III. ЭКОНОМИКА ПРОМЫШЛЕННОСТИ. ЭКОНОМИКА ТРУДА. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ОТРАСЛЕ- ВЫХ КОМПЛЕКСОВ И РЕГИОНАЛИСТИКИ

УДК 339.986

O.Yu. Kolomytseva

ENSURING ECONOMIC SECURITY OF AN INDUSTRIAL COMPANY IN THE SITUATION OF NETWORKING TRANSFORMATION

The present paper contains a critical analysis of the existing approach towards ensuring the economic security of a company within distributed production chains. It is demonstrated that despite the shift towards distributed models of production, the management mostly uses the tools typical for Fordist organization of production and for market transactions. Recommendations are formulated that would help to improve the management of distributed production systems on the basis of networking tools.

Keywords: production chains, distributed production, economic security, Fordist model of organization of production, market regulation, hybrid coordination.

О.Ю. Коломыцева¹

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ СЕТЕВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ

В предлагаемой статье выполнен критический анализ существующего подхода к обеспечению экономической безопасности предприятия в составе распределённых производственных цепочек. Показано, что, несмотря на переход к использованию распределённых моделей производства, в управлении продолжает преобладать инструментарий, типичный для фордовской организации производственной деятельности и для рыночных транзакций. Сформулированы рекомендации по совершенствованию управления распределёнными производственными системами на основе сетевого инструментария.

Ключевые слова: производственные цепочки, распределённое производство, экономическая безопасность, фордовская модель организации производства, рыночное регулирование, гибридная координация.

DOI: 10.36807/2411-7269-2020-4-23-18-24

Происходящий в настоящее время переход к новому технологическому укладу, основанному на цифровых инструментах и новых моделях межорганизационных взаимодействий, ведёт к изменению сущности хозяйствующего субъекта [1]–[7]. Производственный процесс более не сосредоточивается в пределах одной фирмы, как это было типично для фордовской стадии организации производства [8], а распределяется между множеством юридически независимых бизнесов, координирующих свою деятельность [9]–[11] (отметим, что эта эволюция хозяйствующего субъекта началась задолго до перехода к новому технологическому укладу [12], однако применение инновационных цифровых и организационных инструментов значительно ускорило эту эволюцию и придало ей завершённую форму). Такие комплексы независимых бизнесов, формирующие аутсорсинговые цепочки, платформы или экосистемы, в наши дни становятся реальными хозяйствующими субъектами (хотя и не имеющими юридического лица) [13], которые предлагается называть метафирмами [14]. Как правило, они функционируют вокруг центрального участника – интегратора, который контролирует ключевые компетенции и координирует

¹ Коломыцева О.Ю., доцент кафедры экономической безопасности и финансового мониторинга, кандидат экономических наук, доцент; Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования "Воронежский государственный университет инженерных технологий", г. Воронеж

Kolomytseva O.Yu., Associate Professor at the Department of Economic Security and Financial Monitoring, PhD in Economics, Associate Professor; Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education "Voronezh State University of Engineering Technologies", Voronezh

E-mail: olgakolom@yandex.ru

деятельность остальных партнёров. Отметим, что в современных условиях такие распределённые производственные системы зачастую носят глобальный характер, т.е. включают в себя участников из многих стран [15], [16]. Новые крупные хозяйственные структуры сейчас сразу создаются в форме метафирм (примером может быть логистическая платформа Uber), а старые, давно существующие корпорации трансформируются в распределённые структуры путём дезинтеграции [17]. В ходе такой дезинтеграции компания избавляется от различных видов деятельности и передаёт их на исполнение внешним подрядчикам. В качестве таких внешних подрядчиков могут выступать бывшие профильные подразделения самой компании, выделенные в самостоятельные бизнес-структуры.

Отметим, что стратегию дезинтеграции не следует путать с временным привлечением мощностей сторонних исполнителей при нехватке собственных (как это может иметь место, например, при сезонных пиках спроса). Дезинтеграция представляет собой полную трансформацию хозяйственной стратегии предприятия с отказом от выполнения большинства элементов производственной деятельности собственными силами в пользу передачи этих процессов сторонним исполнителям. В результате дезинтеграции фирма переходит от собственного производства к координации внешних производств.

