

УДК 332.1:334.7 (571.150)
DOI 10.14258/epb202345

ОСОБЕННОСТИ АДАПТАЦИИ И КООПЕРАЦИИ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ АЛТАЙСКОГО КРАЯ В САНКЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ: ОПЫТ СРАВНИТЕЛЬНОГО АНАЛИЗА¹

А. Я. Троцкий, Л. В. Родионова, Ю. А. Перекаренко

Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН (Новосибирск, Россия)

В статье изложены результаты исследования положения, адаптационного поведения и динамика кооперационных связей предприятий производственной сферы Алтайского края различной величины в условиях развертывания санкций.

Специфика авторского подхода заключается в том, что адаптация и кооперация малых предприятий края изучены и охарактеризованы не «сами по себе», а на фоне крупных и средних организаций, что позволило выявить присущие им особенности.

Структура статьи представлена двумя блоками. В первом из них охарактеризована динамика развития малого предпринимательства в 2010–2020 гг. Во второй основной части статьи раскрыты особенности положения и адаптационного поведения малых предприятий по сравнению с крупными и средними.

Сделаны аргументированные выводы о сокращении в анализируемом периоде численности субъектов малого бизнеса в Алтайском крае при одновременном росте их экономического потенциала и вклада в экономику региона.

Доказано, что малые предприятия производственной сферы края по сравнению с крупными и средними испытали на себе меньшее санкционное давление. Выявлены характерные для малого бизнеса риски. Охарактеризованы особенности масштаба, интенсивности и характера кооперационных связей малых предприятий по сравнению с крупными и средними предприятиями края.

Ключевые слова: размер предприятий, Алтайский край, санкционная экономика, положение и адаптационное поведение предприятий, производственная кооперация, сравнительный анализ.

FEATURES OF ADAPTATION AND COOPERATION OF SMALL ENTERPRISES OF THE ALTAI TERRITORY IN THE SANCTIONED ECONOMY: THE EXPERIENCE OF COMPARATIVE ANALYSIS

A. Ya. Trotskovsky, L. V. Rodionova, Yu. A. Perekarenkova

Institute of Economics and Industrial Engineering SB RAS (Novosibirsk, Russia)

The article presents the results of a study of the situation, adaptive behavior and dynamics of enterprises cooperative relations in the production sector of the Altai Territory of various sizes in the context of sanctions deployment.

The specificity of the author's approach lies in the fact that the adaptation and cooperation of small enterprises of the region have been studied and characterized not «by themselves», but against the background of large and medium-sized organizations, which made it possible to identify their inherent features.

The structure of the article is represented by two blocks. In the first of them, the dynamics of small business development in 2010–2020s is characterized. The second main part of the article reveals the features of the situation and adaptive behavior of small enterprises in comparison with large and medium-sized ones.

Reasoned conclusions are made about the reduction in the analyzed period of the number of small businesses in the Altai Territory with the simultaneous growth of their economic potential and contribution to the economy of the region.

¹ Статья подготовлена по плану НИР ИЭОПП СО РАН, проект «Движущие силы и механизмы развития кооперационных и интеграционных процессов в экономике Сибири», № 121040100279–5.

It is proved that small enterprises in the production sector of the region, compared with large and medium-sized ones, have experienced less sanctions pressure. The risks typical for small business have been identified.

The features of the scale, intensity and nature of cooperative relations of small enterprises in comparison with large and medium-sized enterprises of the region are characterized.

Keywords: the size of enterprises, Altai Territory, sanctions economy, the situation and adaptive behavior of enterprises, industrial cooperation, comparative analysis.

Введение. К настоящему времени появилось множество работ, оценивающих состояние экономики в целом и сдвиги в положении предприятий в условиях санкций [1–3]. Как правило, при изучении изменений в экономике региона внимание ученых, прежде всего, привлекают так называемые «якорные» предприятия региона-образующих отраслей. Аналогичный подход преобладает и при изучении кооперационных связей предприятий: в центре внимания исследователей — крупные предприятия, для которых характерны, главным образом, международные и межрегиональные связи. Малый бизнес с присущими ему локальными кооперационными связями, несмотря на внимание и имеющуюся поддержку со стороны государства, остается в этом отношении как бы «в тени».

