

УДК 334.7

**Романова О. А.**, докт. экон. наук, профессор, заведующий отделом Института экономики УрО РАН, г. Екатеринбург, [esop@uran.ru](mailto:esop@uran.ru)

**Макарова И. В.**, канд. экон. наук, доцент, старший научный сотрудник Института экономики УрО РАН, г. Екатеринбург, [k511@mail.ru](mailto:k511@mail.ru)

## КООПЕРАЦИЯ КАК УСЛОВИЕ КОНКУРЕНТНОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

*Авторы статьи обосновывают роль кооперации как инструмента наращивания конкурентоспособности саморазвивающихся региональных экономических систем. На примере базовых отраслей экономики Свердловской области авторы провели анализ уровня кооперации, обозначили причины ее недостаточного развития и определили стратегические направления эффективного взаимодействия между элементами хозяйственной системы.*

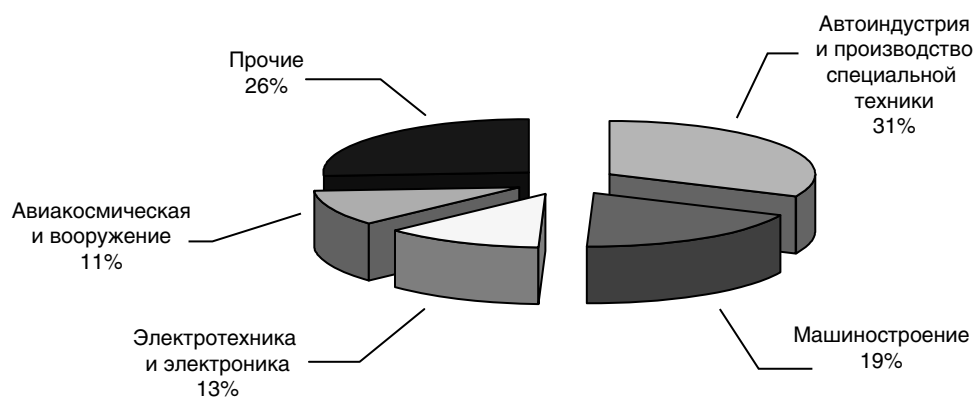
*Авторами систематизированы исследования зарубежных и отечественных специалистов по изучению опыта развития кооперации и выделены возможные формы и методы поддержки кооперации в российских регионах.*

**Ключевые слова:** конкурентное развитие, эффективные инструменты повышения конкурентоспособности территории, кооперация, кооперационные связи, картельные соглашения.

**В** условиях создания единого, глобального экономического пространства, становления экономики знаний изменяется роль региональных хозяйственных систем Российской Федерации. Регион постепенно становится саморазвивающимся экономическим субъектом, вступающим в конкурентные отношения на отечественном и мировом рынках. Такая трансформация означает формирование новых свойств и стандартов качества территории, что требует обновления и корректировки системы рыночных организационно-экономических отношений и производственных взаимосвязей субъектов хозяйственной деятельности.

Высокие конкурентные позиции региона могут быть обеспечены развитием производственной кооперации, стимулирующей

мобилизацию внутренних резервов, максимальное использование имеющегося производственного и кадрового потенциала. В литературе термин «производственная кооперация» используется как в узком, так и в широком значении. В первом случае имеют в виду кооперацию исключительно производственной деятельности (данный процесс определяют как организацию производственных связей между предприятиями, совместно изготавливающими определенную продукцию, имеющими долговременную общность интересов, но сохраняющими самостоятельность), во втором — различных сфер хозяйственной деятельности предприятий (научные исследования, материально-техническое обеспечение, процессы производства, сбыта продукции, управление предприятием). Следовательно, экономиче-



**Рис. 1.** Виды деятельности, в которых наиболее распространены условия промышленной кооперации

ская сущность производственной кооперации заключается в следующем<sup>1</sup>:

- эффективность загрузки производственных мощностей предприятий-производителей заказами;
- рационализация хозяйственных связей путем правильного «прикрепления» потребителей к поставщикам;
- обеспечение полной, своевременной и комплексной поставки готовой продукции в соответствии с имеющимся спросом и доступными организационными и материально-техническими ресурсами.

Кроме того, она позволяет объединить усилия, средства и интересы, способствует сохранению созданной ранее инфраструктуры, дальнейшему укреплению и существенному повышению эффективности использования производственного потенциала.

Анализ отечественного и зарубежного опыта показал, что экономика любой территории располагает высоким потенциалом для развития производственной кооперации

(выгодное географическое положение, богатый ресурсный потенциал, развитый производственный комплекс, высокий инвестиционный и инновационный, кадровый потенциалы, наличие развитой инфраструктуры и т. д.). Кооперация распространена практически во всех сферах производственной деятельности. Наибольшее распространение получила промышленная кооперация — преимущественно в таких отраслях, как автоиндустрия и производство специальной техники, машиностроение и т. д. (рис. 1).

