

АЛГОРИТМ ФОРМИРОВАНИЯ ЦЕПОЧКИ СОЗДАНИЯ СТОИМОСТИ НА ОСНОВЕ СЕТЕВОЙ КООПЕРАЦИИ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ*

* Статья подготовлена при поддержке гранта Президента РФ по государственной поддержке ведущих научных школ № НШ-9726.2016.6 "Реализация государственной экономической политики посредством развития инструментов стратегического и индикативного планирования".

AN ALGORITHM OF FORMATION OF VALUE CHAIN ON THE BASIS OF NETWORKING COOPERATION FOR THE SUBSTITUTION OF IMPORT

*S. Starikov
V. Plotnikov*

Annotation

The present paper contains a description of the algorithm of formation of a multi-level networking partnership for the substitution of import. Practical recommendations and commentaries are given for each stage of the proposed algorithm.

Keywords: multi-level networking cooperation, substitution of import, industry.

Стариков Сергей Викторович

Юго-Западный

государственный университет, Курск

Плотников Владимир Александрович

Д.э.н., профессор, Юго-Западный

государственный университет, Курск

Аннотация

В статье предложен принципиальный алгоритм формирования многоуровневого сетевого партнерства в промышленности в целях создания импортозамещающих производств. Для каждого этапа алгоритма даны рекомендации и комментарии по его практической реализации.

Ключевые слова:

Многоуровневое сетевое сотрудничество, импортозамещение, промышленность.

В течение практически всего пост-советского периода Россия стремилась максимизировать свое участие в международной системе разделения труда и встроиться в глобальные аутсорсинговые цепочки [5], однако на практике это привело к развалу отечественных производств и к замещению российской продукции иностранными поставками, в том числе и в таких чувствительных областях, как производство вооружений и военной техники, оборудование и технологии для нефтегазового комплекса, сельское хозяйство, фармацевтика [6, 11, 17].

Отметим, что в отдельных случаях использование зарубежных поставщиков было связано с тем, что часть существовавших в СССР единых производственных комплексов после распада Советского Союза оказалась на территории новых независимых государств. В качестве примера можно привести необходимость заказывать двигатели для фрегатов для ВМФ России на Украине (г. Николаев). В этой ситуации речь идет о сохранении старых, существовавших еще в СССР, кооперационных связей. Однако, к сожалению, эти связи при отсутствии политического взаимопонимания между новыми независи-

мыми государствами и Россией, при определенных ситуациях также формировали фактор риска для нашей страны.

При этом попытки локализации новых производств на территории России зачастую не приводили к созданию в нашей стране новых компетенций. Иностранные производители в ряде случаев ограничивались т. н. "отверточной сборкой", кроме того, имели место прецеденты целенаправленного уничтожения иностранными компаниями, ведущими производственную деятельность в нашей стране, уже существовавших в России компетенций и замещения соответствующих национальных производств собственными глобальными цепочками создания ценности (наиболее наглядным примером такого поведения иностранных предприятий является ситуация с "АвтоВАЗом").

В результате такая зависимость от иностранных производителей привела к тому, что государства, проводящие против России недружественную внешнюю политику, получили возможность оказывать экономическое и политическое давление (что наглядно продемонстриро-

вали введенные против России секторальные санкции [17, 20]) – в частности, Украина прекратила поставку двигателей для ВМФ РФ. Это означает, что в настоящее время перед Российской Федерацией стоит задача организации импортозамещающих производств в целях обеспечить военную, экономическую, продовольственную, лекарственную безопасность нашей страны [2, 6, 7, 11]. Эта задача отличается исключительной сложностью – России необходимо не только создавать с нуля предприятия, а в отдельных случаях – и целые отрасли, которые отсутствовали или были недостаточно развиты в СССР, но и, к тому же, восстанавливать те отрасли, которые были разрушены в течение пост-советского периода, а также воссоздавать те производственные комплексы, которые, хотя и существовали в СССР, но в результате геополитической катастрофы, которой стал развал Советского Союза, оказались на территории новых независимых государств, проводящих по отношению к России недружественную политику (таких, как Украина). При этом, в условиях текущего геополитического противостояния и секторальных санкций, введенных против нашей страны, развитие компетенций, критически важных для национальной безопасности, посредством локализации производств (как это происходило в ходе промышленной модернизации СССР в 1930–х гг.) затруднительно.

