочный комбинат» входят производственные комплексы в г. Барнауле, маслосырза-

воды в п.г.т. Павловске, с. Быстрянка, с. Карагуж, с. Ребриха, с. Советское, а также сеть молокоприемных пунктов на территории Алтайского края. В состав ГК «Киприно» входят такие предприятия, как «Кипринский маслосырзавод», «Третьяковский маслосырзавод», «Кипринский молочный завод», «Троицкий маслосырзавод», «Юдихинский маслосырзавод», «Романовский маслосырзавод».

В Алтайском крае производители молока представлены сельскохозяйственными организациями, фермерами, индивидуальными предпринимателями. Несмотря на значительную долю в объеме производства молока личных подсобных хозяйств населения (55,7%) в 2017 г. их присутствие на рынке незначительно, что связано с низкой товарностью произведенной продукции – 26,5%. Основными игроками на рынке сырого молока остаются крупные и средние сельскохозяйственные предприятия, товарность молока в которых составляет около 93%.

Молокоперерабатывающие предприятия определяют закупочную стоимость молока, проявляя доминирующее влияние на выстраивание экономических отношений с сельскохозяйственными организациями. В 2017 г., к примеру, закупочные цены на сырое молоко были одни из самых высоких за последние пять лет – 24,5 руб. за кг.

Молокоперерабатывающие предприятия как интеграторы цепочки формирования стоимости используют разные подходы к формированию каналов сбыта, применяя прямые и косвенные (одноуровневые и двухуровневые) каналы сбыта. Крупные молокоперерабатывающие компании формируют собственные оптовые или розничные сбытовые структуры, при этом увеличиваются затраты на маркетинг и продвижение продукции. Формирование собственных каналов сбыта позволяет контролировать процесс формирования добавленной стоимости. В Алтайском крае крупные молокоперерабатывающие предприятия применяют такие формы сбытовых структур, как торговое представительство, Торговый дом, сеть фирменных магазинов и др. К примеру, АО «Барнаулский молочный завод» имеет 20 фирменных точек, 5 вендинговых аппаратов, несколько представительств в городах России.

Повышение производительности труда и увеличение объемов выпуска сыров достигается за счет технического перевооружения

и автоматизации производства. Сыродельная отрасль Алтайского края может «похвастаться» двумя предприятиями, на которых процесс производства сыров полностью автоматизирован («Рубцовский молочный комбинат», «Третьяковский сыродельный завод» ГК Киприно). Третьяковский маслосырзавод оснащен роботизированной линией по уходу за сыром.

Региональная оценка экономического роста и экономического развития. Сыродельное производство играет значимую роль в воспроизводственном процессе Алтайского края. Нами определены показатели влияния сыродельческого производства на экономическое развитие края (рис. VII.5).

Оценка цепочки создания ценности в сыродельном производстве на основе ряда критериев:	
Экономичность:	Уровень оптимальных расходов на производство и реализацию, себестоимость продукции, средняя рыночная цена продукции
Эффективность:	Инвестиции в основной капитал в 2016 г. – 164,3 млн руб. Среднемесячная заработная плата в 2016 г. – 17 720,1 руб. Потребление сыров на душу населения в крае в 2016 г. – 6 кг Уровень использования сыворотки на предприятиях (безотходное производство) – 95%
Результативность:	Объем производства сыров в 2017 г. – 60,1 тыс. т; темп роста производства в 2017 г. по сравнению с 2016 г. – 108,6%; удельный вес в общероссийском производстве в 2017 г. – 13%; количество предприятий в отрасли – 42, сумма НДС, начисленная и причитающаяся к уплате за проданную продукцию – 302 941,5 тыс. руб., налоги и сборы, включаемые в себестоимость – 5 141,9 тыс. руб., экспорт сыров и творога в 2016 г (страны СНГ, Монголия, Китай) – 927,5 т.
Этика:	Повышение уровня качества сыров, снижение уровня фальсифицированных сыров

Рис. VII.5. Оценка влияния цепочек создания стоимости в сыродельном производстве Алтайского края на развитие экономики региона

В рамках данного исследования проведем анализ формирования цепочки создания ценности (формирования добавленной стоимости) в сыродельном производстве, рассмотрим отраслевые особенности, которые накладывают отпечаток на выстраивание

межфирменных экономических отношений, а также попытаемся определить систему региональных показателей экономического роста и экономического развития, определяемых как результат продуцирования цепочек создания стоимости в регионе.

Выбор сыродельного производства обусловлен тем, что Алтайский край по объему производства твердых сыров занимает лидирующее положение в стране, осуществляя региональные поставки, экспортные поставки в страны дальнего и ближнего зарубежья, имеет сложившиеся традиции производства сыров.

Для сыродельного производства и в целом для молочной промышленности характерен рост интегрированных объединений, формируются межфирменные взаимодействия качественно нового уровня между всеми участниками цепочки создания ценности, наблюдается консолидация отрасли за счет увеличения доли рынка крупных молокоперерабатывающих предприятий в результате наращивания ими производственных мощностей и технологической модернизации производства.

Цепочка создания ценности (формирования добавленной стоимости) в сыродельной отрасли состоит из видов деятельности, направленных на превращение сырья-молока в готовый продукт, обладающий необходимыми потребительскими свойствами, и доведение его до конечного потребителя.

Целью формирования любой цепочки создания ценности является повышение результативности и эффективности ее функционирования, повышение ценности конечного продукта для потребителя и экономической отдачи для всех экономических субъектов, интегрированных в цепочку. Ценность сыра определяется его полезностью, а именно пищевой ценностью данного продукта.

Факторы, влияющие на формирование цепочки создания ценности в сыродельном производстве. Формирование цепочки создания ценности в сыродельном производстве характеризуется существенными особенностями, что обусловлено, по нашему мнению, прежде всего, формой интеграции экономических субъектов и степенью развития каналов сбыта на рынке.

На величину добавленной стоимости, генерируемой в процессе производства сыродельной продукции, кроме перечисленных факторов влияют такие факторы, как ассортимент выпускаемой продукции, упаковка, применяемые технологии.

Ассортимент выпускаемой продукции как фактор увеличения добавленной стоимости обусловлен тем, что специализация предприятия (производство твердых сыров, полутвердых сыров, мягких сыров, рассольных сыров, сырных продуктов) и глубина переработки молока (переработка побочных продуктов в виде сыворотки) влияют на величину добавленной стоимости.

Наиболее трудоемкими в производстве являются полутвердые (по «новой» классификации) сыры, прессуемые с высокой температурой второго нагревания (Советский, Швейцарский, Алтайские и др.). Технологический фактор значительным образом влияет на величину материальных расходов. Характерной особенностью производства полутвердых сыров, прессуемых с высокой температурой второго нагревания, является, прежде всего, высокотемпературная обработка, прессование и созревание не менее 2 месяцев (до 6 месяцев).

Глубокая переработка сырья и переход на безотходное производство, что характерно для современного молокоперерабатывающего производства (использование пахты, сыворотки в дальнейшем производстве) способствует снижению транзакционных издержек и увеличению прибыли в интегрированных предприятиях холдингового типа.

Борьба за покупателей заставляет производителей применять виды упаковок, ранее несвойственные для сыров. Использование в сыродельной отрасли слайсерной нарезки, упаковки «флоу пак» увеличивает стоимость на стадии производства в среднем на 10%.

Конкурентная борьба на рынке молочной продукции заставляет крупных переработчиков адаптировать применяемые формы межфирменных взаимодействий. Трансформация экономических отношений и условий деятельности на рынке привела к тому, что средним предприятиям трудно, а иногда экономически невозможно конкурировать с крупными интегрированными предприятиями по переработке молока. Поэтому наблюдается активизация качественно нового уровня формирования межфирменных взаимодействий между переработчиками молока разного уровня. В этих условиях интеграция рассматривается как наиболее эффективная организационная форма производства и сбыта продукции, когда «акцент в оценке эффективности одного предприятия смещается на совокупный эффект всех входящих в цепочку участников» [13].

В результате данного процесса происходит формирование крупных региональных производителей молочной продукции, высокая эффективность деятельности которых связана с модернизацией и техническим перевооружением производства, ростом производительности труда, снижением затрат на выпуск продукции, построением эффективной товаропроводящей системы.

В молочной промышленности и, в частности, в сыродельной отрасли, применяется как горизонтальная, так и вертикальная интеграция. Горизонтальная интеграция основана на объединении, например, сельскохозяйственных предприятий по производству молока или предприятий по переработке молока. Вертикальная интеграция в молочной отрасли основана на объединении предприятий, являющихся последовательными ступенями производства и переработки молока. В современной практике выделяют прямую и обратную вертикальную интеграцию. Вертикально интегрированные предприятия, основанные на обратной интеграции, охватывают производство кормов, молока и его переработку и представляют собой замкнутый производственный цикл. Такая интеграция способствует снижению трансфертных цен и перераспределению добавленной стоимости в цепочке создания ценности.

В состав ключевых участников цепочки создания ценности входят производители молока, молокоперерабатывающие предприятия, оптовые и розничные посредники. Более углубленная цепочка может включать производителей кормов, что свойственно для вертикально интегрированных предприятий. Каждый из участников цепочки формирует добавленную стоимость в результате осуществления своей деятельности.

В современной практике, как правило, молокоперерабатывающие предприятия выступают интегратором (инициатором) формирования управляемой цепочки создания ценности, осуществляя перераспределение прибыли на звено переработки. Роль интегратора в цепочке формирования ценности дает возможность определять пропорции распределения добавленной стоимости между ее участниками.

Формирование цепочки создания ценности в сыродельной отрасли и варианты вертикальной интеграции в ее составе представлены на рисунке VII.6. На рисунке показаны варианты прямой и обратной интеграции в цепочке создания ценности, если интегратором выступает молокоперерабатывающее предприятие.

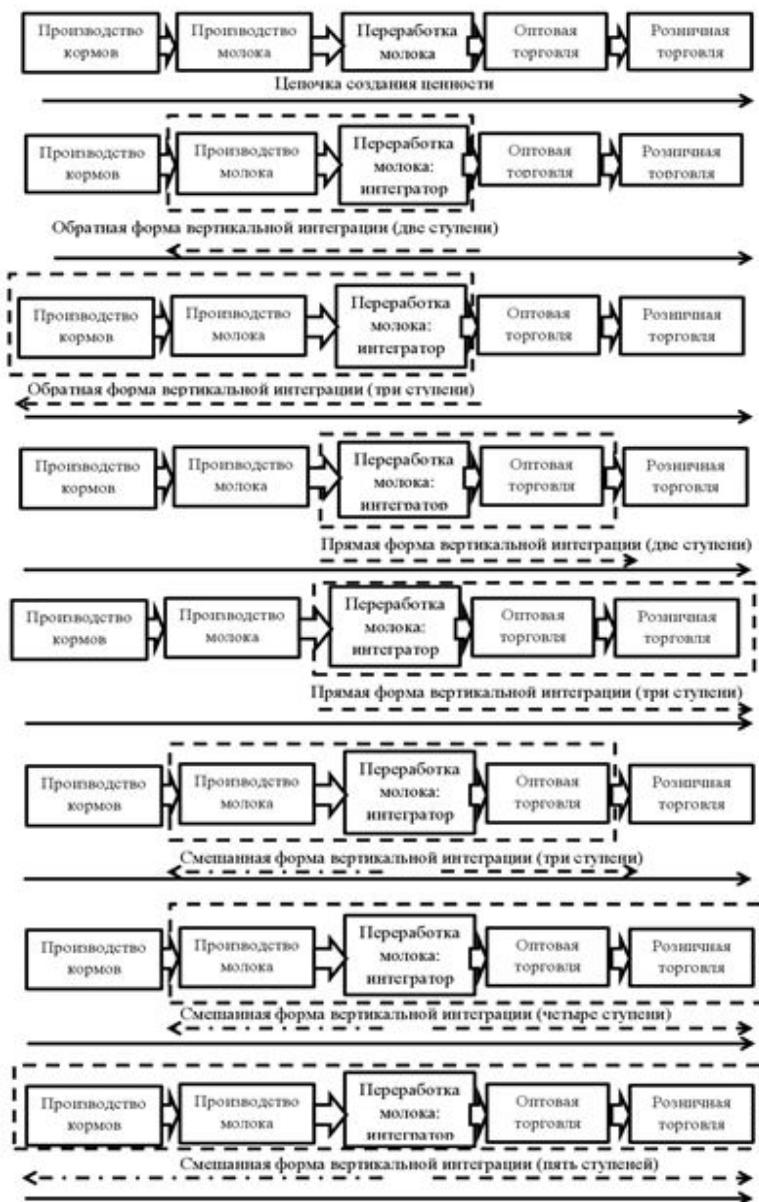


Рис. VII.6. Варианты вертикальной интеграции в цепочке создания ценности (формирования добавленной стоимости)

Форма интеграции определяет принадлежность отдельных видов деятельности. Речь идет о перераспределении основных и вспомогательных видов деятельности. Отдельные вспомогательные виды деятельности, ранее несвойственные участникам, ими осваиваются. Или наоборот, отдельные производственные функции выполняются интегратором, обладающим профессиональными компетенциями, или передаются по аутсорсингу внешним участникам цепочки формирования ценности (логистика, маркетинг, упаковка и т.д.). Формирование логистической системы с присущими ей функциями сбыта и маркетинга является прерогативой интегратора цепочки создания ценности.

В современных условиях интегратором могут выступать торговые сети, формируя цепочку добавленной стоимости в рамках собственного или контрактного производства, что создает условия для перераспределения прибыли в пользу стадии обращения. В таком случае речь идет о цепочке формирования стоимости, управляемой потребителем, который и определяет пропорции создания добавленной стоимости.

В рамках контрактного производства торговые сети осуществляют заказ на производство продукции под собственной торговой маркой, определяя четкие количественные и качественные параметры продукции (ассортимент, цена, качество).

В условиях территориальной ограниченности роста и нехватки поставщиков, удовлетворяющих требованиям, обратная диверсификация рассматривается торговыми сетями как необходимое условие сохранения конкурентных позиций на рынке, вынуждающее инвестировать значительные ресурсы в производство и логистику. Возможные варианты обратной вертикальной интеграции, управляемой потребителем, представлены на рисунке VII.7.

В российской практике крупные торговые сети постепенно замещают функции производителей, пополняя бизнес-портфель направлениями по производству определенных видов продукции. Торговые сети инвестируют капитал в формирование вертикально интегрированных предприятий в АПК. Торговая сеть «Магнит» в конце 2017 г. заявила о вложении 20 млрд руб. в создание вертикально интегрированного предприятия по производству и переработке молока. Речь идет о встраивании розничных торговых сетей в цепочки создания стоимости в новой роли, получении части добавленной стоимости в сфере производства.

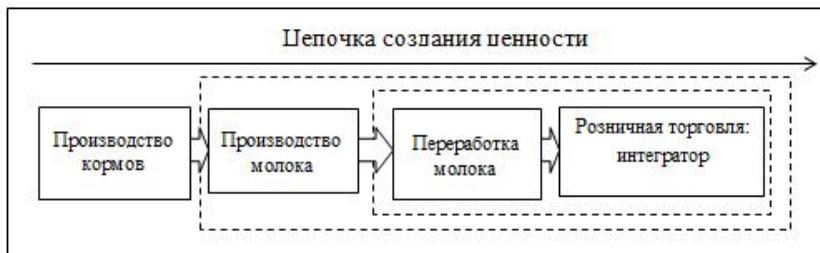


Рис. VII.7. Варианты обратной вертикальной интеграции в цепочке создания ценности (формирования добавленной стоимости)

Таким образом, тип управления цепочкой создания ценности определяет ключевое звено, определяющее пропорции создания добавленной стоимости между участниками. В цепочке создания ценности моделируется и трансформируется практика взаимодействия производителей и сбытовых посредников, исходя из рыночной конъюнктуры и возможностей построения сбытовой системы, позволяющей максимизировать экономический результат для всех участников цепочки [14].

Формирование цепочки создания ценности и анализ структуры добавленной стоимости. Рассмотрим структуру добавленной стоимости сыра Швейцарского, произведенного сыродельным заводом Алтайского края. При проведении исследования обработаны данные бухгалтерской документации о себестоимости и объемах реализации сыра, прайс-листы отпускных цен завода изготовителя и оптовых цен посредника, а также проведен мониторинг среднерыночной цены на момент исследования.

Анализ процесса формирования добавленной стоимости от момента производства молока-сырья до момента удовлетворения потребности покупателя показал, что доля добавленной стоимости, формируемой сельскохозяйственными организациями, составляет 19,68% от розничной цены.

Добавленная стоимость, формируемая производителем, определяется как ценность продукции, добавляемая в процессе переработки сырья и получения готового продукта. Производитель сыра, выстраивая собственные оптовые структуры, формирует добавленную стоимость в размере 19,02%. Материальные расходы в виде сырья, упаковки, топлива и энергии составляют значитель-

ную часть в структуре производственной себестоимости, что свидетельствует о значительной материалоемкости производства сыров. По данным специалистов сыродельного производства, для получения 1 кг твердого сыра требуется 12 литров молока. Использование оптового посредника в структуре цепочки формирования ценности способствует росту добавленной стоимости на 7,9% и приросту НДС на 0,85%.

И завершающим звеном цепочки создания ценности является розничная торговля, основной функцией которой является удовлетворение потребностей конечного потребителя. Розничная торговля в лице торговых сетей обладает доминирующим положением, осуществляя перераспределение части добавленной стоимости в свою пользу, что подтверждается полученными результатами исследования. Торговая надбавка увеличивает добавленную стоимость, созданную на предыдущих этапах на 22,86%. НДС накопительным итогом в структуре розничной цены составляет 9,09%, что подтверждает правильность проведенных расчетов.

Таким образом, величина добавленной стоимости, получаемой в результате функционирования цепочки создания стоимости в сыродельном производстве, составила 61,56%.

Резюмируем. Проведенное исследование свидетельствует о том, что экономическое развитие обусловлено разделением труда и усилением межфирменной кооперации на уровне «производитель и переработчик молока». Розничные посредники в лице торговых сетей занимают доминирующее положение по отношению к другим участникам цепочки создания ценности. Результаты работы свидетельствуют о том, что распределение добавленной стоимости между участниками цепочки создания ценности является недостаточно оптимальным, непропорциональным материальным затратам, используемым при формировании добавленной стоимости. Оптимизация распределения добавленной стоимости между участниками молочного рынка требует глубокого исследования вклада каждого из участников в формирование потенциала получения синергического эффекта в процессе интеграции в этой сфере.

Авторы пришли к выводу, что основой экономического роста и развития экономики региона в условиях ограниченных технологических резервов предприятий является создание эффективных систем кооперационных связей в форме цепочек создания ценности (формирования добавленной стоимости).

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 крупных предприятий 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 другие¹. 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

¹ 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 присущий 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 человек¹.

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 пище- вых 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

¹ 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 корпораций¹, 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-

¹ 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%¹, 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].

¹ 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 предпринимателей¹.

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-

¹ 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 работников¹;
- повышение экономического потенциала и возможностей малого бизнеса, проявляющегося в многократном росте объемов выручки, стоимости основных фондов и объеме инвестиций.

¹ 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)¹. 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

¹ 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					
	% ответов	ранг	крупные		средние		малые	
			% 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 цепочки¹, 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-

¹ 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 развития¹.

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-

¹ 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)¹. 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.

¹ 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 виды¹ 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.

¹ 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).

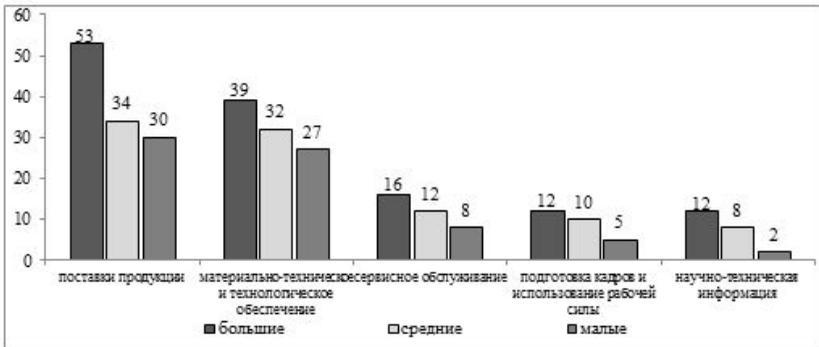


Рис. VII.8. Ключевые виды кооперационных взаимодействий групп организаций Алтайского края в зависимости от их размера, % к общему числу опрошенных руководителей организаций соответствующей величины

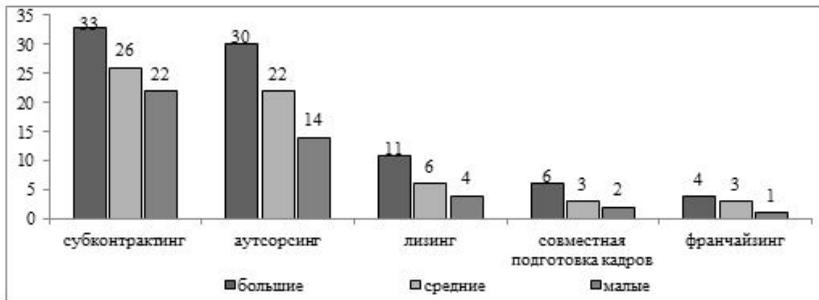


Рис. VII.9. Важнейшие формы кооперационных взаимодействий групп организаций Алтайского края в зависимости от их размера, % к числу опрошенных руководителей организаций соответствующей величины

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 взаимодействия	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.