Однако это не означает, что малый бизнес в целом обделен вниманием науки. Он изучается с самых различных позиций, начиная с проблем формирования и развития и заканчивая влиянием на экономику региона.

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 эффективному развитию малого предпринимательства, выделяют его низкий вклад в ВВП, невысокий уровень занятости в этом секторе, отставание по уровню производительности труда от развитых стран, сохранение низкой рентабельности продаж малых предприятия и др. [4, с. 18]. Характеризуя их роль в промышленности, они отмечают, что малый бизнес способствует развитию и формированию конкуренции, ускоряет темпы развития производства и способствует научно-техническому прогрессу. Учитывая современные темпы развития малого и среднего предпринимательства в сфере производства и обрабатывающей промышленности, очевидно, что малое предпринимательство не способствует активизации процесса «структурной перестройки российской промышленности» [4, 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 и др.²

С учетом вышесказанного повышение эффективности функционирования малых предприятий является одним из ключевых направлений деятельности как исследователей, так и практиков. Как правило, предлагаемые учеными меры касаются различных сторон совершенствования хозяйственного механизма. Акцентируем внимание читателей лишь на одном, с нашей точки зрения, недостаточно изученном аспекте — оценке состояния и перспектив развития малых предприятий в условиях санкций по сравнению со средними и крупными, а также кооперации между ними.

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 [5, с. 29], а также влияния, оказываемого размером предприятия на отраслевую экономику [6, с. 86–87].

Цель исследования, результаты которого частично изложены в настоящей статье, заключается в анализе специфических черт положения и адаптации малых предприятий региона к условиям санкционной экономики.

Исходя из цели статьи, одной из центральных задач исследования является проведение сравнительного анализа, согласно которому положение и поведение малых предприятий в условиях санкций, включая кооперационные связи, рассматриваются по сравнению со средними и крупными организациями края.

Структура работы отражает логику исследования. Она включает в себя две части. В первой части дана оценка динамики развития малого пред-

² 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. URL: <http://static.government.ru/media/files/jFDd9wbAbArxgEiHNaXHvetyq7hfPO96.pdf> (дата обращения: 25.05.2023).

принимательства в 2010–2020 гг. (на материалах сплошных исследований Алтайкрайстата). В последующей части статьи по результатам авторского социологического исследования (2022 г.) показаны особенности положения, адаптационного поведения и кооперационных связей предприятий малого бизнеса Алтайского края на фоне крупных и средних предприятий.

Характеристика объекта исследования. Объектом нашего исследования являются организации производственной сферы края в зависимости от их размера (величины), включая группу малых предприятий. В этих целях рассмотрим их с двух позиций: 1) «представительства» в тех или иных видах деятельности; 2) конкурентоспособности по номенклатуре выпускаемых товаров (работ, услуг) — таблица 1, 2.

Таблица 1

Структура организаций Алтайского края различных видов деятельности в зависимости от их величины (по результатам опроса руководителей организаций, %)

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
обрабатывающие производства	12,0	14,8	73,2	100
из них: производство пищевых продуктов и напитков	14,2	16,0	69,8	100
строительство	5,4	7,5	87,1	100
транспортировка и хранение	10,8	8,4	80,8	100

Таблица 2

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 составляет менее 100% в силу того, что ряд опрошенных руководителей затруднились ответить на вопрос.

Как следует из таблицы 1, 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 крупных организаций в несколько большей мере характерно для обрабатывающих производств, в особенности в производстве пищевых продуктов и напитков.

Заметны и различия для групп организаций по созданию различных коллабораций и участию в них. Общая тенденция, судя по результатам исследования, прослеживается достаточно наглядно: чем больше размер организации, тем более выражена ее склонность к созданию совместных проектов и участию в них. 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 корпора-

ций³, 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 организации 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. 2).