Как было показано в ряде исследований, одним из инструментов решения этой задачи может быть выстраивание многоуровневой сетевой кооперации. При этом многоуровневость является принципиальным условием – необходимо не просто наладить выпуск конечного продукта (эта задача в простейшем случае решается при помощи т. н. "отверточной сборки"), а сформировать полноценные цепочки создания ценности на территории нашей страны (или же на территории дружественных государств – например, членов Таможенного Союза). В противном случае зависимость от иностранных поставок (и, как следствие, элементы внешнего контроля над российским суверенитетом) сохранится.

В предлагаемой статье нами будет предложен алгоритм формирования такой многоуровневой сетевой кооперации. Следует отметить, что, несмотря на наличие большого числа алгоритмов и моделей выстраивания сетевой кооперации, предложенных для различных ее разновидностей (таких, как аутсорсинговое партнерство, государственно-частное партнерство, кластер, франчайзинг и т. д. [1, 3, 4, 8, 10, 14, 15, 16, 18]), алгоритмы формирования многоуровневого сетевого партнерства пока не разрабатывались (хотя феномен таких партнерств достаточно подробно описан в имеющейся литературе – в этой связи хотелось бы упомянуть, в частности, труды Е. В. Устюжаниной и П. П. Крылаткова [9, 19]). Единственным исключением являются работы, посвященные аграрным фильмам [4, 13], однако их специфика (отрас-

левая принадлежность к агропрому) не позволяют в полном объеме использовать ее для построения алгоритма создания многоуровневой сетевой кооперации в промышленности. Тем не менее, отдельные рекомендации, содержащиеся в работе [13], как и в исследованиях по проблематике других форм сетевой кооперации, будут частично использованы нами при формировании требуемого алгоритма.

Возможный алгоритм создания и использования многоуровневой сетевой кооперации представлен в табл. 1. Основой для него послужили разработки Л. В. Ворушили-на, Е. В. Ключкина, А.Х. Курбанова, Ю. Б. Миндлина и А. В. Шолохова в области внедрения сетевых форм сотрудничества [3, 4, 13, 15].

Важно отметить, что предлагаемый алгоритм может реализовываться как государством (желающим повысить уровень обеспеченности национальной экономики продукцией собственного производства), так и коммерческими структурами (которые обнаруживают на рынке новую нишу – из-за недостаточной доступности продукции иностранного производства и стремятся ее занять). Разница заключается в том, что для государства этот алгоритм может стать основой для разработки научно-методической базы при подготовке национальных и региональных программ импортозамещения (поскольку государство выступает прежде всего в качестве регулятора экономической деятельности, а не ее непосредственного участника), а для коммерческих предприятий алгоритм будет методической основой для непосредственного формирования многоуровневых сетевых структур. Иными словами, государство будет отдавать предпочтение мерам косвенного воздействия с целью создать условия для формирования сетевого партнерства, тогда как коммерческие предприятия будут применять меры прямого воздействия на потенциальных участников таких партнерств.

Единственная ситуация, в которой инструментарий, используемый государством и коммерческими предприятиями, будет совпадать, имеет место в том случае, когда государство владеет отдельными фирмами, которые будут участвовать в сетевом партнерстве. В этой ситуации государство, наряду с мерами косвенного воздействия, будет применять и инструментарий прямого воздействия (как на те фирмы, которыми оно владеет, так и на других потенциальных участников сетевого партнерства).

Осуществляемое на втором этапе составление перечня потенциально допустимых организационно-экономических форм организации импортозамещающих производств имеет принципиальное значение. Дело в том, что создание многоуровневой сетевой кооперации не является самоцелью – цель заключается в налаживании производства в интересах импортозамещения для нужд

Таблица 1.

Выпуск специалистов с высшим профессиональным образованием государственными образовательными учреждениями по районам Республики (Саха) Якутия за период с 2009 по 2013гг.