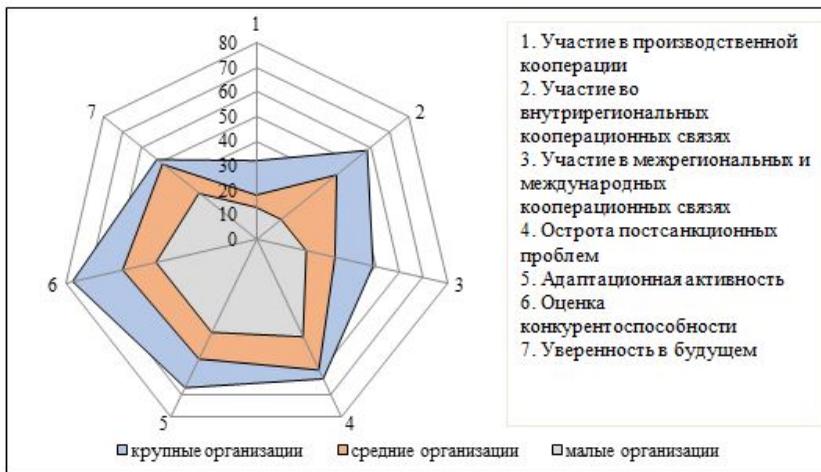


Рис. VII.10. Ключевые характеристики разномасштабных организаций Алтайского края, включенных в кооперационно-производственные взаимодействия, % ответов руководителей

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

регионов как социально-экономических систем, их связанности и формирования целостного экономического пространства страны [32–35]. В современных условиях «натиска» экономических санкций, проведения специальной военной операции значимость укрепления различных видов кооперационно-производственных связей организаций для развития регионов России существенно выросла.

Актуальность изучения влияния кооперации предприятий, их сетевых взаимодействий на развитие регионов предопределена приоритетами проводимой государственной политики поддержки развития производственных кластеров и отдельных видов кооперации. Так, в основу Стратегии социально-экономического развития Сибирского федерального округа до 2035 г. и Плана ее реализации положен кластерный подход. Несмотря на недостатки, отмеченные академиком РАН В.А. Крюковым и другими учеными¹, эти документы могут стать дополнительным стимулом развития производственной сферы, выстраивания современных технологических цепочек создания стоимости, формирования крупных интеграционных проектов полного цикла и, как следствие, получения синергетического эффекта для развития экономики Сибири и ее отдельных регионов.

В связи с растущей актуальностью развития внутри- и межрегиональных, а также международных связей хозяйствующих субъектов сибирских регионов возникает необходимость своевременной и адекватной научной оценки характера и динамики воздействия сложившихся кооперационно-производственных взаимодействий на развитие регионов, в том числе в контексте их связанности в единое экономическое пространство, выявления региональных факторов (катализаторов и ингибиторов) развития кооперации.

Особое значение в оценке воздействия кооперационно-производственных взаимодействий на развитие региона имеет специфика его экономики. В частности, динамика развития Алтайско-

¹ По мнению В.А. Крюкова, главным недостатком Стратегии является то, что «нет принципов и ориентиров развития в ближайшем десятилетии макрорегиона», более крупного образования, чем Сибирский федеральный округ. Кроме того, ключевой остается «строго сырьевая ориентация принятой Стратегии» как отголоска недавнего прошлого. См.: [36].

го края как агропромышленного региона Сибири в значимой мере определяются силой, скоростью и векторами развития кооперации и сетей сотрудничества предприятий агропромышленного комплекса как на уровне отдельных субъектов Федерации, так и в границах федеральных округов, макрорегионов страны.

Учитывая обострение международных отношений с Западом и усиление проблем продовольственной и в целом экономической безопасности в России и глобальном мире, актуальность исследований развития кооперации и сетей сотрудничества организаций, дислоцированных в агропромышленных регионах, «взлетела до небес».

Анализ научной литературы показывает, что отечественные и зарубежные исследователи уделяют заметное внимание проблемам развития кооперации и в последнее десятилетие – сетевого сотрудничества организаций [37–44], в том числе с позиции пространственной интеграции экономики [32, 33, 45]. В то же время относительно малоизученными остаются вопросы, связанные с исследованием, с одной стороны, всего многообразия кооперационных и сетевых связей организаций как фактора развития экономики региона, а с другой – региона как среды развития кооперации и сетевого сотрудничества.

Не претендуя на широкие обобщения, в нашей главе сделана попытка, с одной стороны, охарактеризовать регион (Алтайский край) как среду развития кооперационно-производственных взаимодействий организаций производственной сферы и показать отдельные аспекты влияния таких взаимодействий на развитие края в новых экономических условиях. С этой целью описаны предпосылки и барьеры развития кооперационных связей в регионе. А с другой стороны, дана оценка полученных экономических и социальных эффектов таких связей на внутри- и межрегиональном, а также международном уровнях для развития региона.

20.1. Методология и информационная база исследования

Ключевым объектом исследования являются кооперационно-производственные взаимодействия (связи) организаций, вклю-

чающие в себя всю палитру длительных и разовых партнерских отношений предприятий, вызванных потребностями производства. Представленная широкая трактовка означает, что наряду с совместным производством продукции (собственно производственной кооперацией) сюда относятся и такие организационно-производственные взаимосвязи, как материально-техническое, технологическое и научно-информационное обеспечение, подготовка кадров. При таком подходе в объект исследования включены как связи сетевого сотрудничества организаций, имеющего отношение к совместной деятельности [37, 39, 41, 43, 44]¹, так и неустойчивые связи, имеющие отношение к совместной деятельности².

При изучении взаимовлияния кооперации и региона неизбежно возникают вопросы: как определить влияние кооперации на развитие региона (характер, значимость, направленность и др.) при одновременном воздействии других факторов; какие аспекты развития региона необходимо рассматривать как результат такого влияния; как оценивать регион как среду развития кооперации, какие его характеристики необходимо учитывать. Решить эти вопросы во многом помогает адекватный выбор теоретической базы и совокупности эмпирических методов.

В теоретико-методологическом и методическом отношении исследование кооперационно-производственных взаимодействий в контексте развития региона, с нашей точки зрения, не имеет достаточно прочной научной основы. Это касается различных сторон изучаемой проблемы, начиная с детальной оценки всей совокупности кооперационных связей в регионе (в том числе в пространственном и отраслевом аспектах) и заканчивая апробированными методиками воздействия кооперации на развитие региона и последнего как среды развития первой [37, 39, 45, 47].

Отметим лишь, что при такой постановке задач наше исследование носит междисциплинарный характер и проводится на

¹ Сетевые взаимодействия, как известно, основаны на устойчивых, более долговременных связях доверительного характера.

² Более подробно о базовом понятии и методологии исследования см.: [46].

стыке региональной и институциональной экономики, а также эволюционной географии [33, 34, 48, 49, 50]¹.

Для того чтобы показать общую картину воздействия кооперационно-производственных взаимодействий организаций производственной сферы на развитие экономики Алтайского края и оценки его как среды развития таких взаимодействий в условиях практически полного отсутствия необходимой статистической информации по данной теме, помимо отдельных данных государственной статистики в качестве ключевого метода нами выбран социологический опрос, широко используемый для этих целей и другими исследователями [35, 42, 43, 51].

Основу информационной базы составляют результаты проведенного в 2022 г. выборочного анкетного опроса 983 руководителей предприятий производственной сферы с разной численностью работников. Обследованные хозяйствующие субъекты представляют четыре ключевых для региона вида деятельности: обрабатывающие производства (47,4% обследованных организаций); сельское хозяйство, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство (19,3%); строительство (9,5%); транспортировка и хранение (8,4%). Три четверти среди попавших в выборку предприятий являются малыми (до 100 работников), около 16% – средними и каждое десятое – крупным (более 250).

Как итог, в выборку вошел «костяк» предприятий-лидеров, играющих ведущую роль в экономике края и кооперационно-производственных взаимодействиях, что отвечает задачам иссле-

¹ Согласно Boschma R.A. и Frenken K. [50], для эволюционной географии как формирующегося направления в экономической географии, все более активно использующегося в последнюю пару десятилетий экономистами, характерен методологический плюрализм, хотя в большей степени она наследует черты институционального, нежели неоклассического подхода. Подчеркивая важную роль институтов в экономическом развитии и опираясь на исторический и географический контекст в анализе экономических структур, эволюционный подход акцентирует внимание прежде всего на исследовании «организационных рутин фирм». В частности, эволюционная география не останавливается на анализе структуры сетей, влияния локальной специфики институтов на экономическое развитие в различных пространственных масштабах, а описывает пространственную эволюцию отраслей и сетей как динамичный процесс включения новых узлов, связанных с уже существующими, с вероятностью, зависящей от географического расстояния и связанности сетей.

дования. Только на долю представителей обрабатывающих и аграрных предприятий, по данным Алтайкрайстата, приходится около трети ВРП региона¹.

Согласно авторской методике такой многоаспектный и сложный для изучения феномен, как «региональный фон» кооперации, требует оценки как с объективных, так и субъективных позиций. На основе объективных предпосылок развития кооперации внимание нами акцентировано на особенностях агропромышленного региона, уровне его социально-экономического развития и степени конкурентоспособности, а также специфике географического положения экономических субъектов. С субъективной позиции, выявлены наиболее важные, по мнению руководителей организаций, условия развития кооперационно-производственных взаимодействий предприятий, лежащие главным образом «на стороне» региона.

20.2. Регион как среда развития кооперации

«Объективные» предпосылки формирования и развития кооперации в регионе. Весомым фактором, детерминирующим развитие кооперации, является отраслевая специфика региона. Отличительной особенностью структуры экономики агропромышленных регионов является доминирующая роль сельского хозяйства и связанных с ним перерабатывающих производств, а также значительная доля малых предприятий².

Что же касается уровня экономического развития региона, то мы исходим из предположения, что от него существенно зависит масштаб и интенсивность кооперационных связей предприятий. По данным государственной статистики Алтайский край более чем вдвое отстает от России по таким ключевым показателям развития, как объем валового регионального продукта на душу населения и объем инвестиций в основной капитал на душу насе-

¹ Подробнее об особенностях организации опроса и характеристиках выборки см.: [46].

² Результаты анализа влияния на развитие кооперации этих важнейших факторов нашли отражение в ранее опубликованных статьях авторов (в том числе: [52]).

ления [53]. От регионов СФО отставание несколько меньше, но также значительно. Так, объем ВРП на душу населения в Алтайском крае в 2020 г. составлял 291,2 тыс. руб., лишь 45,5% от аналогичного показателя по России и 55% – по регионам СФО; причем за последнее десятилетие это отставание в текущих ценах несколько выросло (47,4 и 56,1% в 2010 г.). Объем инвестиций в основной капитал на душу населения в крае в 2020 г. составил 38,1% от аналогичного среднероссийского показателя по России и 47,4% – от среднего по регионам СФО. Следует признать, что за предыдущие десять лет данное отставание (в текущих ценах) немного сократилось (35,1 и 44,3% в 2010 г.), но в 2021 г. выросло более значительно (34,7 и 41,2%).

Вместе с тем, несмотря на санкционные условия, в которых оказались предприятия в 2022 г., положительные оценки руководителей предприятий состояния экономики Алтайского края для развития кооперации вдвое перевесили отрицательные (табл. VII.18)¹. Так, каждый десятый оценил состояние экономики региона как кризисное, тогда как по мнению каждого пятого она развивается (хотя на активное развитие указали только 6%). Подавляющее же большинство, почти две трети, дали неоднозначную оценку региональной экономики: наблюдаются как положительные, так и отрицательные процессы. Среди руководителей строительных и транспортных организаций заметно больше сторонников положительной оценки, неоднозначность мнений более характерна для руководителей сельхозпредприятий.

Важной характеристикой для региона является уровень конкурентоспособности предприятий, образующих кооперационно-производственную основу ее экономического развития. Судя по оценкам руководителей, алтайские предприятия имеют в целом невысокую конкурентоспособность. Только порядка 16% руководителей оценили свои предприятия как конкурентоспособные на российском рынке, чуть более 1% – на международном (рис. VII.11). В отраслевом аспекте более прочные позиции на российском и международном рынках имеют предприятия обрабатывающих производств: конкурентоспособных почти вдвое больше, чем по

¹ Более подробно об особенностях кооперационно-сетевых взаимодействий в период адаптации предприятий края к санкциям см.: [54].

всему массиву обследованных организаций. Сильные позиции на региональном рынке имеют более 30% организаций. И почти столько же организаций не характеризуются сильными конкурентными позициями (оставшаяся почти четвертая часть опрошенных руководителей затруднились дать однозначную оценку).

Таблица VII.18

Оценка состояния экономики Алтайского края как фактора развития кооперации, % ответов руководителей предприятий

Вид экономической деятельности	Экономика региона активно развивается, деловая ситуация для взаимодействия благоприятна	Экономика региона развивается медленными темпами	Экономика находится в кризисной ситуации, деловой климат неблагоприятен	Изменения трудно оценить однозначно
Все предприятия	6	17	11	63
Из них: Сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство	7	15	7	69
Обрабатывающие производства	5	16	13	64
Строительство	11	14	14	58
Транспортировка и хранение	10	19	14	58

Источник: Результаты опроса руководителей предприятий Алтайского края.



Рис. VII.11. Состав обследованных предприятий по оценке конкурентных позиций, % ответов руководителей предприятий

Источник: Результаты опроса руководителей предприятий Алтайского края.

Другой значимой характеристикой предприятий в контексте целостности экономического развития региона и создания условий для развития кооперации являются не только географические особенности размещения самих предприятий, но и местонахождение их учредителей и головных организаций. Так, в подавляющем большинстве случаев (85% ответов) учредители обследованных организаций находятся в Алтайском крае (табл. VII.19). Наиболее характерно это для аграриев (более 90%).

Таблица VII.19

Географическое расположение учредителей и головных организаций участников обследования, % ответов руководителей предприятий

Местонахождение	Учредители	Головная организация
Алтайский край	84,7	69,8
Другие регионы Сибирского федерального округа	5,1	2,1
Регионы Дальневосточного федерального округа	0,6	1,0
Европейская часть России	9,0	26,1
За рубежом	0,6	1,0

Источник: Результаты опроса руководителей предприятий Алтайского края.

В других регионах Сибирского федерального округа зарегистрированы только 5% предприятий (чаще обрабатывающие производства), менее 1% – в дальневосточных регионах и почти в каждом десятом случае – в Европейской части России. Последняя дислокация более характерна для предприятий транспортировки (15%). За рубежом расположены учредители менее 1% организаций.

Почти аналогичная картина географического расположения наблюдается по головным организациям бизнес-структур края. В 67 случаях из 96 полученных ответов головная организация расположена в Алтайском крае и соответственно треть – за его пределами (причем в 25 случаях – в западных регионах России, и лишь в двух случаях – в регионах СФО, одном – в ДФО) – см. табл. VII.19. Зафиксирован один случай расположения головной организации за рубежом.

«Субъективные» предпосылки формирования и развития кооперации в регионе. Наиболее важным условием дальнейшего развития кооперационно-производственных взаимодействий в крае в условиях санкционных ограничений является для большинства обследованных организаций (57%) ускорение импортозамещения (табл. VII.20). Особую значимость последнего подчеркивают сельскохозяйственные предприятия.

Таблица VII.20

Условия развития кооперационно-производственных связей предприятий в Алтайском крае, % ответов руководителей предприятий

Условия	Все предприятия	Сельское и лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство	Обрабатывающие производства	Строительство	Транспортировка и хранение
Ускорение импортозамещения	57	64	57	56	56
Размещение в регионе крупных производств, в том числе на основе взаимодействия со средними и малыми предприятиями	42	37	45	42	42
Реализация в регионе крупных инновационных проектов на основе широкого круга участников производства	37	32	39	40	42
Формирование технологически связанных систем, взаимосвязанных производств	21	19	22	14	23
Разнообразие и глубокая специализация производства	17	20	17	15	15
Выпуск сложной продукции, предполагающей множество переделов и участие различных партнеров	14	13	18	9	10

Источник: Результаты опроса руководителей предприятий Алтайского края.

Большое значение играют также: размещение в регионе крупных производств, в том числе локализация отечественных и зарубежных компаний, с потенциалом взаимодействия со сред-

ним и малым бизнесом (42%); реализация крупных проектов, ориентированных на производство новой продукции и в целом имеющих инновационный характер, предполагающих вовлеченность в производственный процесс широкого круга партнеров (37%). Кроме того, существенными условиями дальнейшего развития кооперации и сетевых связей являются: формирование технологически связанных производств (21%), разнообразие и глубокая специализация производства (17%), а также выпуск сложной продукции с множеством переделов и участием различных партнеров (14%).

Развитию же собственно производственной кооперации способствуют в первую очередь (помимо активизации импортозамещения) укрепление взаимодействия крупных и малых предприятий (45%), дальнейшее развитие транспортной и логистической инфраструктуры (33%) – табл. VII.21.

Таблица VII.21

**Факторы развития производственной кооперации в Алтайском крае,
% ответов руководителей предприятий**

Фактор	Все предприятия	Сельское и лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство	Обрабатывающие производства	Строительство	Транспортировка и хранение
Расширение взаимодействия крупных и малых предприятий	45	43	48	49	49
Активизация импортозамещения	41	45	46	36	33
Формирование транспортной и логистической инфраструктуры	33	31	33	33	50
Привлечение в регион крупных бизнес-структур	27	22	29	24	40
Развитие информационных коммуникаций	19	18	21	13	18
Усиление связей предприятий с научно-производственным комплексом	19	24	18	16	22

Источник: Результаты опроса руководителей предприятий Алтайского края.

Существенным условием стимулирования производственной кооперации является привлечение в край крупных бизнес-структур (27%). Такие структуры могут заинтересовать: имеющаяся ресурсная база (в первую очередь производственные площадки, наличие квалифицированной рабочей силы), удобное географическое положение. В качестве аттракторов крупного бизнеса отмечается также значимость благоприятного инвестиционного климата региона и развитой производственной и социальной инфраструктуры.

20.3. Барьеры развития кооперационно-производственных взаимодействий

К основным тормозам развития кооперационно-производственных взаимодействий в крае относятся в первую очередь *кадровые проблемы* (дефицит кадров, недостаточный уровень квалификации работников предприятий-партнеров) и *ограниченные финансовые ресурсы* (так считает около половины руководителей и специалистов организаций) – табл. VII.22.

Сдерживают развитие кооперации в регионе, по мнению почти каждого третьего опрошенного руководителя, также *инфраструктурные ограничения* (в частности, недостаточное развитие региональных структур по поддержке производственной кооперации) и *«тормоза» производственно-технологического характера* (ограниченные технико-технологические возможности предприятий-партнеров, невысокая конкурентоспособность выпускаемой продукции и используемых технологий, относительно низкий уровень их качества, недостаточные объем и стабильность заказов и др.).

Кроме того, среди причин, тормозящих развитие кооперации, почти каждый пятый выделил *информационные* (речь идет об отсутствии региональной базы данных о кооперационных возможностях организаций) и *организационно-управленческие* (зависимость от других организаций, повышенные риски, обусловленные возможностью срыва сроков заказа и т.д.). Организации, представляющие сельское и лесное хозяйство, заметно чаще других подчеркивают значимость кадровых ограничений (более 53%),

строительные – организационно-управленческих тормозов (30%), а предприятия транспортировки и хранения – влияния низкого менеджмента и неэффективного собственника (49%).

Таблица VII.22

**Основные причины, тормозящие развитие
кооперационно-производственных взаимодействий в Алтайском крае,
% ответов руководителей предприятий**

Вид экономической деятельности	Причины					
	кадровые	финансовые	инфраструктурные	производственные	информационные	управленческие
Все предприятия	46	44	32	31	19	18
из них: сельское хозяйство, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство	53	36	35	23	17	17
обрабатывающие производства	47	42	33	35	21	17
строительство	48	47	28	26	23	30
транспортировка и хранение	38	49	40	25	20	14

Источник: Результаты опроса руководителей предприятий Алтайского края.

Сравнение с результатами опроса малых предприятий Вологодской области [35, с. 51] показало, что состав ключевых тормозов развития кооперации частично совпадает, но их расстановка и оценка значимости иная: отсутствие финансов и информации о потенциальных партнерах отметили около 70% опрошенных (против 44% и 19% в крае), кадровая проблема – лишь на третьем месте (31% против 46%)¹. По результатам исследования ученых

¹ Безусловно, такое прямое сравнение имеет существенные погрешности, поскольку значительно различаются выборки и общий контекст исследований. Кузнецова Е.П. и Устинова К.А., представляя результаты исследования влияния кооперации на развитие Вологодской области, внимание акцентировали на производственную кооперацию малых предприятий с крупными.

НИУ ВШЭ [51]¹ среди лидирующих причин, препятствующих реализации совместных проектов, предприниматели выделили в первую очередь отсутствие информации для поиска потенциальных партнеров для реализации совместных проектов по созданию продукции (82%) и недостаток финансирования (отметили 78% респондентов). Таким образом, в рассмотренных исследованиях (включая наше) блок финансовых и информационных тормозов развития кооперации является лидирующим.

Инфраструктурные, информационные и иные барьеры развития кооперации означают, что в крае существуют весомые резервы развития кооперации, скрытые во многом во взаимодействии госструктур и бизнеса. Только 7–8% обследованных предприятий получали хотя бы один вид господдержки, причем в основном это была информационная поддержка сельхозорганизаций. Предприятия ждут от государства, чтобы в регионе заработали известные инструменты господдержки, такие как программы, проекты развития кооперации по опыту других регионов, ожидают поддержки по заключению соглашений с крупными компаниями, межотраслевых соглашений о сотрудничестве между организациями, связанными между собой технологическими цепочками².

Что же касается помех развития кооперационных связей и включения необходимых производств в свой состав, то для обследованных организаций основными такими помехами являются ненадежность партнеров (срыв сроков поставок, низкое качество продукции и т.п.), возможность утраты контроля над производством по всей технологической цепочке, менее выгодные для организации условия аутсорсинга по сравнению с собственным производством продукции (услуг), а также в целом недостаточная культура ведения бизнеса (так считает каждый 4–5-й руководитель) – табл. VII.23. Последний ограничитель является особенно

¹ Результаты данного исследования основаны на опросе 188 руководителей компаний из 23 субъектов РФ с более близкой по отношению к нашему опросу выборкой (представленной малым, средним и крупным бизнесом по четырем отраслям экономики – сельское хозяйство, обрабатывающая промышленность, строительство и транспорт).

² Эти выводы соответствуют результатам опросов малых предприятий Вологодской области [35, с. 51]. В большей степени устранение трудностей в выстраивании взаимодействия предприниматели связывают с содействием региональных органов власти и управления (около 31% опрошенных), таких как Департамент экономического развития Вологодской области.