*Методика исследования*⁴. В исследовании предусматривалось выделение трех различных групп предприятий в зависимости от численности работников: 1) крупные (численность работников более 250 человек); 2) средние (от 101 до 250 человек); 3) малые (до 100 человек)⁵.

Основной метод исследования — почтовый опрос респондентов-руководителей организаций. Для повышения качества анкет и их возвратности были предусмотрены специальные процедуры, эффективность которых была подтверждена практикой⁶.

Исследованием были охвачены предприятия производственной сферы экономики края, с выделением ключевых входящих в нее видов экономической деятельности и отраслей. Исследование носило выборочный характер. При этом охват предприятий разной величины соответствует в целом их представительству в производственной сфере края (генеральной совокупности).

В процессе работы изучены и проанализированы положение и кооперационно-сетевые связи порядка одной тысячи предприятий Алтайского края следующих видов экономической деятельности: сельского, лесного хозяйства, рыболовства и рыбодоводства; обрабатывающих производств, в том

числе производства пищевых продуктов и напитков; строительства; транспортировки и хранения⁷.

Малый бизнес Алтайского края: состояние и ключевые тенденции развития. В качестве объекта эмпирического наблюдения в нашем исследовании выступает Алтайский край — типичный агропромышленный регион России [7]. В силу этого, прежде чем перейти к изложению результатов исследования, остановимся вкратце 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 [8]. 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;⁸ 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%) [10].

В Алтайском крае на 01.01.2022 в статистическом регистре Росстата было учтено 75864 субъекта малого предпринимательства, из них — 28988 малых предприятий (включая 26643 микропред-

³ 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.).

⁴ С учетом того, что методика исследования достаточно подробно была изложена в предыдущих публикациях авторов, основное внимание в настоящей статье уделено содержательным результатам.

⁵ За рамками исследования остались многочисленные микропредприятия, дислоцированные в регионе, а также индивидуальные предприниматели.

⁶ Достаточно сказать, что возвратность анкет составила свыше 70%, в то время, как согласно практике проведения подобных опросов, она составляет порядка 10–15%.

⁷ Такой широкий охват предприятий в исследовании стал возможен благодаря участию в работе сотрудников Алтайкрайстата и его финансовой поддержке со стороны Министерства экономического развития Алтайского края.

⁸ 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%) [9].

приятый) и 46876 индивидуальных предпринимателей⁹.

По сравнению со среднероссийскими показателями уровня развития малого предпринимательства и показателями Сибирского федерального округа малый бизнес в Алтайском крае не получил столь широкого распространения. Количество малых предприятий в расчете на 1 тыс. чел. 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 валовом региональном продукте 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 (12,0%), организации строительной отрасли (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 мотоциклов» (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 предприятий) дает таблица 3.

Таблица 3

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

Показатели	2010 г.	2015 г.	2020 г.	2020 г. в% к 2010 г.
Количество субъектов малого бизнеса, осуществлявших и приостановивших деятельность, единиц	87694	80888	65398	74,6
из них осуществлявшие деятельность, единиц	62676	59809	54420	86,8
Число замещенных рабочих мест, тыс. чел.	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: [11, с. 13].

Из таблицы 3 следует, что в числе основных тенденций развития малого предпринимательства в Алтайском крае в рассматриваемый период являются:

- заметное (на четверть) сокращение количества субъектов такого бизнеса и численности занятых работников¹⁰;

- повышение экономического потенциала и возможностей малого бизнеса, проявляющегося в многократном росте объемов выручки, стоимости основных фондов и объема инвестиций.

Как отмечалось ранее, объектами наблюдения в нашем исследовании были не все субъекты малого предпринимательства, а лишь малые пред-

⁹ 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 основном на материалах Алтайкрайстата о развитии малого предпринимательства в Алтайском крае.