Предприятия, участвующие в кооперировании, с одной стороны, являются хозяйственно самостоятельными (поэтому поставки осуществляют на договорной основе), а с другой — находятся в прямой (определены технологическим процессом совместного изготовления продукции) или косвенной (направлены на увеличение загрузки избыточных мощностей) производственной зависимости.

Эксперты Европейской экономической комиссии ООН выделяют основные категории промышленной кооперации:

- передача лицензий с оплатой поставками производимой по лицензиям продукции;
- поставка комплектного оборудования заводов, цехов, участков, линий с оплатой произведенной продукцией;

<sup>1</sup> Липатников Н. М., Скопина И. В., Удалов Ф. Е., Скопин А. О. Комплексное развитие региональной производственной кооперации и кластерных проектов // Региональная экономика и управление. Киров: ООО «Международный центр научно-исследовательских проектов». 2007. № 1 (09); Новый экономический и юридический словарь / А. Н. Азрилян и др. М., 2003.

- совместное производство и специализация;
- поставка комплектующих или полуфабрикатов в рамках субконтрактов для последующего использования в готовых изделиях;
- совместное участие в строительных проектах или тендерах на сооружение промышленных объектов;
- совместные предприятия<sup>2</sup>.

Укрупненно их можно объединить в 3 группы: осуществление совместных проектов и программ, организация совместных предприятий, специализация в договорном порядке. Среди современных категорий промышленной кооперации можно выделить: аутсорсинг, субконтрактинг и франчайзинг<sup>3</sup>. К наиболее распространенным формам такого сотрудничества относят холдинги, к наиболее совершенным — технополисы, технопарки, промышленные кластеры и т. д.

Проблема развития производственной кооперации как одного из эффективных инструментов повышения конкурентоспособности территории актуальна для многих регионов России, в том числе и для Свердловской области, экономика которой характеризуется высокой диверсифицированностью. Современный уровень развития кооперационных связей по производству готовой продукции и услуг в целом по Свердловской области, а также по отдельным секторам экономики и отраслям промышленности отражен в таблице<sup>4</sup>.

<sup>2</sup> Степанцева О. Промышленность и предпринимательство России: стратегии будущего // Оборудование. Март. 2006.

<sup>3</sup> Липатников Н. М., Скопина И. В., Удалов Ф. Е., Скопин А. О. Комплексное развитие региональной производственной кооперации и кластерных проектов // Региональная экономика и управление. Киров: ООО «Международный центр научно-исследовательских проектов». 2007. № 1 (09).

<sup>4</sup> Программа развития кооперации на территории Свердловской области до 2020 г. // А. Л. Гредин, А. И. Татаркин, Ю. П. Зибарев [и др.]. Екатеринбург, 2009.

Достаточно высоким уровнем развития кооперации обладают предприятия машиностроения и промышленности строительных материалов, металлургии. Предпосылки формирования устойчивых кооперационных связей имеются в лесной, деревообрабатывающей, целлюлозно-бумажной, пищевой промышленности. Прогнозируется, что импульс дальнейшего развития данного процесса на территории Свердловской области могут дать: расширение взаимодействия крупных предприятий с предприятиями малого производственного и научно-производственного бизнесов, формирование транспортной и торговско-складской логистики, информационных коммуникаций.

**Машиностроение** традиционно являлось одной из основных отраслей экономики Свердловской области, по объему производства оно занимает третье место после черной и цветной металлургии. Крупными потребителями продукции машиностроительных предприятий являются субъекты естественных монополий — ОАО «РЖД» и предприятия ТЭК.

По оценкам Министерства промышленности и науки Свердловской области, потенциально возможный уровень развития и реализации внутриобластных кооперационных связей в машиностроении может составить: в производстве машин и оборудования (без производства оружия и боеприпасов) — 58,5%; в производстве электрооборудования, электронного и оптического оборудования — 52,5%; в производстве транспортных средств и оборудования — 61,6%; в производстве военно-технической продукции — 69,7%<sup>5</sup>. Это обусловлено сложностью, широкой номенклатурой и многокомпонентностью производимой продукции.

<sup>5</sup> См.: Программа развития кооперации на территории Свердловской области до 2020 г. // А. Л. Гредин, А. И. Татаркин, Ю. П. Зибарев [и др.]. Екатеринбург, 2009.