Эту трансформацию можно описать как сетевизацию бизнеса. Она реализуется как на микро- так и на макроуровне. На микроуровне она заключается в том, что новые бизнес-структуры изначально создаются в сетевом, распределённом формате, а старые, устоявшиеся компании переходят к сетевой модели организации деятельности. На макроуровне происходит непрерывное замещение традиционных (фордовских) предприятий сетевыми структурами.

Благодаря использованию такой модели распределённого производства, как интеграторы, так и остальные участники получают ряд важных преимуществ.

1. Снижение издержек и повышение качества выполнения производственных процессов за счёт углубления разделения и кооперации труда и эффекта специализации [18]–[20].

2. Перенос рисков владения активами на внешних партнёров (включая издержки технического перевооружения). Фактически это означает, что инвестиции в активы, необходимые для функционирования производственной цепочки, осуществляются не головной компанией (как это имело бы место в рамках традиционной фордовской фирмы), а всеми участниками этой производственной цепочки. Это позволяет увеличить объём инвестиций и перераспределить риски.

3. Комбинирование различных профильных компетенций, контролируемых отдельными предприятиями, в рамках сложной производственной цепочки. Одной компании (в отличие от фордовского этапа развития экономики) нет необходимости самостоятельно формировать и аккумулировать все компетенции, обязательные для эффективного функционирования производственной цепочки.

4. Внешняя экономия на масштабе производства (объём выпуска промежуточных участников производственных цепочек зачастую выше потребности последующих участников, поскольку они также обслуживают заказы сторонних потребителей, что и позволяет добиться более высокого уровня экономии на масштабе производства).

5. Расширение объёма активов, которые фирма-интегратор может использовать в своей производственной деятельности (так называемый эффект сервисного рычага [21]). Иными словами, объём активов, которые она использует в своих интересах, равен суммарному объёму активов всей контролируемой интегратором производственной цепочки (хотя в непосредственном владении интегратора находится лишь малая часть этих активов).

Однако отказ от полного контроля над производственным процессом и производственными активами создаёт риски для экономической безопасности промышленного предприятия. Фактически в современных условиях компании необходимо разрабатывать новую модель обеспечения своей ресурсной безопасности с учётом того, что значительная часть используемых компанией активов находится вне её непосредственного контроля. Если в рамках традиционной системы управления фирмой ресурсная безопасность достигалась за счёт получения предприятием контроля над всеми ресурсами, используемыми в производственном процессе, то сейчас речь идёт о создании условий для бесперебойного доступа фирмы к ресурсам её партнёров по производственной системе (метафирме). Это означает, что модель распределённого производства может эффективно функционировать только при соблюдении двух условий: наличии независимых профильных производителей, которые в совокупности обеспечивают необходимые ресурсы и компетенции для производственной цепочки, и готовности этих профильных про-

изготовителей к сотрудничеству друг с другом (и с центральным интегратором) в рамках совместной производственной цепочки.

Риски, связанные с привлечением сторонних партнёров, хорошо известны (оппортунистическое поведение партнёров, направленное на максимизацию частной выгоды, неспособность в срок и в полном объёме выполнять свои обязательства) [19], [22] и т.д. Методики устранения этих рисков, которые разрабатываются в существующей литературе, обычно заключаются в рекомендациях по тщательному отбору потенциальных контрагентов и по их непрерывной оценке в ходе сотрудничества, иными словами, в создании разного рода инструментов контроля [19], [22]–[24]. Однако такой подход нам представляется неэффективным. Прежде всего, проведение контроля требует больших затрат на управление партнёрскими отношениями, которые в конечном счёте могут в значительной степени устранить всю экономическую выгоду от партнёрства. Кроме того, эти мероприятия носят компенсирующий характер – они призваны минимизировать риски партнёрства, а не максимизировать его потенциал. По нашему мнению, необходимо добиваться того, чтобы сотрудничество с внешними партнёрами было организовано таким образом, чтобы оно выступало источником ресурсной и экономической безопасности предприятия. Иными словами, следует создавать экономические стимулы для того, чтобы партнёры компании по её производственной системе были сами заинтересованы участвовать в этой системе и предоставлять компании бесперебойный доступ к своим ресурсам и активам.

