

Литература

1. Колесникова Л.А. Предпринимательство и малый бизнес в современном государстве: управление развитием – М.: «Новый Логос». – 2000. – 269 с.
2. Леонова Ж.К. Особенности формирования стратегии государственно-частного партнерства в подготовке кадров для малого и среднего бизнеса / Социальная политика и социальное партнёрство. – М. 2012. № 6. – С. 24-29.
3. Леонова Ж.К. Подготовка кадров – важнейшее условие для развития малого и среднего бизнеса / Социальные и экономические перемены: факты, тенденции, прогноз. – Вологда, 2012. № 23. – С. 217-225.
4. Материалы совещания по вопросу «О подготовке квалифицированных рабочих кадров, востребованных в экономике». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://premier.gov.ru/events/news/17466/>
5. Примаков Е. Современная Россия и либерализм / Е. Примаков // Российская газета, 17 декабря 2012, № 290.

Механизмы производственной кооперации в странах Вишеградской группы и возможности для России

д.э.н. проф. Дрыночкин А.В.
МГИМО (У)
drinda-hu@yandex.ru

Аннотация. Новые явления в современном глобализированном мире вызывают необходимость пересмотра ряда традиционных понятий. В статье на примере стран Вишеградской группы раскрывается альтернативный подход к производственной кооперации, основанный на сетевом взаимодействии экономических агентов.

Ключевые слова: производственная кооперация, глобальные цепочки поставок, глобализация, эффективность, промышленная политика

Статья подготовлена при поддержке гранта РГНФ № 12-03-00650.

Меняющийся мир заставляет пересматривать многое, что раньше казалось само собой разумеющимся и потому незыблемым. Казалось бы, ещё недавно все говорили о глобализации как о наипоследней стадии развития человечества. И вот уже стали появляться работы, в которых предлагается считать глобализацию завершённой (или завершающейся). Соответственно, на суд общественности стали выноситься новые идеи по поводу новых стадий развития человечества.

По крайней мере если рассматривать глобализацию в терминах унификации экономического пространства, то вполне можно заявить, что глобализация если уж не окончена, то заметно притормозила, а всё ещё наблюдаемые в мировом хозяйстве свидетельства интеграционных попыток следует рассматривать как инерционную стадию глобализации. Оставляя в стороне вопрос о цикличности мирохозяйственного развития, нельзя не видеть рост национально ориентированных процессов. Судя по всему, в глобальной экономике формируется тенденция если не к автаркичности, то, по крайней мере, к всё большей автономности. Есть ли в этом плюсы? Безусловно, есть, и они лишний раз подтверждают тезисы либералов о необходимости развития конкуренции. Причём конкуренцию можно рассматривать не только в узком смысле как соперничество между экономическими агентами на микроуровне и даже не как соперничество между государствами выразителями экономических интересов этих агентов, но и в самом широком смысле, включая и соперничество между различными социально-экономическими моделями. В самом деле: почему должна быть только одна экономическая модель, которой обязаны следовать все? Кстати, мейнстрим современной либе-

ральной экономической науки де-факто это и проповедует, милостиво допуская некоторые расхождения в политическом устройстве и тем более в культурной сфере (хотя и в этих областях есть множество попыток унификации).

Таким образом, автор исходит из того, что центр экономической активности в современной мировой экономике всё-таки перемещается с глобального уровня на региональный. Отсюда вытекает необходимость изучения экономических и производственных процессов в различных регионах планеты. В качестве объекта исследования избраны страны Восточной Европы (точнее новые члены Евросоюза, вступившие в него после 2004 г.), а среди них особое внимание уделено странам Вишеградской группы, как четырём наиболее развитым представителям последней волны расширения ЕС.

Причина, по которой изучаются только новые члены ЕС (в дальнейшем – НЧЕС), заключается не только в том, что эти страны добились определённых успехов в трансформации своих экономик и демонстрируют относительно неплохие результаты экономического развития, но и в проверке гипотезы об усилении интегративности этого региона Европы.

Суть гипотезы состоит в предположении, что эти страны находятся в стадии формирования своего рода субрегионального экономического ядра в рамках Евросоюза.

Для доказательства этой гипотезы используется изучение внешнеторговых потоков НЧЕС. Оно показало, что доля экспортных потоков, курсирующих между самими НЧЕС, в общем объеме интра-торговли постоянно растёт. Методика расчёта состоит в следующем: весь экспорт НЧЕС в страны ЕС принимается за 100 % и высчитывается, какова будет доля НЧЕС в этом потоке. Картина получается следующая: в 2004 г. – 18,8 %, в 2008 г. – 26,0 %, в 2012 г. – 27,3 %. Получается, что страны региона всё в большей степени торгуют между собой, нежели с остальными членами ЕС.