Так, сплошному обследованию Алтайкрайстата по итогам 2020 г. подлежало 74,0 тыс. респондентов (в 2015 г. — 91,3, в 2010 г. — 95,6 тыс. респондентов), в том числе 30 тыс. малых предприятий и 44,0 тыс. индивидуальных предпринимателей [11].

¹⁰ 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 составлял в 2021 г. 68,8% и был выше аналогичных показателей 2010 г. на 24,2 п. п.

приятия. 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 предпринимате-

лей. 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. 4).

Какие основные тренды характерны для «среднего» малого предприятия края в 2010–2020 гг.? Ответ на этот вопрос дан в таблице 5.

Таблица 4

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

Показатели	2010 г.	2015 г.	2020 г.
Количество малых предприятий — всего, ед.	22438	21275	19786
в т. ч. по отраслям:			
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 [11].

Таблица 5

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

Показатели	2010 г.	2015 г.	2020 г.
Средняя численность работников, чел.	8,8	7,7	7,0
Среднемесячная оплата труда одного работника, руб.	7872	12482	21164
Наличие собственных основных средств по полной учетной стоимости на конец года, млн руб.	11,4	24,3	34,7
Инвестиции в основной капитал, млн 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 Приложения 5 аналитической записки Алтайкрайстата [11].

Как следует из таблицы 5, 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 инфляции)¹¹. 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.

Резюмируя краткий анализ развития малых предприятий края в 2010–2020 гг., отметим, что они подтвердили свою жизнеспособность и доста-

¹¹ 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.

точно успешно адаптировались к изменениям экономической среды.

Косвенным аргументом этому служит тот факт, что по результатам 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.

Положение и адаптационное поведение групп организаций 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-сетевых взаимодействиях организаций под влиянием санкционных ограничений? Что общего и что особенного наблюдается в положении, поведении, связях и прогнозах развития 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 характеризует, с одной стороны, степень распространенности изучаемых проблем, рисков, угроз, моделей поведения, а с другой, — их относительную остроту и значимость, упорядоченные по мере убывания.

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. Первое место в проблемном ряду всех трех групп организаций различной величины занимает рост цен на оборудование, сырье, материалы, комплектующие. Вторые-третьи места разделили такие проблемы как переход поставщиков на 100%-ную 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. 6).

Таблица 6

Степень распространенности и острота проявления постсанкционных проблем в организациях различных размеров

Проблемы	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%-ную 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 прослеживается общая закономерность — чем больше организация, тем большему санкционному давлению она под-

вергается. Крупные предприятия в силу больших объемов и номенклатуры производимой продукции, более многочисленных кооперационно-сетевых 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%-ную 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. 7).

Таблица 7

Степень распространенности и острота проявления постсанкционных рисков в организациях различных размеров

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

Распространенность отдельных рисков в предприятиях различной величины также значительно дифференцирована. Наиболее существенные различия (до 2–3 раз) характерны для рисков снижения инвестиционной активности и темпов технического перевооружения, непоставки зарубежного оборудования и увеличения сроков его поставок. 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 ак-

тивные и пассивные модели. Первые направлены на решение, преодоление или недопущение постсанкционных проблем и рисков, повышение производительности труда и дальнейшее развитие организаций. Вторые связаны с пассивным приспособлением к санкциям через повышение цен на выпускаемую продукцию или снижение ее качества, отказ от обязательных платежей и наращивание долгов. 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-сетевые цепочки¹², вынужденно поднимать цены на свою продукцию. Другие виды активности использовались значительно реже (табл. 8).

¹² На момент опроса от 17% малых организаций до 23% крупных нашли новых партнеров.

Таблица 8

Реакция организаций различных размеров на введение экономических санкций

Действия	Организации в целом	Из них:						
		крупные		средние		малые		
	% ответов	ранг	% ответов	ранг	% ответов	ранг	% ответов	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 дифференцирована — от 1,5 до 4 раз. При этом для активных видов поведения, включающих поиск способов удешевления ресурсов и новых партнеров, взаимодействие 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. 9).