Этот тезис представляется нам исключительно важным. В современной ситуации, когда отдельные фирмы, как участники производственного процесса, замещаются сложными хозяйственными системами, представление о том, что партнёрство с внешними контрагентами является, в первую очередь, источником рисков, по нашему мнению, выглядит устаревшим. По сути дела, сохранение такого представления означает, что предприятия, формально перейдя к партнёрской модели производственной деятельности, в управлении этой моделью продолжают руководствоваться фордистской логикой, т.е. фактически продолжают руководствоваться устаревшими управленческими концепциями. Необходимо создавать условия для того, чтобы это партнёрство было источником совместной экономической безопасности. Следует преодолеть это противоречие между инновационной формой организации производства и устаревшим инструментарием управления экономической безопасностью.

В качестве приоритетных направлений достижения этой цели мы можем указать на следующие мероприятия.

1. Разработка классификации производственных активов по степени их важности для организуемой компанией цепочки создания ценности. Компания должна сохранять за собой контроль над ключевыми активами, компетенциями и видами деятельности. В этом случае за ней сохранится монополия на доступ к тому активу, который обеспечивает функционирование всей цепочки создания ценности. Благодаря этому другие участники данной цепочки будут заинтересованы в сохранении партнёрства с головной компанией, поскольку без этого партнёрства они не смогут участвовать в создании ценности (что приведёт к обесцениванию их инвестиций в производственные активы). В соответствии с терминологией новой институциональной экономической теории это означает, что компания должна сохранять за собой контроль над специфическими активами. Примерами такого монопольного контроля над специфическими активами являются авиастроительные компании Boeing и Airbus, которые оставили за собой только конструирование самолётов и их сборку, а все остальные стадии производства переданы сторонним подрядчикам [11]. Ценность производственных активов сторонних подрядчиков заключается только в их использовании для производства комплектующих для выпуска самолётов – и найти им применение данные подрядчики могут только в рамках партнёрства с авиастроительными компаниями. Очевидно, что подрядчики не могут отказаться в этих условиях от сотрудничества с самолётостроителями, поскольку это обернётся для них невозможностью извлекать прибыль из своих производственных активов.

2. Как для современной отечественной экономической и управленческой литературы, так и для российской бизнес-практики характерно одно важное методологическое противоречие. С одной стороны, выстраивание единых производственных цепочек из независимых предприятий означает, что эти фирмы должны работать с ориентацией на максимизацию совместной, а не индивидуальной выгоды. С другой стороны, существующие методики отбора внешних партнёров, а также общие рекомендации по управлению отношениями со сторонними подрядчиками явно требуют отбирать тех сторонних исполнителей, которые будут выполнять свои задачи с минимальными издержками. Фактически речь идёт о глубоком институциональном противоречии: компании-интеграторы