Таблица

**Кооперационные связи предприятий и организаций Свердловской области по производству готовой продукции и услуг в 2007 г.**

<b>Виды деятельности</b>	<b>Уровень развития кооперационных связей, %</b>
<b>Всего по предприятиям и организациям</b>	<b>62,2</b>
В том числе:	
<i>Добыча полезных ископаемых</i>	53,5
<i>Обрабатывающие производства</i>	72,0
Из них:	
— производство пищевых продуктов	72,0
— текстильное и швейное производство	49,1
— обработка древесины и производство изделий из дерева	62,5
— целлюлозно-бумажное производство, издательская и полиграфическая деятельность	45,3
— химическое производство	71,1
— производство резиновых и пластмассовых изделий	69,2
— производство прочих неметаллических минеральных продуктов	63,5
— металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	77,7
— производство машин и оборудования (без производства оружия и боеприпасов)	57,5
— производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	55,1
— производство транспортных средств и оборудования	64,8
— прочие производства	79,5
<b>Производство и распределение электроэнергии, газа и воды</b>	<b>66,0</b>
<b>Строительство</b>	<b>59,0</b>
<b>Транспорт и связь</b>	<b>26,6</b>
в том числе связь	9,4

В то же время, согласно экспертным данным, уровень кооперации между предприятиями машиностроения Свердловской области оценивается сегодня в пределах 12–25% в зависимости от вида машиностроительных производств (для сравне-

ния: в промышленно развитых странах доля кооперации в себестоимости машиностроения составляет около 75%). Доля поставок на сторону полуфабрикатов, деталей и узлов в объеме реализации машиностроительной продукции составляет



**Рис. 2.** Основные причины неразвитости кооперации в машиностроительном комплексе Свердловской области

в среднем 15–20%<sup>6</sup>. Причины неразвитости кооперации в машиностроительном комплексе Свердловской области приведены на рис. 2.

Основной причиной неразвитости кооперации является неконкурентоспособность или низкая конкурентоспособность выпускаемой машиностроительной продукции по сравнению с импортными аналогами. Однако анализ показал, что по отдельной номенклатуре производители Свердловской области имеют сильные конкурентные позиции как на региональном, так и на общероссийском рынке. Так, по экскаваторам и грузовым вагонам областные производители почти полностью закрывают потребности внутриобластного и часть отечественного рынков, а также поставляют свою продук-

цию на экспорт. Кроме того, перспективными сегментами производства машиностроительной продукции являются: оборудование и приборы для ЖКХ, техника для стройиндустрии и сельского хозяйства, дорожно-транспортная и медицинская техника, оборудование и техника для складского хозяйства, металлургических предприятий.

В отрасли имеют место различные *виды кооперационных связей* машиностроительных предприятий: между собой, с предприятиями прочих отраслей, с малым бизнесом, с учреждениями образования и науки.

С ростом специализации производства и развитием аутсорсинга в машиностроении Свердловской области возросло число предприятий, желающих получать и поставлять продукцию и услуги промежуточных переделов (литейные, кузнечно-прессовые, сварочные производства, услуги по механо-

<sup>6</sup> Там же.

и термообработке деталей, проектированию и т. д.). Это проявляется в расширении кооперационного взаимодействия между крупными и малыми машиностроительными предприятиями, особенно в следующих сферах: производство высокотехнологичной гражданской продукции; создание технологических процессов, обеспечивающих высокую и сверхвысокую точность изделий; внедрение в производство комбинированных технологических процессов; повышение энергоэффективности технологических процессов; разработка безотходных технологий для получения высокоточных изделий; внедрение высокоскоростных методов обработки; использование нанотехнологий и наноматериалов.

Кадровый дефицит в машиностроении обусловил появление и развитие кооперации предприятий и учебных заведений. Машиностроительные предприятия Свердловской области создают образовательные центры или заключают договоры о сотрудничестве с профильными вузами. Так, УМК «Пумори-СИЗ» осуществляет обучение персонала предприятий, использующих оборудование компании. На базе ОАО «НПК «Уралвагонзавод» создан корпоративный университет подготовки кадров. Предприятия по производству медтехники («Аверон», холдинг «Юнона») заключают договоры с территориальными профильными вузами на обучение специалистов. Такая кооперация дает возможность специалистам на практике познакомиться с современными технологиями в машиностроении.

Кроме того, для Свердловской области характерно взаимодействие предприятий машиностроения с учреждениями науки, в том числе путем вхождения научных учреждений в состав крупных корпораций (ФГУП «ПО «Уральский оптико-механический завод» имеет в своей структуре 3 научных института).

Условием успешной кооперации в машиностроении является создание инноваци-

онной инфраструктуры: технопарков, технополисов, специализированных центров и т. д. Наиболее прогрессивными формами кооперации предприятий, науки, образования, кредитно-финансовых структур и власти являются кластеры. В настоящее время в Свердловской области формируются железнодорожный кластер, кластер-холдинг на базе ОАО «НПК «Уралвагонзавод», кластеры медтехники и электротехнической промышленности.

Потенциально высокий уровень развития межотраслевой и внутриотраслевой кооперации характерен и для **строительно-го комплекса** Свердловской области, что обусловлено особенностями его развития и имеющимися у области ресурсами.

Согласно оценкам, достигнутый в настоящее время уровень кооперации в строительной отрасли составляет 51–54%, потенциально возможный — 63,5%<sup>7</sup>. При этом для отрасли характерна межрегиональная и даже межстрановая кооперация, поскольку эффективность работы предприятий строительного комплекса зависит от импорта и поставок строительных материалов (белый цемент, клей, герметик и другие виды продукции стройхимии, отделочные материалы), оборудования для их производства, электрического инструмента, средств механизации строительных работ, ручного инструмента, подъемно-транспортного оборудования из других регионов РФ. Местные производители поставляют для строительного комплекса тепловые агрегаты высокой мощности, сушильные барабаны, вращающиеся печи, автоклавы и металлоконструкции, оснастку, а также вспомогательные металлоконструкции.