Таблица 9

Оценка руководителями перспектив развития своих предприятий, %

Оценки	Организации в целом	Из них		
		крупные	средние	малые
Уверенно смотрим в будущее	37	52	49	30
Будущее не определено	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 наибольшую уверенность в своих перспек-

тивах по сравнению с малыми и средними предприятиями.

Дифференциация основных характеристик кооперационных связей различных групп организаций в зависимости от их размера. Ключевой характеристикой кооперационных связей организаций является уровень их развития¹³. Как и следовало ожидать, вовлеченность организаций в производственную кооперацию (производственные

¹³ 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).

связи по поставкам полуфабрикатов, узлов и комплектующих) находится в прямой зависимости от ее величины. Это касается как устоявшихся

длительных производственных связей, так и разовых, осуществляемых по мере необходимости (табл. 10).

Таблица 10

Масштаб производственной кооперации организаций Алтайского края в зависимости от их размера, % 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	8,0	20,0	10,0	6,0
Кооперационные связи носят разовый характер и осуществляются по мере необходимости	8,0	12,0	8,0	7,0
Кооперационные связи отсутствуют, но есть намерение организации включиться в кооперацию	4,0	3,0	5,0	3,0
Организация не участвует в производственной кооперации	80,0	65,0	77,0	84,0
Итого	100	100	100	100

Как следует из таблицы 10, 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 их руководителей, их несоответствие требованиям технологического процесса.

По результатам опроса руководителей организаций больший масштаб производственной кооперации крупных предприятий сочетается 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%.

Вместе с тем обращает на себя внимание высокий удельный вес организаций различных размеров, не участвующих и не имеющих намерений встроиться в производственные кооперационные цепочки (табл. 8)¹⁴. 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.

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.

¹⁴ 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).

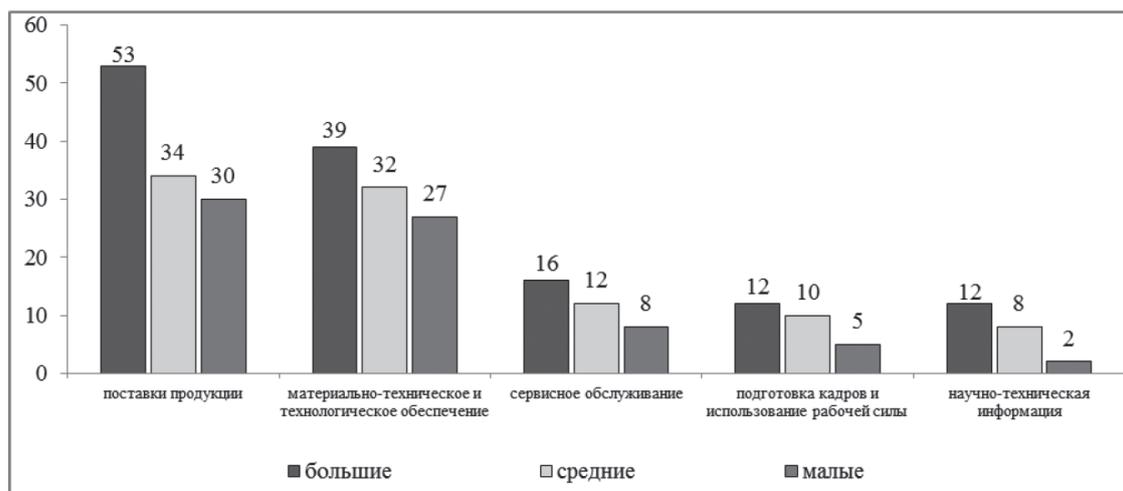


Рис. 1. Ключевые виды кооперационных взаимодействий групп организаций Алтайского края в зависимости от их размера, % к общему числу опрошенных руководителей организаций соответствующей величины

