

*Государственный университет —
Высшая школа экономики*

РОССИЙСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ НА ПЕРЕПУТЬЕ: ЧТО МЕШАЕТ НАШИМ ФИРМАМ СТАТЬ КОНКУРЕНТОСПОСОБНЫМИ*

Обрабатывающая промышленность сегодня является одним из наиболее проблемных секторов российской экономики, и отношение к ее будущему варьирует в очень широких пределах — от «закрывать как ресурсорасточительный сегмент» до «сделать локомотивом роста, перераспределив природную ренту в интересах ее модернизации». Последняя цель часто рассматривается в контексте новой индустриализации, призванной восстановить в первую очередь машиностроение и, по сути, вернуться к дореформенной структуре экономики. Предлагается также перенести акцент в политике с реформирования неуспешных предприятий на создание новых компаний с чистого листа, не обремененных прошлыми проблемами, с новыми технологиями производства и управления. Результаты исследования, представленные в докладе, позволяют оценить перспективы реализации таких сценариев и показать, что на самом деле происходит в обрабатывающей промышленности на микроуровне.

Информационная база исследования

Информационная база исследования сформирована в ходе обследования более 1000 предприятий восьми отраслей (ОКВЭДов). Обследование проводила компания ГФК-Русь методом прямых интервью с топ-менеджерами компаний по стандартизированной анкете, содержащей более 200 вопросов, в период с сентября 2005 по февраль 2006 г. Была использована стратифицированная репрезентативная выборка в разрезе ОКВЭДов. В каждой из отраслей представлено как минимум 90 предприятий всех

* Доклад ГУ—ВШЭ — результат партнерского проекта с Всемирным банком, осуществленного по заказу и при финансовой поддержке Министерства экономического развития и торговли Российской Федерации. Публикуется с некоторыми сокращениями.

Доклад подготовлен В. Голиковой, К. Гончар, Б. Кузнецовым и А. Яковлевым. Научный руководитель проекта — Е. Ясин. В докладе также использовались результаты исследований В. Гимпельсона, Л. Григорьева, Р. Капелюшниковой, А. Косыгиной, В. Миронова и К. Юдаевой.

Полезные замечания и комментарии были получены от А. Белоусова, В. Дребенцова, И. Денисовой, В. Елисеевой, Н. Ивановой, А. Клепача, Е. Кузнецова и В. Полтеровича. Авторы также благодарны К. Георгиевой, И. Голдбергу, А. Гросс, Р. Десаи, Дж. Литваку, Е. Савченко, Х. Тану, А. Уоткинсу и М. Шафферу за сотрудничество при реализации настоящего проекта.

**Структура выборки обследования по отраслям (а)
и размерным группам (б) (в %)**

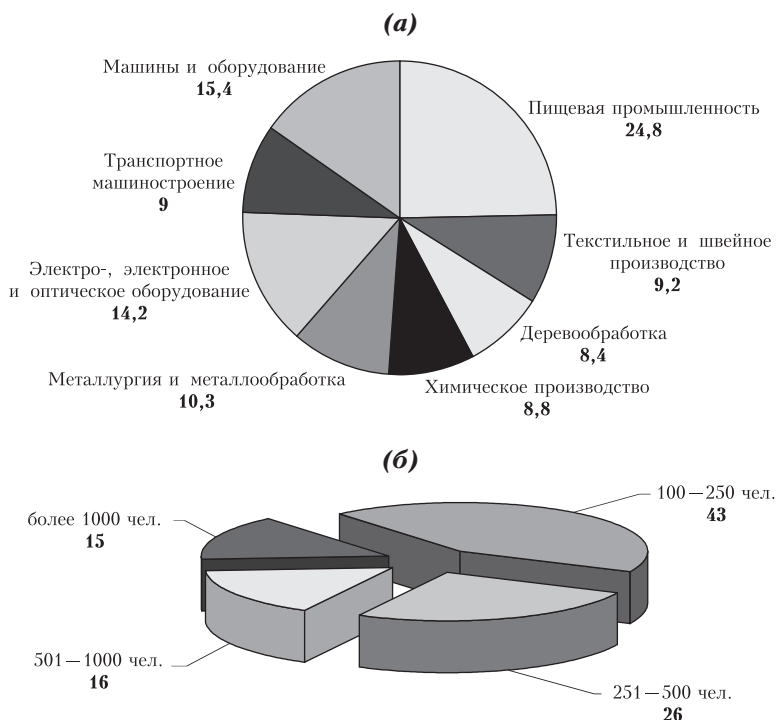


Рис. 1

размеров, за исключением сверхкрупных с числом занятых свыше 10 тыс. человек. Нижняя граница размерных групп — 100 человек (см. рис. 1). Опрос проводился в 49 регионах России. В целом предприятия выборки составляют около 5% генеральной совокупности с числом занятых в 2004 г. 600 тыс. человек и общим объемом выпуска более 384 млрд руб. По окончании обследования к субъективным анкетным данным была присоединена приобретенная в рамках проекта информация о бухгалтерской отчетности по базе данных СПАРК. К исследовательской части проекта также привлекались эксперты Центра развития, ЦЭФИР и Института энергетики и финансов.