Перспективным сегментом для расширения кооперации в строительстве является производство ЖБИ (металл и прокат

<sup>7</sup> Программа развития кооперации на территории Свердловской области до 2020 г. // А. Л. Гредин, А. И. Татаркин, Ю. П. Зибарев [и др.]. Екатеринбург, 2009.

поступает от металлургических предприятий, пластмассы и добавки — от химических, запчасти для оборудования — от машиностроения, цемент — от предприятий, относящихся к прочим неметаллическим минеральным продуктам, а щебень, песок и отсев — от горнодобывающих предприятий)<sup>8</sup>, а также импортозамещающего оборудования и инструмента для строительных работ, подъемно-транспортного оборудования, крепежа, отделочных материалов, клея и добавок, технологического оборудования для производства строительных материалов.

**Горно-металлургический комплекс** играет важнейшую роль в обеспечении социально-экономического развития Свердловской области. Так, доля металлургии в общем объеме промышленной продукции составляет свыше 52% (в среднем по России — 16%)<sup>9</sup>, 2/3 всех металлургических предприятий являются градообразующими.

Для горнорудных предприятий характерна внутриотраслевая кооперация, что обусловлено узкой специализацией предприятий по добыче и переработке рудного сырья, его подготовке к металлургическому переделу. Практически вся продукция, выпускаемая на горнорудных предприятиях Свердловской области, потребляется металлургическими компаниями региона. Кроме того, развита кооперация предприятий горнорудного комплекса с предприятиями машиностроения (транспортные средства, шахтная техника, дробильно-сортировочное и обогатительное оборудование) и строительного комплекса области. При этом выпускаемое отечественное буровое (машины, станки, буровой инструмент) и дробильно-размольное оборудование неконкурентно-

тоспособно по сравнению с зарубежными аналогами.

В металлургическом комплексе Свердловской области широкое распространение получила внутриотраслевая административная кооперация. Это объясняется тем, что 90% предприятий отрасли интегрированы в состав общероссийских холдинговых структур: ОАО «ТМК», ООО «ЕвразХолдинг», ОАО «НЛМК» и ОАО «Макси-Групп», ОК «РУСАЛ», ООО «УГМК-Холдинг». Развитие межотраслевой кооперации (преимущественно с предприятиями машиностроения, стройиндустрии, энергетики и транспорта) в металлургическом комплексе связано с реализацией крупных инвестиционных проектов по модернизации действующих производств и созданию новых. При этом машиностроительные предприятия Свердловской области в отличие от концерна Siemens-Voest-Alpine (Австрия), SMS Demag (Германия), Danieli (Италия) и др. не в состоянии обеспечить отрасль конкурентоспособной продукцией по приемлемой цене, необходимые сроки и комплексность поставки, привлекательные финансово-кредитные условия.

Более подробный анализ уровня развития производственной кооперации в ключевых сферах экономики Свердловской области был проведен авторами в рамках разработки «Программы развития кооперации на территории Свердловской области до 2020 г.», которая является базовым документом, определяющим цели, основные принципы, направления и механизм развития кооперации. Необходимость разработки такой Программы была обусловлена недостаточным вниманием к интересам кооперации со стороны региональных органов власти и управления, увеличением замкнутости производственных процессов, ростом самостоятельности предприятий, что привело к утрате конкурентных преимуществ региона, снижению эффективности экономических, транспортных, финансовых и информационных связей. В условиях кризиса данная

<sup>8</sup> Программа развития кооперации на территории Свердловской области до 2020 г. // А. Л. Гредин, А. И. Татаркин, Ю. П. Зибарев [и др.]. Екатеринбург, 2009.

<sup>9</sup> Там же.

ситуация усугубилась еще и тем, что региональные предприятия и организации стали утрачивать способность не только опережать проявление негативных тенденций, но и даже просто адаптироваться к изменениям внешней среды.

Как показал анализ отечественной и зарубежной литературы по данной проблематике, единых методических подходов к формированию механизмов поддержки развития производственной кооперации нет. Отечественный опыт их разработки крайне ограничен, он опирается на учет структурной специфики экономических систем конкретных регионов. Однако, систематизируя опыт регионов, можно выделить две **формы поддержки развития производственной кооперации** в России — системную и точечную (рис. 3).

- в программы поддержки малого и среднего бизнеса (областная целевая «Программа поддержки субъектов малого предпринимательства Ярославской области в промышленной сфере путем развития производственной кооперации на 2005–2006 гг.»);

- в программы создания технопарков, формирования кластеров.