Номер этапа	Содержание этапа	Комментарии	
1	Принятие решения о необходимости организации импортозамещающих производств	<ul style="list-style-type: none"> - проведение оценки потребностей национальной экономики в определенных видах промышленной продукции; - оценка уровня обеспеченности национальной экономики соответствующими видами промышленной продукции с учетом требований экономической безопасности; - определение тех видов промышленной продукции, производство которых должно быть налажено на территории страны 	
2	Принятие решения об использовании многоуровневой сетевой кооперации	<ul style="list-style-type: none"> - составление перечня возможных организационно-экономических форм организации производства соответствующих видов продукции на территории страны; - расчет социально-экономического эффекта от использования различных организационно-экономических форм; - сравнение социально-экономического эффекта от использования различных организационно-экономических форм 	
		Использование многоуровневой сетевой кооперации обеспечивает максимальный социально-экономический эффект ПЕРЕХОД НА СЛЕДУЮЩИЙ ЭТАП	<p>Максимальный социально-экономический эффект обеспечивается при помощи другой организационно-экономической формы</p> <p>АЛГОРИТМ ПРЕКРАЩАЕТСЯ, К ВНЕДРЕНИЮ РЕКОМЕНДУЕТСЯ АЛЬТЕРНАТИВНАЯ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ФОРМА</p>
3	Разработка методической базы внедрения многоуровневой сетевой кооперации	<ul style="list-style-type: none"> - отбор головного предприятия кооперированной структуры; - разработка процедуры отбора потенциальных участников многоуровневой сетевой кооперации; - разработка требований к оптимальному составу и структуре кооперированной структуры (по набору, профилю и географическому размещению производственных и логистических мощностей); - разработка юридической базы взаимодействия предприятий в рамках многоуровневой сетевой кооперированной структуры 	
4	Разработка плана внедрения многоуровневой сетевой кооперации	<ul style="list-style-type: none"> - график внедрения сетевой кооперации; - перечень ответственных лиц; - объем выделяемых ресурсов 	
5	Формирование структуры многоуровневого сетевого партнерства	<ul style="list-style-type: none"> - проведение отбора участников, уже имеющих требуемые производственные мощности; - проведение отбора подрядчиков и операторов, которые будут создавать пока отсутствующие производственные и логистические мощности; - составление графика ввода новых производственных и логистических мощностей 	
6	Оценка эффективности функционирования многоуровневой сетевой кооперации	<ul style="list-style-type: none"> - регулярный контроль социально-экономической эффективности работы многоуровневой кооперации; - принятие, в случае необходимости, мер по корректировке функционирования многоуровневой кооперации с целью повышения ее социально-экономической эффективности (в отдельных случаях целесообразным может быть замещение многоуровневой сетевой кооперации другой организационно-экономической формой ведения хозяйственной деятельности) 	

экономической безопасности страны. Очевидно, что это производство может быть организовано на основе самых разных структур (вертикально интегрированная компания с разной степенью интеграции, одноуровневый аутсорсинг, кластер, государственно-частное партнерство, стратегический альянс, а также любое сочетание перечисленных моделей и т. д.), и задача лиц, принимающих

решение об организации такого производства, заключается в том, чтобы выбрать для него оптимальную организационно-экономическую форму (критерием оптимальности будет максимальный социально-экономический эффект). К сожалению, в нашей стране существует склонность автоматически отдавать предпочтение определенным организационно-экономическим формам, ко-

торые в данный момент времени являются наиболее модными. Некоторое время назад, в частности, такими формами были аутсорсинг и кластеры, в настоящий момент можно говорить о нарастающей популярности государственно-частного партнерства. К сожалению, этот эффект моды является причиной того, что соответствующие организационно-экономические инструменты начинают рассматриваться как универсальные и применяются даже в тех ситуациях, для которых они оптимальными не являются (хорошим примером может служить избыточное применение аутсорсинга в Вооруженных Силах Российской Федерации).

Еще одна опасность заключается в том, что за такие "модные" организационно-экономические формы начинают выдаваться другие модели ведения хозяйственной деятельности, имеющие с этими формами только внешнее сходство (наглядным примером такого подхода в России является восприятие отраслевой специализации региона как кластера – что имеет место, в частности, в Санкт-Петербургском автомобильном псевдокластере). Это приводит к деформации инструментов управления и к неэффективному расходованию ресурсов.