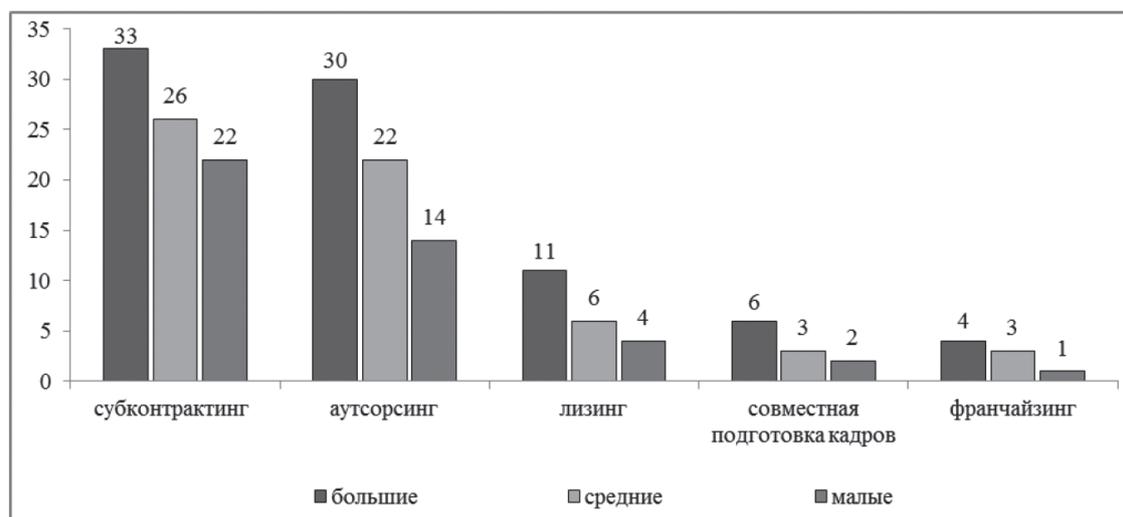


Рис. 2. Важнейшие формы кооперационных взаимодействий групп организаций Алтайского края в зависимости от их размера, % к числу опрошенных руководителей организаций соответствующей величины

Охарактеризуем далее основные виды¹⁵ и формы кооперационных взаимодействий организаций различной величины (рис. 1, 2).

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 обес-

печение производственного процесса являются доминирующими предметами в кооперационных взаимодействиях организаций различного размера. Аналогично это утверждение верно применительно к таким формам кооперационных взаимодействий как субконтрактинг и аутсорсинг (рис. 1, 2).

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, определяющих деятельность организации на внутри-, межрегиональном либо международном

¹⁵ В основу классификации видов в данном случае положен предмет их кооперационного сотрудничества (по поводу чего осуществляется взаимосвязь).

рынках, является ее конкурентоспособность (прежде всего, по выпускаемой номенклатуре изделий). Более высокая, по оценкам их руководителей, конкурентоспособность крупных организаций по срав-

нению со средними и в особенности с малыми организациями (табл. 2), позволила им занять свою нишу не только на внутрирегиональном, но и межрегиональном и международном рынках (табл. 11).

Таблица 11

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

Вид взаимодействий	Размер организаций		
	большие	средние	малые
Внутрирегиональные	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 называли отсутствие подходящих партнеров в регионе (каждый третий руководитель крупной, каждый шестой — средней и каждый десятый — малой организации), а также то, что партнеры из другого региона лучше знакомы с рынками сбыта и деловым климатом их региона (каждый десятый руководитель крупной и средней, каждый двадцатый — малой организации). 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).

Заключение. 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 два раза) и торговле (на четверть). В строительстве численность малых предприятий можно оценить в целом как стабильную, в обрабатывающих производствах отмечается даже небольшой рост.

Сокращение 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, преобладающими являются активные виды поведения, включающие в себя поиск новых партнеров и способы 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 развития ее кооперационных связей. Масштаб и интенсивность производственной кооперации 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: субконтрактинг, аутсорсинг, лизинг, совместная подготовка кадров, франчайзинг (перечислены по мере убывания значимости). Однако по сравнению с крупными и средними организациями степень их распространения заметно ниже.