В официальных документах программы развития кооперации в самостоятельном виде встречаются начиная с 1994 года. Систематизируя имеющуюся информацию по области использования, можно отметить следующее.

1. Практически на всех территориях России (в Ленинградской, Московской, Архангельской областях) в 1994–2005 годах получили распространение программы потребительской кооперации и целевые

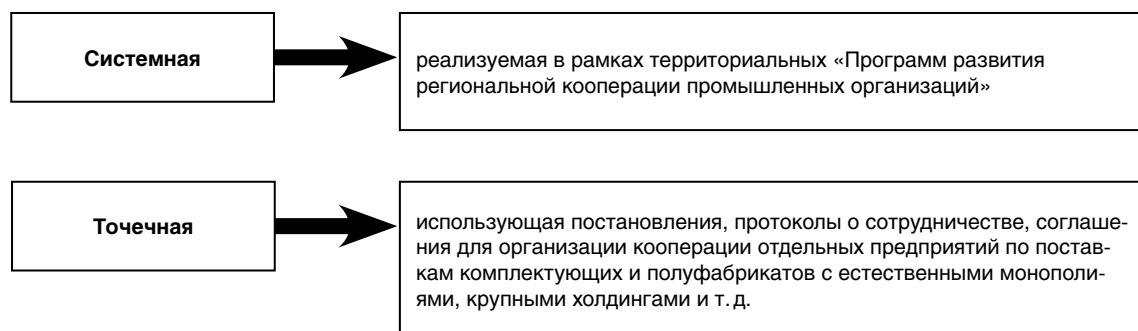


Рис. 3. Формы поддержки развития производственной кооперации

**Системная форма поддержки.** В субъектах Российской Федерации наиболее распространена практика включения подпрограмм, разделов и отдельных мероприятий по производственной кооперации:

- в программы социально-экономического развития территорий;
- в отраслевые программы развития — в том числе торговли, промышленности, АПК, нефтехимического комплекса, стройкомплекса (Республика Татарстан) и т. д.;

программы развития сельскохозяйственной кооперации. Это было инициировано принятием ряда подобных федеральных программ.

2. Имеется опыт *научной и промышленной кооперации*. В частности, формирование программ научной кооперации характерно для крупных вузов, отраслевых и академических институтов. Они ориентированы на установление долгосрочных отношений преимущественно в области оказания образовательных услуг и реали-



зации крупных научно-исследовательских проектов.

Разработка и реализация территориальных и отраслевых «Программ развития региональной кооперации промышленных организаций» осуществлялись только в Свердловской, Курганской, Ульяновской и Липецкой областях, в Санкт-Петербурге. Так, в Курганской области в 2005 году была принята подобная программа, реализация которой ориентирована на 2006–2010 годы. Она ставит своей целью повышение эффективности работы промышленных организаций Курганской области и увеличение доходов областного и местных бюджетов. В Ульяновской области действует долгосрочная «Программа внутриобластной кооперации по производству деталей и комплектующих для промышленных предприятий». В Удмуртии в 2005 году принята «Программа внутриобластной кооперации». Готовность к разработке подобных программ декларируется представителями территориальной власти Республики Татарстан и Пермского края.

По мнению ряда специалистов, принятие таких программ позволит, например:

- нарастить возможности для развития производства на территории;
- стабилизировать спрос на продукцию и услуги;
- более полно и эффективно использовать производственные мощности;
- увеличить гибкость и адаптивную способность предприятий к изменению спроса;
- оптимизировать производственные процессы;
- углубить специализацию с повышением качества продукции;
- повысить эффективность внедрения и использования инноваций;
- повысить социальную результативность бизнеса.

Большинство регионов используют *точечные меры поддержки* кооперации. К ним можно отнести принятие региональными органами государственной власти и муниципа-

литетами различных постановлений и протоколов. Это:

- постановление Правительства Московской области от 23 ноября 1998 года № 102/35 «Об освоении организациями, осуществляющими деятельность в Московской области, производства электрооборудования для пригородных электропоездов, выпускаемых ОАО «Демиковский машиностроительный завод»;

- протокол о дальнейшем сотрудничестве предприятий промышленного комплекса Чувашии и ОАО «ГАЗ» по поставке автокомпонентов и т. д.

Между предприятиями машиностроения и смежных отраслей, крупными монополиями могут заключаться *соглашения о сотрудничестве и картельные соглашения*. Практика работы правительства Свердловской области в отношении машиностроительных предприятий направлена на удовлетворение интересов крупных российских потребителей машиностроительной продукции, к которым относятся ОАО «Российские железные дороги», нефтяной сектор, металлургия, энергетика. ОАО «Газпром» также является стратегической сферой развития машиностроения области.

Сложившаяся экономическая обстановка диктует необходимость вновь проанализировать заключенные в 1998 году межотраслевые (картельные) соглашения между предприятиями Свердловской области, входящими в единый производственный комплекс. Данные межотраслевые ценовые соглашения предусматривали взаимное снижение цен на продукцию и услуги (работы) и их регулирование. Благодаря договоренности всех заинтересованных участников, работающих на конечный результат, о взаимном снижении цен, о квотах на взаимные поставки, о доле живых денег в платежах и т. д. такие соглашения предоставляли возможность предприятиям продавать продукцию по ценам, приемлемым и для внутреннего, и для внешнего рынка.

