

EDN: LEGHYJ
УДК 332.1

Companies' Partnership Cooperation as Basis for Common Economic Space Formation: Case of South Siberian Macro Region

Nataliya A. Kravchenko and Almira T. Yusupova*

*Institute of Economics and Industrial Engineering SB RAS
Novosibirsk State University
Novosibirsk, Russian Federation*

Received 21.03.2023, received in revised form 05.06.2023, accepted 19.06.2023

Abstract. Paper deals with the development of partnership cooperation of different economic agents located on the south of West Siberia. Cooperation created foundation for the formation of connected local production system. Empirical basis is presented by survey of 65 companies operating on the territory of macro region of South Siberia. Significance of different partnerships' directions was assessed; priorities of cooperation depending on size, technological level and affiliation with integrated entities were determined. It was found that companies of the sample tend to build relations with partners located outside the region; regional contractors are more important for micro and small businesses. It was explained that membership in the different integrated structures forms partnership experience and leads to higher significance of cooperation. Interregional relations in the area of research and education turned to be more significant than others; they could form the cooperation basis and become the core of connectedness of economic space within macro region.

Keywords: partnership cooperation, regions of south of West Siberia, companies' survey, local productive systems.

Research area: economics.

The article was funded according to the research plan of the IEIE SB RAS Project 5.6.1.5. "Theory and methodology for studying the sustainable development of companies in the high-tech and science-intensive sector of the economy in the context of global environmental challenges, technological, organizational and institutional shifts" No. 121040100260–3

Citation: Kravchenko N.A., Yusupova A.T. Companies' partnership cooperation as basis for common economic space formation: Case of South Siberian macro region. In: *J. Sib. Fed. Univ. Humanit. soc. sci.*, 2023, 16(9), 1584–1591. EDN: LEGHYJ



Партнерские взаимодействия предприятий как основа формирования единого экономического пространства (на примере Южно-Сибирского макрорегиона)

Н.А. Кравченко, А.Т. Юсупова

*Институт экономики и управления промышленным производством СО РАН
Новосибирский государственный университет
Российская Федерация, Новосибирск*

Аннотация. Представлена оценка развития партнерских взаимодействий различных агентов экономики, расположенных на юге Западной Сибири как основы для формирования связанной локальной производственной системы. Эмпирической базой стали результаты анкетного опроса 65 компаний, ведущих деятельность на этой территории. Получены оценки значимости различных направлений сотрудничества и выделены приоритеты взаимодействий в зависимости от размера, технологического уровня и включенности предприятий в интеграционные образования. Выявлено, что компании выборки ориентированы на взаимодействия с партнерами, находящимися вне исследуемого региона, внутри региональные партнеры выше оцениваются микро- и малыми предприятиями. Обосновано, что вовлеченность в различные интеграционные образования формирует опыт партнерства, что приводит к более высоким оценкам значимости взаимодействий. Показано, что наиболее значимы межрегиональные связи в области науки и образования, которые могут стать основанием для сотрудничества и ядром связанности экономического пространства макрорегиона.

Ключевые слова: партнерские взаимодействия, регионы юга Западной Сибири, опрос предприятий, локальные производственные системы.

Научная специальность: 08.00.00 – экономические науки.

Статья подготовлена по плану НИР ИЭОПП СО РАН Проект 5.6.1.5. «Теория и методология исследования устойчивого развития компаний высокотехнологичного и наукоемкого сектора экономики в контексте глобальных вызовов внешней среды, технологических, организационных и институциональных сдвигов» № 121040100260–3

Цитирование: Кравченко Н. А., Юсупова А. Т. Партнерские взаимодействия предприятий как основа формирования единого экономического пространства (на примере Южно-Сибирского макрорегиона). *Журн. Сиб. федер. ун-та. Гуманитарные науки*, 2023, 16(9), 1584–1591. EDN: LEGHYJ

Постановка проблемы

Резкие изменения геополитической ситуации повлекли за собой масштабные разрушения экономических, производственных и технологических связей, что вызвало неотложную необходимость формирования новой структуры экономики, ориентированной

на достижение технологического суверенитета и опоры на собственные силы. Представляется необходимым исследовать возможности развития региональных и межрегиональных производственных систем, способных обеспечить связанность экономического пространства и достижение синергетических эффектов.

Наша работа направлена на анализ и оценку состояния и возможностей развития партнерских взаимодействий¹ различных агентов экономики, расположенных на юге Западной Сибири, как основы для формирования связанной локальной производственной системы, объединяющей кадровые, ресурсные, производственные и технологические возможности регионов для повышения устойчивости и эффективности их экономического развития.