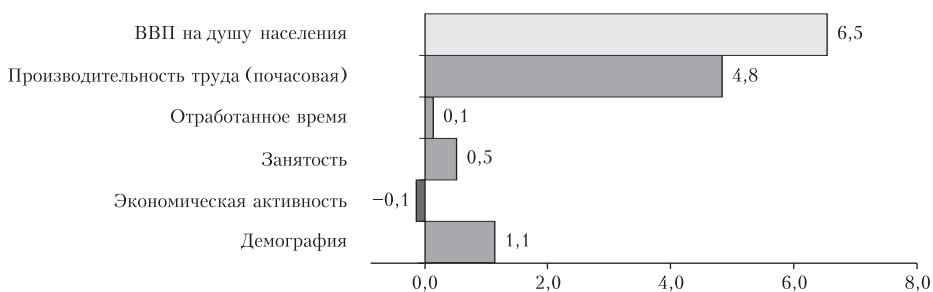
**Диагноз: убывающая конкурентоспособность,
сегментация, структурные проблемы роста**

Экономика России демонстрирует устойчиво высокие темпы роста на протяжении почти семи лет. За этот период кардинальным образом улучшились все основные макроэкономические показатели: ВВП рос более чем на 6% в среднем за год, инфляция сократилась до 10%, значительно выросли доходы населения и предприятий, опережающими темпами увеличиваются инвестиции. Тем не менее вызывают беспокойство качество и устойчивость этого роста, обусловленного в первые годы эффектом девальвации национальной валюты и интенсивным импортозамещением, а в последние — главным образом благоприятной конъюнктурой мировых рынков сырьевых ресурсов. В этой связи стали актуальными проблема конкурентоспособности

экономики страны, анализ факторов, формирующих конкурентные преимущества, и обсуждение возможностей управления конкурентоспособностью методами промышленной политики.

Если мы хотим и в дальнейшем поддерживать экономический рост, то усиление конкурентоспособности за счет повышения эффективности производства является для России императивом. Строго говоря, в последние годы экономический рост во многом определяли интенсивные факторы. Декомпозиция факторов роста ВВП с точки зрения эффективности использования ресурсов показала, что почти 5 п. п. из среднегодового прироста ВВП в 6,5% было обеспечено в 2001–2004 гг. за счет роста производительности труда (см. рис. 2). Однако и экстенсивные источники играли в этот период заметную роль. Общая численность занятых увеличилась на 2,7 млн человек (4%) по сравнению с 2000 г. при сокращении населения в целом на 2,8 млн человек. В среднесрочной перспективе этого источника роста уже не будет: согласно прогнозу, переход от роста к снижению численности трудоспособного населения произойдет уже в 2008 г.

**Вклад факторов в среднегодовой рост ВВП на душу населения
(в реальном выражении) в 2001–2004 гг. (п. п.)**



Источник: расчеты Центра развития, сделанные в рамках настоящего проекта, по данным Росстата и материалам выборочных обследований населения по проблемам занятости: 2000–2004 гг. — на конец ноября; 2003–2004 гг. — с учетом итогов Всероссийской переписи населения 2002 г.