стремятся создать на основе независимых предприятий единый распределённый производственный комплекс, что требует использования логики гибридного сотрудничества, но при этом при взаимодействии с партнёрами интеграторами используют рыночный инструментарий, направленный на максимизацию частной, а не совместной выгоды. Это противоречие влечёт за собой нежелательные последствия для устойчивости производственных цепочек. Во-первых, оно провоцирует участников этих цепочек к оппортунистическому поведению, прежде всего – в форме постконтрактного оппортунизма в виде вымогательства (искусственно занизив свои цены на стадии отбора, поставщик после прохождения отбора требует повысить цены, ссылаясь на возросшие издержки и иные проблемы; для экономии времени заказчик может поддаться на такое давление [19]). Во-вторых, при наличии мощной переговорной власти у интегратора (когда поставщик не может заниматься вымогательством) поставщик вынужден работать с низкой рентабельностью, что подрывает его способность инвестировать в собственное технологическое развитие и ведёт к снижению эффективности производственной цепочки. В пределе поставщик может столкнуться с угрозой банкротства, что подорвёт стабильность производственной цепочки. Мы считаем необходимым указать на целесообразность устранения этого институционального противоречия и создания условий для устойчивого финансирования деятельности промежуточных подрядчиков. Этого можно достигнуть путём разработки механизма участия подрядчиков в совокупной выгоде производственной цепочки. Такой механизм может быть основан на повышении цен на продукцию более высокого качества, премировании за более высокий уровень выполнения своих обязательств перед компанией-интегратором и т.д. Этот инструментарий стимулирования подрядчиков активно используется в современных моделях управления производственными цепочками [25]–[28]. Как показали эмпирические исследования, мировые компании-интеграторы имеют более низкий уровень рентабельности по сравнению со своими подрядчиками. Делясь с ними своей прибылью, интеграторы обеспечивают более высокий уровень устойчивости производственных цепочек [29]. Такой подход радикально отличается от существующего в России подхода к управлению аутсорсинговыми отношениями. Тем не менее, мы полагаем, что отечественным компаниям следует взять на вооружение такой партнёрский подход, поскольку он будет минимизировать стимулы к оппортунистическому поведению и, напротив, будет создавать у подрядчиков заинтересованность в участии в производственных цепочках и в максимально добросовестном исполнении своих обязательств. Кроме того, он создаёт основу для долгосрочной финансовой устойчивости подрядчиков.

Здесь, однако, необходимо сделать важную оговорку. Обеспечивать финансовую стабильность необходимо только для тех поставщиков, которые обладают важными компетенциями и играют важную роль в достижении совокупной эффективности производственной цепочки. Напротив, те поставщики, у которых нет уникальных компетенций, и которые в большом количестве представлены на рынке (т.е. легко могут быть замещены), могут управляться на основе рыночной модели взаимодействия (принуждение к снижению цен и т.д.).

Для компании-интегратора важно понимать значимость каждого участника производственной цепочки для её успешного функционирования. Чем выше эта значимость, тем ниже роль рыночных инструментов в управлении отношениями, и тем выше роль гибридного инструментария (использование нерыночных цен, внедрение механизмов участия в совместной прибыли и т.д.).

3. Стимулирование дальнейшего углубления разделения труда. Это ведёт к дальнейшему снижению производственной самостоятельности предприятий и к росту их заинтересованности в участии в производственных цепочках. Одновременно это также способствует повышению эффективности производственных цепочек.

Проделанный выше анализ указывает на существование противоречий в управлении распределёнными производственными системами (Табл. 1). Хотя переход к таким системам на практике произошёл, при управлении ими (как с точки зрения обеспечения максимальной экономической эффективности, так и с точки зрения повышения экономической безопасности) компании нередко руководствуются инструментарием, типичным для фордовской модели организации производства и для рыночных трансакций. Однако распределённые производственные системы не являются фордовскими структурами, и с институциональной точки зрения в них должна использоваться не рыночная, а гибридная (сетевая) координация. Иными словами, при управлении инновационными сетевыми структурами требуются инновационные управленческие и институциональные инструменты, однако менеджмент не всегда внедряет их на практике. В результате с точки зрения

организации производства структура уже стала распределённой, однако продолжает управляться в фордовской и рыночной логике, которая противоречит самой сути распределённых структур.