Эта территория (с населением 11 млн человек) отличается наиболее благоприятным в Восточной России климатом и разнообразием производственных возможностей. Она включает Новосибирскую, Томскую, Омскую, Кемеровскую области, Алтайский край и Республику Алтай. По уровню и качеству жизни эти регионы отстают от среднероссийского уровня, демонстрируют низкую инновационную и предпринимательскую активность, сокращение населения. Внутрирегиональная отраслевая связанность невелика, экономика высокофрагментирована. В то же время имеющиеся ресурсы и накопленные компетенции, а также сохраняющийся высокий уровень образования и науки формируют возможности развития за счет роста связанности региональных экономик и преодоления разрывов в технологических и производственных цепочках, развития различных форм внутри- и межрегиональной кооперации.

Состояние исследований

Исследовательский интерес к взаимодействию компаний, расположенных в территориальной близости, устойчиво высок. Пространственная близость обеспечивает не только доступность факторов производства, инфраструктуры, поставщиков, но и способствует увеличению рынка, облегчает взаимодействие экономических

¹ Партнерские взаимодействия мы рассматриваем как более общую категорию по сравнению с цепочками поставок и цепочками создания стоимости, т.к. они включают взаимодействия с более широким кругом акторов производственной системы, в том числе с образовательными и исследовательскими организациями, финансовыми, консалтинговыми структурами и государством.

агентов и снижает трансакционные издержки, что в итоге проявляется в большей эффективности и конкурентоспособности предприятий.

В работах отечественных ученых (Central Bank of Russia, 2022) показано, что процессы структурной трансформации на уровне предприятий происходят крайне неравномерно, механизмы рыночного отбора малоэффективны, что объясняется в том числе неразвитостью механизмов межфирменной кооперации, разными условиями региональной внешней среды. Многие исследователи выделяют роль агломерационных эффектов, в частности, размещение в агломерациях повышает производительность труда и конкурентоспособность компаний (Gonchar, 2009), способствует диверсификации производства, оптимизации логистических потоков (Shmidt et al., 2016).

Возможности развития региональной экономики связаны с формированием зон роста в крупных агломерациях (Asheim et al., 2022; Buzard et al., 2017; Arndt, Sternberg, 2000), особенно это существенно для инновационного развития (Botler, Robey, 2020), для которого требуется концентрация ресурсов и свободный обмен знаниями. Интенсивные перетоки знаний стимулируют инновационную активность, развитие высокотехнологичных и креативных видов деятельности (Andersson et al., 2005; Zemtsov et al., 2016, Khalimova, Yusupova, 2020).

Успешные европейские компании в большей степени кооперируются с внешними по отношению к региону участниками и получают преимущества в развитии новых технологий и продуктов, а также снижают уровень неопределенности и затраты, гибко следуя за изменениями рынков и быстро реагируя на новые вызовы (Arndt, Sternberg, 2000). Наиболее важными партнерами для успешных компаний были внешние поставщики деловых услуг как источники необходимых для инноваций компетенций, а потребители занимают второе место. Хотя наиболее привлекательным для европейских компаний является национальный уровень кооперации, однако чем меньше бизнес, тем важнее внутрирегио-

нальные связи. Локальная кооперация важнее всего для новых технологических направлений. Именно у отраслей, зависящих от знаний, наиболее высока потребность в пространственной близости. Высокотехнологичные компании без развитой системы кооперативных взаимосвязей не растут.

Для большинства предприятий, за исключением малого бизнеса, только внутрирегиональная кооперация недостаточна для успеха. Наибольшего успеха по всем показателям добиваются компании, которые осуществляют партнерские взаимосвязи и на внутри-, и на межрегиональном уровне.

Результаты опроса

Эмпирической базой анализа стали результаты анкетного опроса руководителей предприятий, который проводился в 2021–2022 гг. Целью опроса была оценка текущего состояния и перспектив развития пространства взаимодействий как основы связанности экономики Южно-Сибирского макрорегиона. Структура системы взаимодействий предприятий включала потребителей, поставщиков, конкурентов, исследовательские организации, финансовые структуры, консалтинговые фирмы с учетом их локализации.

Всего было получено 65 анкет. Отраслевая принадлежность компаний отличается разнообразием. К числу высокотехнологичных и наукоемких относятся 24 компании (37 %). Значительная часть (45 %) компаний выборки входит в состав бизнес-группы, государственной корпорации, холдинга

или другой интегрированной организации, в кластерных образованиях участвуют значительно меньше компаний (15 %).