Помимо плюсов, связанных с возможностью маневрировать на рынке, участники межотраслевого соглашения снижают также свою налогооблагаемую базу. Но бюджеты в конечном итоге выиграют потому, что повышается платежеспособность смежных предприятий.

Эффективность этой формы работы подтвердила практика заключения соглашений на базе НТМК в 1998–1999 годах. В январе 1999 года было подписано третье межотраслевое соглашение с наибольшим числом участников. В нем удалось собрать в картельное соглашение предприятия, связанные в единую технологическую цепочку выпуска и внутреннего потребления черных металлов: Качканарский и Высокогорский ГОКи, Гороблагодатское рудоуправление, Серовский ферросплавный завод, НТМК, «Свердловэнерго», «Межрегионгаз», Свердловскую железную дорогу, ОАО «НПК «Уралвагонзавод». Достаточно эффективным оказалось межотраслевое ценовое соглашение предприятий лесопромышленного комплекса Свердловской области, утвержденное постановлением правительства Свердловской области от 7 декабря 1998 года № 244-п.

Опыт показал, что заключение картельных соглашений дает положительные результаты там, где предприятия-участники жестко связаны технологически. Так, соглашение, заключенное предприятиями электротехнической промышленности, в которое вошли также поставщики цветного металла, не дало ожидаемого эффекта, поскольку отсутствовала взаимная выгода для всех участников.

Этот опыт следует учесть при заключении новых аналогичных соглашений в ближайшем периоде. Кроме того, структура и место картельных соглашений юридически никак не очерчены.

Одной из декларируемых форм поддержки развития промышленной кооперации является формирование *региональных центров субконтрактинга* — участни-

ков «Национального партнерства развития субконтрактации», ориентированных на установление кооперационных связей промышленных предприятий (малых, средних и крупных) на региональном и межрегиональном уровнях. Обозначенная система действует в 45 странах мира, где малым предпринимателям оказываются платные услуги по выстраиванию цепочек, чтобы они стали субподрядчиками у крупных предприятий. На территории России насчитывается от 30 до 40 таких центров, связанных единой системой и стандартами информационных обменов. Они действуют в интересах развития промышленности и малого предпринимательства, предоставляя промышленным предприятиям платные и бесплатные информационные услуги. Так, в настоящее время Свердловский областной центр производственной кооперации начал подготовку очередной, 7-й Биржи производственных заказов.

Согласно опыту Челябинской области для *информационного обеспечения* участников кооперационных цепочек возможно также создание отделов кооперации при территориальных органах исполнительной власти. В компетенцию данных подразделений может входить в том числе обслуживание информационной системы.

В Челябинской области уже сформирован каталог региональных предприятий — производителей продукции, который содержит краткую характеристику компании, информацию о выпускаемой продукции и потребностях в товарах, работах и услугах. Каталог составлен по представлению предприятий в виде электронного товаропроизводителя. Информация бесплатно размещается на сайте правительства области и обновляется по желанию предприятия или автоматически раз в год.

В рамках предоставляемой информации предприятия ранжируют по видам деятельности. Каждое предприятие имеет свою карточку, в которой отражены контактная информация, общая характеристика, пре-

имущества, а также перечень и характеристика продукции. Согласно нашим и независимым оценкам, информационный сайт значительно выиграл бы при размещении на нем информации о потребностях предприятий в транспортных услугах.

Кроме того, ежегодно за счет средств регионального бюджета (статья «Информационное обслуживание») формируется презентационный диск Челябинской области (изготовленный «Реал-Медиа»). Он направляется в федеральные органы власти, субъектам Российской Федерации, распространяется на областных, всероссийских и международных выставках, во время проведения торгово-экономических миссий, встреч с иностранными инвесторами и делегациями.

Однако прилагаемых усилий по созданию только компьютерных сайтов для налаживания промышленной, а тем более производственной кооперации недостаточно. В целях обеспечения устойчивого развития производственных предприятий области за счет максимального использования экономического потенциала целесообразно применять также другие методы поддержки внутрирегиональной кооперации.

Не останавливаясь на рассмотрении большого количества предлагаемых в специализированной литературе методов и механизмов поддержки развития внутрирегиональной кооперации, отметим, что в условиях кризиса важно изучить потенциальные возможности привлечения средств федеральных и региональных программ и проектов в развитие территориальных производственных предприятий и организаций.

Можно обозначить 3 направления, или перспективные продуктовые ниши с объемными характеристиками, где могут создавать и развивать на долгосрочную перспективу свои новые производства малые, средние и крупные предприятия. Это госзакупки, инвестиционные фонды, а также федеральные и региональные целевые программы.