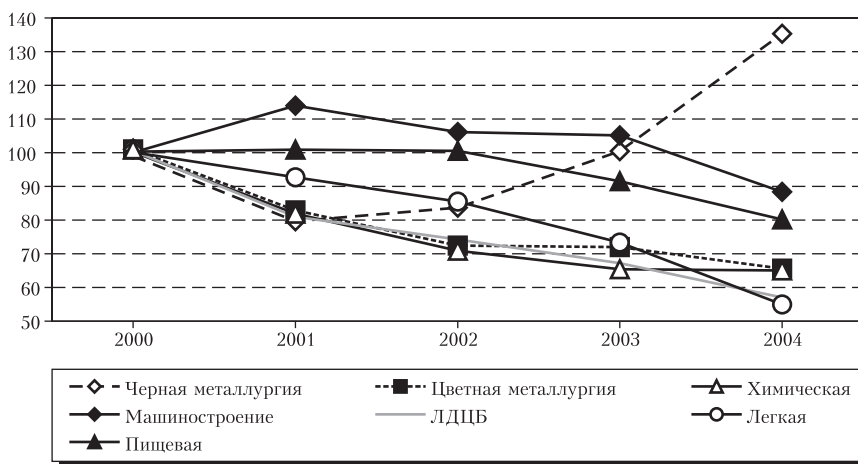
Рис. 2

Национальная конкурентоспособность — понятие многогранное. Оно складывается из целого ряда составных частей, которые, дополняя друг друга, обеспечивают устойчивый экономический рост и повышение благосостояния населения страны в условиях глобализации, относительно свободной международной торговли, открытых финансовых рынков¹.

Выбор обрабатывающей промышленности в качестве объекта анализа не случаен. Развитие этого сегмента экономики определяет позиционирование страны на мировом рынке, способствует диверсификации и устойчивости экономического развития. Несмотря на рост в обрабатывающих отраслях в 1999–2006 гг., объемы производства здесь все еще существенно ниже уровня 1990 г. При этом темпы роста обрабатывающих отраслей, за исключением черной металлургии, заметно отстают от темпов роста экономики в целом, а их доля в промышленном производстве снижается (см. рис. 3).

¹ Так, в международных рейтингах, разрабатываемых для сравнения стран по уровню конкурентоспособности, используются десятки и даже сотни разнообразных частных показателей.

Динамика вклада отдельных отраслей в производство добавленной стоимости промышленности (2000 г. = 100%)



Источник: расчеты по данным Росстата (форма 5з) по крупным и средним предприятиям.

Рис. 3

По оценкам экспертов Всемирного банка, уровень производительности труда на предприятиях обрабатывающей промышленности России отстает не только от развитых стран Европы, но и от стран Центральной и Восточной Европы, осуществивших переход к рынку, и от многих развивающихся стран, таких как Бразилия или ЮАР. Российские предприятия обрабатывающей промышленности по показателю производительности труда близки к китайским и индийским фирмам, но заметно проигрывают им по стоимости рабочей силы, что снижает их конкурентоспособность как на мировом, так и на российском рынке.

Ситуация усугубляется тем, что в среднесрочной перспективе объективные условия функционирования российских предприятий окажутся, вероятно, более жесткими. Российская экономика становится все более открытой как для потоков товаров, так и для иностранных фирм, работающих на территории России. Экстенсивные дешевые источники экономического роста уже исчерпаны.

Опережающими темпами будут скорее всего расти и цены на ресурсы для производственных целей, в первую очередь на топливо, энергию, землю и т. д. *Сохранение конкурентных позиций требует значительного роста эффективности использования этих ресурсов, что, в свою очередь, предполагает коренное техническое перевооружение, смену номенклатуры выпускаемой продукции, повышение ее качественных характеристик.* В противном случае российские предприятия вряд ли смогут выдержать конкуренцию с фирмами крупных развивающихся стран, таких как Китай, промышленность которого создана на более современной технической базе. Кардинальная модернизация производства невозможна без значительных инвестиций. Но при том уровне рентабельности, который характерен для большинства российских промышленных предприятий, они не являются привле-

кательным объектом для внешних инвесторов, а собственных средств для решения масштабных задач модернизации недостаточно.

Выходом из положения могло бы стать создание в отраслях обрабатывающей промышленности новых, высокоэффективных предприятий, не обремененных наследием устаревшей технической базы и тяжелым финансовым положением. Пока новые предприятия в основном ориентируются на внутренний рынок России и/или на импортозамещение, возникая в тех сегментах, которые относительно защищены от внешней конкуренции и не способны радикально изменить сырьевое позиционирование России в глобальной экономике. Кроме того, создание новых предприятий тормозится целым рядом факторов, в частности недостаточно благоприятным инвестиционным климатом, высокими административными барьерами, ужесточением доступа к инфраструктуре (инженерные и транспортные коммуникации, энергообеспечение) и к дешевым источникам топлива (прежде всего газа), обострением дефицита квалифицированных кадров.