Оценки значимости основных партнеров

В табл. 1 представлены средние оценки значимости партнеров по нашей выборке, а также европейских компаний (Arndt, Sternberg, 2000). Наиболее важны как для сибирских, так и для европейских компаний потребители, поставщики, исследовательские институты и конкуренты. Выше всего предприятия оценивают значимость образовательных учреждений как поставщиков кадров, именно этот ресурс наиболее важен в современных условиях. Сотрудничество с НИИ и вузами как с партнерами в инновационной деятельности оказалось более значимо, чем другие типы взаимодействия.

В отличие от европейских компаний, сибирские компании считают наименее важными связи с консалтинговыми организациями. Низкий уровень значимости может свидетельствовать как о слабом развитии рынков деловых услуг, так и о слабых потребностях компаний, расположенных в региональных центрах, получать такие услуги. Консалтинговые услуги в наибольшей степени востребованы компаниями, проявляющими инновационную активность и выходящими на новые рынки.

Ареал взаимодействий с потребителями и поставщиками – значимой группой партнеров – выходит за пределы юга Западной Сибири и охватывает другие российские города. Это подтверждает отсутствие

Таблица 1. Общие оценки значимости партнеров
Table 1. General assessments of the importance of partners

Тип партнера	Средняя оценка (0–3)	Ранг	Ранг (Arndt, Sternberg, 2000)
Потребители	1,06	2	2
Поставщики	0,97	3	3
Конкуренты	0,62	6	5
Исследовательские организации	0,94	4	4
Вузы	1,18	1	-
Финансовые организации	0,63	5	-
Консалтинговые организации	0,5	7	1

региональной автономности, активную вовлеченность предприятий в межрегиональные связи.

Взаимодействие с образовательными и научными организациями непосредственно связано с формированием интеллектуального капитала предприятия, то есть с созданием, приобретением и поддержанием квалификации персонала, знаний, технологий и других нематериальных активов, необходимых для получения устойчивых конкурентных преимуществ. Партнерства предприятий с организациями науки и образования имеют высокую значимость и потенциал развития, они могут стать основой территориальной связанности.

Влияние характеристик компаний на оценки значимости партнерских связей

Наше исследование показало, что оценка различных типов взаимодействий зависит от **величины компании**, что согласуется с результатами, полученными другими авторами (Aguilar-Fernández, Otegi-Olaso, 2018; Arndt, Sternberg, 2000). Так, с увеличением размера компании важность кооперации и других видов партнерских взаимодействий увеличивается (рис. 1).

В зависимости от периметра партнерских взаимодействий можно выделить три

группы предприятий. Крупнейшие компании заинтересованы прежде всего в связях с крупным бизнесом, с большим отрывом следуют малые компании и государство. Малые компании ориентируются на таких же по размеру партнеров, далее следуют крупные компании. Разные размерные группы предприятий конкурируют внутри своих групп, при этом основные конкуренты малого бизнеса расположены в пределах их собственного региона или даже города, крупные предприятия ориентированы на партнеров и конкурентов преимущественно за пределами региона, локальные рынки малы для них. Локальный контекст наиболее важен для небольших компаний, что связано как с небольшим количеством располагаемых ресурсов, так и со знанием местных потребительских предпочтений. Для крупных компаний региональный рынок также имеет значение, но важнее более масштабный рынок, в том числе внешний.

Неожиданной оказалась низкая оценка партнёрских взаимодействий средними компаниями. Можно предположить, что предприятия этой размерной группы уже «переросли» местный рынок и перестраивают структуру взаимосвязей в поисках внешних партнеров для расширения рынков своей деятельности. Возможно, «ло-

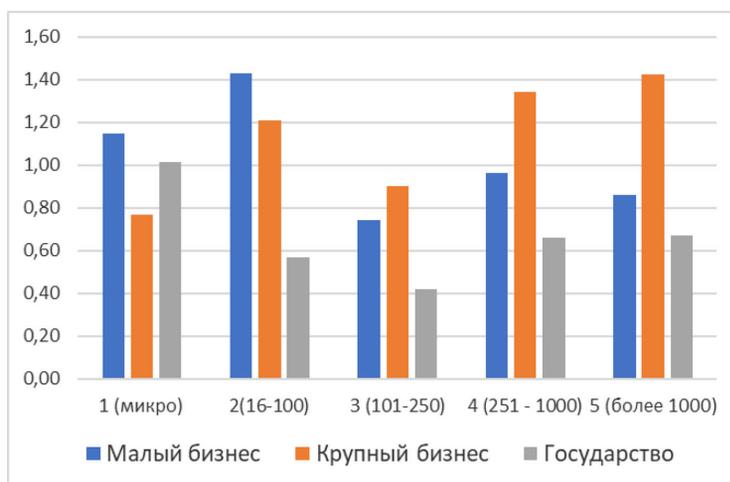


Рис. 1. Средние оценки значимости партнеров по размерным группам¹ компаний
Fig. 1. Average estimates of the importance of partners by size groups of companies

¹ Размер оценивался по численности занятых на предприятии.