значимым для предприятий сельского и лесного хозяйства (40%), возможность же утраты контроля над производством и менее выгодные условия аутсорсинга беспокоят в большей мере обрабатывающие предприятия, особенно «пищевиков» (30% и 27%).

Таблица VII.23

**Помехи развития кооперационных связей и включения
необходимых производств в свой состав, % ответов
руководителей предприятий**

Ограничения	Все предприятия	Сельское и лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство	Обрабатывающие производства	Строительство	Транспортировка и хранение
Недостаточная культура ведения бизнеса	24	40	19	14	27
Ненадежность партнеров	23	18	26	28	23
Возможность утраты контроля над производством по всей технологической цепочке	21	22	26	15	15
Менее выгодные для организации условия аутсорсинга по сравнению с собственным производством продукции (услуг)	20	12	24	16	20
Нехватка поставщиков продукции промежуточных переделов, готовых сотрудничать на условиях аутсорсинга	16	13	18	17	16
Невозможность пересмотреть сроки работы и их стоимость при изменении внешних обстоятельств	14	10	10	36	13
Возможность формирования конкурента в силу передачи предприятию-партнеру новых технологий и оборудования	13	9	18	9	7

Источник: Результаты опроса руководителей предприятий Алтайского края.

Подчеркивается также проблема отсутствия в достаточном количестве организаций-поставщиков продукции и услуг промежуточных переделов, готовых сотрудничать на условиях аутсорсинга, а также невозможность пересмотреть оговоренные ранее

в договоре сроки работы и их стоимость при изменении внешних обстоятельств (по мнению каждого 6–7-го опрошенного). Причем последнее обстоятельство заботит главным образом строительные организации (36%).

20.4. Эффекты кооперационно-производственных взаимодействий для развития региона

Экономические и социальные эффекты для развития экономики Алтайского края, полученные предприятиями производственной сферы от кооперационно-производственных взаимодействий, рассмотрим в разрезе трех пространственных уровней: внутри- и межрегиональном, а также международном.

Наиболее значимые позитивные эффекты *внутрирегиональных* взаимодействий предприятий для развития края проявляются прежде всего в повышении устойчивости и снижении экономических рисков как для территорий края, так и для самих организаций (так считает 37% опрошенных руководителей предприятий) (рис. VII.12).

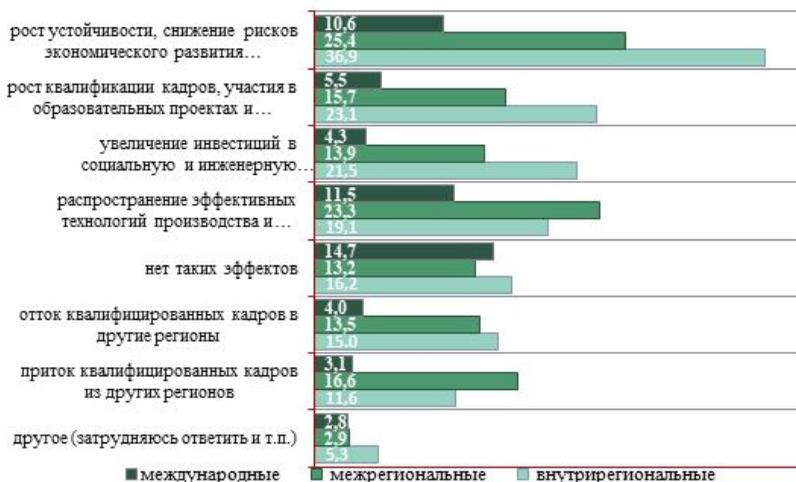


Рис. VII.12. Эффекты кооперационно-производственных связей предприятий для социально-экономического развития Алтайского края, % ответов руководителей предприятий

Источник: Результаты опроса руководителей предприятий Алтайского края.

Существенными социально-экономическими результатами являются, по мнению почти каждого четвертого респондента, также рост квалификации кадров и активизация участия организаций края и их работников в образовательных проектах и программах. Подтверждением последнего является участие 44% обследованных организаций в различных образовательных программах повышения квалификации кадров. Вместе с тем 46% руководителей считают, что дефицит кадров и недостаточный уровень квалификации работников пока остаются «тормозами» развития экономики региона.

Кроме того, к позитивным эффектам для края каждый 5-й руководитель предприятия отнес увеличение инвестиций в объекты социальной и инженерной инфраструктуры и распространение эффективных технологий производства и управления. Среди негативных результатов влияния внутрорегиональной кооперации и сетей сотрудничества предприятий на развитие экономики края выделено лишь превышение оттока квалифицированных кадров в другие регионы над их притоком, хотя в целом значимость данного эффекта не столь велика (15% оценок оттока против 12% – притока).

Помимо роста устойчивости и сокращения рисков организаций и территорий региона к позитивным особенностям влияния *межрегиональных* связей на развитие Алтайского края (в сравнении с внутрорегиональными) относится чуть больший, вполне объяснимый эффект распространения современных производственных и управленческих технологий (учитывая мнение каждого 4-го респондента), а также увеличение квалифицированных кадров в крае за счет превышения их миграционного притока из других регионов над оттоком. Вместе с тем спецификой межрегиональных связей является их существенно меньшее влияние (таких оценок в полтора раза меньше, чем в случае внутрорегиональных связей) на совокупный рост квалификации кадров и активность предприятий в образовательных программах, а также на рост инвестиций в инфраструктурные объекты края.

Что же касается *международных связей*, практически все оценки эффектов их влияния на развитие края заметно ниже (в 3–4 раза), чем соответствующие оценки воздействия внутри- и межрегиональных, хотя при этом эффекты-«лидеры» совпадают.

Для представителей сельского и лесного хозяйства преимущества развития внутрирегиональных связей для региона более весомо проявляются в сфере распространения эффективных технологий производства и управления, а также роста квалификации кадров, тогда как строительные предприятия чаще выделяют преимущества от таких связей в виде роста инвестиций в объекты социальной и инженерной инфраструктуры. Выгоды развития межрегиональных и международных связей, проявляющиеся в росте устойчивости и снижении экономических рисков, распространении технологий, а также в повышении квалификации кадров и их притока в край, в большей мере, чем представители других отраслей, видят обрабатывающие предприятия.

Эффекты включенности не только в региональные, но и межрегиональные и международные кооперационные связи, в цепочки поставок и реализации полуфабрикатов и конечной продукции с привлечением партнеров из других регионов России, Белоруссии и других стран демонстрируют в настоящее время многие предприятия машиностроения и других обрабатывающих производств, строительства, аграрного сектора экономики: Алтайский шинный комбинат («Нортек»), Барнаульский завод механических прессов, «Алтайвагон», Алтайский завод прецизионных изделий, АПЗ «Ротор», Рубцовский завод запасных частей, «Алейскзернопродукт» и другие¹. Наглядным примером включенности в кооперацию является опыт Заринского мясоперерабатывающего завода, входящего в холдинг – группу компаний кемеровского предпринимателя Анатолия Волкова (ГК «Волков»). Заринский МПЗ занимается производством, переработкой и реализацией сельхозпродукции по принципу *«от поля до прилавка»*, выпускает 29 видов полуфабрикатов. Завод взаимодействует с крупными «сырьевыми» партнерами не только в крае, но и в Сибири, в стране и за рубежом. Так, АО «Антипинское» Тогульского района поставляет МПЗ откормленных свиней, говядину – барнаульская компания «Горизонт». Муку, растительное масло и яйца МПЗ «берет» у нескольких алтайских производителей. Болгарский перец для фаршировки «приходит» на завод в зависимости от сезона: летом берут выращенный в Сибири, зимой везут заморожен-

¹ Более подробно см.: [54].

ный из Астраханской области. Лук закупают у овощеводов в Кемеровской области. Полутуши свинины едут в Кемеровскую область, где проходят более глубокую переработку на других предприятиях ГК «Волков», после обвалки часть мяса возвращается обратно в Заринск в замороженном виде. Для производства фарша для полуфабрикатов (около 190 тонн в месяц) вместе со свининой из Кузбасса на МПЗ поставляется курятина. Сбывается заринская продукция через собственную торговую сеть ГК «Волков» по сибирским городам [55]. Отсутствие каких-либо эффектов влияния внутрирегиональных взаимодействий отметили лишь 16% респондентов, межрегиональных – 13% и международных – 15%.

Таким образом, в целом руководители предприятий Алтайского края довольно высоко оценили общий социально-экономический эффект влияния кооперационно-производственных связей на развитие края, прежде всего это касается внутрирегиональных и в меньшей степени – межрегиональных кооперационно-производственных взаимодействий. Основные экономические и социальные эффекты кооперационных взаимодействий для развития экономики региона на всех уровнях (повышение устойчивости и снижение экономических рисков развития производственной сферы, распространение технологий, рост инвестиций в инфраструктуру и повышение квалификации кадров) отчасти совпадают с результатами исследований, проведенных в Вологодской области [35, с. 50]¹.

Итак, результаты анализа взаимовлияния кооперационно-производственных взаимодействий и развития экономики Алтайского края как агропромышленного региона Сибири позволили сделать следующие выводы.

1. О наличии серьезных проблем в Алтайском крае с позиции формирования благоприятных условий для развития кооперации свидетельствует значительное и растущее отставание региона от России и СФО по ключевым экономическим показателям (объему

¹ По результатам опроса, представленного в публикации Кузнецовой Е.П. и Устиновой К.А., эффекты кооперации для малых предприятий проявились в решении проблем сбыта продукции, снижении издержек производства и получении дополнительной прибыли. Справедливо отметить, что авторами оценивались эффекты развития кооперации прежде всего для предпринимателей, а не для экономики региона в целом.

валового продукта на душу населения и объему инвестиций в основной капитал на душу населения).

Состояние экономики Алтайского края как среды, способствующей развитию кооперации, оценивается руководителями производственных предприятий неоднозначно, хотя и с некоторым преобладанием позитивных оценок. Вместе с тем о состоянии экономики края говорит относительно невысокая конкурентоспособность производственных бизнес-структур (особенно за пределами региона). Около трети предприятий, по оценкам их руководителей, конкурентоспособны только на региональном рынке, каждое шестое более-менее конкурентоспособно на российском рынке и лишь чуть более 1% – на международном.

Характеристика географического положения учредителей и головных структур обследованных предприятий с позиции оценки региона как среды развития кооперации показала их (учредителей и головных организаций) высокую сконцентрированность в границах региона, что свидетельствует о формировании тесных пространственных связей и, вероятно, более высокой экономической выгоде для развития региона в краткосрочном периоде (сбор налогов в «казну» региона). Хотя среди более 15% учредителей, расположенных за границами края, треть приходится на соседей и другие сибирские регионы, в целом наблюдается перевес в географическом расположении учредителей в «пользу» Европейской части России в сравнении с Азиатской Россией (9% против 5,7%). Подавляющее большинство головных структур из порядка 30% за пределами региона также размещено на западе страны (26% против 3%). Это объясняется, на наш взгляд, как историческими особенностями формирования экономики края, так и концентрацией капитала в Европейской части России. Такой «перевес» может свидетельствовать о скрытых резервах развития кооперационно-производственных взаимодействий Алтайского края с регионами Азиатской России и в первую очередь Сибири.

2. Налицо значительные масштабы совокупного социально-экономического эффекта влияния кооперационно-производственных связей на развитие края. Порядка 85% респондентов выделили различные выигрыши, которые проявляются в повышении устойчивости развития производственной сферы, снижении экономических рисков, распространении эффективных технологий

производства и управления, повышении инвестиций в развитие социальной и инженерной инфраструктуры и росте квалификации работников предприятий.

Наиболее сильное влияние на развитие региона оказывают внутрирегиональные связи (больше сторонников такого мнения), в меньшей степени – межрегиональные. Влияние же международных связей значительно уступает первым двум.

Довольно очевидными эффектами развития межрегиональных и международных связей для края являются: более активное распространение новых технологий и более интенсивный рост инвестиций в инфраструктуру. Преимущества развития межрегиональных связей для региона в большей степени (чем внутрирегиональных) проявляются также в увеличении квалифицированных кадров в крае, в том числе за счет превышения их миграционного притока из других регионов над оттоком. Выигрыш же для региона от развития внутрирегиональных связей проявляется в большей мере в инвестициях в объекты социальной и инженерной инфраструктуры.

3. К основным условиям дальнейшего развития кооперационно-производственных взаимодействий предприятий региона, по мнению руководителей, относятся ускорение импортозамещения, размещение крупных производств и реализация крупных инновационных проектов. Важное значение имеет и формирование технологически связанных производств.

Поскольку в большинстве своем предприятия края являются малыми, резервы развития межрегионального сотрудничества они видят в приходе в регион крупных производств, развитии транспортной и логистической инфраструктуры.

4. Кадровая проблема, наряду с нехваткой финансов, является, по мнению руководителей, главным тормозом развития кооперационно-производственных взаимодействий в регионе. Очевидно, что за последний год нарастающего санкционного бремени и проведения специальной военной операции (сопровождающейся частичной мобилизацией и миграционным оттоком за границу) острота данной проблемы только усилилась.

К основным ингибиторам развития кооперации в крае относятся также инфраструктурные ограничители (отчасти связанные с недостаточным развитием региональных структур поддержки

кооперации и интеграции) и ограничители производственно-технологического характера, определяемые недостаточными возможностями предприятий-партнеров, невысокой конкурентоспособностью продукции и используемых технологий. Тормозят кооперацию также информационные и организационно-управленческие ограничения.

5. Специфика аграрной специализации Алтайского края в оценке создания в регионе условий развития кооперации выявлена по существенным отличиям в ответах аграриев от представителей других видов экономической деятельности.

Во-первых, хотя значимая часть сельхозпредприятий включена в производственную кооперацию (9% против 15,7% по всем обследованным предприятиям) и более широкие кооперационно-производственные взаимодействия, связанные с поставкой и реализацией полуфабрикатов и конечной продукции, существует значительный резерв вовлеченности аграриев в кооперацию, и он гораздо весомее, чем в других отраслях экономики региона.

Во-вторых, в качестве условий развития кооперационно-производственных связей сельскохозяйственные предприятия в значимо большей мере подчеркивают важность импортозамещения. В то же время они меньше «уповают» на размещение в регионе крупных производств с привлечением средних и малых, что, возможно, связано для последних с социальной памятью о последствиях прихода в регион агрохолдингов (таких как, к примеру, «Изумрудная страна») более чем десятилетней давности, принесших для небольших фермеров разорение. И меньше, чем в других отраслях, малые предприятия АПК верят в возможности развития кооперации благодаря реализации в регионе крупных инновационных проектов, что скорее говорит о проблеме недостаточной вовлеченности малого аграрного бизнеса в такие проекты.

В-третьих, среди тормозов развития кооперации в регионе аграрии придают особое значение проблемам нехватки кадров. И вместе с тем несколько меньший вес «в их глазах» имеют финансовые ограничители, что говорит о созданных в крае более благоприятных (в отличие от других секторов) возможностях финансирования из федеральных и региональных источников аграрного сектора экономики. Развитию производственной кооперации со своим участием аграриям в большей мере мешают недо-

статочная культура ведения бизнеса, но в гораздо меньшей степени – ненадежность партнеров, что отчасти отражает присущие сельским сообществам традиционные черты их развития.

Теоретико-методологическая значимость исследования заключается, по мнению авторов, в развитии теоретико-методологических основ, разработке и эмпирической апробации авторской методики, в приращении знаний о сущности и характере кооперационно-производственных взаимодействий предприятий как ключевом факторе развития экономики региона, а также о регионе как среде развития кооперации.

Оригинальность предложенной методики заключается, как нам представляется, в разработке (на базе методологических принципов институциональной экономики и эволюционной географии) совокупности индикаторов оценки взаимовлияния кооперационно-производственных связей производственных предприятий и развития экономики региона, а также их верификации с применением метода анкетирования. Новизна исследования видится авторам прежде всего в комплексном подходе, проявляющемся в оценке охвата разнообразных кооперационных и сетевых связей организаций производственной сферы как фактора развития экономики региона, а с другой – региона как среды развития кооперации и сетевого сотрудничества.

Представленный в данном параграфе подход к изучению кооперационно-производственных связей предприятий производственной сферы в контексте социально-экономического развития региона и результаты их апробации на примере сибирского агропромышленного региона могут быть полезны для развития научных основ оценки характера воздействия кооперации и сетевых взаимодействий на развитие российских регионов. Методические и содержательные результаты исследования могут быть применены для изучения взаимовлияния кооперационно-производственных связей организаций производственной сферы, с одной стороны, и социально-экономического развития региона – с другой, а также для формирования научной базы совершенствования государственной (федеральной и региональной) политики кластерного развития и поддержки различных форм кооперации и сетевого сотрудничества как в рассматриваемом регионе, так и в других регионах России.

Глава 21

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА КООПЕРАЦИОННО-ИНТЕГРАЦИОННЫХ СВЯЗЕЙ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕГИОНА

В современных условиях – воздействия введенных западными государствами политико-экономических санкционных ограничений, прекращения реализации ряда международных инвестиционных проектов, разрыва множества межгосударственных производственных связей – существенно выросла значимость укрепления кооперационных связей и сетевого сотрудничества организаций для развития регионов России, прежде всего путем формирования новых цепочек добавленной стоимости, выходящих за пределы региона [56, 57].

Причем кластерное развитие экономики территорий рассматривается учеными и практиками как одна из инновационных форм развития кооперационных и интеграционных связей предприятий, поскольку является существенным условием повышения производительности труда, конкурентоспособности, механизмом эффективного взаимодействия между бизнесом, научно-образовательным сообществом и государством [58, 59].

В последнюю пару десятилетий в России кластерным стратегиям развития бизнеса уделяется пристальное внимание, что объясняется потребностью государства в комплексном подходе к государственной политике поддержки кооперации и интеграции, реализации преимуществ национальной экономики с учетом потенциала развития и специализации предприятий и территорий [59, 60]. В рамках государственной политики формируются институционально-правовые условия кластерного развития экономики территорий. Развивается система взаимодействия органов государственного управления и кластерного бизнеса, направленная на модернизацию и внедрение инноваций с участием научно-образовательных учреждений, осуществляется конкурсное финансирование. Государство стимулирует кластерный бизнес к расширению выходов на новые внутристрановые и международные рынки.

Актуальность более эффективного кластерного развития требует новых принципов и подходов к формированию государственной политики социально-экономического развития в Российской Федерации. Реализация концепции кластерного развития признается одним из подходов к обеспечению прорывного развития экономики, достижению национальной цели «достойный, эффективный труд и успешное предпринимательство» и целевых показателей (рост валового внутреннего продукта, инвестиций в основной капитал, численности занятого населения в малом и среднем предпринимательстве и др.), установленных в Указе Президента Российской Федерации «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года» [61, 62].

Приоритетность развития кооперационно-интеграционных связей предприятий и кластерного социально-экономического развития страны и ее регионов отражается в государственных стратегических документах последних лет. Так, в «Стратегии пространственного развития России» [63] среди основных проблем выделен «нереализованный потенциал межрегионального и межмуниципального взаимодействия» и подчеркивается значимость его усиления для сокращения территориальной социально-экономической дифференциации, обеспечения устойчивого и сбалансированного пространственного развития страны. В Стратегии социально-экономического развития Сибирского федерального округа до 2035 года [64] выделена задача усиления межрегионального сотрудничества и координации социально-экономического развития регионов «на основе кластерной политики и усиления кооперационных связей базовых отраслей с другими отраслями экономики».

Вместе с тем исследователи отмечают несовершенство действующих, во многом несистемных подходов к поддержке кластеров и методик оценки эффективности кластерных проектов, что формирует разочарование предприятий от неверных ожиданий и скептическое отношение к кластерной политике [65, 66]. Среди недостатков методик Ягольницер М.А., Колобова Е.А. и Бурук А.Ф. выделяют, в частности, отсутствие учета «нелинейного характера проявления эффектов» кластерной синергии (не включены показатели, измеряющие вклад всех участников проекта кроме инициатора, взаимовлияние производственных участни-

ков и научно-образовательных организаций и др.), неопределенности перспектив вовлеченности участников, привлекательности для невключенных в кластерные проекты и влияния государственной политики и других внешних воздействий [66].

На международном уровне отражением необходимости усиления инновационного развития международных кооперационных и интеграционных хозяйственных связей России является ее сравнительно низкий уровень в рейтингах Global Innovation Index (ГИИ). В 2023 г. по экономическому развитию, оцениваемому по объему инвестиций в науку и инновации, техническому прогрессу, внедрению технологий и социально-экономическому воздействию инноваций на национальную экономику Россия заняла только 51 место из 100 стран [67]. Среди топ-100 мировых научно-технологических кластеров в 2022–2024 гг. выделен только один кластер НТК Москва, он находился на 31-м месте [68]. Как мировой тренд в докладе ГИИ отмечается средний либо низкий уровень внедрения инноваций, низкое его социально-экономическое воздействие на экономику большинства стран, включая Россию, снижение государственного финансирования инноваций и поддержки кластеров, обеспечивающих технологический прогресс [68]. Это подтверждается и результатами зарубежных исследований, оценивших влияние факторов локального предпринимательского и инновационного климата, «сети знаний», политики, доступности ресурсов для развития территориальных кластеров [69–71].

Учитывая все вышесказанное, актуальным является комплексное исследование проблем государственной поддержки развития кооперационно-интеграционных связей предприятий и территориально-производственных кластеров в регионах Российской Федерации. В данной главе на примере Алтайского края рассмотрим практики реализации государственной политики поддержки кооперации и интеграции производственных предприятий, выявим проблемы и перспективные направления в этой области. В связи с особой ролью территориальных производственных кластеров в экономике региона и акцентированным вниманием к их поддержке основное внимание уделим результатам исследования особенностей и проблем развития таких кластеров и реализации в крае государственной кластерной политики.