Выбор организационно-экономической формы развития импортозамещающих производств, таким образом, должен основываться не на моде (это особенно актуально при разработке федеральных и региональных программ промышленного развития), а на тщательной оценке социально-экономического эффекта. Это означает, что неотъемлемым элементом предлагаемого нами алгоритма должна быть методика (или, точнее, совокупность методик) расчета социально-экономического эффекта для всех потенциально допустимых организационно-экономических форм развития импортозамещающих производств.

Отбор головного предприятия многоуровневого сетевого партнерства, предусмотренный на третьем этапе, имеет место только в том случае, если решение о формировании такого партнерства принимается внешней по отношению к данному партнерству организацией. Это может иметь место в ситуации, когда такое решение принимается государством (в рамках реализации определенных программ импортозамещения) или же крупным предприятием, которое предполагает создать партнерскую сетевую структуру для достижения собственных коммерческих целей. В обоих случаях отбор головного предприятия должен опираться на тщательно подготовленную методическую базу.

Определение состава, структуры и территориального размещения производственных и вспомогательных (научно-исследовательских, логистических, сервисных и иных мощностей) осуществляется, с одной стороны, в соответствии с потребностями национальной экономики в

данном виде промышленной продукции, а с другой стороны – с учетом требований национальной и экономической безопасности (в частности, желательно добиться того, чтобы ключевые компетенции были сосредоточены на территории России, или, в крайнем случае, на территории дружественных государств, например, членов Таможенного Союза). Необходимо, чтобы основные элементы цепочки создания стоимости находились под контролем Российской Федерации, в противном случае полноценного импортозамещения добиться не удастся.

Очень важным моментом является подготовка юридической базы взаимодействия предприятий в составе сетевого партнерства. Без такой базы, без подробного описания взаимных обязательств, без прозрачного механизма создания стимулов и распределения выгод и рисков сетевое партнерство эффективно функционировать не сможет [16].

Реализация четвертого этапа значительных сложностей не представляет, речь идет о подготовке детального перечня мероприятий по внедрению сетевой кооперации в сочетании с графиком их выполнения, определении объема необходимых ресурсов и графика их выделения, а также формировании круга лиц, ответственных за проведение этих мероприятий.

При реализации пятого этапа необходимо помнить, что наряду с уже существующими производственными и вспомогательными мощностями, которые могут быть немедленно включены в состав сетевого партнерства, может также существовать потребность в создании новых производств. Это предполагает разработку механизмов развития таких производств – в частности, путем привлечения внешних операторов, которые будут осуществлять необходимые для этого инвестиции, и сами будут участниками сетевого партнерства. Это дополнительно подчеркивает важность подготовки юридической базы сетевой кооперации, которая нужна для того, чтобы создать достаточные гарантии как для тех операторов, которые будут инвестировать в развитие новых производств (и заинтересованы в окупаемости этих инвестиций), так и для головного предприятия сетевого партнерства (которое нуждается в гарантии того, что эти инвестиции будут осуществлены в нужном объеме и в требуемые сроки).

При координации деятельности многоуровневого сетевого партнерства необходимо регулярно проводить оценку ее социально-экономической эффективности. Если целевые показатели эффективности не достигаются, нужно осуществлять корректирующие меры, а в отдельных случаях – рассмотреть целесообразность трансформации многоуровневого сетевого партнерства в иную организационно-экономическую форму ведения хозяйственной деятельности. Именно в этом заключается содержание шестого этапа предложенного алгоритма.

Подводя итог, мы можем сформулировать следующие выводы:

- ◆ многоуровневое сетевое партнерство представляет собой специфическую форму организации хозяйственной деятельности, для которой нельзя использовать методический аппарат, разработанный как для классических (иерархических) структур, так и для одноуровневых сетевых объединений;
- ◆ предложенный нами алгоритм позволяет, по на-

шему мнению, учесть как изначально присущие многоуровневому сетевому партнерству организационно-экономические особенности, так и специфику его функционирования в качестве инструмента импортозамещения в условиях геополитического противостояния;

- ◆ принятие решения о внедрении многоуровневого сетевого партнерства (как и решения о продолжении его функционирования) должно приниматься исключительно на основе оценки его социально-экономического эффекта.