Если брать каждую из стран НЧЕС, то по большинству из них динамизм поставок именно в страны региона, а не в страны ЕС-15, ещё более впечатляющ (таблица 1).

Изучение импортных потоков также позволяет сделать аналогичный вывод: доля субрегиональной торговли между НЧЕС в общих объёмах импорта из всех стран ЕС постоянно увеличивается.

Возникает естественный вопрос: что является причиной образования такого субрегионального интегративного ядра? Также напрашивается ответ: деятельность крупных ТНК, разместивших свои производства на территории этих стран. Эти подразделения начинают обмениваться необходимыми компонентами для производства конечной продукции по причине наличия тесных технологических связей.

В определённой мере этот процесс можно назвать производственной кооперацией. Дополнительным аргументом является широко распространённый тезис, что 20% (цифры постоянно меняются, но всегда производят впечатление своими размерами) мировой торговли приходится на внутрикорпоративные поставки крупных ТНК. Откуда эти цифры взялись — не понятно, но некоторые примеры этого удалось обнаружить в НЧЕС: например, известный корейский автопроизводитель «Киа» разместил свои производственные подразделения и в Словакии, и в Чехии. Причём между расположенными по разные стороны чешско-словацкой границы населёнными пунктами, в которых располагаются эти подразделения, расстояние всего 20 км. Одна точка производит двигатели, вторая собирает автомобили. Другой пример: завод «Филипс» в Польше длительное время поставлял электронные экраны для сборки телевизоров на завод в венгерском Секешфехерваре. И хотя в конце 2013 г. «Филипс» закрыл венгерский завод, поскольку более современный завод построил в Польше, это говорит лишь о снижении инвестиционных возможностей в одной стране по сравнению с другой страной, но не об отказе от самой идеи использования территорий стран региона для кооперационного производства.

Впрочем, при подготовке настоящей статьи предполагалось, что в результате мониторинга прессы таких примеров удастся обнаруживать всё больше и больше. Однако количе-

ство упоминаний о скоординированной деятельности подразделений какой-либо одной и той же ТНК в разных странах исследуемого региона крайне невелико. Возможно, часть фактов осталась неизвестной в силу большой трудоёмкости процесса мониторинга и неизбежных пропусков подобной весьма специфической информации, но, скорее, причина кроется в другом, а именно: в отсутствии реальных примеров производственной кооперации.

Таблица № 1

Доля взаимных поставок новых членов ЕС в общем объёме их поставок в ЕС (%)
(Intra-NMS-Trade in Intra-EU-Trade)

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
	Экспорт								
<i>LAT</i>	33,3	36,8	40,2	46,6	49,0	50,7	50,9	54,7	53,3
<i>LIT</i>	32,4	34,9	37,8	41,8	41,1	40,7	39,0	41,6	43,9
<i>SLK</i>	28,6	32,1	32,9	34,1	35,0	36,4	37,6	38,7	39,7
<i>HUN</i>	11,1	14,3	18,3	24,4	26,5	25,0	26,2	28,0	29,3
<i>EST</i>	22,7	22,5	26,3	28,8	26,8	24,6	24,5	22,9	25,5
<i>CZ</i>	19,5	21,3	22,8	24,3	25,3	23,2	23,3	24,1	24,8
<i>BUL</i>	11,9	18,1	21,3	21,1	24,3	24,2	24,0
<i>SLO</i>	14,2	13,9	19,6	22,2	23,7	22,5	23,3	23,7	23,1
<i>ROM</i>	11,7	19,5	21,0	18,6	24,3	21,8	22,6
<i>POL</i>	14,5	15,7	17,5	20,1	20,7	19,0	19,9	20,5	21,6
<i>Всего</i>	18,8				26,0				27,4

Источник: рассчитано автором на основании материалов Евростат

Однако чтобы утверждение об отсутствии производственной кооперации в НЧЭС не выглядело странным, следует определиться с понятием «производственная кооперация». Впрочем, автор ясно понимает невозможность дать абсолютно правильное и принимаемое всеми определение данного явления. Поэтому имеет смысл рассмотреть основные квалификационные признаки. Традиционно считается, что к основным признакам производственной кооперации относятся следующие:

- 1) хозяйственная самостоятельность субъектов кооперации;
- 2) специализация производственной деятельности субъектов кооперации;
- 3) длительность и устойчивость связей;
- 4) наличие заказчика, объединяющего субъектов кооперации для производства некой новой продукции.

Наиболее дискуссионным является последний признак. Проблема в том, что при традиционном подходе кооперацией считается деятельность, которая вполне определённым образом регулируется-регламентируется из одного центра, когда сотрудничество осуществляется на основе предварительно согласованного разделения труда (специализации). По сути, традиционный подход к кооперации является отражением давно существующей концепции о безграничности человеческих возможностей, о способностях homo sapiens сознательно создавать новую реальность исходя из его представлений о том, какова она должна быть. Конечно, налицо тесная связь между философией и экономикой, но что в этом плохого: в конце концов, экономика лишь частный случай человеческого поведения, и многие объяснения этого поведения со стороны экономистов являются производными от их мировоззренческих взглядов, явно или неявно исповедуемых ими.