вущка среднего размера» свидетельствует о неустойчивости таких компаний.

Большое значение для ожидаемых эффектов кооперационных взаимодействий имеет **отраслевая принадлежность** предприятий, которая формирует место производителей в технологической цепочке и во многом также определяет круг потенциальных деловых партнеров.

В фокусе наших интересов – деятельность высокотехнологичных и наукоемких компаний (ВН), которая связана с исследованиями и разработками, опирается на высококвалифицированных работников, что предполагает устойчивые и сильные связи с исследовательскими и образовательными организациями. Как показывают результаты нашего исследования, поведение таких компаний обладает выраженной спецификой:

- они более требовательны к условиям внешней среды, при этом ориентация на внешний по отношению к месту локации мир характерна для всех компаний, и это отличие в мотивации ВН и традиционных компаний;

- в большей степени интегрированы в кооперационные отношения: около 40 % компаний входят в состав кластеров (в целом по выборке – 15 %), 56 % входят в состав бизнес-групп (в целом по выборке – 45 %);

- заинтересованы в результатах исследований и разработок, при этом более важными для развития являются внешние источники решений, находящиеся вне региона базирования компаний. Ранее продемонстрированная в эмпирических исследованиях (Khalimova, Yusupova, 2020; Zemtsov et al., 2016) значимость пространственной близости для трансфера знаний для малых компаний в определенной степени подтвердилась и в нашем исследовании, однако особенности выборки не позволяют утверждать это с полной уверенностью.

Опыт **участия** предприятия в **интегрированных структурах** служит важной предпосылкой к созданию деловых взаимосвязей. Совместная деятельность позволяет получить доступ к материальным, человеческим и интеллектуальным ресурсам группы в целом, а также часто обеспечивает стабильность спроса на выпускаемую продукцию, что создает более предсказуемую ситуацию и снижает деловые и инвестиционные риски.

На рис. 2 продемонстрированы отличия в оценках между независимыми компаниями и компаниями, входящими в интегрированные структуры. Уже участвующие в кооперационных отношениях компании выше оценивают их значимость, чем автономные,

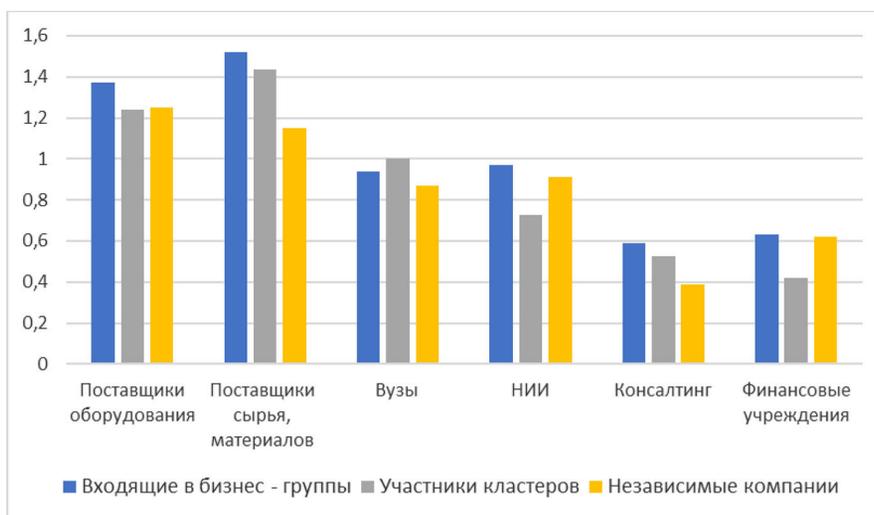


Рис. 2. Значимость деловых взаимодействий и участие в интеграционных образованиях

Fig. 2. The importance of business interactions and participation in integration entities

что отражает накопление успешного опыта, в том числе доверия партнерам. Независимые компании немного выше, чем участники кластеров, оценили важность связей с исследовательскими и финансовыми учреждениями, но это мало влияет на общую картину.