«Нелицеприятная» оценка положения в российской обрабатывающей промышленности отнюдь не означает, что у нее нет перспектив. *Анализ ситуации на микроуровне показывает, что за низкими средними показателями скрываются гигантские различия в уровне и динамике эффективности на отдельных предприятиях.* Так, по данным обследования ГУ–ВШЭ и Всемирного банка, разрыв в уровне производительности труда между 20% лучших и 20% худших предприятий в одной отрасли составляет от 9 до 24 раз в зависимости от отрасли (см. табл. 1). Лучшие 20% работают в 2,5–3 раза более эффективно, чем отрасль в среднем. *Межотраслевые разрывы в уровне эффективности менее существенны, чем различия внутри отраслей.*

Таким образом, российская обрабатывающая промышленность отличается значительной многоукладностью, причем наименее конкурентоспособный сегмент попал в порочный круг неэффективности

Т а б л и ц а 1

Внутриотраслевое распределение предприятий по уровню производительности труда

	Средняя добавленная стоимость на 1 занятого, тыс. руб./человека		Соотношение производительности в лучшей и худшей группах, раз
	В группе худших – 20% предприятий с самой низкой производительностью	В группе лучших – 20% предприятий с самой высокой производительностью	
Пищевая промышленность	27	636	24
Текстильное и швейное производство	14	226	16
Деревообработка	25	604	24
Химическое производство	79	818	10
Металлургия и металлообработка	30	707	23
Машины и оборудование	38	437	11
Электро-, электронное и оптическое оборудование	53	483	9
Транспортное машиностроение	32	365	11

**Многоукладность обрабатывающей промышленности —
ключевая проблема конкурентоспособности**

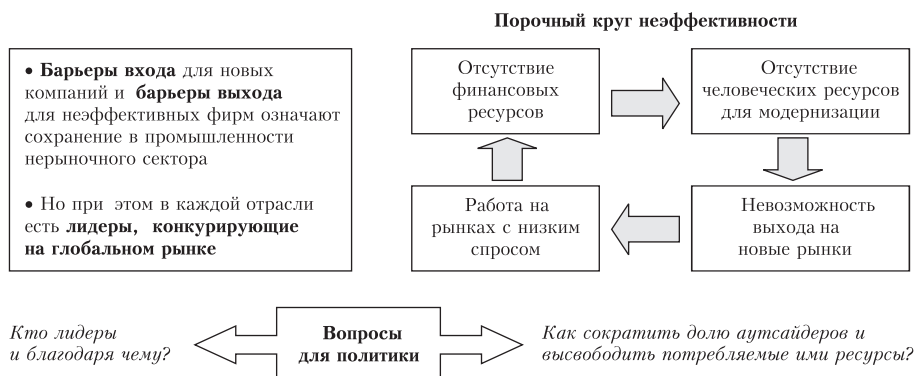


Рис. 4

(см. рис. 4). По сути, задача повышения конкурентоспособности и заключается в том, чтобы разорвать этот порочный круг: увеличить число и повысить устойчивость конкурентных преимуществ лидеров и сократить долю неконкурентоспособных предприятий.

**Конкурентоспособные лидеры:
где, сколько и за счет чего?**

*Какую часть обрабатывающей промышленности
можно считать конкурентоспособной?*

Результаты обследования позволяют говорить о наличии в промышленности, причем в различных отраслях, группы предприятий-лидеров и группы аутсайдеров. По разным оценкам (с использованием различных критериев), к группе конкурентоспособных можно отнести 20—25% предприятий². Из них около половины не только имеют более высокий уровень производительности труда, но и одновременно расширяют выпуск, увеличивают производительность темпами, превышающими среднеотраслевые. Именно эти предприятия обладают сегодня наибольшим потенциалом роста, являясь двигателем экономического развития.

² Мы тестировали несколько методов построения группировок для определения группы конкурентоспособных предприятий, каждый из которых имеет свои преимущества и недостатки. В соответствии с первым методом к конкурентоспособным относятся предприятия, характеризующиеся производительностью труда по валовой добавленной стоимости (ВДС) выше средней по отрасли и оценивающие себя как лидеров в своей отрасли. Согласно второму методу, к конкурентоспособным относятся предприятия, которые одновременно расширяют выпуск продукции и имеют абсолютную производительность труда (по ВДС) выше средней по отрасли. Для расчетов в регрессиях использовались в качестве зависимых переменных как эти группировки, так и частные показатели: уровень и темп роста производительности по ВДС, среднегодовые темпы роста выручки. В этом разделе для иллюстраций используется первый из указанных методов. Важно, однако, что все основные выводы о факторах конкурентоспособности остаются в силе независимо от того, какой метод построения группировок применяется в расчетах.

Вместе с тем 35–40% предприятий выборки составляют группу аутсайдеров, которые демонстрируют низкие уровень и динамику эффективности производства и очевидно теряют свою конкурентоспособность. В перспективе эти предприятия должны быть либо серьезно реструктурированы, либо вытеснены с рынка более эффективными компаниями.