Другим подходом к кооперации может стать признание её частным случаем свободно осуществляемых на рынке сделок купли-продажи, когда сотрудничество осуществляется не на основе предварительно согласованного разделения труда (специализации) — как при тра-

диционном подходе, а на основе сложившегося разделения труда (специализации). Фактически это означает, что любой, желающий произвести какую-либо продукцию, может свободно приобретать на рынке необходимые компоненты, которые для их продуцентов являются обычными предметами купли-продажи, прошедшими свой цикл производства. Такое взаимодействие также можно именовать производственной кооперацией. Просто вместо иерархической интеграции используется более равноправное сетевое взаимодействие. В рамках этого взаимодействия многие компании стремятся открывать свои производства рядом с основными продуцентами, чтобы те волнен-ноленс обращались к их услугам. Например, когда в 2011 г. голландская J.H. Ziegler, известная производством нетканых материалов для мебельной промышленности и шумоизоляционных материалов, открывала свой второй завод в г. Баболна в Венгрии, то главным фактором размещения завода стала близость к потребителям в Восточной Европе и растущий спрос автомобильной промышленности (в частности, завод располагается всего в 30 км от Дьёра, где собираются Ауди ТТ).

Кстати, вопрос близости к рынкам сбыта является определяющим для размещения производств, работающих в рамках кооперации. Так, практически все (!) автосборочные заводы в Польше расположены в областях, непосредственно граничащих с партнёрами по ЕС - Германией, Чехией, Словакией. Единственное исключение - завод Фольксваген в Познани, которая является центром воеводства, не имеющим приграничной полосы. Но зато расстояние от Познани до немецкой границы — 180 км по великолепному автобану.

В таком случае отсутствие признаков кооперации в регионе Восточной Европы можно объяснить доминированием в региональном обмене поставок готовой продукции, а не компонентов, полуфабрикатов и т.п., т.е. всего того, что требует традиционный подход.

Косвенное подтверждение этому утверждению даёт изучение структуры субрегиональных внешнеторговых потоков, в частности доли промышленной продукции. Среди всей промышленной продукции особое внимание было уделено машинам и оборудованию, а также продукции высоких стадий переработки. Данные исследования отражены в таблице 2.

Таблица № 2

Доля поставок машин и оборудования в общем объёме поставок из стран Вишеградской группы (%)

	<i>Из Чехии</i>	<i>Из Венгрии</i>	<i>Из Польши</i>	<i>Из Словакии</i>
	<i>В страны НЧЭС:</i>			
2004	35,6	40,1	20,5	17,9
2008	37,4	47,7	28,0	30,9
2012	35,8	38,0	26,8	33,6
	<i>В страны Вишеградской группы</i>			
2004	34,2	45,3	20,1	17,3
2008	36,0	48,4	30,4	27,9
2012	36,5	38,1	33,1	40,6

Источник: рассчитано автором на основании материалов Евростат

Как видно, поставки машино-технической продукции из Вишеградских стран составляют примерно $\frac{1}{3}$ от общего объёма поставок соседям по региону, и примерно столько же от общего объёма поставок между собой (что ещё раз говорит о существенном отставании остальных стран региона от Вишеградских стран).

Можно ли считать показатель в 33% приличествующим уровню экономического развития вишеградских стран? Смотря с чем сравнивать: 33% будет много, если сравнивать с аналогичным показателем поставок в Россию (5%), и 33% будет мало, если сравнивать с долей машин и оборудования в поставках страны ЕС, который в целом превышает 50% почти во всех вишеградских странах (у поляков — 35%, но и это уровень превышает показатель, относящийся к вишеградским странам).

Но главный вывод при изучении данных таблицы 2 состоит в том, что товарная группа «машины и оборудование» отнюдь не играет определяющей роли в развитии производственной кооперации в регионе, поскольку другие товарные группы (химическая продукция, готовые изделия) также имеют достаточно высокие показатели в объемах региональных поставок.

Другой момент: доля высокотехнологичной продукции в экспорте. Но и здесь картина своеобразная: по данным МБРР в начальный период трансформации этот показатель был у всех вишеградских стран в пределах 3-4%. Но к 2012 г. у Польши и Словакии вырос всего до 6-7%, а у Чехии – до 16%, у Венгрии – до почти предельных для развитых стран 23-24%. Означает ли этот факт, что Венгрия лучше встроена в кооперационные сети иностранных продуцентов, а Польша и Словакия хуже? Однозначного ответа, пожалуй, нет, какой бы из подходов к производственной кооперации мы бы ни применяли.