Исследование проведено с использованием:

- 1) федеральных и региональных законодательных и других нормативно-правовых документов;
- 2) информационно-аналитических и других материалов Ассоциации кластеров, технопарков и особых экономических зон России [72];
- 3) реестра промышленных кластеров Минпромторга России и реестра инновационных кластеров российских регионов [73];
- 4) аналитических и других материалов сайта Центра кластерного развития Алтайского края, а также результатов экспертных интервью с руководителями и сотрудниками Центра;
- 5) материалов СМИ и сайтов Союза промышленников и других бизнес-объединений Алтайского края. Кроме того, использованы результаты проведенного в 2022 г. анкетного опроса руководителей 983 предприятий производственной сферы Алтайского края¹.

21.1. Институциональные аспекты развития государственной поддержки кооперации и кластеров и ее особенности в российских регионах

Кластер как институциональная форма развития кооперации и интеграции. Кластер, по классическому определению Портера М., представляет собой территориально сконцентрированную группу предприятий и научно-образовательных организаций, технологически и организационно взаимосвязанных между собой и выполняющих совместную работу для эффективного производства определенной продукции с использованием своих конкурентных преимуществ [74].

Благодаря территориальной близости предприятий кластера, совместному использованию инфраструктуры, сокращению транспортных и транзакционных издержек усиливаются производственно-технологические и организационно-производственные связи между взаимодействующими предприятиями разного

¹ Подробнее о выборке и организационных особенностях анкетного опроса см. в главе 17 и [46].

масштаба, научно-образовательными учреждениями, что приводит к росту эффективности производства.

Такие преимущества кластерных форм перед другими формами организации производства создают более благоприятные условия для поддержки предпринимательства региональными органами власти, определения приоритетных направлений инвестирования высокотехнологичных отраслей и предприятий и более рационального использования федеральных и региональных бюджетных средств. В конечном счете, это способствует формированию системы стратегического взаимодействия между федеральными и региональными органами управления, предпринимательскими и научно-техническими сообществами с более эффективной обратной связью между всеми субъектами кластера и управленческими структурами, что позволяет регионам более активно выходить на перспективные рынки [75].

Близкая трактовка используется для определения инновационного территориального кластера – как совокупности организаций, размещенных на ограниченной территории и связанных совместными научно-производственными цепочками и наличием механизма их координации и кооперации, что, как следствие, проявляется в синергетическом эффекте роста эффективности их деятельности. Постоянное взаимодействие компаний позволяет обмениваться опытом, технологиями и инновациями, в результате чего кластер становится «ядром» формирования новых идей, знаний, продуктов, распространение которых позволяет развивать «экономику знания». Исходя из вышесказанного, выделяются четыре ключевых признака инновационного кластера [76]:

- 1) интеграция участников кластера на всех этапах технологического, производственного и научно-исследовательского процессов;
- 2) кооперационные и координационные взаимодействия участников кластера;
- 3) разработка и производство инновационных продуктов (товаров, услуг);
- 4) увеличение доли нематериальной составляющей в структуре активов входящих в кластер организаций, повышение конкурентоспособности последних.

Кластерное развитие, усложнение межорганизационных и межинституциональных экономических связей, углубление коопера-

ционных отношений порождает феномен «коллективной эффективности». Эффективное сетевое взаимодействие в области обучения, финансирования, разработки инновационных продуктов (услуг), рекламной стратегии, организации продаж способствует привлечению инвесторов, появлению новых предприятий на территории и созданию новых рабочих мест. В кластеры, наряду с крупными, интегрируются малые предприятия региона, самостоятельное функционирование которых затруднено в условиях высокой конкуренции. Особую роль при этом играет государственная научно-технологическая и правовая поддержка организаций, входящих в кластер, в сфере стандартизации, метрологии, контроля качества, R&D, ИТ, рекрутинга, профессиональной переподготовки, психологического консультирования, инжиниринга, что помогает предприятиям внедрять новые технологии [77, 78].

В контексте социально-экономического развития региона и межрегиональной (межстрановой) кооперации и интеграции хозяйствующих субъектов территориально-производственный кластер представляет собой инструмент самоорганизации регионального бизнеса для усиления его позиций в условиях конкуренции не только на внутрирегиональном, но и межрегиональном и международном рынках, для создания новых цепочек добавленной стоимости с представителями бизнеса других регионов и стран [58, с. 45]. Объединившись в кластер и используя поддержку со стороны государственных органов и местного самоуправления, предприятия не только конкурируют на внутрирегиональном рынке на основе внедрения разработок научно-образовательных учреждений, улучшая социально-экономическую ситуацию в регионе путем создания новых рабочих мест, увеличения налоговых поступлений, но и способствуют популяризации территории (формированию «бренда» последней), росту межрегиональной и международной экономической интеграции [77, с. 54–56].

Формирование федеральной политики поддержки развития кооперации и кластеров. Одним из ключевых регуляторов развития кооперационно-интеграционных экономических связей является их государственная поддержка, в том числе кластерная политика. Последняя представляет собой деятельность государства по становлению и развитию кластеров и поддержке входящих в их состав пред-

приятий, реализации кластерных инициатив (проектов) путем формирования условий для конструктивного диалога внутри кластеров и усиления кооперации и интеграции их участников, стимулирования спроса на продукцию кластеров, развития «родственных» и поддерживающих секторов экономики на основе госзаказа и других инструментов, привлечения инвестиций для развития территориальных кластеров. Инновационная кластерная политика, как отмечают Марков Л.С., Низовский В.Б. и Курмашев А.Ю., тесно связана с промышленной и научно-технической политиками, поддержкой малого и среднего предпринимательства [79, с. 108].

Ключевыми институциональными субъектами, отвечающими за реализацию кластерной политики на федеральном уровне, являются прежде всего Минэкономразвития России, в отдельных отраслях – профильные министерства (Минсельхоз России, Минпром России и др.); на уровне же субъектов Федерации – помимо региональных министерств центры кластерного развития.

Активное становление кластерной политики началось со второй половины 2000-х гг. Так, в 2007 г. в инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства вошли центры кластерного развития [80]. Такие центры формировались в это время в регионах для реализации государственных мер по оказанию финансовой, правовой, методической, информационной и иной поддержки субъектам МСП, а также для поддержки становления кластеров, субсидирования проектной деятельности их представителей на конкурсной основе. Для участия в региональных конкурсах на получение субсидий от центров кластерного развития потенциальному получателю необходимо представить инновационный проект (включающий концепцию кластерного развития, план работ, ожидаемые результаты) с гарантийным письмом о софинансировании из регионального бюджета. Федеральная финансовая поддержка распределялась между кластерами – участниками конкурсного отбора на основе критериев качества содержания программ развития кластеров, представленных проектов и софинансирования из регионального бюджета.

Для повышения научно-технического и производственного потенциалов России и ее регионов государственным инструментом стимулирования создания стала предпринятая Минэкономразвития РФ в 2012 г. инициатива по формированию пилотных програм раз-

вития инновационных территориальных кластеров (ИТК) с комплексом правил распределения субсидий регионам и совокупным бюджетом свыше 5 млрд руб. (2013–2015 гг.) [59, с. 48]¹.

Следующим «витком» в развитии кластерной политики стало инициирование создания промышленных кластеров. Для стимулирования импортозамещения, роста выпуска новой промышленной продукции и развития цепочек добавленной стоимости в рамках федерального закона «О промышленной политике в Российской Федерации» [82] в 2015 г. принято постановление Правительства РФ «О промышленных кластерах и специализированных организациях промышленных кластеров» [83]. Под промышленным кластером понимается *«совокупность субъектов деятельности в сфере промышленности, связанных отношениями в указанной сфере вследствие территориальной близости и функциональной зависимости и размещенных на территории одного субъекта Российской Федерации или на территориях нескольких субъектов Российской Федерации»*.

В настоящее время в такие кластеры должны входить не менее пяти промышленных предприятий (в первоначальной редакции Постановления требовалось не менее десяти), функциональная зависимость которых подкрепляется договорами о поставке продукции, специализированная управляющая организация, причем промышленный кластер должен реализовывать не менее трех проектов по производству импортозамещающей продукции [84].

В 2016 г. Минэкономразвития РФ был запущен проект «Развитие инновационных кластеров – лидеров инвестиционной привлекательности мирового уровня» [85]. Основными критериями для формирования инновационных кластеров были определены наличие в составе участников уже не менее 40 организаций (промышленных, научных, образовательных), уполномоченного органа исполнительной власти субъекта Российской Федерации, а также наличие внебюджетных средств (инвестиций). Социально-экономическим результатом формирования кластера должно быть создание новых рабочих мест.

¹ Правила распределения и предоставления субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на реализацию мероприятий, предусмотренных программами развития пилотных инновационных территориальных кластеров. Утв. постановлением [81].

Для получения государственной поддержки из федеральных источников, согласно принятому в 2023 г. постановлению Правительства РФ, кластерам вменяется развивать проектную деятельность, создавая инновационные продукты [86]. В частности, кластеру для получения субсидии из федеральных источников необходимо предоставить в Министерство промышленности и торговли Российской Федерации пакет документов на разработку и реализацию кластерного проекта, который представляет собой комплекс совместных мероприятий участников кластера, взаимодействующих для выполнения задач проекта и временно объединяющих ресурсы и организационно-производственные усилия с разделением рисков каждого участника [87, с. 134].

В утвержденной в 2023 г. Концепции технологического развития на период до 2030 г. к кластерам относятся субъекты технологического прогресса, представляющие объединенные структуры: холдинги, научно-образовательные учреждения, малые технологические компании, технологические посредники (брокеры) [88]. Согласно целевым показателям, реализация Концепции будет способствовать переходу к инновационному экономическому росту субъектов Российской Федерации на основе увеличения инновационной активности кластеров в 2,5 раза, объема инновационных продуктов (работ, услуг) – в 1,9 раза и частных инвестиций – в 3 раза.

Согласно Концепции, среди основных направлений государственной поддержки инновационных кластеров выделены следующие:

- установление и обеспечение прозрачных и стабильных регуляторных, мотивирующих к инновациям правил поведения и взаимодействия субъектов технологического развития;
- оказание финансовой поддержки инновационным проектам, разработкам инновационных продуктов;
- принятие части затрат, рисков при осуществлении долгосрочных инновационных проектов;
- оказание помощи в развитии малых технологических компаний – участников кластера;
- содействие в обеспечении кадрами участников инновационного кластера через развитие системы образования.

Анализ российских исследований и опыта реализации государственной политики поддержки кооперации и развития территориально-производственных кластеров в субъектах Российской Федерации показал, что к общим чертам следует отнести сочетание достаточно широкого набора финансовых (субсидии, льготное кредитование, предоставление налоговых льгот и т.п.) и нематериальных инструментов (продвижение деятельности кластера, информационно-консультационная поддержка, развитие социальной инфраструктуры и др.)¹. Особое место в кластерной политике занимает поддержка организации системы непрерывного образования и подготовки профессиональных кадров для кластеров, в том числе с помощью специальных инструментов и программ (инкубаторы, стартапы, спин-офф научно-образовательных организаций, венчурные фонды и т.п.). В последние годы активно развиваются цифровые платформы и другие современные инструменты региональной поддержки производственной кооперации и интеграции².

Важное значение на всей протяженности производственных цепочек и для любой стадии интеграционного процесса играют такие технологии и инструменты региональной поддержки кластеров, как благоприятная инвестиционная политика, низкая стоимость открытия бизнеса, оптимальная налоговая нагрузка на бизнес, поддержка стартапов и малого бизнеса, а также факторы, обеспечивающие социально-экономическую стабильность (государственные стандарты трудовой деятельности, корпоративная социальная ответственность, уровень и качество жизни в регионе).

¹ Заслуживающим отдельного внимания направлением в государственной политике поддержки кооперации и интеграции, в том числе на межрегиональном уровне, является многоуровневая и разноплановая поддержка развития сельхозкооперации с длинным «историческим шлейфом». В 2018 г. был запущен очередной этап совершенствования системы государственной поддержки развития сельхозкооперации (о развитии сельского хозяйства см. гл. 10, параграф 10.2).

² В качестве примера можно привести реализуемый в Вологодской области с 2012 г. проект «Синергия роста 2.0», направленный на совершенствование внутрирегионального кооперационного взаимодействия, интеграцию малого бизнеса с крупным для получения синергетического эффекта от их совместной деятельности, что позволяет увеличить объем продаж между разными группами предприятий и более активное встраивание малого бизнеса в региональные технологические цепи [35]. Ключевым инструментом взаимодействия с предприятиями становятся цифровые платформы «Электронная бизнес-кооперация», на которой крупные предприятия размещают свои заказы для малых.

Вместе с тем можно выделить социально-экономические факторы развития и региональной поддержки кооперации и кластеров, более важные для отдельных сегментов цепочек. Если для стадий генерации знания, включающих инновации, R&D, брендинг и дизайн, ключевыми являются доступность квалифицированной и при этом относительно дешевой рабочей силы (с соответствующими программами поддержки ее формирования), то в классическом промышленном производстве: решающими становятся качество транспортно-логистической инфраструктуры (с институтами поддержки ее развития), расстояние до основных потребителей и доступность относительно дешевой рабочей силы с разным уровнем квалификации с поддержкой подготовки кадров. Что же касается сырьевого и аграрного секторов, то помимо последнего фактора, значимую роль играют обеспеченность природными ресурсами, достаточные добывающие и транспортные мощности, наличие перерабатывающих предприятий [78, с. 62–63].

Среди основных проблем региональной поддержки кооперации и кластеров в различных субъектах Федерации можно выделить следующие: недостаточный уровень развития нормативно-правовой базы, регулирующей процедуры привлечения инвестиций и осуществления закупок с государственным участием (отсутствие на этом этапе льгот для местных предприятий); относительно низкие возможности программ софинансирования кластерных проектов; небольшие масштабы предоставления налоговых льгот и субсидированных процентных ставок. Получение финансовой поддержки со стороны государственных структур осложнено административными барьерами (необходимостью подготовки большого объема документов для участия в конкурсе, а также предоставления гарантийных обязательств софинансирования со стороны региональных органов управления).

В федеральный реестр в апреле 2024 г. входило 108 кластеров в 60 субъектах Российской Федерации; в реестр Минпромторга России – 64 промышленных кластера в 50 субъектах (для сравнения: в 2016 г. промкластеров насчитывалось 26, в начале 2020 г. – 44) [89].

Наибольшее количество промышленных кластеров создано в сфере производства машин и оборудования (27). Общее количе-

ство предприятий – участников промышленных кластеров составляет более двух тысяч с численностью рабочих мест – более 1,3 миллионов. По данным Ассоциации кластеров, технопарков и ОЭЗ России в рамках государственной финансовой поддержки развития промышленных кластеров в 2016–2022 гг. по итогам конкурсов было поддержано 20 совместных проектов участников кластеров общим объемом инвестиций 23,8 млрд руб. (в том числе 20,4 млрд из внебюджетных источников) [84]. В 2024 г. на поддержку таких совместных проектов из федерального бюджета выделено 436 млн руб.

Лидерами по количеству промышленных кластеров являются Омская (12), Рязанская области и Республика Башкортостан (по 11). Алтайский край – на 6-м месте (6 кластеров), является одним из лидеров по числу кластеров в сфере химического производства (3 из 9 российских кластеров). Лидерами по количеству участников промкластеров стали Рязанская область (182) и Москва (159), в Алтайском крае – 120 участников. По численности работников организаций – участников промышленных кластеров лидируют Рязанская область (почти 162,3 тыс. человек) и Республика Башкортостан (около 120,3 тыс.). В тройку крупнейших кластеров по числу рабочих мест вошли Камский инновационный территориально-производственный кластер (Республика Татарстан), Судостроительный инновационный территориальный кластер Архангельской области, Нефтехимический территориальный кластер Республики Башкортостан [90].

Развитие федеральной и региональной поддержки кластеров в последние два-три года привело к значительному росту их количества. Только в 2023 г. их число увеличилось на 11 в СФО, на 18 – в Центральном ФО, на 17 – в Приволжском ФО. В 2024 г. в России запланировано увеличить количество промышленных кластеров до 109, реализовать 138 совместных импортозамещающих проектов [91]. В середине октября 2024 г. в России насчитывалось 72 промкластера, в том числе 8 межрегиональных, свидетельствующих о развитии процессов межрегиональной интеграции [73].

21.2. Масштабы и виды государственной поддержки кластеров в Алтайском крае

Государственная кластерная политика, нацеленная на поддержку и развитие кооперационных и интеграционных связей предприятий Алтайского края, осуществляется по двум направлениям: поддержка территориальных производственных кластеров региона как формы объединения предприятий и поддержка межрегиональных кластеров с участием предприятий региона.

В рамках *первого направления* в 2008 г. в Алтайском крае для реализации государственной политики поддержки развития территориально-производственных кластеров, содействия формированию условий, способствующих инновационно-технологическому и экономическому развитию входящих в такие кластеры предприятий, создано краевое автономное учреждение «Алтайский центр кластерного развития» (АЦКР).

В настоящее время в крае действуют пять территориально-производственных кластеров: «Алтайбио», «АлтаКАМ», «АЛТЭК», «Алтайполикомполит», «БПХК» (химический). Одним из первых решений по развитию кластеров в регионе было решение о создании биофармацевтического кластера «Алтайбио» в рамках одного из направлений развития наукограда Российской Федерации г. Бийска, включающего производственные предприятия, научно-исследовательские институты, образовательные учреждения и городскую, краевую администрации.

В Стратегии социально-экономического развития Алтайского края до 2035 г. кластерный подход представлен как перспективный механизм повышения эффективности инвестиций в комплексные системообразующие проекты как в экономической, так и социальной сфере [92]. Создание и развитие кластерных объединений на основе укрепления и расширения кооперационных отраслевых и межотраслевых связей и интеграции предприятий региона с ведущими российскими компаниями, включение их в производственные цепочки добавленной стоимости определено в качестве одного из ключевых стратегических направлений роста конкурентоспособности и диверсификации экономики края.

В рамках *второго направления* кластерной политики, согласно «Стратегии социально-экономического развития Сибирского

федерального округа до 2035 г.» [93] и Плану ее реализации [94], основными формами поддержки являются софинансирование инвестиционных проектов, льготное кредитование, создание особой экономической зоны и предоставление долгосрочного права пользования недрами.

Среди основных направлений стратегического развития Сибирского федерального округа выделено создание и продвижение кластеров как источников экономического роста, повышения производительности труда (ст. 6 Стратегии). При реализации инновационных проектов в Сибири к 2030 г. планируется создать 500 тыс. новых рабочих мест и привлечь более 16 трлн руб. инвестиций. Выход кластеров на проектную мощность возможен начиная с 2026 г., а их полное развертывание предполагается в период 2030–2035 гг. Алтайский край включен в развитие трех межрегиональных кластеров: «Туризм», «Цветные и редкоземельные металлы», «Сельское хозяйство и пищевая промышленность».

В 2024 г. в соответствии с Планом реализации Стратегии в крае реализован инвестиционный проект на сумму 5,8 млн руб. в с. Яново Заринского района, введен в строй животноводческий молочно-товарный комплекс на 2650 голов дойного стада. За счет средств инфраструктурных бюджетных кредитов на сумму 860 млн руб. отремонтирована дорога, предоставлена субсидия в размере 40 млн руб. для финансирования технического присоединения к сетям электроснабжения ООО «Блиновское», создано 200 рабочих мест. К 2030 г. при реализации инновационных проектов кластеров в крае планируется освоить более 16 трлн руб. инвестиций.

Далее более детально рассмотрим кластерную политику, реализуемую в крае через Алтайский центр кластерного развития. В представленных в данном параграфе результатах за границами исследования осталась деятельность Торгово-промышленной палаты Алтайского края и региональных органов управления по поддержке развития бизнеса, осуществляемой через Региональный Фонд развития Алтайского края, Фонд развития промышленности и другие институты. Эти структуры обладают развитым набором управленческих инструментов непрямого стимулирования развития как внутри-, так и межрегиональной кооперации

и интеграции, далеко не всегда целевым образом направленного на образование внутри- и межрегиональных хозяйственных связей, новых производственных цепочек. Изучение влияния таких структур на процессы вовлеченности Алтайского края в развитие межрегиональной интеграции заслуживает того, чтобы стать самостоятельной задачей дальнейшего исследования.

Государственные услуги, предоставляемые АЦКР, касаются продвижения и развития территориальных производственных кластеров и входящих в их состав предприятий, обеспечения их кооперации [95]. Значительная часть услуг осуществляется в следующих формах: субсидирование затрат, софинансирование инжиниринговых услуг и предоставление грантов. Так, получая финансирование от Министерства экономического развития региона, АЦКР занимается распределением субсидий на конкурсной основе для возмещения затрат, которые несут предприятия кластерных объединений в ходе совместных мероприятий. К последним относятся: выставка «Россия», ежегодный «День поля», круглые столы, тематические форумы, участие в выставочно-ярмарочных мероприятиях и др.

Кроме того, субсидирование направляется на возмещение затрат по уплате: 1) части банковской процентной ставки по привлекаемым инвесторами банковским кредитам на инвестиционные цели; 2) налога на имущество организаций Алтайского края; 3) части платежей в рамках договоров финансовой аренды (лизинга). Получателями услуг АЦКР в основном выступают предприятия, относящиеся к среднему и малому предпринимательству. Подавляющую часть таких предприятий составляют малые и микропредприятия (40% и 48% в 2022 г.), причем доля последних за три рассматриваемых года существенно возросла.

Для продвижения и развития кластеров в последние три года АЦКР оказывал услуги маркетинговые (продвижение зонтичных брендов, продукции кластера, позиционирование товаров и услуг – 10–18 услуг в 2021–2022 гг.), по проведению маркетинговых и иных исследований, способствующих развитию кластеров (по 2–5 за три года). Количество услуг по организации участия предприятий кластеров в российских и международных выставках доходило ежегодно до 8–12 в год, по проведению региональных и межрегиональных форумов и конференций, выставок-ярмарок –

до 6–8 в год. Для входящих в кластеры предприятий малого и среднего бизнеса АЦКР оказывал в среднем ежегодно по четыре услуги, связанные с проведением информационных кампаний, а также с внедрением дистанционного продвижения и продажи продукции и услуг кластеров. АЦКР проводил от 10 до 18 консультаций в год по управлению предприятием и внедрению новых технологий, участвовал в подготовке ежегодных бизнес-планов объединенных кластерных проектов (табл. VII.24).