В адекватных изменениях нуждается действующая *система государственного заказа*. Сегодня она не ориентирована на использование внутреннего потенциала территории, не учитывает интересы местных производителей. Так, по оценкам правительства Республики Татарстан, с 2006 года госзаказ вырос более чем в 2 раза и составил в 2008 году свыше 50 млрд руб. При этом если ранее в 91% случаев он размещался у поставщиков, зарегистрированных в республике, то сейчас их доля снизилась до 75%, т. е. товаров и услуг почти на 13 млрд руб. закупается извне. С учетом субконтрактов эта сумма практически удваивается, что в современных условиях крайне нерационально<sup>10</sup>.

Опыт Челябинской области по вопросу совершенствования механизмов территориальных закупок показал, что в целях реализации областного Закона «О внутриобластной кооперации» с 2007 года по обозначенным основным направлениям реализации территориального заказа (выбраны 4 основных вида продукции — металлопродукция, цемент, уголь, продукция машиностроения) ежегодно оцениваются потребности и возможности областных предприятий. В рамках распоряжения губернатора Челябинской области рекомендуется заключать договоры поставок на территориальный заказ с местными предприятиями дифференцированно по объемам и предприятиям — поставщикам и потребителям.

Интересен *опыт квотирования местных производителей в Ленинградской области*, где мировые автопроизводители активно размещают сборочные заводы. Субконтрактинг для них означает снижение издержек до 20–40%. По условиям локализации доля комплектующих российского производства в продукции крупных иностранных предприятий должна составлять не менее 40%. В противном случае предприятие лишается всякой поддержки со стороны органов власти. Это

<sup>10</sup> <http://www.mcrt.ru/index.php?nodeid=1024&print=1>

дает возможность петербургским промышленникам малого и среднего бизнеса использовать появившиеся возможности.

При формировании новой системы госзакупок необходимо ориентироваться на *электронные торги*. Размещение на электронных торговых площадках данных о потребностях и возможностях хозяйствующих субъектов может учитываться в качестве одного из условий предоставления мер государственной поддержки товаропроизводителей и являться индикатором оценки эффективности деятельности министерств, государственных и муниципальных органов.

В качестве борьбы с фирмами-однодневками, которые специально регистрируются внешними компаниями на территориях для участия в конкурсе, важно шире использовать возможности ассоциаций. При этом кооперационное развитие необходимо рассматривать комплексно — например, как взаимодействие товаропроизводителей и сырьевиков, особенно по металлургии и строительству.

В целом можно констатировать, что система планирования государственных расходов недостаточно гибка и адекватна современным реалиям. Однако важно понимать, что принимаемые меры по квотированию и протекционизму местных производителей не должны противоречить федеральному законодательству. Для этого необходимо изучить опыт законодательных инициатив в Ярославской и Иркутской областях, Республике Коми.

На основе опыта Удмуртской Республики и Республики Татарстан, Челябинской области по формированию территориального заказа было выделено 5 важных моментов, требующих решения в целях развития кооперации (рис. 4).

Наиболее стабильными источниками инвестиций, в том числе на развитие кооперации, являются средства нацпроектов, федеральных целевых программ, региональных и муниципальных программ развития. На территории Свердловской области реа-

лизуются программы «Жилище», национальные проекты «Достойное жилье», «Здоровье», по развитию сельского хозяйства, программы по модернизации транспортной системы Российской Федерации и т. д. При этом участие региональных производителей в их реализации крайне ограничено. Для решения данной проблемы может быть разработана система квотирования местных производителей (в рамках Федерального закона №94 «О размещении заказов для государственных и муниципальных служб») со стороны органов власти и управления за изменением объема работ, выполняемых местными производителями.

В качестве *источников финансирования кооперации* можно рассматривать средства Инвестиционного фонда РФ на создание и развитие элементов инновационной системы, создание и развитие инфраструктуры и Фонда поддержки при губернаторе Свердловской области. Через данный Фонд разработана и внедрена индивидуальная схема долгосрочного экспортного финансирования закупок технологического оборудования для реконструкции и технического перевооружения предприятий Свердловской области, которая позволяет экономить расходы предприятий в размере 15% суммы заимствования по сравнению со стандартными схемами экспортного финансирования и лизинга. В результате работы Фонда только в 2007 году для 28 предприятий Свердловской области было привлечено инвестиций в сумме 9,4 млрд руб.<sup>11</sup>

Обобщая опыт регионов Российской Федерации по поддержке и развитию внутриобластной кооперации, можно сделать вывод о том, что механизмы совершенствования кооперационных связей должны включать комплекс организационных и экономических мер. К ним относятся:

<sup>11</sup> См.: Программа развития кооперации на территории Свердловской области до 2020 г. // А. Л. Гредин, А. И. Татаркин, Ю. П. Зибарев [и др.]. Екатеринбург, 2009.