Поэтому не случайно, что в последнее время получает всё большее распространение иной термин: включённость в *global value chain* (GVC; глобальную цепочку ценностей). Конечно, можно этот термин рассматривать как отражение нового явления, но, думается, что речь идёт в большей степени о новом названии для старого явления производственной кооперации.

Хотя отличия, вероятно, всё же имеются: применительно к странам НЧЭС GVC как бы накладывается на национальную экономику, но не встраивается в неё. В результате происходит своего рода «дуализация» экономики, т.е. формирование двух относительно обособленных секторов экономики, один из которых ориентирован на обслуживание других элементов этой цепочки (не важно внешних или внутренних), второй – на прочих. Вероятно, это ведёт к «сталкеризации» экономики.

Поэтому для властей вишеградских стран проблема целенаправленного воздействия на производственную деятельность подобных образований приобретает всё более острый характер. Общий смысл такого воздействия состоит в том, чтобы в принимающей стране осталось как можно больше денег в виде налогов, зарплаты работников.

Однако сложность воздействия на GVC сводится к тому, что, с одной стороны, эти «цепочки» являются по большей части организационно неоформленными, поэтому объект управленческого воздействия трудноопределим, с другой стороны, международный характер этих «новообразований» действительно делает необходимым их международную координацию, как минимум со стороны властей вишеградских стран.

В свою очередь, названные выше факторы существенно затрудняют проведение промышленной политики в вишеградских странах. С учётом того, что современное понимание промышленной политики строится на необходимости достижения высокого уровня национальной конкурентоспособности в первую очередь за счёт синергетического эффекта трёх составляющих — инвестиций, инноваций и интеграции, власти вишеградских стран не всегда оказываются в состоянии эффективно реализовывать эти приоритеты.

В этих странах используются множество давно известных инструментов (банальные налоговые льготы, программы подключения малого бизнеса в качестве субпоставщиков и т.п.). Но каждый из них имеет недостатки. Так, предоставление налоговых льгот одновременно сказывается на пополнении доходной части бюджета, а следовательно, и последующих инвестиций; а включение малых предприятий в GVC ограничивается их в целом низкой производительностью. Попыткам введения новых налогов (сразу же вспоминается министр финансов России в 1996-1997 гг. А.Я. Лифшиц с его ставшей знаменитой фразой «Делиться надо!») противопоставляются жалобы иностранных инвесторов в соответствующие организации ЕС, как это было в 2013 г., когда венгерское правительство ввело целый ряд новых налогов.

Не всё просто и с инновациями, а точнее с источниками финансирования НИОКР: линия на привлечение частных инвесторов отчётливо прослеживается в Польше, Чехии и Сло-

вакии. Идея этого шага, вероятно, состоит в том, что потеря рабочих мест в производственном секторе может быть конвертирована в рабочие места по разработке новых продуктов. По крайней мере, доля государства в финансировании НИОКР характеризуется нисходящим трендом и составляет около трети (28-34%). Исключение составляет лишь Венгрия, где 48% и растущий тренд, хотя и там встречаются примеры частного финансирования научных исследований (например, в Венгрии долгое время располагался исследовательский центр компании Ericson, а центр компании «Филипс» действует до сих пор).

Таким образом, вишеградские страны демонстрируют достаточно противоречивые подходы к производственной кооперации. С одной стороны, оценки эффективности их участия в этом процессе во многом определяются применяемым подходом к определению сущности производственной кооперации, с другой стороны, возможности использования их опыта – который, как-никак, всё же имеется, – для других стран ограничены.

В последнем случае также приходится прибегать к дуальному противопоставлению. С одной стороны, сами вишеградские страны достаточно глубоко укоренены в системе институтов Евросоюза, поэтому трансплантация институтов кооперации из одной бизнес-среды в другую может вызвать отторжение, с другой стороны, страны, в которые предполагается имплементировать этот опыт, могут иметь свои особенные взгляды на кооперацию.

Выводы

И если проецировать это утверждение на Россию, то имеются большие сомнения в эффективности трансплантации вишеградского опыта. Во-первых, состояние российского промышленного комплекса не предполагает возможности масштабной кооперации; во-вторых, готовность его предприятий к работе в условиях иной, отличной от российских условий экономической среды, выглядит сомнительной; в-третьих, большая изменчивость отношения властей стран вишеградской группы к российским капиталам (а уж в современных условиях и подавно).

Литература

6. Официальный сайт Евростат <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>
7. База данных МБРР <http://web.worldbank.org/>
8. www.nonwovens-industry.com/contents/view_breaking-news/2011-02-07/ziegler-expands-in-hungary/+&cd=26&hl=ru&ct=clnk&gl=ru&client=firefox-a#sthash.IHHunl13.dpuf