ЛИТЕРАТУРА

1. Вертакова Ю. В. Использование сетевого подхода для обеспечения устойчивости развития предпринимательских структур в условиях экономического кризиса // Инновационный вестник Регион. – 2009. – № 2. – С. 36–43.
2. Вертакова Ю. В., Плотников В. А. Импортозамещение: теоретические основы и перспективы реализации в России // Экономика и управление. – 2014. – № 11 (109). – С. 38–47.
3. Ворушили Л. В., Курбанов А. Х., Ключин Е. В. Алгоритм применения бенчмаркинга в интересах повышения экономической эффективности логистических систем // Экономика и менеджмент систем управления. – 2015. – Т. 18. – № 4. – С. 46–53.
4. Ворушили Л. В., Курбанов А. Х., Шолохов А. В. Аграрные фильеры как инструмент обеспечения устойчивости продовольственного снабжения Вооруженных Сил Российской Федерации // Вестник АПК Ставрополя. – 2016. – № 1. – С. 252–259.
5. Дементьев В. Е., Устюжанина Е. В. Включение отечественной экономики в глобальные цепочки создания стоимости: созидательный потенциал и риски // Российский экономический журнал. – 2016. – № 2. – С. 19–34.
6. Ерасова Е. А., Плотников В. А. Перспективы развития оборонно-промышленного комплекса России в условиях экономических санкций // Экономика и управление. – 2015. – № 3. – С. 22–28.
7. Захарова Е. В. Важность инновационного импортозамещения в условиях международных санкций против российской экономики // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия: Экономика и право. – 2014. – № 12. – С. 92–94.
8. Козин М. Н., Орлов Е. А. Перспективы формирования интегрированных корпоративных организационных структур в российском металлургическом комплексе // Аудит и финансовый анализ. – 2009. – № 6. – С. 337–343.
9. Крылатков П. П. Концепция модели предприятия – "ядро – оболочка" // Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. – 2010. – № 12. – С. 33–37.
10. Курбанов А. Х. Алгоритм управления отношениями с аутсорсером // Современные исследования социальных проблем (электронный научный журнал). – 2012. – № 1. – С. 25–36.
11. Курбанов А. Х., Наружный В. Е. Перспективы реализации программы импортозамещения в интересах оборонно-промышленного комплекса России в современных условиях // Проблемы современной экономики. – 2015. – № 3. – С. 72–77.
12. Курбанов А. Х., Плотников В. А. Государственно-частное партнерство и аутсорсинг: сравнительный анализ структуры и характера отношений // В мире научных открытий. – 2013. – № 4. – С. 33–47.
13. Курбанов А. Х., Шолохов А. В. Алгоритм формирования аграрного фильера в интересах продовольственного обеспечения Вооруженных Сил Российской Федерации // Экономика и менеджмент систем управления. – 2016. – Т. 19. – № 1. – С. 42–49.
14. Луцкая Н. В. Аутсорсинг: уровни предоставляемых услуг и модели взаимодействия сторон // Компетентность. – 2016. – № 2. – С. 28–34.
15. Миндлин Ю. Б. Особенности применения кластеров в региональном управлении // Менеджмент и бизнес-администрирование. – 2014. – № 2. – С. 70–80.
16. Пахомов В. И., Плотников В. А., Усов Д. Ю. Управление сетевыми предприятиями (на примере франчайзинговых сетей). СПб.: ООО "Р-КОПИ", 2014. – 176 с.
17. Пермякова Т. В., Файзуллин Р. В. Анализ влияния санкций США и ЕС на разработку новых нефтяных месторождений в России и пути решения проблемы // Вестник Ижевского государственного технического университета. – 2015. – № 1. – С. 65–66.
18. Проскура Д. В., Рогова Е. М., Ткаченко Е. А. Теоретические аспекты формирования региональной кластерной политики // Проблемы современной экономики. – 2008. – № 4. – С. 351–357.
19. Устюжанина Е. В. Формы интеграции бизнеса: взгляд с позиции институциональной теории // Вестник Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова. – 2015. – № 2. – С. 34–45.
20. Федорова Е. А., Барихина Ю. А. Влияние санкций на экономику Российской Федерации // Экономический анализ: теория и практика. – 2015. – № 37. – С. 2–12.