Анализ показал, что *вероятность оказаться в группе конкурентоспособных предприятий повышается с ростом размера компании, при размещении предприятия в крупном городе со статусом федеральной или региональной столицы*. Так, среди предприятий с численностью более 1000 человек доля компаний с высокой конкурентоспособностью более чем вдвое превышает соответствующий показатель в группе 100–250 человек (см. рис. 5). Аналогично «столичный» статус повышает вероятность оказаться в группе лидеров в 2–3 раза. Таким образом, концентрация производства на крупных предприятиях в промышленных агломерациях, как и прежде, во многом предопределяет позиции компании.



Рис. 5

Показательно, что отраслевая принадлежность предприятия не стала решающим фактором конкурентоспособности: даже в депрессивных секторах есть вполне конкурентоспособные лидеры. Однако благоприятная внешняя конъюнктура и «торгуемость» основных товаров химической промышленности на внешнем рынке повлияли на то, что доля лидеров в ней больше, чем в других обрабатывающих отраслях (см. рис. 6).

Способы создания и удержания конкурентных преимуществ лидерами практически точно повторяют описанные в учебниках алгоритмы. Эти предприятия больше экспортируют, преодолевая ограничения спроса на внутреннем рынке, они активно занимаются инновациями, создавая основы будущего роста производительности. У конкурентоспособных предприятий значимо выше уровень квалификации менеджмента и технической оснащенности труда управленческого персонала, они активнее совершенствуют систему управления, уделяя основное внимание контролю над издержками и качеству продукции. Лидеры

Отраслевое распределение предприятий с высокой и низкой конкурентоспособностью (в %)

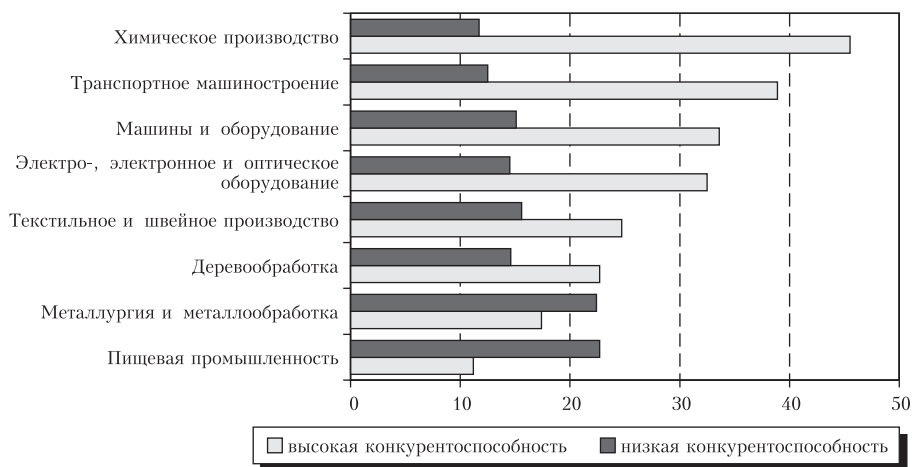


Рис. 6

серьезно занимаются обучением персонала и платят более высокую зарплату, выигрывая конкуренцию за квалифицированные кадры.

В то же время даже в группе конкурентоспособных лидеров далеко не все благополучно. Так, половина предприятий с высокой конкурентоспособностью не занималась в последние три года технологическими инновациями, а 9% — ни технологическими, ни организационными. Физический износ оборудования в группе лидеров также достиг угрожающей степени: только у $\frac{1}{4}$ из них парк машин и оборудования можно считать приемлемым, а у половины оборудование совершенно изношено. Следовательно, можно сделать вывод о том, что группа конкурентоспособных лидеров неустойчива. При сохранении сегодняшних тенденций, вероятно, через 3–5 лет доля конкурентоспособных предприятий в обрабатывающей промышленности сократится вдвое — до 10–12%.

Экспорт как признак конкурентоспособности

Несмотря на то что основным рынком сбыта для предприятий российской обрабатывающей промышленности является внутренний рынок, исследование показало, что *среди экспортеров доля конкурентоспособных компаний вдвое выше, чем среди предприятий, работающих исключительно на внутреннем рынке, независимо от доли экспорта в объеме продаж* (см. рис. 7). Это означает, что экспорт можно считать признаком конкурентоспособности, и для его стимулирования целесообразно использовать меры промышленной политики.