Таблица VII.24

Услуги по продвижению и развитию территориальных производственных кластеров Алтайского края и обеспечению кооперации их участников, оказанные КАУ «Алтайский центр кластерного развития» в 2020–2022 гг., ед.

Услуги	2020	2021	2022
Проведение межрегиональных форумов, конференций для участников кластера Российской Федерации, региональных форумов, выставок-ярмарок, конференций для предприятий участников кластера	6	8	8
Организация участия предприятий / членов кластеров в российских и международных выставках	11	8	12
Проведение информационных кампаний для предприятий малого и среднего бизнеса участников кластера	4	4	4
Оказание маркетинговых услуг (продвижение зонтичных брендов, продвижение продукции кластера)	0	18	10
Проведение научных, маркетинговых и иных исследований	5	2	4
Консультации по управлению предприятием и внедрению новых технологий	12	18	10
Внедрение дистанционного продвижения и продажи продукции / услуг кластеров	4	4	4
Подготовка бизнес-планов объединенных кластерных проектов	1	1	1

Источник: [96].

Существенную часть услуг АЦКР образуют услуги, направленные на поддержку развития отдельных предприятий кластеров. Они включают проведение технического и управленческого аудита, анализ потенциала предприятий, разработку для них биз-

нес-планов, программ модернизации (табл. VII.25). В эту группу входят также консультации для предприятий по мерам государственной поддержки. В связи со значительным развитием данных мер, вызванным пандемией коронавируса и усилением санкционного давления со стороны западных стран, только за три года наблюдался почти полуторакратный рост количества таких консультаций (142 в 2022 г.).

Таблица VII.25

Услуги по поддержке отдельных предприятий, входящих в территориальные производственные кластеры Алтайского края, оказанные КАУ «Алтайский центр кластерного развития» в 2020–2022 гг., ед.

Услуги	2020	2021	2022
Проведение анализа потенциала предприятий	2	1	0
Предоставление технических аудитов	11	16	16
Проведение управленческих аудитов	6	6	8
Содействие в разработке программ модернизации участников кластеров	2	2	2
Разработка бизнес-планов участников кластеров	9	7	8
Консультации предприятий кластеров по мерам государственной поддержки	100	132	142

Источник: [96].

Особую группу образуют услуги по поддержке предприятий кластеров в рамках регионального проекта Алтайского края «Адресная поддержка повышения производительности труда на предприятиях». Они сводятся в первую очередь к сопровождению и обучению в рамках «Фабрики процессов», а также направлены на оказание поддержки в получении льготных займов (табл. VII.26).

В целом динамика услуг, оказанных Алтайским центром кластерного развития, как видим, по данным, представленным в табл. VII.24–VII.26, довольно неустойчива, что связано во многом с международными политическими и иными особенностями данного временного периода (ковид, западные санкции и др.) и последовавшими за ними изменениями в деятельности российских предприятий и государственной экономической политике.

**Услуги по поддержке предприятий кластеров,
оказанные КАУ «Алтайский центр кластерного развития» в рамках
регионального проекта Алтайского края «Адресная поддержка
повышения производительности труда на предприятиях» в 2020–2022 гг.**

Показатель	2020	2021	2022
Обучение «Фабрика процессов», чел.	46	108	91
Получение льготного займа, ед.	16	29	13
Софинансирование в рамках проекта, тыс. руб.	91,7	173,9	156,2

Источник: [96].

Масштабы софинансирования по продвижению территориальных производственных кластеров и обеспечению кооперации их участников значительно выросли в 2021–2022 гг. (320,6 и 345,9 тыс. руб.), что более чем втрое превышает уровень 2020 г. (110,9 тыс. руб.). Еще более значительными стали размеры софинансирования по различным направлениям поддержки отдельных предприятий края, они почти втрое увеличились за три года (со 160,7 тыс. руб. в 2020 г. до 452,7 тыс. руб. в 2022 г.) при максимальной величине в 2021 г. (531,8 тыс. руб.). В рамках регионального проекта Алтайского края «Адресная поддержка повышения производительности труда на предприятиях» софинансирование выросло более чем в полтора раза, в 2022 г. достигло 156,2 тыс. руб. (при максимуме 173,9 тыс. руб. в 2021 г.). В то же время объемы софинансирования консультативной деятельности АЦКР по мерам государственной поддержки сократились за рассматриваемых три года почти на четверть (22,4%, со 120,6 тыс. руб. до 93,6 тыс.), почти на треть – в 2022 г. по сравнению с предыдущим годом (31,4%), что объясняется естественным снижением потребностей предприятий в таких услугах.

И в целом сдвиги в объемах софинансирования во многом определяются изменениями спроса со стороны бизнеса, диктуются потребностями рынка, хотя связаны, безусловно, и с изменениями объемов и источников государственной поддержки. Объем государственной финансовой поддержки отдельных предприятий производственных кластеров Алтайского края, осуществляемой через АЦКР, вырос более чем вдвое (рис. VII.13). В 2022 г. размеры поддержки достигли 1048,4 тыс. руб., хотя в сравнении

с 2021 г. софинансирование по данному направлению сократилось почти на десятую часть.

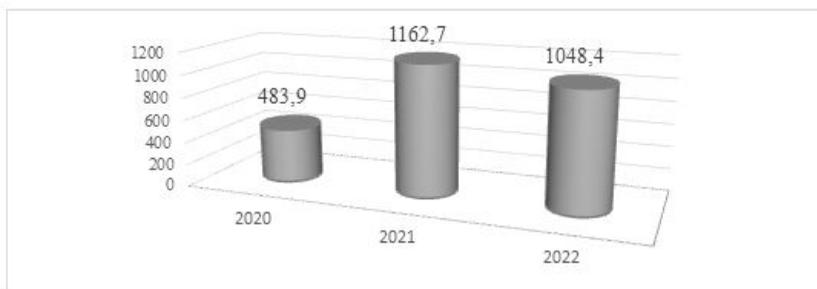


Рис. VII.13. Объем софинансирования предприятий территориально-производственных кластеров Алтайского края через КАУ «Алтайский центр кластерного развития» в 2020–2022 гг., тыс. руб.

Источник: [96].

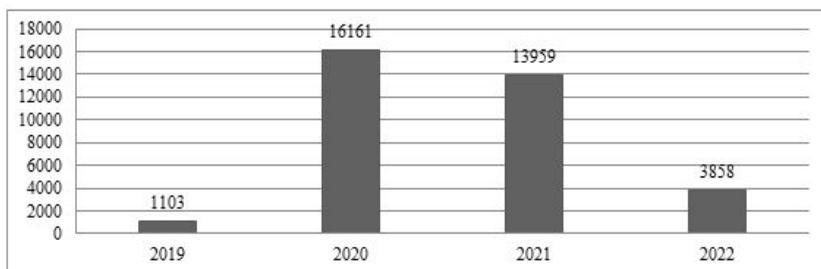


Рис. VII.14. Объем государственной поддержки кластерного развития, распределяемой через КАУ «Алтайский центр кластерного развития» из регионального бюджета в 2019–2022 гг., тыс. руб.

Источник: [96].

Динамика общего объема софинансирования всех направлений государственной поддержки кластерного развития в Алтайском крае, распределяемого из регионального бюджета через КАУ «Алтайский центр кластерного развития», входящим в кластеры предприятиям (как уже отмечалось, в форме субсидий на конкурсной основе), представлена на рисунке VII.14. Максимальные размеры финансирования, проводимого через АЦКР, перечисленные Минэкономразвития региона, наблюдались в «ковидном» 2020 г. Далее финансирование сокращалось, причем наиболее

значительно в 2022 г.: в 3,6 раза в сравнении с предыдущим годом, достигнув 3858 тыс. руб.

Анализ структуры объемов государственной финансовой поддержки предприятий производственных кластеров Алтайского края показал, что значительно большую активность при оформлении заявок на получение требуемых услуг проявляют предприятия «Алтайбио», следствием чего, по мнению начальника отдела кластерного развития АЦКР, является их гораздо более частая победа в конкурсах на получение финансирования. Так, к примеру, в 2022 г. предприятия «Алтайбио» получили почти две трети общего объема государственной финансовой поддержки предприятий кластеров края, проведенной через АЦКР (рис. VII.15). На втором месте – предприятия кластера «Алтайполикомполит», получившие почти пятую часть всего объема выделенных через АЦКР субсидий.

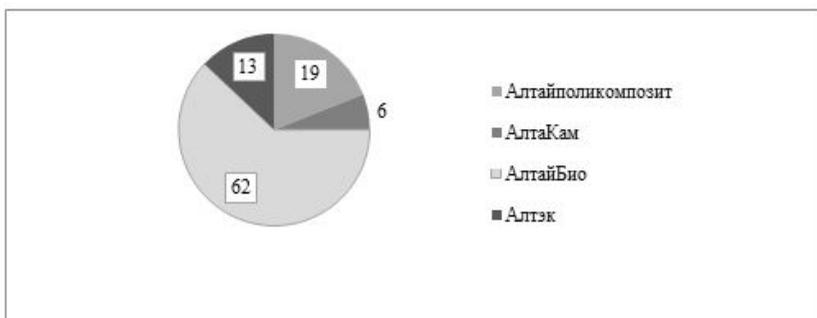


Рис. VII.15. Структура распределения объемов полученной государственной финансовой поддержки через КАУ «Алтайский центр кластерного развития» между предприятиями кластеров Алтайского края в 2022 г., %

Источник: [96].

Примером же значительной поддержки алтайских территориальных производственных кластеров из федерального бюджета являются средства, полученные в 2019 г. «БПХК» от Минпромторга России на реализацию проекта «Освоение производства новых видов фрикционных, уплотнительных и прокладочных материалов»: более 100 млн руб., что более чем десятикратно превысило в тот год региональный объем выделенных на эти цели средств.

21.3. Проблемы и перспективы экономического развития кластерных предприятий региона

Результаты опроса руководителей кластерных предприятий. Для выявления проблем и оценки перспектив развития кластерных предприятий нами в 2023 г. проведен опрос в форме полустандартизированного интервью с руководителями 20 предприятий, входящих в пятерку территориальных производственных кластеров Алтайского края: шесть руководителей, представляющих «АлтайБио», по четыре руководителя от предприятий «АлТаКам», «АЛТЭК» и «Алтайполикомполит» и 2 – от «БПКХ».

Невысока оценка руководителей экономического состояния обследованных кластерных предприятий (рис. VII.16). Только 35% таких предприятий активно развиваются и получают стабильную прибыль, около половины не получают заметного развития, и каждое десятое является убыточным.

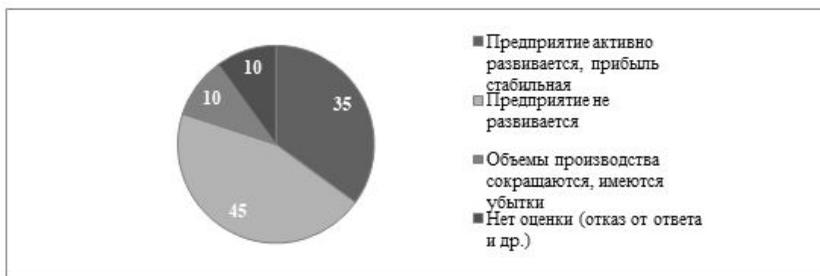


Рис. VII.16. Оценка экономического состояния предприятий, входящих в территориально-производственные кластеры Алтайского края (по результатам опроса руководителей в 2023 г.), %

Проблемы экономического развития входящих в кластеры предприятий большинство руководителей (55–65%) связывают прежде всего с высоким уровнем налогов, одним из последствий чего является закредитованность предприятий, а также с сильной конкуренцией на рынке (рис. VII.17). Менее половины руководителей выделили сложность процедур ведения бизнеса, в том числе связанных с оформлением документов на получение государственной финансовой поддержки, лицензирования, а также проблемы выхода на зарубежные рынки из-за высоких таможенных

пошлин и иных сборов. На экономическое положение предприятий повлияло, по оценкам каждого третьего руководителя, падение спроса на продукцию как следствие снижения платежеспособности населения, высокой инфляции. И каждый восьмой руководитель отметил остроту нехватки молодых квалифицированных кадров.

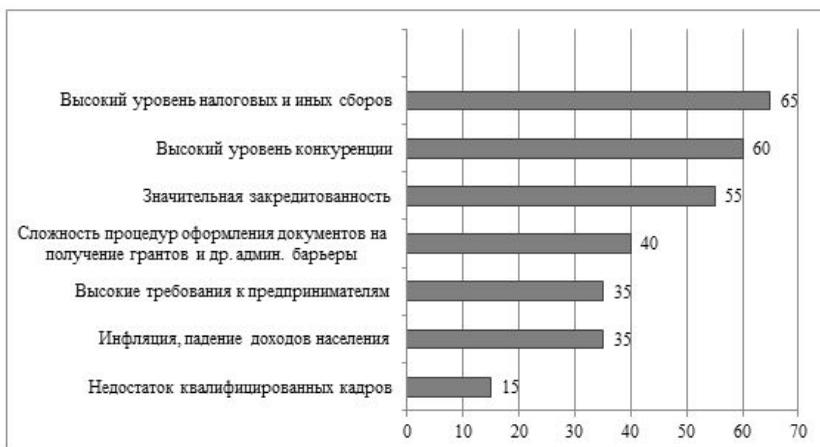


Рис. VII.17. Проблемы экономического развития предприятий территориально-производственных кластеров Алтайского края (по результатам опроса руководителей в 2023 г.), %

Нами выявлена значимая положительная связь между экономическим благополучием предприятий и сроком вхождения в кластеры. Основная масса обследованных предприятий на момент опроса имели достаточно большой срок функционирования в составе кластера, в том числе: 70% – 5–8 лет, четверть – 2–3 года. Руководители предприятий с большим периодом пребывания в кластерах оценили экономическое состояние своих предприятий в целом как положительное (отсутствуют проблемы с выплатой кредитов, заработных плат, налогов); вместе с тем и они отмечают падение доходов за последние 2–3 года. Удовлетворительную оценку от своих руководителей получили предприятия – 2–3-летние участники кластеров: среди экономических проблем деятельности предприятий выделены (помимо жесткой конкуренции) высокие процентные ставки по кредиту и недо-

статочное развитие льготных форм финансирования предпринимателей. Без более значительных государственных мер поддержки часть таких предприятий, по мнению их руководителей, вынуждены будут приостановить свою деятельность. Руководитель же «кластерного новичка» негативно оценил его положение («пока одни убытки»).

Несмотря на превалирование нерадужных оценок экономического состояния кластерных предприятий на момент опроса, три четверти опрошенных нами руководителей позитивно видели их перспективное развитие, что связывали с потенциальной реализацией планов освоения новых сфер деятельности (диверсификация позволит, по их мнению, получить дополнительный доход и большую устойчивость на рынке), а также с возможностями развития бизнеса в других российских регионах.

Вместе с тем никто из опрошенных руководителей не рассматривал стратегию развития предприятий через призму дальнейшего продвижения производственной или других видов кооперации в рамках кластеров. Они говорили о планировании развития предприятия преимущественно за счет собственных резервов, без наращивания кооперационно-интеграционных взаимодействий с другими предприятиями, что свидетельствует об отсутствии их явной заинтересованности в дальнейшем развитии кластеров.

Результаты интервью с экспертами – руководителем и сотрудниками Алтайского центра кластерного развития. По результатам проведенных нами в 2023 г. лейтмотивных экспертных интервью с руководителем АЦКР, начальником отдела кластерного развития и другими сотрудниками данной организации, ключевыми проблемами развития территориальных производственных кластеров региона и их государственной поддержки являются не только недостаточные объемы финансовой поддержки кластерных предприятий, в том числе на этапе государственных закупок, но и высокие барьеры выхода предприятий на зарубежные рынки. Так, недостаточное финансирование развития кластеров, по мнению экспертов, приводит к ухудшению технического оснащения производственных предприятий, устареванию используемого оборудования, что не позволяет проводить научные исследования в необходимом объеме (в качестве такого примера эксперты при-

вели лабораторию инновационного кластера «Алтайбио»), а, следовательно, разрабатывать новую продукцию.

Другой значимой проблемой, тормозящей развитие кластерных предприятий, как считают эксперты АЦКР, является ограниченность рынка сбыта, в том числе в силу высоких барьеров выхода на зарубежные рынки в связи с международной социально-политической ситуацией, ограничивающей возможности российских, в том числе региональных, компаний поставлять свою продукцию (прежде всего в западные страны), а также приобретать оборудование и материалы. Поиск новых бизнес-партнеров, в том числе поставщиков, формирование новых логистических цепочек должны быть более прозрачными, что связано в частности с упрощением схем банковских переводов. При этом высокий уровень налогообложения, удорожание кредитов приводят к сокращению прибыли предприятий, потеря их инвестиционной привлекательности вынуждает предприятия частично *«уходить в тень»*. Проблемы рынка сбыта и выхода на зарубежные рынки требуют более эффективных решений прежде всего на федеральном уровне.

Не способствует развитию кластеров Алтайского края, по мнению экспертов, и отсутствие регионального протекционизма в пользу входящих в кластеры предприятий. Так, согласно Федеральному закону № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» [97], победителем конкурса признается участник закупки, предложивший лучшие условия исполнения контракта. Из-за нехватки ресурсов кластерные предприятия Алтайского края далеко не всегда могут конкурировать с предприятиями Московской, Свердловской областей, Республики Татарстан и других регионов, предложить более выгодные условия. Кроме того, эксперты оценили нехватку молодых квалифицированных кадров (менеджеров, специалистов в сферах маркетинга и создания новых креативных проектов) как современный вызов развитию кластеров, впрочем, характерный для многих предприятий региона.

В целом, как подчеркнули эксперты, несмотря на усилия региональных органов управления, Алтайского центра кластерного развития и ряда других структур в направлении развития коопе-

рации и интеграции, в частности в области оказания услуг по разработке и реализации совместных проектов, стратегий продвижения продукции кластеров, в регионе *сохраняется серьезная проблема разъединенности кластерных предприятий*.

Как показали результаты деятельности Алтайского центра кластерного развития, а также опросов руководителей кластерных предприятий и экспертов, перспективы развития территориальных производственных кластеров в Алтайском крае должны быть основаны на повышении финансовой стабильности, конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности входящих в кластеры предприятий. Достичь этих целей можно путем (1) развития инновационной продукции на базе современных технологий, позволяющих привлечь молодых квалифицированных работников, (2) повышения спроса на продукцию краевых кластеров в других российских регионах, азиатских и других странах.

И важнейшим условием реализации таких перспектив территориальных производственных кластеров является развитие эффективных инструментов и увеличение финансовых масштабов государственной поддержки интеграции предприятий прежде всего в сферах наращивания производственных мощностей и научно-технической базы, реализации инновационных проектов, активизации межрегиональных связей и экспорта.

21.4. Оценка современного состояния и перспектив региональной поддержки производственной кооперации и интеграции

Потребности предприятий в конкретных видах и формах поддержки со стороны краевых органов власти. Согласно проведенному в крае опросу 983 предприятий производственной сферы в 2022 г. [74], основная часть запросов организаций на государственную поддержку имеет отношение к действующим инструментам финансовой сферы. Это касается прежде всего:

– *льготного кредитования*, в том числе на приобретение комплектующих, горюче-смазочных материалов и др. (немало запросов на кредитные «каникулы», долгосрочные кредиты на инвестиционные цели);

– развития *субсидирования* в производственной сфере. В частности, речь идет об увеличении субсидий на развитие сельского хозяйства и пищевой промышленности, на покупку оборудования, погашение транспортных расходов, затрат на приобретения сырья, электроэнергию;

– *снижения налоговой нагрузки* (региональных налогов), отсрочки по уплате налогов, сокращения налоговых проверок;

– лояльной к производственной сфере *тарифной политики*, усиления антимонопольных мер, контрольных функций в *ценовой политике* (установление льготных железнодорожных тарифов, регулирование цен на энергоносители).

Государственная поддержка организациям требуется в инвестиционной сфере, при внедрении новых технологий. Особый блок запросов организаций касается дальнейшего развития региональной поддержки малого и среднего бизнеса путем реализации соответствующих программ, грантовой поддержки предпринимателей, в том числе в сфере сельского хозяйства, переработки сельхозпродукции. Организации ожидают государственную поддержку в вопросах использования земельных ресурсов, в том числе для расширения производства. Немало запросов организаций касается развития с участием государства дорожно-транспортной сети и инженерной инфраструктуры.

Имеющиеся кадровые проблемы формируют также многочисленные запросы организаций на государственную поддержку в вопросах подготовки квалифицированных кадров, переподготовки работников. Кроме того, организации нуждаются в более активной информационной и консультационной поддержке, в частности в информировании о реализуемых мерах компенсационного характера в условиях санкционной экономики.

Оценка предприятиями масштабов государственной поддержки на региональном уровне. Несмотря на интерес государственной власти к развитию кооперационно-интеграционных связей в крае, в настоящее время можно говорить пока лишь об относительно небольших масштабах охвата организаций различными видами и формами государственной поддержки на региональном уровне, а также поддержки со стороны муниципальных органов управления.

Региональная поддержка проявилась, по данным опроса руководителей организаций, в трех моментах (табл. VII.27):

Таблица VII.27

Виды региональной поддержки предприятий при включении их в кооперационные связи (по данным опроса руководителей организаций Алтайского края в 2022 г.), %

Вид поддержки	Все предприятия	Сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство	Обрабатывающие производства	Строительство	Транспортировка и хранение
Предоставление информации о возможностях и потребностях других организаций региона в производстве продукции, работ, услуг	6,4	13,8	5,3	3,4	2,6
Помощь в поиске партнеров по бизнесу	2,0	1,9	2,3	2,2	1,3
Включение организации в реализацию программ с кооперационным эффектом	0,7	1,3	0,7	1,1	0,0
Поддержка не оказана	76,0	68,1	74,7	85,4	87,0
Другое («не включены в кооперационные связи», затрудняюсь ответить)»	16,3	18,8	17,9	9,0	9,1

• во-первых, организациям предоставлялась информация о возможностях и потребностях других организаций региона в производстве продукции, работ, услуг. Более 6% организаций (57 из 895 ответивших) заявили о получении такой господдержки;

• во-вторых, восемнадцати организациям (2%) была оказана помощь в поиске партнеров по бизнесу;

• в-третьих, шесть организаций были включены в реализацию программ с кооперационным эффектом.