Таблица 1 – Сравнительный анализ традиционного и сетевого подходов к обеспечению экономической эффективности и экономической безопасности

Критерий сравнения	Традиционный (фордовский) подход	Инновационный (сетевой) подход
Экономическая эффективность	Максимизируется выгода централизованной структуры, существует конфликт экономических интересов со сторонними партнёрами	Максимизируется выгода всей распределённой производственной цепочки, все участники которой ориентируются на достижение совместной выгоды
Экономическая безопасность	Партнёрство с внешними контрагентами является источником угроз для экономической безопасности, поскольку контрагенты заинтересованы в максимизации своей выгоды (в ущерб головной компании) и могут быть неспособны справиться со своими обязательствами	Партнёрство с внешними контрагентами позволяет снизить риски инвестиций в производственные активы, увеличить объём доступных производственных ресурсов и компетенций и тем самым повысить экономическую безопасность

Таким образом, мы считаем необходимым указать на следующие изменения в методологии управления распределёнными производственными комплексами, которые позволят повысить как эффективность их функционирования, так и уровень экономической безопасности всех их участников (в первую очередь – головных компаний-интеграторов):

1 переход от восприятия партнёрства как источника угроз экономической безопасности к восприятию его как средства обеспечения экономической безопасности бизнеса;

2 переход от рыночной, индивидуалистической логики при выстраивании партнёрств к ориентации на максимизацию совместной выгоды от сотрудничества и к распределению этой выгоды между всеми ключевыми участниками производственных цепочек, а не исключительному присвоению этой выгоды головной компанией-интегратором.

Эти изменения в методологии позволяют преодолеть противоречия между инновационным содержанием новых моделей организации производства и устаревшим подходом к обеспечению экономической безопасности.

Наши выводы:

- несмотря на повсеместный переход к новым распределённым формам организации производства, руководство предприятий не готово к использованию инструментов менеджмента, соответствующих новым моделям функционирования бизнеса. Зачастую в деятельности топ-менеджмента доминируют инструменты, направленные на максимизацию индивидуальной выгоды в ущерб интересам производственной цепочки, а партнёрство с внешними контрагентами рассматривается как источник угроз экономической безопасности;

- эффективное функционирование распределённых производственных структур в современных хозяйственных и технологических условиях (под эффективностью мы понимаем обеспечение как экономического эффекта, так и экономической безопасности) возможно только на основе использования партнёрского подхода к управлению отношениями в рамках производственных цепочек;

- задача компании-интегратора при управлении распределёнными производственными системами заключается в обеспечении наличия участников с необходимыми производственными активами и компетенциями и в поддержании у этих участников стимулов к сотрудничеству в рамках производственной цепочки.

Список использованных источников

1. Бодрунов С.Д., Демиденко Д.С., Плотников В.А. Реиндустриализация и становление "цифровой экономики": гармонизация тенденций через процесс инновационного развития // Управленческое консультирование. – 2018. – № 2. – С. 43-54.