В среднем по обследованным предприятиям доля экспорта в выручке равна примерно 12%, из которых большая часть приходится на страны СНГ (см. табл. 2). Исключение составляет деревообрабатывающая отрасль, экспорт которой ориентирован на развитые страны. «Настоящих» экспортеров с долей экспорта в выручке более 20% немного — около 12% предприятий. Однако чем крупнее предприятие,

Доля конкурентоспособных предприятий в зависимости от наличия экспорта и распределение предприятий по доле экспорта в зависимости от уровня конкурентоспособности (в %)

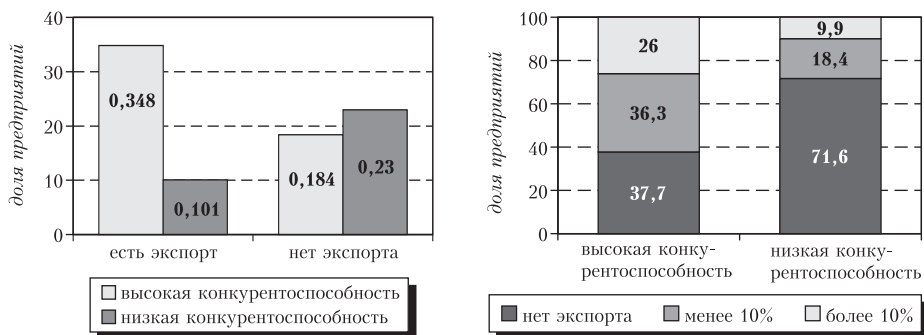


Рис. 7

Т а б л и ц а 2

Структура экспорта по отраслям

	Вся выборка	Пищевая промышленность	Текстильное и швейное производство	Деревообработка	Химическое производство	Металлургия и металлообработка	Машины и оборудование	Электро-, электронное и оптическое оборудование	Транспортное машиностроение
Экспорт, % от выручки	12,1	2,4	7,0	18,6	20,6	14,4	8,4	13,5	9,9
<i>Региональная структура экспорта (% от его объема)</i>									
Страны СНГ	62,1	83,3	64,2	27,0	53,6	60,2	75,1	61,6	79,8
Развитые страны	16,3	8,3	22,9	53,9	18,2	25,0	6,8	2,5	7,1
Прочие страны	21,6	8,3	12,9	19,1	28,2	14,8	18,1	35,9	13,1

тем выше в среднем доля экспортной продукции: в группе крупных предприятий уже почти у 40% доля экспорта превышает 10% выручки. Анализ также показывает, что высокая доля экспорта значимо и положительно влияет на рентабельность продаж и на абсолютный уровень производительности по ВДС.

Относительно невысокая экспортная активность большинства предприятий обрабатывающей промышленности определяется как низкой конкурентоспособностью производимых товаров на мировых рынках, так и падением прибыльности от экспортных операций из-за повышения цен на внутреннем рынке и высоких транзакционных издержек при экспорте, которые делают выход на внешние рынки слишком дорогим при небольших его объемах. В то же время анализ показал, что низкий уровень экспорта российских обрабатывающих производств — это все-таки следствие внутренних проблем экономики предприятий. Например, *иностранцы собственники, в отличие от российских, чаще находят эффективные ниши для производства экспортных товаров на территории России*³. В группе предприятий

³ В то же время следует учитывать фактор «позитивной селекции», когда иностранные инвесторы выбирали для покупки активы заведомо более конкурентоспособных предприятий.

с участием иностранного капитала доля экспортеров составляет 74%, у почти половины предприятий этой группы экспорт превышает 10% от выручки. В группе предприятий с иностранным участием наблюдается и более совершенная региональная структура экспорта: свыше 60% составляет экспорт в страны дальнего зарубежья против примерно 30% у предприятий с частным российским капиталом.

Внешние факторы конкурентоспособности

Инвестиционный климат⁴

Внешние факторы конкурентоспособности рассматриваются в докладе в основном в контексте инвестиционного климата, параметры которого могут или увеличивать, или уменьшать издержки производственной деятельности и таким образом влиять на позиции производителей относительно регионов и стран-конкурентов. В исследовании были поставлены три вопроса:

— насколько деловой климат в России хуже или лучше, чем в странах, конкурирующих с Россией за рынки и инвестиционные ресурсы;

— какие параметры делового климата больше всего беспокоят предпринимателей;

— какие проблемы являются наиболее существенными ограничителями для роста эффективности и конкурентоспособности предприятий.

Для ответа на первый вопрос использовались данные эмпирических исследований делового климата в странах с переходной экономикой (BEEPS)⁵, которые позволяют делать корректные межстрановые сопоставления в динамике. Для ответа на последующие вопросы мы опирались на данные опроса 1000 предприятий обрабатывающей промышленности. Результаты опроса исследовались методами регрессионного анализа, что дало возможность оценить связь отдельных компонентов делового климата с характеристиками предприятий. С точки зрения экономической политики такой анализ дает ответ на вопрос, какие предприятия выиграют от тех или иных улучшений делового климата.