В совокупности 7–8% организаций получили хотя бы один из данных видов государственной поддержки, и, соответственно, 76% всех обследованных организаций не получили на момент опроса такой поддержки. Остальные 16% воздержались ответить,

причем в большинстве случаев по причине того, что такие организации не участвуют в кооперации.

Более значительной была лишь информационная поддержка предприятий сельского и лесного хозяйства (14% организаций получили такую поддержку), что соответствует задачам проводимой в регионе и стране в целом государственной, в том числе аграрной, политики. И, напротив, наименее охваченными поддержкой являются строительные и транспортные организации (85–87% не получили).

Причинами пока не столь значительных масштабов государственной поддержки развития кооперационных связей предприятий являются, на наш взгляд, не только недостаточно активно проводимая политика в этом направлении, но и относительно невысокий уровень сформированности запросов со стороны самих предприятий.

Основными мерами государственной региональной поддержки развития внутрирегиональной, а также межрегиональной кооперации и интеграции на региональном уровне должны стать, по мнению опрошенных руководителей организаций, в первую очередь меры программной направленности (рис. VII.18):

- разработка территориальных и отраслевых программ развития кооперации в крае по примеру Свердловской области [98] и других регионов (так считает более половины опрошенных);

- активное включение мероприятий по производственной кооперации в программы социально-экономического развития территорий, отраслевые программы развития (40% голосов).

Важнейшими для развития кооперационно-интеграционных связей должны стать также региональные меры информационного и договорного характера, среди них: 1) формирование каталога (атласа) региональных организаций с информацией о выпускаемой продукции и потребностях в товарах, работах, услугах; 2) активизация деятельности по заключению соглашений о сотрудничестве с крупными российскими монополиями, представляющими нефтегазовый сектор, металлургию, энергетику и т.п. (по мнению представителей каждой третьей организации в обоих случаях).



Рис. VII.18. Распределение ответов руководителей предприятий Алтайского края на вопрос «Какие меры, на Ваш взгляд, должно предпринять Правительство Алтайского края для поддержки развития внутрирегиональной и межрегиональной кооперации и интеграции?», %

Источник: по данным опроса 2022 г.

Перспективными, по мнению руководителей каждого пятого обследованного предприятия, могут стать инициативы Правительства Алтайского края по заключению межотраслевых (кар-

тельных) соглашений о сотрудничестве между организациями, связанными между собой технологическими цепочками.

Среди необходимых мер отмечается также инициирование краевыми органами управления разработки в регионе программ научной кооперации в области образовательных услуг и реализации крупных научно-исследовательских проектов (13%), а также активизация деятельности функционирующего в регионе центра субконтрактации (8%).

Что касается направлений совершенствования реализации государственной политики кластерного социально-экономического развития в Алтайском крае, то, основываясь на результатах деятельности Алтайского центра кластерного развития и интервью с его руководителями и сотрудниками, а также оценках руководителей кластерных предприятий, нами предлагается:

- расширить практики АЦКР по оказанию помощи предприятиям-участникам кластеров по подготовке документов для получения финансирования со стороны Минпромторга России, а также для участия в государственных закупках;

- усилить систему стимулирования участия представителей кластеров в маркетинговых мероприятиях, форумах, конкурсах для получения финансирования;

- развивать практики применения гарантийных обязательств со стороны региональных органов управления для упрощения процедур льготного кредитования предприятий и применения других финансовых инструментов, в том числе при выходе на зарубежные рынки с новой продукцией.

Развитию деятельности Алтайского центра кластерного развития может способствовать и увеличение количества сотрудников, занимающихся вопросами реализации региональной кластерной политики (в настоящее время в отделе развития кластерной политики АЦКР заняты два сотрудника), развитие системы повышения их квалификации на основе переподготовки, стажировок для обмена опытом по реализации кластерной политики.

Итак, по результатам проведенных авторами исследований современной особенностью развития кооперационно-интеграционных взаимодействий в Алтайском крае, в том числе территориально-производственных кластеров, являются следующие:

1) неустойчивость экономического развития предприятий, вызванная отчасти нехваткой ресурсов, в том числе молодых кадров;

2) недостаточный уровень инновационного развития предприятий, устаревание оборудования, недостаточный уровень взаимодействия с научно-образовательными организациями для разработки инновационных проектов, новой продукции, проблемы выхода на новые рынки;

3) как следствие, разобщенность предприятий, относительно низкий уровень их мотивации к интеграции, реализации совместных инновационных проектов.

Результаты нашего исследования подтвердили выводы российских ученых, подчеркивающих отсутствие концептуальной ясности в приоритетах, направлениях и вариантах развития региональной экономической политики, в том числе промышленной. Так, Пилясов А.М. (говоря об Арктической зоне¹) обращает внимание на то, что вопросы формирования общей повестки промышленной политики и взаимодействия с корпоративными структурами обозначены в большинстве положений региональных законов недостаточно, несмотря на огромную роль, которую играют такие структуры в совокупном промышленном производстве. По образному выражению Пилясова А.Н., кластеры, парки и зоны как популярные инструменты современной политики «должны быть не обособленными «соборами в пустыне», а *эффективными площадками интеграции усилий власти, корпораций, местного бизнеса, научных и образовательных структур региона* в реализации проектов и мероприятий... политики» [65].

Как показали результаты исследований наших и других российских ученых (Пилясова А.М., Ягольнищера М.А. и др.) инструменты и действующие институты региональной политики необходимо значительно дифференцировать в зависимости от ха-

¹ Речь в данном случае идет о промышленной политике арктических территорий. Однако этот вывод можно с полным основанием отнести ко всей экономической политике по поддержке производственной кооперации и развитию территориально-производственных кластеров, причем не только в рамках отдельного субъекта Федерации, а более крупных межрегиональных образований (макрорегионов) – см.: [65].

рактера, уровня развития и специфики кооперационно-интеграционных связей, а также от активности и конструктивности взаимодействия региональной и местной власти с бизнесом в направлении развития таких связей, стимулирования и реализации новых производственных как внутрирегиональных проектов, так и межрегиональных.

Мы согласны с Головниным М.Ю., Ленчук Е.Б. и другими исследователями, что одним из эффективных инструментов сглаживания неравенств в социально-экономическом развитии регионов может стать долговременный план пространственно сбалансированного развития кластеров с установлением *льготного режима осуществления промышленно-производственной и технико-внедренческой деятельности* [56]. Кроме того, необходимо создать новую более адекватную систему оценки качества деятельности кластеров, где будут применены дополнительные критерии (с оценкой вклада всех участников проекта и учетом получения эффектов синергии), позволяющие повысить результативность государственной поддержки реализуемых проектов, в том числе в форме субсидий, льготных кредитов, грантов.

И в заключение подчеркнем, что в настоящее время в Алтайском крае, как показали результаты исследования, отсутствует налаженная система государственного стимулирования развития и поддержки *межрегиональных* кластеров. Даже то, что рассматривается в Стратегии социально-экономического развития Сибирского федерального округа и Плана ее реализации как создание и развитие межрегиональных кластеров в СФО, по сути, в случае Алтайского края, пока имеет отношение прежде всего к внутрирегиональным кластерам. Впрочем, не исключаем, что для развития алтайских территориальных кластеров предприятия уже используют или предполагают сформировать и межрегиональные хозяйственные связи, но такой информацией мы пока не располагаем. Латентность, скрытый характер развития хозяйственных связей для исследователей объясняется отсутствием доступной статистической информации о них, неготовностью бизнес-структур к раскрытию такой информации, отнесению ее к *«коммерческим секретам»*.

Краткие выводы по разделу

Специфика кооперационно-производственных взаимодействий предприятий регионообразующих отраслей. Кооперационные взаимодействия организаций являются одним из наименее изученных фрагментов экономической жизни России и ее регионов. Общее представление о картине региональных взаимодействий, включая производственную кооперацию организаций и преопределяющих их механизмов необходимо как государственным органам власти и управления, так и хозяйствующим субъектам в целях рационального планирования и эффективной организации производственных кооперационных цепочек, понимания реальных выгод и преимуществ для организации и экономики региона в целом, связанных с развитием кооперационных связей и взаимодействий организаций в целом.

Организациям регионообразующих отраслей Алтайского края присуще множество общих черт и моментов, касающихся масштаба, характера и механизмов взаимосвязей. Это обстоятельство продиктовано, прежде всего тем, что организации обрабатывающей промышленности и сельского хозяйства, несмотря на очевидную специфику их деятельности, функционируют в рамках единого экономического пространства. Их экономическое поведение складывается под влиянием общих для всего народного хозяйства России черт хозяйственного механизма.

Прежде всего, это касается масштаба производственной кооперации. Подавляющее большинство обследованных организаций обрабатывающей промышленности и сельского хозяйства (порядка 3/4) не участвуют и не планируют своего участия в совместном с другими предприятиями производстве продукции. Идентичны и ключевые мотивы неучастия организаций регионообразующих отраслей в производственной кооперации – отсутствие потребности в привлечении специализированных организаций, обусловленное несложным характером выпускаемой продукции. Сравнительно низка (в пределах 5%) доля организаций обрабатывающей промышленности и сельского хозяйства, планирующих включиться в производственную цепочку. Единицы и ключевые

чевые мотивы – расширение номенклатуры выпускаемой продукции и ее гарантированный сбыт, потребность в расширении инвестиционных возможностей организаций.

Фактически для организаций регионообразующих отраслей идентичен механизм поиска партнеров по кооперации: подавляющее большинство кооперационных связей сформировано ими самостоятельно. При этом сельхозпредприятия в заметно большей мере использовали информацию органов управления регионом.

Кооперационные взаимодействия организаций обрабатывающей промышленности и сельского хозяйства имеют единые движущие силы, в качестве которых выступают поставки полуфабрикатов, узлов, комплектующих, а также материально-техническое и технологическое обеспечение производства. Для них характерна высокая локализация экономических связей, включая производственную кооперацию в рамках Алтайского края.

Вместе с тем, проведенный эмпирический анализ взаимодействий организаций промышленности и сельского хозяйства выявил заметные межотраслевые различия. Масштаб (охват) кооперационными связями промышленных организаций, равно как и интенсивность (глубина) связей заметно выше по сравнению с сельхозорганизациями. Аналогичные тенденции характерны для крупных и средних предприятий регионообразующих отраслей по сравнению с малыми.

Для промышленных предприятий, по сравнению с сельскохозяйственными, наряду с большей включенностью в кооперационные отношения, характерно и более активное включение в производственные цепочки малых предприятий. Налицо межотраслевые различия в движущих силах невключения малых организаций в производственные кооперационные цепочки: для организаций сельского хозяйства – отсутствие производственной необходимости; для промышленных предприятий – еще дополнительно и отсутствие малых предприятий, отвечающих требованиям технологического прогресса.

Различия в характере (видах и формах) взаимодействий организаций регионообразующих отраслей Алтайского края имеют место, однако они не носят принципиального характера (за ис-

ключением преимущественного использования лизинга в сельхозпроизводстве). Напротив, пространственные аспекты взаимодействий организаций обрабатывающей промышленности и сельского хозяйства заметно различаются: промышленные предприятия в существенно большей доле представлены на межрегиональном и международном рынках.

Проведенное масштабное эмпирическое исследование широкого спектра взаимодействий организаций регионообразующих отраслей Алтайского края, в том числе производственной кооперации, позволило получить в целом общее представление о структуре регионального пространства межорганизационных взаимодействий типичного агропромышленного региона. Бесспорно, что полученные содержательные результаты исследования требуют детализации, а ряд из них – дополнительной проверки.

Специфика кооперационно-производственных взаимодействий разномасштабных предприятий и организаций Алтайского края. Становление и развитие разномасштабных предприятий имеют многовековую историю и в самом общем виде определяются уровнем развития производительных сил и характером производственных отношений. Под их воздействием в процессе разделения и кооперации труда на каждом этапе развития формировалась определенная структура предприятий по их размеру. Динамика последней имеет волнообразный вид и в зависимости от конкретных исторических условий в ней преобладают наиболее эффективные для данного периода размерные группы предприятий.

В процессе исследования были изучены особенности кооперационно-интеграционных взаимодействий крупных, средних и малых предприятий Алтайского края в 2010–2022 гг., дана оценка их масштабов и интенсивности, выявлены механизмы и сдвиги в положении и поведении предприятий различной величины под давлением санкций, охарактеризованы перспективы их развития.

Результаты анализа показали, что вовлеченность предприятий в производственную кооперацию находится в прямой зависимости от их размера. Масштаб производственной кооперации обследованных крупных организаций в 2–2,5 раза превышает масштаб

кооперации средних и малых. Доминирующие позиции по степени вовлеченности в производственную кооперацию занимают крупные предприятия обрабатывающих производств и строительства, а аутсайдерские – малые аграрные предприятия и предприятия, занятые транспортировкой и хранением. Движущими мотивами производственной кооперации выступают: расширение номенклатуры продукции, обеспечение ее гарантированного сбыта, необходимость дозагрузки мощностей и сокращения простоев оборудования.

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 большую уверенность в своих перспективах по сравнению с малыми и средними. Более высокая конкурентоспособность позволила им занять свою нишу не только на внутрорегиональном, но и межрегиональном и международном рынках.

Влияние кооперационно-производственных взаимодействий на развитие региона и их регулирование со стороны государственных органов управления. Результаты проведенного эмпирического исследования кооперации предприятий производственной сферы и территориальных кластеров Алтайского края подтвердили гипотезу о взаимозависимости масштаба и интенсивности кооперационно-интеграционных связей предприятий и уровня социально-экономического развития региона.

О позитивном влиянии кооперационно-производственных взаимодействий и сетевого сотрудничества на развитие региона свидетельствуют широкий спектр и значительные масштабы экономических и социальных эффектов. Основные эффекты кооперации для развития региона проявляются в повышении устойчивости и снижении экономических рисков развития производственной сферы, распространении эффективных технологий производства и управления, росте инвестиций в объекты социальной и инженерной инфраструктуры и повышении квалификации кадров.

С точки зрения развития региона как среды формирования кооперационно-интеграционных взаимодействий дислоцированных на его территории производственных предприятий Алтайский край характеризуется наличием ряда лимитирующих факторов. Среди них:

- относительно невысокая конкурентоспособность и неустойчивость развития производственных бизнес-структур (особенно за пределами региона), вызванные нехваткой современных производственных технологий и молодых квалифицированных кадров, недостаточным уровнем их взаимодействия с научно-образовательными организациями для разработки инновационных проектов, новой продукции, проблемами выхода на новые рынки;

- разобщенность предприятий, относительно низкий уровень их мотивации к интеграции, реализации совместных инновационных проектов;

- инфраструктурные, информационные и организационно-управленческие ограничения, связанные с недостаточным развитием региональных структур по поддержке кооперации и кластеров.

Не способствует развитию производственной кооперации и территориальных кластеров уже не стихийная (как это было вплоть до конца «нулевых»), более активная и целенаправленная, но еще далеко не системная региональная политика. Вышеназванные проблемы развития кооперационно-интеграционных связей, являющиеся во многом следствием данной политики, точечным характером финансирования и в целом недоиспользованием всего спектра имеющихся в регионе управленческих инструментов, а также отсутствием системы государственного стимулирования развития межрегиональной интеграции и поддержки межрегиональных кластеров.

Список литературы к VII разделу

1. **Родионова Л.В., Троцковский А.Я.** Миграция населения как механизм формирования интегрированного социально-экономического пространства // Экономика. Профессия. Бизнес. – 2022. – № 3. – С. 107–114. DOI: 10.14258/epb202244.

2. **Троцковский А.Я., Родионова Л.В.** Методические аспекты исследования межрегиональных торгово-экономических связей в Алтайском крае // Экономика. Профессия. Бизнес. – 2023. – № 1. – С. 101–107. DOI: 10.14258/epb202311.

3. **Крюков В.А., Шмат В.В.** Азиатская Россия – условия и препятствия поступательной диверсификации экономики макрорегиона // Пространственная экономика. – 2022. – Т. 18, № 1. – С. 34–72. DOI: 10.14530/se.2022.1.034-072.

4. **Крюков В.А., Селиверстов В.Е.** Экономика Сибири: трудный путь к синергии природного и человеческого потенциала, связности пространства и интересов федерального центра и регионов. – Новосибирск : Изд-во ИЭОПП СО РАН. – 2022. – 124 с.

5. **Коломак Е.А.** Пространственное развитие современной России: тенденции, факторы, механизмы, институты. – Новосибирск : Изд-во ИЭОПП СО РАН. – 2020. – 502 с.

6. **Троцковский А.Я., Каплинская И.Е., Родионова Л.В.** Понятие и подходы к исследованию интеграции территориальных социально-экономических систем: к постановке вопроса // Экономика. Профессия. Бизнес. – 2022. – № 2. – С. 114–125. DOI: 10.14258/epb202229.

7. **Троцковский А.Я., Родионова Л.В., Сергиенко А.М.** [и др.]. / под ред. А.Я. Троцкого. Трансформационные процессы и формирование конкурентных преимуществ в Алтайском крае. – Новосибирск : Изд-во ИЭОПП СО РАН, 2017. – 424 с.

8. **Артоболевский С.С., Бакланов П.Я., Трейвиш А.И.** Пространство и развитие России: полимасштабный анализ // Вестник РАН. – 2009. – № 2. – С. 101–112.

9. **Кувалин Д.Б., Болотова Е.Ю.** [и др.]. Кооперация // Большая российская энциклопедия. – М., 2010. – Т. 15. – С. 192.

10. **Клейнер Г.Б.** Системная реконструкция социально-экономического пространства // Экономическое возрождение России. – 2020, – № 2 (64). – С. 59–69.

11. **Марков С.В.** Повышение конкурентоспособности металлургических предприятий путем совершенствования системы управления оборотными средствами // Вестник ИНЖЭКОНА. Экономика. – 2008. – № 3 (22). – С. 405–408.

12. **Сорокина М.С.** Поэлементная оценка добавленной стоимости на основе принципов формирования единого учетного пространства: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.12 / Сорокина Марина Сергеевна. – Орел, 2009. – 168 с.

13. **Бочаров С.Н.** Развитие процессов интеграции в Алтайском крае: отраслевой аспект // Алтайский вестник Финансового университета. – 2016. – № 1. – С. 48–54.

14. **Беляев В.И., Бочаров С.Н., Малахов Р.Г., Горянинская О.А.** Маркетинг территорий: методология и методы обоснования стратегических решений развития региона. – Барнаул : АГУ, 2015. – 244 с.

15. **Малое** предпринимательство. Организация, развитие и управление малым предприятием : учебник / под науч. ред. Г.Л. Багиева, В.Ю. Бурова. – М. : ИНФРА-М, 2020. – 582 с.

16. **Acs Z., Audretsch D.** Innovation and Small Firm. – Cambridge, MA : The MIT Press. – 1990. – 220 p.

17. **Piore M.J., Sabel C.F.** The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity. – New York : Basic Books, 1984. – 355 p.

18. **Loveman G., Sengenberger W.** The Re-emergence of Small-Scale Production: An International Comparison // Small Business Economics. – 1991. – Vol. 3, No. 1. – Pp. 1–38.

19. **О кооперации** в СССР : закон СССР от 26.05.1988 г. № 8998-XI (ред. от 07.03.1991 г., с изм. от 15.04.1998 г.) [Электронный ресурс]. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_1361/ (дата обращения: 03.04.2024).

20. **Об индивидуальной** трудовой деятельности : закон СССР от 19.11.1986 г. № 6051-XI (утратил силу с 1 января 1991 года на основании Постановления Верховного Совета РСФСР от 25.12.1990 г. № 446-1 «О порядке введения в действие Закона РСФСР [Электронный ресурс]. URL: <https://docs.cntd.ru/document/9024308> (дата обращения: 03.04.2024).

21. **О предприятиях** и предпринимательской деятельности : закон РСФСР от 25.12.1990 № 445-1 [Электронный ресурс]. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_40/ (дата обращения: 03.04.2024).

22. **Басарева В.Г.** Малый бизнес России : теоретические основы исследования, моделирование, концепция государственного регулирования [монография] / под ред. А.С. Новоселова. – Новосибирск : ИЭОПП СО РАН, 2013. – 296 с.

23. **Тореев В.Б.** Влияние малого бизнеса на развитие регионов России // Вопросы статистики, 2014. – С. 30–34.

24. **Егорова Н.Е., Смулов А.М., Королева Е.А.** Трансформация модели взаимодействия малых промышленных предприятий и банков на основе повышения уровня доверия: монография. – М. : ЦЭМИ РАН. – 2021. – 146 с.

25. **Стратегия** развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года: распоряжение Правительства Российской Федерации от 2 июня 2016 г. №1083-р [Электронный ресурс]. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_199462/f3fa9da4fab9fba49fc9e0d938761ccffdd288bd/ (дата обращения: 03.04.2024).

26. **Малое** предпринимательство в экономике территорий: монография / К.А. Гулин, Е.А. Мазилев, А.Е. Кремин, С.В. Теребова, Н.О. Якушев ; под науч. рук. К.А. Гулина. – Вологда : ФГБУН ВолНЦ РАН, 2017. – 128 с.

27. **Блохин А.А., Головань М.В., Гридин Р.В.** Вклад крупных, средних и малых компаний в отраслевую динамику // Проблемы прогнозирования. – 2023. – № 1 (196). – С. 78–89. DOI: 10.47711/0868-6351-196-78-89.

28. **Троцкий А.Я., Юдинцев А.Ю., Сундеева М.А.** Агрпромышленные регионы России: понятие, подходы к выделению и его результаты // Регион:

экономика и социология. – 2019. – № 2. – С. 101–124. DOI: 10.15372/REG20190205.