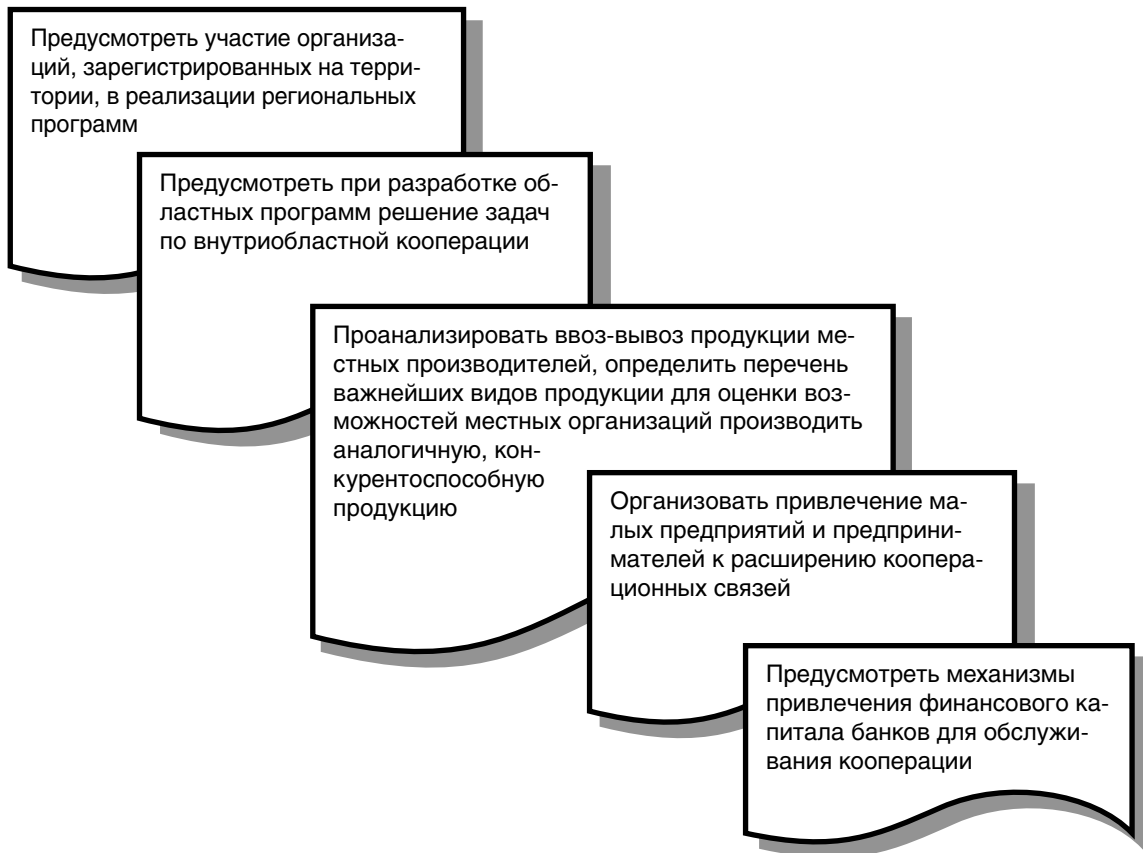


Рис. 4. Основные направления развития внутрорегиональной кооперации

- формирование правового поля в сфере региональной производственной кооперации;
- системный мониторинг деятельности машиностроительных предприятий области с позиций региональной производственной кооперации;
- развитие частно-государственного партнерства;
- привлечение отечественных и зарубежных инвесторов;
- информационное и инфраструктурное обеспечение производственной кооперации.

Для отраслевых региональных комплексов могут быть предложены специ-

альные направления поддержки кооперации. Например, для машиностроения актуальны:

- 1) инфраструктурное обеспечение;
- 2) привлечение государственных инвестиций в развитие кооперационных связей;
- 3) инициирование заключения договоров о сотрудничестве и картельных соглашений;
- 4) информационное обеспечение производственной кооперации.

В целом следует сделать вывод, подтверждаемый многими исследованиями, о серьезных недостатках в нормативном обеспечении эффективной хозяйственной деятельности на основе кооперации как на

федеральном, так и на региональном уровне. Это может послужить основой для формирования блока законодательных инициатив, предложений по внесению изменений и уточнений в действующее федеральное законодательство.

Таким образом, производственная кооперация должна способствовать реализации долговременной стратегии конкурентного регионального развития за счет усиления позиций региона на внутрисистемном и международных рынках путем углубления внутри- и межрегионального

взаимодействия в ключевых сферах экономики территории.

### Литература

1. Липатников Н. М., Скопина И. В., Удалов Ф. Е., Скопин А. О. Комплексное развитие региональной производственной кооперации и кластерных проектов // Региональная экономика и управление. 2007. № 1 (09).
2. Программа развития кооперации на территории Свердловской области до 2020 г. // А. Л. Гредин, А. И. Татаркин, Ю. П. Зибарев [и др.]. Екатеринбург, 2009.
3. Степанцева О. Промышленность и предпринимательство России: стратегии будущего // Оборудование. Март. 2006.