Насколько конкурентоспособен российский инвестиционный климат? Деловой климат в России гораздо более конкурентоспособен по сравнению с другими странами с переходной экономикой, чем принято думать. Однако это преимущество быстро исчерпывается в основном потому, что в странах-конкурентах недостатки, присущие деловому климату, исправляются гораздо быстрее, чем в России.

⁴ В этом разделе использованы результаты исследования К. Юдаевой «Инвестиционный климат и инфраструктура и их влияние на конкурентоспособность предприятий».

⁵ Программа BEEPS (исследование бизнес-среды и деятельности предприятий) ориентирована на анализ барьеров на пути ведения бизнеса и показателей производительности в странах с переходной экономикой в Восточной Европе и Средней Азии. Всего в базу данных по BEEPS входит 27 стран, включая Россию. Исследования проводятся раз в два-три года, поэтому есть возможность сопоставить изменение во времени абсолютных и относительных позиций России по большому набору показателей. Объем выборки в России составил 551 объект наблюдения, использовалась стандартная для всех стран анкета из 73 вопросов; исследование охватывает предприятия промышленности и сферы услуг всех размерных групп.

Мы воспользовались результатами обследования бизнес-среды в странах с переходной экономикой. Соответствующие российские параметры сравнивались с агрегированными показателями для остальных стран, попавших в обследование. Оказалось, что еще в 2002 г. по $\frac{3}{4}$ измеренных параметров оценки делового климата российскими предпринимателями были лучше, чем средние показатели по консолидированной выборке (см. рис. 8). Причем даже такие параметры, как коррупция, неопределенность политики и угрозы со стороны организованной преступности, были менее значимыми, чем в среднем по остальным странам.

Разница в оценках остроты проблем инвестиционного климата в России по сравнению со средними показателями консолидированной выборки 26 стран с переходной экономикой*



* Заштрихованные горизонтальные столбики отражают проблемы, по которым в России оценки оказались хуже, чем в международной выборке. Величина столбика означает разрыв в оценках между Россией и остальными странами.

Источник: выборочные обследования в рамках программы BEEPS.

Рис. 8

Повторный опрос 2005 г. показал, что по $\frac{1}{4}$ позиций конкурентоспособность российского инвестиционного климата ухудшилась: теперь только по половине параметров российский деловой климат был лучше, чем в среднем по международной выборке. Наиболее заметное ухудшение произошло по таким показателям, как неопределенность политики и коррупция, увеличилось отставание по качеству рабочей

силы и лицензированию. Уменьшилась острота лишь таких проблем, как доступ к земельным участкам и регистрация собственности на землю.

Какие параметры инвестиционного климата вызывают у предприятий обрабатывающей промышленности наибольшие опасения? Вывод об убывающей конкурентоспособности делового климата по показателям качества рабочей силы и неопределенности экономической политики подтверждается результатами его оценок предприятиями обрабатывающей промышленности. На рисунке 9 показано, что уровень и администрирование налогов ожидаемо беспокоят соответственно 51 и 38% предприятий. Как правило, во всех странах предприниматели в первую очередь жалуются на налоги, независимо от их абсолютного уровня. Однако наше исследование продемонстрировало, что аномально высокое место заняли проблемы качества рабочей силы и неопределенность государственной политики.

Оценка предприятиями степени серьезности проблем, возникающих по отдельным компонентам делового климата (доля тех, кто считает проблему серьезной и очень серьезной, % от числа ответивших)



Рис. 9

Несмотря на то что рейтинг проблемы регулирования трудовых отношений невелик, нельзя не обратить внимания на то, что лишь 1/3 предприятий не испытывает проблем с регулированием рынка труда. Учитывая ожидаемый дефицит кадров — теперь уже не только структурный (по определенным профессиям), но и абсолютный — в ближайшие годы необходимо снижение барьеров доступа к рабочей силе.

В таблице 3 показано, какие проблемы регулирования рынка труда в наибольшей степени беспокоят респондентов, в том числе лидеров и аутсайдеров по уровню конкурентоспособности.

Общей проблемой для лидеров и аутсайдеров являются правила найма и увольнения работников, правила использования рабочего времени и правила, регулирующие наем граждан других государств.