29. **Алтайский** край в цифрах. 2018–2022 : крат. стат. сб. / Управление Федеральной службы государственной статистики по Алтайскому краю и Республике Алтай. – Барнаул, 2023. – С. 63.

30. **Статистический** ежегодник. Алтайский край. 2017–2021 : стат. сборник / Управление Федеральной службы государственной статистики по Алтайскому краю и Республике Алтай. – Барнаул, 2022. – С. 164–165.

31. **Состояние** и тенденции развития малого бизнеса в Алтайском крае (на основе сплошных наблюдений 2010, 2015, 2020) : аналитическая записка / Управление Федеральной службы государственной статистики по Алтайскому краю и Республике Алтай. – Барнаул, 2023. – 56 с.

32. **Кожевников С.А.** Пространственная интеграция экономики: теоретические концепции и проблемы обеспечения на региональном уровне // ЭКО. – 2022. – № 3 (573). – С. 84–107. DOI 10.30680/ЕСО0131-7652-2022-3-84-107.

33. **Крюков В.А., Лавровский Б.Л., Селивёрстов В.Е., Суслов В.И., Суслов Н.И.** Сибирский вектор развития: в основе кооперация и взаимодействие // Проблемы прогнозирования. – 2020. – № 5 (182). – С. 46–59.

34. **Управление** социально-экономическим развитием регионов Сибири / под ред. А.С. Новосёлова, В.Е. Селиверстова ; Институт экономики и организации промышленного производства Сибирского отделения Российской академии наук. – Новосибирск : Изд-во ИЭОПП СО РАН. – 2020. – 420 с.

35. **Кузнецова Е.П., Устинова К.А.** Производственная кооперация как фактор развития экономики старопромышленных регионов // Проблемы развития территории. – 2022. – Т. 26. – № 2. – С. 40–56. DOI: 10.15838/ptd.2022.2.118.4.

36. **Колесова О.** Забыли про фундамент? Стратегия развития Сибири озадачила ученых [Электронный ресурс]. URL: <https://poisknews.ru/science-politic/zabyli-pro-fundament-strategiya-razvitiya-sibiri-ozadachila-uchenyh/> (дата обращения: 16.10.2024).

37. **Коровин Г.Б.** Сетевые структуры в промышленности региона // Экономика региона. – 2020. – Т. 16, № 4. – С. 1132–1146.

38. **Лукин Е.В., Ускова Т.В.** Межрегиональное экономическое сотрудничество : состояние, проблемы, перспективы: монография. – Вологда : ИСЭПТ РАН, 2016. – 148 с.

39. **Попов Е.В.** Сетевые экономические взаимодействия: монография / отв. ред. В.Л. Макаров. 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Изд-во Юрайт, 2019. – 199 с.

40. **Ускова Т.В., Кувалин Д.Б., Лукин Е.В., Широкова Е.Ю., Зинченко Ю.В.** Производственный сектор экономики Северо-Запада России: проблемы адаптации и перспективы функционирования в условиях санкций // Проблемы развития территории. – 2022. – Т. 26, № 6. – С. 7–28.

41. **Guimarães L. Gondim de Almeida, Blanchet P., Cimon Ya.** Collaboration among Small and Medium-Sized Enterprises as Part of Internationalization : A Systematic Review // Administrative Sciences. – 2021. – No. 11. – 27 p. URL: <https://doi.org/10.3390/admsci11040153> (date of access: 16.10.2024).

42. **Osarenkhoe A.** A study of inter-firm dynamics between competition and cooperation – A coopetition strategy // Journal of Database Marketing & Customer

Strategy Management. – 2010. – No. 17. – Pp. 201–221. URL: <https://doi.org/10.1057/dbm.2010.23> (date of access: 16.10.2024).

43. **Sing R., Chandrashek D., Bala S., Subrahmanya Mungila Hilleman B., Sukumar A., Jafari-Sadeghi V.** Network cooperation and economic performance of SMEs: Direct and mediating impacts of innovation and internationalization // Journal of Business Research. – 2022. – No. 148. – Pp. 116–130. URL: <https://ideas.repec.org/a/eee/jbrese/v148y2022icp116-130.html> (date of access: 16.10.2024).

44. **Tumelero C., Sbragia R., Evans S.** Cooperation in R & D and eco-innovations: The role in companies' socioeconomic performance // Journal of Cleaner Production. – 2019. – No. 207. – Pp. 1138–1149. URL: <https://www.researchgate.net/publication/342882415> (date of access: 16.10.2024).

45. **Махогаева М.Ю., Бакуменко О.А., Малышев Д.П.** Межрегиональное взаимодействие как инструмент развития стратегических приоритетов региона: монография. – Псков : Изд-во Псковского гос. ун-та, 2017. – 118 с.

46. **Троцковский А.Я., Сергиенко А.М., Перекаренкова Ю.А., Родионова Л.В.** Кооперационно-сетевые взаимодействия организаций региона: методология и результаты исследования // Регион: экономика и социология. – 2023. – № 3 (119). – С. 55–83. DOI: 10.15372/REG20230303.

47. **Власова В.В., Рудь В.А.** Кооперационные стратегии предприятий в эпоху открытых инноваций: пространственные и временные аспекты // Форум. – 2020. – Т. 14, № 4. – С. 81–94.

48. **Вызовы и политика пространственного развития России в XXI веке** / ред. В.М. Котляков, А.Н. Швецов, О.Б. Глезер. – М. : Товарищество научных изданий КМК, 2020. – 365 с.

49. **Полякова А.Г., Симарова И.С.** Концептуальная модель управления развитием региона с учетом уровня пространственной связанности // Экономика региона. – 2014. – № 2 (38). – С. 32–42. DOI 10.17059/2014-2-3.

50. **Boschma R.A., Frenken K.** Why is economic geography not an evolutionary science? Towards an evolutionary economic geography // Journal of Economic Geography. – 2006. – No. 6. – Pp. 273–302. DOI:10.1093/jeg/lbi022.

51. **Симачев Ю.В., Кузык М.Г.** Взаимодействие российского бизнеса с наукой: точки соприкосновения и камни преткновения // Вопросы экономики. – 2020. – № 6. – С. 103–138.

52. **Троцковский А.Я., Перекаренкова Ю.А., Родионова Л.В., Сергиенко А.М.** Агропромышленные регионы в контексте развития территориально-отраслевой структуры России: изменения в составе и социально-экономических характеристиках // Регион: экономика и социология. – 2022. – № 1 (113). – С. 201–234. DOI: 10.15372/REG20220107.

53. **Регионы России. Социально-экономические показатели. 2022** : Р32 Стат. сб. / Росстат. – М., 2022. – С. 462, 463, 479, 480. [Электронный ресурс]. URL: https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/Region_Pokaz_2022.pdf (дата обращения: 16.10.2024).

54. **Троцковский А.Я., Родионова Л.В., Сергиенко А.М., Перекаренкова Ю.А.** Предприятия Алтайского края в условиях санкций: кооперационно-сетевые взаимодействия и адаптационное поведение // ЭКО. – 2023. – № 9. – С. 52–72. DOI: 10.30680/ECO0131-7652-2023-9-52-72.

55. Колесников Г. Всё дело в начинке // Алтайская Нива. 2023. 24.01. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.alt-niva.ru/news/vsye-delo-v-nachinke/> (дата обращения: 08.09.2024).

56. Экономика России в условиях новых вызовов: от адаптации к развитию : Доклад / отв. ред. М.Ю. Головин, Е.Б. Ленчук. – М. : Институт экономики РАН. – 2023. – 132 с.

57. Крюков В.А., Сулов Н.И., Ягольницер М.А. Экономика России – в основе успеха синергия взаимодействия и межрегиональной кооперации // Научные труды Вольного экономического общества России. – 2021. – Т. 230. – № 4. – С. 90–102. DOI: 10.38197/2072-2060-2021-230-4-90-102.

58. Абидов М.Х., Исмаилова Ф.Н. Кластер как фактор эффективного социально-экономического развития региона // УЭПС: управление, экономика, политика, социология : Экономика и бизнес. – 2022. – № 2. – С. 44–48.

59. Куценко Е.С., Абашкин В.Л., Фияксель Э.А., Исланкина Е.А. Десять лет кластерной политики в России: логика ведомственных подходов // Инновации. – 2017. – № 12 (230). – С. 46–58.

60. Татаркин А.И., Лаврикова Ю.Г. Кластерная политика регионов в пространственном обустройстве Российской Федерации // Современные производительные силы. – 2015. – № 2. – С. 111–126.

61. Указ Президента Российской Федерации от 21.07.2020 г. № 474 «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.kremlin.ru/acts/bank/45726> (дата обращения: 05.06.2024);

62. Единый план по достижению национальных целей развития Российской Федерации на период до 2024 года и на плановый период до 2030 года [Электронный ресурс]. URL: https://www.economy.gov.ru/material/file/ffced6ed40dbd803eedd11bc8c9f7571/Plan_po_dostizheniyu_nacionalnyh_celej_razvitiya_do_2024g.pdf (дата обращения: 15.09.2024).

63. Стратегия пространственного развития России на период до 2025 года. Утв. распоряжением Правительства Российской Федерации от 13 февраля 2019 г. [Электронный ресурс]. URL: <http://static.government.ru/media/files/UVA1qUtT08o60RktoOXI22JjAe7irNxc.pdf> (дата обращения: 15.10.2024).

64. Стратегия социально-экономического развития Сибирского федерального округа до 2035 года. Утв. распоряжением Правительства Российской Федерации от 26 января 2023 г. – № 129-р. – С. 1, 14. [Электронный ресурс]. URL: <http://government.ru/docs/all/145780/> (дата обращения: 15.10.2024).

65. Пилясов А.Н. Региональная промышленная политика в арктических территориях: какая она есть и какой ей быть? // Север и рынок: формирование экономического порядка. – 2021. – Т. 24. – № 3 (73). – С. 7–29. DOI: 10.37614/2220-802X.3.2021.73.001.

66. Ягольницер М.А., Колобова Е.А., Бурук А.Ф. Оценка влияния развития кластеров на экономику региона // Регион: экономика и социология. – 2020. – № 3 (107). – С. 218–241. DOI 10.15372/REG20200309.

67. Global Innovation Index 2023 Innovation in the face of uncertainty. 16th Edition. Soumitra Dutta, Bruno Lanvin, Lorena Rivera León and Sacha Wunsch-Vincent Editors. WIPO Publication No. 2000EN/23. – URL: <https://www.wipo.int/>

documents/d/global-innovation-index/docs-en-wipo-pub-2000-2023-en-main-report-global-innovation-index-2023-16th-edition.pdf (date of access: 14.10.2024).

68. **Cluster** ranking. The GII reveals the world's top 100 science and technology (S&T) clusters and identifies the most S&T – intensive top global clusters : Cluster ranking 2024. – URL: <https://www.wipo.int/documents/d/global-innovation-index/docs-en-2024-gii-2024-clusters-top100-ranking.pdf> (date of access: 14.10.2024).

69. **Martin R., Florida R., Pogue M., Mellander C.** Creativity, clusters and the competitive advantage of cities // *Competitiveness Review*. – 2015. – Vol. 25. – No. 5. – Pp. 482–496. DOI: 10.1108/CR-07-2015-0069.

70. **Scholl T., Brenner T.** Detecting Spatial Clustering Using a Firm-Level Cluster Index. *Regional Studies*. – 2014. – Vol. 50. – Pp. 1054–1068. DOI: 10.1080/00343404.2014.958456.

71. **Sunny S.A., Shu Ch.** Investments, Incentives, and Innovation: Geographical Clustering Dynamics as Drivers of Sustainable Entrepreneurship // *Small Business Economics*. – 2017. – Vol. 52. – Pp. 905–927. <https://doi.org/10.1007/s11187-017-9941-z>.

72. **Ассоциация** кластеров, технопарков и ОЭЗ России [Электронный ресурс]. URL: <https://www.akitrf.ru/> <https://akitrf.ru/?ysclid=m2a8yj7hh09595624> (дата обращения: 15.10.2024).

73. **Реестр** промышленных кластеров // Минпромторг России [Электронный ресурс]. URL: https://gis.gov.ru/gisip/reg_clusters (дата обращения: 15.10.2024).

74. **Портер М.** Конкуренция. – М. : Изд. дом «Вильямс», 2017. – 608 с.

75. **Носонов А.М.** Формирование инновационных территориальных кластеров в регионах России // *Регионология*. – 2023. – Т. 31, № 3(124). – С. 498–513. DOI: 10.15507/2413-1407.124.031.202303.498-513.

76. **Коокуева В.В., Церцейл Ю.С.** Формирование инновационных территориальных кластеров в России // *Креативная экономика*. – 2019. – Т. 13, № 5. – С. 957–970. DOI: 10.18334/ce.13.5.40618.

77. **Лапина М.С.** Формирование и развитие инновационных кластеров как инструмента инновационной деятельности региона // *Вестник Волгоградского государственного университета: Экономика*. – 2021. – Т. 23, № 2. – С. 42–56. DOI: 10.15688/ek.jvolsu.2021.2.4.

78. **Актуальные** вопросы разработки экспортной стратегии региона: монография / А.А. Арефьева, Т.С. Блинова, А.Ю. Волин [и др.] ; под общ. ред. Ф.Н. Завьялова. – Ярославль : ЯрГУ, 2018. – 268 с.

79. **Марков Л.С., Низовский В.Б., Курмашев А.Ю.** Федеральная и региональная кластерная политика России // *Мир экономики и управления: Экономика и бизнес*. – 2017. – Т. 17, № 4. – С. 107–121. DOI: 10.25205/2542-0429-2017-17-4-107-121.

80. **Федеральный** закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24.07.2007 № 209-ФЗ. Ст. 15. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.kremlin.ru/acts/bank/25971> (дата обращения: 15.10.2024).

81. **Постановление** Правительства Российской Федерации от 6 марта 2013 г. № 188 [Электронный ресурс]. URL: <http://static.government.ru/media/files/41d4f2552e1e8b727ea8.pdf> (дата обращения: 14.10.2024).

82. **Федеральный закон** «О промышленной политике в Российской Федерации» от 31.12.2014 № 488-ФЗ (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс]. URL: <https://base.garant.ru/70833138/> (дата обращения: 14.10.2024).

83. **О промышленных** кластерах и специализированных организациях промышленных кластеров (с изменениями и дополнениями) : постановление Правительства РФ от 31 июля 2015 г. № 779 (В редакции постановлений Правительства Российской Федерации от 26.09.2016 № 963, от 02.08.2018 № 905, от 16.11.2021 № 1956, от 22.12.2022 № 2372, от 28.09.2023 № 1585, от 01.04.2024 № 413) [Электронный ресурс]. URL: http://pravo.gov.ru/proxy/ips/?docbody=&link_id=5&nd=102376975 (дата обращения: 12.10.2024).

84. **О кластерах** // Ассоциация кластеров, технопарков и ОЭЗ России [Электронный ресурс]. URL: <https://akitrf.ru/clusters/about/> (дата обращения: 15.10.2024).

85. **Приказ** Минэкономразвития России от 27.06.2016 № 400 «О приоритетном проекте Минэкономразвития России "Развитие инновационных кластеров – лидеров инвестиционной привлекательности мирового уровня"» (утратил силу 30 ноября 2017 г.) // Официальный интернет-портал правовой информации [Электронный ресурс]. URL: <https://base.garant.ru/71495116/> (дата обращения: 14.10.2024).

86. **О государственной** поддержке организаций, реализующих инвестиционные проекты, направленные на производство приоритетной продукции : Постановление Правительства РФ от 22 февраля 2023 г. № 295 [Электронный ресурс]. URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/> (дата обращения: 22.09.2024).

87. **Бурук А.Ф., Котёлкин Д.Д., Марков Л.С.** Кластерный проект: понятия, типология, подходы к моделированию // Мир экономики и управления : Экономика и бизнес. – 2017. – Т. 17, № 3. – С. 132–142.

88. **Об утверждении** Концепции технологического развития на период до 2030 г. : Распоряжение Правительства РФ от 20 мая 2023 г. № 1315-р // Собрание законодательства Российской Федерации, 2023. – № 22. Ст. 3964 [Электронный ресурс]. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_447895/ (дата обращения: 22.09.2024).

89. **Михаил Лабудин.** Ускорение инноваций. Как развиваются промышленные кластеры в России и чем они выгодны бизнесу и регионам [Электронный ресурс]. URL: <https://sber.pro/publication/uskorenie-innovatsii-kak-razvivayutsya-promishlennii-klasteri-v-rossii-i-chem-oni-vigodni-biznesu-i-regionam/> (дата обращения: 12.10.2024).

90. **Александр Байгазин.** Топ-10 российских промышленных кластеров по количеству рабочих мест [Электронный ресурс]. URL: <https://madeinrussia.ru/ru/news/24541> (дата обращения: 12.10.2024).

91. **Количество** промышленных кластеров в РФ планируют увеличить в 1,8 раза в 2024 году [Электронный ресурс]. URL: <https://tass.ru/ekonomika/20927249> (дата обращения: 12.10.2024).

92. **Об утверждении** стратегии социально-экономического развития Алтайского края до 2035 года: закон Алтайского края от 06 сентября 2021 года № 86-ЗС // Официальный сайт Алтайского края [Электронный ресурс]. URL: https://www.altairegion22.ru/territory/soc_econ/arkhiv/strategiya (дата обращения: 12.10.2024).

93. **Об утверждении** стратегии социально-экономического развития Сибирского федерального округа до 2035 г. : распоряжение Правительства РФ от 26 января 2023 г. № 129-р [Электронный ресурс]. URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/> (дата обращения: 14.10.2024).

94. **План реализации** Стратегии социально-экономического развития Сибирского федерального округа до 2035 года. Утв. распоряжением Правительства Российской Федерации от 16 октября 2023 г. № 2846-р [Электронный ресурс]. URL: <http://static.government.ru/media/files/2nItAyOJZwA2HuspkFjAhhv3Jhm03Uk0.pdf> (дата обращения: 14.10.2024).

95. **Устав** краевого автономного учреждения «Алтайский центр кластерного развития» : утверждённый приказом Министерства экономического развития Алтайского края от 24 апреля 2019 г. № 21 (с изм. в 2021 и 2023 гг.). [Электронный ресурс]. URL: <https://ackr22.ru/upload/iblock/b07/etxw3vaqv719kz70q14t3reat78jupo0/Устав%20КАУ%20АЦКР.pdf> (дата обращения: 15.10.2024).

96. **Официальный сайт** КАУ «Алтайский центр кластерного развития». [Электронный ресурс]. URL: <https://ackr22.ru/materialy/otchetnaya-informatsiya/> (дата обращения: 14.10.2024).

97. **Федеральный закон** от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2024) [Электронный ресурс]. URL: <https://sudact.ru/law/federalnyi-zakon-ot-05042013-n-44-fz-o/> (дата обращения: 14.10.2024).

98. **Программа** развития кооперации на территории Свердловской области до 2020 г. / под ред. А.Л. Гредина, А.И. Татаркина. – Екатеринбург : Правительство Свердловской области, Институт экономики УрО РАН, 2009. – 380 с.

ПОСЛЕСЛОВИЕ РЕДАКТОРА: РАЗВИВАЯ И УГЛУБЛЯЯ ПРОБЛЕМАТИКУ

Все, как известно, имеет свой конец. Подошла к концу и многолетняя работа нашего творческого коллектива по первому этапу изучения механизмов и результатов интеграции Алтайского края в экономическое пространство России в контексте его социально-экономического развития, нашедшая свое отражение в настоящей монографии. Учитывая то обстоятельство, что результаты работы изложены как в отдельных параграфах, так и в более обобщенном виде – в конце каждого из разделов монографии, в заключение хотелось бы поделиться соображениями более общего порядка.

Касаются они только трех, но весьма принципиальных взаимосвязанных моментов: во-первых, общей научной ситуации в области изучения пространственной интеграции; во-вторых, оценки скромного вклада нашего исследования в «копилку знаний» отечественной регионалистики; наконец, в-третьих, – и это главное – ключевых перспективных направлений развития и углубления рассматриваемой темы.

Итак, прежде всего, что касается оценки современной ситуации в области изучения пространственной интеграции. На наш взгляд, накопленные в науке знания о трансформационных процессах в части межрегиональной экономической интеграции остаются весьма ограниченными и фрагментарными, ее целостного видения пока не сформировано. Приведу основные аргументы:

- отсутствует комплексное представление о межрегиональной интеграции, охватывающее «движение» регионов России одновременно по всем «осям» (векторам) пространства, в котором протекает интеграционный процесс¹. Нет и единого научного представления о механизмах трансформации интегрированного пространства и их взаимосвязи²;

- анализ современного положения в области пространственной интеграции проводится, как правило, вне исторического контекста, без учета того, каким это явление было и какие стадии в своем развитии проходило;

¹ Комплексный подход к изучению интеграционных процессов продолжает традицию аналитиков международной организации ЮНКТАД, не ограничивающихся рассмотрением зон свободной торговли и таможенных союзов и изучающих интеграцию в сфере производства, обмена технологиями, инвестиционной деятельности.

² Если эволюция форм региональной экономической интеграции, благодаря в первую очередь работам Б. Балаши, в целом раскрыта, то, как нам представляется, о взаимосвязи различных ее механизмов сказать этого нельзя.

- рассмотрение регионов в качестве субъектов интеграционных процессов осуществляется зачастую без учета специфики их положения, в результате чего отсутствует характеристика общих и специфических факторов, условий и механизмов интеграции, присущих регионам различных типов;

- отсутствует по сути взаимосвязанный анализ теоретических и эмпирических проблем формирования российского интегрированного экономического пространства¹;

- научная интерпретация тенденций в развитии пространственной интеграции проводится без учета различных ее «срезов» и сводится, как правило, к объединению региональных рынков товаров и услуг.

- отсутствует взаимосвязанный анализ межрегиональной интеграции на макро-, мезо- и микроуровне, что не позволяет сформировать целостное представление о ее движущих силах;

- явно недостаточно исследований, носящих не сиюминутный, а фундаментальный и долгосрочный характер, позволяющих не только оценивать текущую ситуацию в части межрегиональной интеграции, но и прогнозировать ее дальнейшее развитие;

- не в полной мере, как теоретически, так и эмпирически, осмыслено влияние новых аспектов пространственного развития экономики страны и ее регионов в контексте внешних экономических и политических вызовов, включая санкционные.