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 и тем более на международном рынке.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. 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.
2. 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.
3. 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.
4. Егорова Н. Е., Смулов А. М., Королева Е. А. Трансформация модели взаимодействия малых промышленных предприятий и банков на основе повышения уровня доверия: монография. М., 2021. 146 с.
5. Малое предпринимательство в экономике территорий: монография / К. А. Гулин, Е. А. Мазилев, А. Е. Кремин, С. В. Терехова, Н. О. Якушев; под науч. рук. К. А. Гулина. Вологда, 2017. 128 с.
6. 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.
7. Троцковский 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.
8. Трансформационные процессы и формирование конкурентных преимуществ в Алтайском крае: монография / Троцковский А. Я., Родионова Л. В., Сергиенко А. М. и др. / под ред. А. Я. Троцкого. Новосибирск, 2017. 424 с.
9. Статистический ежегодник. Алтайский край. 2017–2021: стат. сборник / Управление Федеральной службы государственной статистики по Алтайскому краю и Республике Алтай. Барнаул, 2022. С. 164–165.
10. Алтайский край в цифрах. 2018–2022: крат. стат. сб. / Управление Федеральной службы государственной статистики по Алтайскому краю и Республике Алтай. Барнаул, 2023. С. 63.
11. 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.

REFERENCES

1. Ershov M. V. The Russian economy in the context of new sanctions challenges. Voprosy Ekonomiki. 2022. No. 12. Pp. 5–23. DOI: 10.32609/0042–8736–2022–12–5–23.

2. Kuvalin D. B., Zinchenko Yu. V., Lavrinenko P. A., Ibragimov Sh. Sh. Russian enterprises in the spring of 2022: adaptation to a new wave of sanctions and a look at the ESG agenda. *Studies on Russian Economic Development*. 2022. No. 6 (195). Pp. 171–184. DOI: 10.47711/0868–6351–195–171–184.
3. Zubarevich N. V. Regions of Russia in new economic conditions. *Journal of the New Economic Association*. 2022. No. 3 (55). Pp. 226–234. DOI: 10.31737/2221–2264–2022–55–3–15.
4. Egorova N. E., Smulov A. M., Koroleva E. A. Transformation of the model of interaction between small industrial enterprises and banks based on increasing the level of trust: monograph. Moscow, 2021. 146 p.
5. Small business in the economy of territories: monograph / K. A. Gulin, E. A. Mazilov, A. E. Kremin, S. V. Terebova, N. O. Yakushev; under the scientific direction of K. A. Gulin. Vologda, 2017. 128 p.
6. Blokhin A. A., Golovan M. V., Gridin R. V. Contribution of large, medium and small companies to industry dynamics // *Studies on Russian Economic Development*. 2023. No. 1 (196). Pp. 78–89. DOI: 10.47711/0868–6351–196–78–89.
7. Trotskovsky A. Ya., Yudintsev A. Yu., Sundeeva M. A. Agro-industrial regions of Russia: the concept, approaches to allocation and its results // *Region: Economics and Sociology*. 2019. No. 2. Pp. 101–124. DOI: 10.15372/REG20190205.
8. Transformational processes and the formation of competitive advantages in the Altai Territory: monograph / Trotskovsky A. Ya., Rodionova L. V., Sergienko A. M. et al. / edited by A. Ya. Trotskovsky. Novosibirsk, 2017. 424 p.
9. Statistical Yearbook. Altai Territory. 2017–2021: stat. collection / Department of the Federal State Statistics Service for the Altai Territory and the Altai Republic. Barnaul, 2022. Pp. 164–165.
10. Altai Krai in numbers. 2018–2022: crater. stat. SPb., / Department of the Federal State Statistics Service for the Altai Territory and the Altai Republic. Barnaul, 2023. p. 63.
11. The state and trends of small business development in the Altai Territory (based on general observations 2010, 2015, 2020): analytical note / Department of the Federal State Statistics Service for the Altai Territory and the Altai Republic. Barnaul, 2023. 56 p.

Поступила в редакцию: 10.07.2023.

Принята к печати: 25.07.2023.