Заключительные комментарии

Кооперационные связи предприятий играют важную роль в реализации их потенциала, формировании конкурентоспособности, успешном развитии. Пространственная составляющая партнерских взаимодействий существенно влияет и на возможности каждой компании, и на общую экономическую среду в регионе ее деятельности. Формы и роль кооперации зависят от сложившейся отраслевой структуры региональной экономики, доминирующих типов бизнеса по размеру, интенсивности исследовательской деятельности и ряда других факторов. Связи в области науки и образования могут стать основой внутрирегионального сотрудничества и ядром связанности экономического пространства макрорегиона.

Рынок макрорегиона представляет интерес для компаний, расположенных на его территории, но более значимыми многие из них считают партнеров из других городов РФ. Такие результаты отражают активную вовлеченность компаний Южно-Сибирского региона во внешние схемы взаимодействий. Более ориентированы на внутрирегиональные партнерства только микро- и малые предприятия, что должно учитываться при формировании различных государственных программ поддержки.

В то же время следует обратить внимание на незначимость для компаний выборки взаимодействий с зарубежными партнерами, что отражает их ориентацию на национальный рынок и облегчает их адаптацию к санкционным ограничениям. С другой

стороны, незначимость иностранных партнеров означает слабую вовлеченность предприятий во внешнеэкономическую деятельность, что может быть свидетельством низкой конкурентоспособности компаний. Именно такую трактовку предлагают исследователи Центрального банка России (Central bank of Russia, 2022), которые связывают низкий уровень экспортных и импортных операций российских компаний с их неспособностью преодолеть барьеры входа на внешние рынки, отсутствием доступа к новейшим технологиям, что приводит к низкому уровню неэффективности производства.

Такое поведение компаний может иметь долгосрочные последствия в условиях ускоренного импортозамещения, однако в настоящее время такие выводы мы считаем преждевременными.

Оценки значимости партнерских связей, их формы и модели зависят от различных характеристик компании, в частности размера, отраслевой принадлежности и участия в интеграционных структурах. При этом участие в интегрированных образованиях (бизнес-группах, холдингах и др.) формирует опыт партнерских связей, что сказывается на более высоких оценках их значимости. Такие интегрированные структуры могут быть активно использованы при формировании пространственной связанности.

В настоящее время можно предположить рост значимости региональных и локальных конкурентных преимуществ. Различия экономических, производственных и инфраструктурных условий регионов юга Западной Сибири могут стать стимулами для развития интеграционных процессов, направленных на замещение выпавших в результате санкций звеньев производственных и технологических цепочек и создание более эффективной производственной системы.

Список литературы / References

Aguilar-Fernández M.E., Otegi-Olaso J.R. Firm Size and the Business Model for Sustainable Innovation. In: *Sustainability*, 2018, 10(12), 4785.

Andersson R., Quigley J. M., Wilhelmsson M. Agglomeration and the special distribution of creativity. In: *Regional Science*, 2005, 84(3), 445–464.

Arndt O., Sternberg R. Do manufacturing firms profit from intraregional innovation linkages? An empirical based answer. In: *European Planning Studies*, 2000, 8, 465–85.

Asheim B. T., Hansen H. K., Isaksen A. Economic geography of innovation and regional development. In: *Socio-spatial theory in Nordic geography*, 2022. 295 p.

Botler K., Robey J. *Agglomeration Economies: A Literature Review*. Prepared for the Fund of Economic Future (FFEF), 2020. 14 p.

Buzard K., Carlino G., Hun R., Carr J. K., Smith T. E. The agglomeration of American R&D labs. In: *Journal of Urban Economics*, 2017, 101, 14–26.

Central Bank of Russia Problemy neustoichivosti effektivnyh kompanii: rezultaty oprosa [Problems of instability of efficient companies: survey results]. Analytic note, Moscow, 2022. 23 p.

Gonchar K. R. Aglomeracionnye efekty i konkurentosposobnost promyshlennosti. [Agglomeration effects and industrial competitiveness]. In: *Modernizatsia ekonomiki i globalizatsia* [Modernization of the economy and globalization]. Part 3. Moscow, Higher School of Economics, 2009, 256–264.

Khalimova S. R., Yusupova A. T. Influence of Regional Conditions on the Development of High-Tech Companies in Russia. In: *Regional Research of Russia*, 2020, 10(3), 308–317.

Shmidt A. V., Antonyuk V. S., Francini A. Urban agglomerations in regional development: Theoretical, methodological and applied aspects. In: *Economy of region*, 2016, 12–3, 776–789.

Zemtsov S., Barinova V., Pankratov A., Kutsenko E. Potential High-Tech Clusters in Russian Regions: From Current Policy to New Growth Areas. In: *Foresight and STI Governance*, 2016, 10(3), 34–52.