2. Вертакова Ю.В., Плотников В.А. Управление воспроизводственным процессом региона на основе гармонической пропорции // Известия Иркутской государственной экономической академии. – 2010. – № 5. – С. 89-93.
3. Вертакова Ю.В., Плотникова Н.А. Условия развития рынков будущего: точки роста для промышленности // Экономика и управление. – 2018. – № 4. – С. 27-37.
4. Гудкова Т.В. Цифровые технологии фирмы, ключевого звена американской экономики // США и Канада: экономика, политика, культура. – 2019. – № 1. – С. 63-75.
5. Плотников В.А. Изменения глобальных институтов управления под влиянием национальных экономических интересов (по материалам XII Петербургского международного экономического форума) // Экономика и управление. – 2008. – № 3. – С. 7-9.
6. Плотников В.А. Цифровизация производства: теоретическая сущность и перспективы развития в российской экономике // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. – 2018. – № 4. – С. 16-24.
7. Устюжанина Е.В., Сигарев А.В., Шеин Р.А. Цифровая экономика как новая парадигма экономического развития // Экономический анализ: теория и практика. – 2017. – Т. 16. – № 12. – С. 2238-2253.
8. Дородных Е.Е., Князьнедин Р.А. Эволюция подходов к организации производства // Парадигмальные стратегии науки и практики в условиях формирования устойчивой бизнес-модели России. Сборник научных статей по итогам Национальной научно-практической конференции. – СПб.: СПбГЭУ, 2019. – С. 103-105.
9. Иванов А.Е. Классификация форм интеграционных объединений предприятий в российской промышленности // Экономический анализ: теория и практика. – 2016. – № 10. – С. 39-52.
10. Крылатков П.П. Концепция модели предприятия – "ядро – оболочка" // Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. – 2010. – № 12. – С. 33-37.
11. Устюжанина Е.В. Формы интеграции бизнеса: взгляд с позиции институциональной теории // Вестник Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. – 2015. – № 2. – С. 34-45.
12. Котляров И.Д. Трансформация фирмы: переход к "облачной" системе создания и присвоения стоимости // Журнал экономической теории. – 2019. – Т. 16. – № 3. – С. 454-467.
13. Орехова С.В., Заруцкая В.С. Интеграция бизнеса: эволюция подходов и новая методология // Журнал экономической теории. – 2019. – Т. 16. – № 3. – С. 554-574.
14. Котляров И.Д. Метафирма как форма организации хозяйственной деятельности // Управление экономикой: методы, модели, технологии. Материалы XV Международной научной конференции. В 2 томах. – Т. 1. – Уфимский государственный авиационный технический университет: Уфа, 2015. – С. 88-91.
15. Дементьев В.Е., Новикова Е.С., Устюжанина Е.В. Место России в глобальных цепочках создания стоимости // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2016. – № 1. – С. 17-30.
16. Кондратьев В.Б. Глобальные цепочки стоимости в отраслях экономики: общее и особенное // Мировая экономика и международные отношения. – 2019. – Т. 63. – № 1. – С. 49-58.
17. Вертакова Ю.В., Бедакова М.С. Проявление дезинтеграционных процессов в промышленности: формы, типы, влияющие факторы // Техничко-технологические проблемы сервиса. – 2016. – № 1. – С. 58-62.
18. Исавнин А.Г., Фархутдинов И.И. Оценка экономического эффекта от применения модели сорсингового манёвра на промышленном предприятии // Региональная экономика: теория и практика. – 2014. – № 43. – С. 45-50.
19. Курбанов А.Х., Плотников В.А. Аутсорсинг: история, методология, практика. – М.: Издательский дом "Инфра-М", 2012. – 112 с.
20. Луцкая Н.В. Аутсорсинг: уровни предоставляемых услуг и модели взаимодействия сторон // Компетентность. – 2016. – № 2. – С. 28-34.
21. Котляров И.Д. Сервисный рычаг и обеспечение доступа к производственным активам предприятия // Вестник НГУЭУ. – 2014. – № 4. – С. 164-172.
22. Пахомов В.И., Плотников В.А., Усов Д.Ю. Управление сетевыми предприятиями (на примере франчайзинговых сетей). – СПб.: Р-Копи, 2014. – 174 с.
23. Курбанов А.Х. Алгоритм управления отношениями с аутсорсером // Современные исследования социальных проблем (электронный научный журнал). – 2012. – № 1. – С. 25-36.

24. Курбанов А.Х. Методика оценки эффективности деятельности сторонних организаций, привлекаемых в рамках аутсорсинговых контрактов // *Фундаментальные исследования*. – 2012. – № 6 (часть 1). – С. 239-243.
25. Котляров И.Д. Закон вертикальной интеграции и тенденции интеграции бизнеса в условиях капитализма: критический анализ (часть 2) // *Теоретическая экономика*. – 2020. – № 10. – С. 37-45.
26. Самсонова А.С. Формирование отношений заказчика и клиента на рынке технического сервиса: новый подход // *Транспорт Азиатско-Тихоокеанского региона*. – 2016. – № 2. – С. 44-49.
27. Тимофеев Д.В. Управление послепродажным обслуживанием. Вовлечение исполнителя в бизнес-процесс заказчика // *Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика*. – 2013. – № 2. – С. 81-87.
28. Тихонов С. Приключения локомотивов в стране реформ // *Эксперт*. – 2015. – № 50. – С. 38-42.
29. Устюжанина Е.В., Евсюков С.Г., Комарова И.П. Сети создания стоимости: проблемы формирования и управления // *Менеджмент и бизнес-администрирование*. – 2019. – № 3. – С. 132-150.