Понятно, что упомянутые задачи чрезвычайно сложны, носят долгосрочный характер и требуют коллективных усилий, прежде всего, в части выработки если не единых, то хотя бы совместимых методологических подходов. Надеюсь, что в какой-то, пусть и небольшой мере их удалось решить в нашем исследовании, рассмотрев пространственную интеграцию как многовекторный процесс, не ограничивающийся только интеграцией регионов на товарных рынках, с учетом исторического контекста, охватывающего порядка 50 лет.

Мы не ставили своей целью обрисовать панорамную картину пространственной интеграции в России как многорегиональной системы. Наше исследование носит своего рода монографический характер, при котором акцент сделан на изучении межрегиональных и внутрирегиональных взаимодействий только одного региона, с детальной характеристикой динамики его социально-экономического положения и влияния на интеграционные процессы.

¹ Имеется в виду получивший большое распространение в отечественной регионалистике «умозрительный» подход к анализу пространственной экономической интеграции, при котором теоретические выкладки не подкреплены результатами эмпирических исследований.

В какой мере удалось воплотить эту идею и решить поставленные задачи – судить читателям, на заинтересованное отношение которых мы рассчитываем. Я же акцентирую внимание, в определенном смысле, на «недоработках» исследования, опередив в чем-то возможную конструктивную критику с их стороны и, главное, указав на его возможные перспективы.

Авторская задумка, как отмечалось ранее, состояла в том, чтобы раскрыть взаимозависимость между динамикой социально-экономического развития края, ее особенностями на различных этапах экономики и характером межрегиональной интеграции, ее масштабом и качественными характеристиками. Надо признать, что реализовать эту концептуальную идею исследования применительно ко всем этапам экономического развития удалось не в полной мере: наглядно взаимозависимость проявилась на переломных этапах экономики, в сравнительно стабильные годы «нащупать» ее оказалось гораздо сложнее. Дело здесь частично в том, что проблема формирования интегрированного экономического пространства носит вторичный, производный характер, обусловленный, по выражению д.э.н. Е.А. Коломак, «миграцией ресурсов и экономической активности из периферии в центр, с востока на запад и из регионов добывающей в регионы обрабатывающей специализации».

Однако, на наш взгляд, анализ факторов интеграции не должен ограничиваться отмеченными выше сдвигами в пространственной структуре России. Большое значение имеет учет социокультурных особенностей как России, так и ее регионов. Мы находимся пока на «подступах» к этой теме, осветив лишь отдельные ее аспекты.

Как представляется, нам удалось дать достаточно емкую и комплексную характеристику взаимосвязей Алтайского края с регионами России и, прежде всего, регионами СФО, раскрыть объективные предпосылки интеграционных процессов (функционирование в рамках единого национального пространства, наличие адаптированного спроса на взаимные поставки продукции на региональные рынки, развитие кооперационно-производственных связей на базе внутриотраслевого и межрегионального разделения труда и др.). Выявлены в главном и ограничители межрегиональной интеграции, в числе которых существенно разный социально-экономический потенциал регионов, детерминирующий разнотемпной по отношению к конкретным регионам характер интеграционных процессов; деформированная структура взаимной торговли с рядом крупных сибирских регионов, с преобладанием в ней топлива, сырья и др.

Установлено, что интеграция Алтайского края с регионами СФО с учетом всех ее форм, существенно глубже и динамичнее по сравне-

нию с другими регионами России. Означает ли это, однако, что интеграционные процессы приводят к формированию и укреплению макрорегиональных экономических группировок, формированию новых локальных внутрироссийских экономических пространств? Сделанный нами эмпирический анализ, очевидно, не может дать однозначно ответа на этот вопрос, требуется дополнительная теоретическая работа по научной интерпретации происходящих межрегиональных интеграционных процессов.

Далее, нами были охвачены ключевые формы межрегиональных связей (торгово-экономические, миграционные, кооперационно-производственные) за исключением межрегионального движения капитала (как представляется, пожалуй, самого важного механизма интеграции), что заметно обеднило работу. Необходимо «закрывать» этот пробел, тем более, что косвенные оценки межрегионального движения капитала в науке имеются (к примеру, в работах Л.В. Мельниковой по косвенной оценке направлений финансовых потоков).

В силу латентности процессов межрегиональной интеграции – в особенности применительно к ее отдельным механизмам – характеристика уровня и специфики социально-экономического развития края дана более объемно (как в количественном, так и в качественном отношении) по сравнению с пространственной интеграцией. Образно говоря, в ряде случаев контекст работы «заслонил» отчасти ее основное содержание.

Заметим также, что в монографии не получили полноценного отражения проблемы управления (регулирования) межрегиональной интеграции со стороны органов власти и управления разных уровней, что тоже во многом определяет суть интеграции как сбалансированного процесса, отражающего интересы и целого, и его частей. В то же время, в научных статьях тезис о недостаточности «управленческих усилий» со стороны государства и, соответственно, острой необходимости их наращивания получил, как известно, широкое распространение.

По-видимому, с авторами этих статей следует в принципе согласиться: в условиях России управленческий, шире – политический аспект проблемы имеет особое звучание. Общеизвестный факт: усиление власти губернаторов во времена правления Б.Н. Ельцина повлекло за собой в конечном счете рост автономизации регионов, раздробленности страны с негативными последствиями для межрегиональной интеграции.

Тем не менее наша позиция по вопросу роли управления в формировании межрегионального «интеграционного климата» несколько иная.

Бесспорно, на региональном уровне, как показали и наши исследования, управленческий аспект проблемы выражен, можно сказать, в «неявном виде»: нет единого координирующего органа, соответствующие функции «распылены» между различными административными ведомствами и частично переданы общественным организациям. При этом следует учесть, что деятельность региональных управленцев влияет на интенсивность и характер межрегиональной интеграции предположительно не в меньшей, если не в большей степени по сравнению с деятельностью управленцев высшего уровня.

Но главное в другом. Пространственная интеграция представляет собой настолько глубинный слой экономики, настолько сложную полиструктурную и полифункциональную систему, что реальные позитивные подвижки в этой области зависят не столько от управленческих решений властей, сколько от «спонтанных», зачастую непрогнозируемых действий сотен и тысяч хозяйствующих субъектов, в силу чего особое значение при формировании интегрированного пространства приобретает самоорганизация.

С учетом сказанного сводить все дело к активизации деятельности управленческих органов разного уровня, – значит существенно обеднить работу. Необходим комплексный субъектно-деятельностный анализ пространственной интеграции, охватывающий всех ключевых субъектов (акторов), оказывающих решающее влияние на ее ход и результаты. В определенной мере такой подход был реализован в нашем исследовании при характеристике межрегиональных кооперационно-производственных связей организаций.

Далее, нам не удалось найти научно обоснованные подходы к формированию обобщенной оценки интегрированного пространства региона и изменений в нем, когда состояние и динамика региона в разрезе каждой из форм интеграции (с различной степенью детализации в зависимости от механизма) прописана, а интегральная оценка отсутствует и может быть дана только через «перечисление». При этом, как показало наше исследование, следует учесть, что «движение» регионов по различным «осям» (векторам) пространства осуществляется не только с разной скоростью, но зачастую и в различных направлениях.

В начальной фазе, на наш взгляд, находится эмпирическое исследование влияния интеграции (во всем многообразии ее проявлений) на социально-экономическое развитие региона. Намечены пока только общие контуры проблемы. Впереди – разработка методологии и, по-видимому, проведение специального обследования.

Много неясного в оценке эффективности межрегиональных взаимодействий¹. Так, к примеру, нет общепринятой и аргументированной позиции со стороны региональной науки по поводу того, является ли межрегиональная интеграция одной из ключевых эндогенных детерминант роста экономики региона.

Очевиден в целом для страны позитивный эффект от укрепления межрегиональных связей не только для обеспечения ее целостности, но и развития экономики. Наглядная иллюстрация этому – опыт радикальных экономических реформ 1990-х гг., повлекший за собой разрыв многолетних устоявшихся горизонтальных производственных связей предприятий.

Иное дело – оценка эффективности пространственной интеграции с позиции развития отдельного региона, когда наряду с позитивом имеют место и негативные моменты, а сам процесс включенности региона в экономическое пространство носит сложный, а иногда и противоречивый характер. Можно с достаточной обоснованностью предположить, что для относительно слабых в экономическом отношении регионов интеграция чревата «перекачкой» ресурсов в пользу более развитых регионов. В нашей работе этот тезис убедительно проиллюстрирован на примере межрегионального движения трудовых ресурсов и населения Алтайского края.

Список возможных направлений совершенствования работы, конечно, может быть продолжен.

Мы выражаем надежду на то, что представленная вниманию читателей монография являет собой пример не так часто встречающегося в отечественной регионалистике комплексного эмпирического исследования процессов пространственной интеграции, раскрывающего в динамике влияние на нее специфики социально-экономического развития региона.

И в заключение. На вопрос: «Когда лучше всего начинать исследование?» следует многозначительный и, на наш взгляд, точный ответ: «Тогда, когда Вы подходите к его завершению». Убеждены, что это в полной мере относится и к нашей работе...

¹ Мы исходим из концептуального подхода к экономической интеграции, рассматривающего ее, прежде всего, в качестве инструмента регионального развития. В условиях интеграции регионов в рамках единой страны с продолжающимся до сих пор формированием рыночной экономики и ее институтов, считаем его приоритетным по сравнению с подходом, ставящим на первое место эффективность рыночной экономики. При этом мы отдаем себе отчет в условности такого противопоставления.

АВТОРЫ МОНОГРАФИИ

Монография подготовлена в Отделе прикладных региональных исследований Института экономики и организации промышленного производства Сибирского отделения Российской академии наук (ИЭОПП СО РАН).

В ее написании принимали участие:

Отдел прикладных региональных исследований ИЭОПП СО РАН (г. Новосибирск)

Беляева В.Е., инженер – гл. 11 (п. 11.2).

Перекаренкова Ю.А., научный сотрудник, магистр экономики – гл. 4 (п. 4.3); гл. 9 (п. 9.1–9.2); гл. 17 (п. 17.4); гл. 19.

Родионова Л.В., старший научный сотрудник, канд. социол. наук. – гл. 2 (п. 2.1); гл. 4 (п. 4.4); гл. 5 (п. 5.2); гл. 6 (п. 6.2); гл. 9 (п. 9.3); гл. 11; гл. 14 (п. 4.1; 14.3); гл. 16; гл. 17; гл. 19; краткие выводы к разделам: II; IV; V; VI; VII.

Сергиенко А.М., ведущий научный сотрудник, д-р социол. наук., доц. – гл. 4 (п. 4.5); гл. 5 (п. 5.2); гл. 9 (п. 9.2); гл. 12; гл. 13; гл. 17; гл. 20; гл. 21; краткие выводы к разделам: II; V; VI; VII.

Сундеева М.А., инженер – гл. 4 (п. 4.1).

Троцкий А.Я., главный научный сотрудник, д-р социол. наук., канд. экон. наук., проф. – от редактора; гл. 1–2; гл. 4 (п. 4.1–4.3); гл. 5; гл. 6; гл. 7; гл. 8; гл. 9; 14; гл. 16 (п. 16.2–16.3); гл. 17; гл. 18 (п. 18.1–18.2); гл. 19; гл. 20; краткие выводы к разделам: I; II; III; IV; VI; VII; послесловие редактора).

Алтайский государственный университет (г. Барнаул)

Абрамов Н.Н., доцент кафедры менеджмента, организации бизнеса и инноваций, канд. экон. наук. – гл. 3 (п. 3.1).

Бочаров С.Н., ректор АлтГУ, д-р экон. наук, проф. – гл. 3 (п. 3.2); гл. 15 (п. 15.1).

Бутакова М.М., доцент кафедры менеджмента, организации бизнеса и инноваций, канд. экон. наук, доц. – гл. 15 (п. 15.1).

Воробьев С.П., доцент, канд. экон. наук, доц. – гл. 10 (п. 10.2).

Воробьева В.В., и.о. зав. кафедрой экономики и эконометрики, канд. экон. наук, доц. – гл. 10 (п. 10.2).

Каплинская И.Е., доцент кафедры экономики и эконометрики, канд. экон. наук, доц. – гл. 2 (п. 2.1).

Рудакова О.Ю., доцент кафедры экономической безопасности, учета, анализа и аудита, канд. экон. наук, доц. – гл. 10 (п. 10.4).

Рудакова Т.А., зав. кафедрой менеджмента, организации бизнеса и инноваций, канд. экон. наук, доц. – гл. 3 (п. 3.1); гл. 10 (п. 10.4).

- Сабына Е.Н.**, доцент кафедры региональной экономики и управления, канд. экон. наук, доц. – гл.1 (п. 1.2).
- Соколова О.Н.**, доцент кафедры менеджмента, организации бизнеса и инноваций, канд. экон. наук, проф. – гл.15 (п. 15.1).
- Шваков Е.Е.**, директор МИЭМИС, д-р экон. наук, проф. – гл. 10 (п. 10.3).
- Юдинцев А.Ю.**, доцент кафедры цифровых технологий и бизнес-аналитики, канд. физ.-мат. наук, доц. – гл. 4 (п. 4.1).

**Алтайский государственный технический университет
им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)**

- Башмакова Н.Ю.**, специалист по УМР кафедры экономики и финансов – гл. 3 (п. 3.1).
- Наземцева Ю.Ю.**, зав. кафедрой международных экономических отношений, канд. экон. наук, доц. – гл.14 (п. 14.2–4.4).

Практические работники разных организаций (г. Барнаул)

- Боровиков Д.В.**, зам. начальника управления – начальник аналитического отдела информационно-аналитического управления аппарата Алтайского краевого Законодательного Собрания, канд. экон. наук – гл. 10 (п. 10.1).
- Бородин В.А.**, консультант ООО «Барнаульский завод автоформованных термостойких изделий», д-р экон. наук, проф. – гл. 15 (п. 15.2).
- Величко О.В.**, руководитель продуктов отдела развития искусственного интеллекта, магистр экономики – гл. 18 (п. 18.3).
- Горенинская О.А.**, оценщик ООО «Век А оценка», канд. экон. наук, доц. – гл. 18 (п. 18.3).
- Коваленко О.А.**, зам. руководителя ДО 8644/0192 ПАО Сбербанк, г. Барнаул; магистр – гл. 21.
- Ситникова О.В.**, руководитель Алтайкрайстата, канд. экон. наук – гл. 18 (п. 18.1–18.2).
- Супонина И.В.**, зам. руководителя Алтайкрайстата – гл. 18 (п. 18.1–18.2).
- Сомаева И.В.**, зам. генерального директора по развитию Алтайского приборостроительного завода «Ротор», д-р экон. наук – гл. 3 (п. 3.2).
- Шамков А.Ю.**, директор ООО «Барнаульский завод автоформованных термостойких изделий», канд. экон. наук – гл. 15 (п. 15.2).

ОГЛАВЛЕНИЕ

Раздел VI. МЕХАНИЗМЫ ИНТЕГРАЦИИ АЛТАЙСКОГО КРАЯ В ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПРОСТРАНСТВО РОССИИ	3
Глава 14. Интеграция на товарных рынках Алтайского края и регионов России	5
14.1. Методические аспекты исследования межрегиональных торгово-экономических связей (Троцковский А.Я., Родионова Л.В.)	5
14.2. Межрегиональный товарообмен Алтайского края с регионами России: состояние и динамика (Троцковский А.Я., Наземцева Ю.Ю.)	14
14.3. Интеграция Алтайского края и регионов СФО на товарных рынках в 2001–2016 гг. (Троцковский А.Я., Наземцева Ю.Ю., Родионова Л.В.)	37
14.4. Экономическая конъюнктура и ее влияние на интеграцию региональных товарных рынков на современном этапе (Троцковский А.Я., Наземцева Ю.Ю.)	55
Глава 15. Отдельные аспекты международных торгово-экономических связей Алтайского края	70
15.1. Экспорт продукции Алтайского края: динамика, структура, тенденции (Бутакова М.М., Соколова О.Н., Бочаров С.Н.)	70
15.2. Импорт на предприятиях обрабатывающей промышленности Алтайского края и перспективы импортозамещения (Бородин В.А., Шамков А.Ю.)	85
Глава 16. Миграция населения как механизм формирования интегрированного социально-экономического пространства	93
16.1. Методология анализа миграции населения как одного из ключевых механизмов формирования интегрированного пространства (Родионова Л.В.)	93
16.2. Специфика миграционных взаимодействий Алтайского края на разных этапах постсоветского развития (Родионова Л.В., Троцковский А.Я.)	96
16.3. Влияние внутрирегиональных, межрегиональных и международных миграций населения на формирование интегрированного пространства (Родионова Л.В., Троцковский А.Я.)	103
Глава 17. Кооперационно-производственные связи алтайских предприятий: основные характеристики, механизмы, проблемы формирования и реализации в условиях санкционной экономики	112
17.1. Методологические и организационные аспекты исследования кооперационно-производственных связей организаций (Троцковский А.Я., Сергиенко А.М., Родионова Л.В.)	112
17.2. Производственная кооперация как сердцевина кооперационно-производственных взаимодействий организаций (Троцковский А.Я., Сергиенко А.М., Родионова Л.В.)	124
17.3. Отличительные особенности и характерные черты кооперационных связей предприятий производственной сферы Алтайского края (Троцковский А.Я., Сергиенко А.М., Родионова Л.В.)	129

17.4. Адаптация предприятий края к условиям санкционной экономики (Родионова Л.В., Перекаренко Ю.А., Сергиенко А.М., Троцкий А.Я.)	133
Краткие выводы по разделу (Троцкий А.Я., Родионова Л.В., Сергиенко А.М.)	146
Список литературы к VI разделу	151

Раздел VII. СПЕЦИФИКА КООПЕРАЦИОННО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ РАЗЛИЧНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ АЛТАЙСКОГО КРАЯ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНА

Глава 18. Кооперационные взаимодействия предприятий регионообразующих отраслей Алтайского края: общее и особенное	160
18.1. Социально-экономический портрет промышленных и сельскохозяйственных предприятий и их включенность в производственную кооперацию (Троцкий А.Я., Ситникова О.В., Супонина И.В.)	160
18.2. Ключевые характеристики кооперационно-производственных связей промышленных и сельскохозяйственных предприятий (Троцкий А.Я., Ситникова О.В., Супонина И.В.)	166
18.3. Формирование цепочки создания ценности в сыродельном производстве Алтайского края (Величко О.В., Горенинская О.А.)	178
Глава 19. Кооперационно-производственные взаимодействия и экономическое поведение разномасштабных предприятий Алтайского края	190
19.1. Становление и развитие малого бизнеса (Перекаренко Ю.А., Троцкий А.Я., Родионова Л.В.)	190
19.2. Ключевые тенденции развития малого бизнеса в Алтайском крае в 2010–2020 гг. (Перекаренко Ю.А., Родионова Л.В., Троцкий А.Я.)	197
19.3. Положение и поведение предприятий различных размеров в условиях санкций (Родионова Л.В., Троцкий А.Я., Перекаренко Ю.А.)	202
19.4. Специфика кооперационно-производственных взаимодействий разномасштабных предприятий (Троцкий А.Я., Родионова Л.В., Перекаренко Ю.А.)	208
Глава 20. Кооперационно-производственные взаимодействия предприятий в контексте социально-экономического развития региона	215
20.1. Методология и информационная база исследования (Сергиенко А.М., Троцкий А.Я.)	217
20.2. Регион как среда развития кооперации (Сергиенко А.М., Троцкий А.Я.)	220
20.3. Барьеры развития кооперационно-производственных взаимодействий (Сергиенко А.М., Троцкий А.Я.)	226
20.4. Эффекты кооперационно-производственных взаимодействий для развития региона (Сергиенко А.М., Троцкий А.Я.)	230

Глава 21. Государственная поддержка кооперационно-интеграционных связей предприятий региона	238
21.1. Институциональные аспекты развития государственной поддержки кооперации и кластеров и ее особенности в российских регионах (Сергиенко А.М., Коваленко О.А.)	241
21.2. Масштабы и виды государственной поддержки кластеров в Алтайском крае (Сергиенко А.М., Коваленко О.А.)	250
21.3. Проблемы и перспективы экономического развития кластерных предприятий региона (Сергиенко А.М., Коваленко О.А.)	258
21.4. Оценка современного состояния и перспектив региональной поддержки производственной кооперации и интеграции (Сергиенко А.М., Коваленко О.А.)	262
Краткие выводы по разделу (Троцкий А.Я., Родионова Л.В., Сергиенко А.М.)	270
Список литературы к VII разделу	275
Послесловие редактора: развивая и углубляя проблематику (Троцкий А.Я.)	283
Авторы монографии	289

План изданий ИЭОПП СО РАН, 2025 г.

Научное издание

МЕХАНИЗМЫ И РЕЗУЛЬТАТЫ ВКЛЮЧЕННОСТИ
ЭКОНОМИКИ АЛТАЙСКОГО КРАЯ
В ПРОСТРАНСТВЕННУЮ ИНТЕГРАЦИЮ

Под редакцией
д-ра социол. наук, профессора
Александра Яковлевича Троцкого

Набор и оформление текста
Редактор
Дизайн обложки
Оригинал-макет

В.Е. Беляева
В.Ю. Юхлина
А.С. Кузнецова
А.А. Гургуца, С.А. Дучкова

Подписано к печати 02.06.2025 г. Формат бумаги 60×84¹/₁₆.
Гарнитура «Таймс». Объём п.л. 18,5. Уч.-изд.л. 18.
Тираж 500 экз. (Первая партия тиража 100 экз.) Заказ № 40.

Издательство ИЭОПП СО РАН
Тел. (383) 330-17-95, e-mail: s.duchkova@icie.nsc.ru
Участок оперативной полиграфии ИЭОПП СО РАН,
630090, г. Новосибирск, проспект Академика Лаврентьева, 17.