Оценки респондентами норм законов, регулирующих рынок труда
(в % от числа ответивших)

	Выборка в целом	Лидеры	Аутсай- деры
Правила найма и увольнения работников	18,8	15,1	17,0
Правила использования срочных трудовых договоров	11,8	15,1	12,1
Правила использования рабочего времени	15,3	15,1	15,6
Соблюдение требований уровня МРОТа	10,6	7,3	15,6
Нормы, регулирующие предоставление социальных льгот	12,5	8,7	13,5
Нормы, регулирующие своевременность выплат зарплаты	12,1	7,3	24,1
Правила, регламентирующие отношения с профсоюзами	4,1	2,3	2,8
Правила, регулирующие наем на работу граждан других стран	20,2	21,8	17,0
Другое	3,1	5,0	2,1
Нет таких проблем	39,7	38,6	33,3

Для неконкурентоспособных предприятий значимо чаще возникают проблемы с нормами, регулирующими своевременность выплат зарплат, а для конкурентоспособных — правила найма и увольнения работников, использования срочных договоров и рабочего времени.

Наконец, исследование показало, что *ограничения на пути роста предприятий со стороны финансовых рынков уменьшились*. Очевидно, макроэкономическая стабилизация повысила как надежность финансовой системы по сравнению с предшествующими годами, так и ее эффективность. Оказалось, что более конкурентоспособные предприятия имеют больший доступ к внешнему финансированию и привлекают более дешевые кредиты, чем неэффективные предприятия. Доля фондового рынка как источника финансирования продолжает оставаться низкой: до настоящего времени только 4% предприятий выборки привлекали капитал с российского фондового рынка и менее 1% котируются на зарубежных торговых площадках.

В то же время настораживает факт чрезмерно быстрого увеличения кредиторской задолженности у предприятий выборки: в среднем по ней долгосрочные займы выросли в 18 с лишним раз по сравнению с 1999 г., краткосрочные — в 2,4 раза. Причем прирост задолженности больше всего характерен для двух крайних групп предприятий — устойчиво прибыльных компаний и предприятий с очень плохим финансовым состоянием. То есть *можно говорить как о серьезном снижении финансовой устойчивости предприятий вследствие высокой доли заемного капитала в структуре пассивов, так и об угрозе стабильности финансового рынка из-за того, что убыточные предприятия продолжают получать кредиты и наращивать «плохие долги»*.

Какие предприятия выиграют от улучшения отдельных параметров делового климата? Как показали результаты анализа, чем выше производительность предприятия относительно средней по отрасли, тем менее значимы проблемы с институтами, инфраструктурой, финансовыми рынками и качеством рабочей силы. Похоже, что конкурентоспособные предприятия научились решать проблемы делового климата, что дает им дополнительные преимущества по сравнению

с менее эффективными компаниями. Вместе с тем вновь созданные предприятия на рынке сталкиваются с трудностями: они вынуждены с нуля оформлять лицензии, получать доступ к факторам производства и улаживать проблемы с институтами.

Наш анализ свидетельствует о том, что конкурентоспособным предприятиям для развития нужны: упрощение процедур получения и оформления земельных участков; упрощение процедур получения разрешений на строительство; упорядочение таможенных процедур; развитие финансового рынка. В свою очередь неконкурентоспособные предприятия хотели бы: снижения налогов; прекращения отключений неплательщиков от электросетей; ограничения конкуренции.

Исследование обнаружило, что *регулирование внешнеэкономической деятельности, включая таможенные процедуры и процедуры возврата НДС, является существенным препятствием для роста конкурентоспособности и выхода предприятий на зарубежные рынки.* Более того, экспортеры в страны дальнего зарубежья предъявляют более высокие требования к качеству институтов: экспортеры оказались единственной группой, которая выразила активное недовольство не только непредсказуемостью государственного регулирования в целом и налоговым администрированием в частности, но и коррупцией.

Конкуренция и конкурентоспособность

Наше исследование показало, что российская обрабатывающая промышленность в значительной мере находится вне глобальной конкуренции. Существенная часть предприятий обрабатывающей промышленности ориентирована на внутрисоссийский или на еще более узкий региональный рынок, на которых они конкурируют преимущественно с такими же отечественными производителями. Пятая часть респондентов вообще не испытывает серьезного конкурентного давления, $\frac{1}{3}$ конкурирует только с российскими производителями; 13% — с зарубежными производителями и менее 40% — с теми и другими (см. рис. 10). Только легкая и химическая отрасли сталкиваются с достаточно сильной конкуренцией с иностранными производителями, работающими в России. Также уровень конкуренции оказался чувствительным к ситуации на товарных рынках: на быстро растущих конкуренция снижается, но резко обостряется на стагнирующих либо сжимающихся.

Заметная часть предприятий (около 30%) ориентирована преимущественно на рынок своего региона. Регрессионный анализ показал, что это

Распределение предприятий по уровню и типу конкуренции (в %)

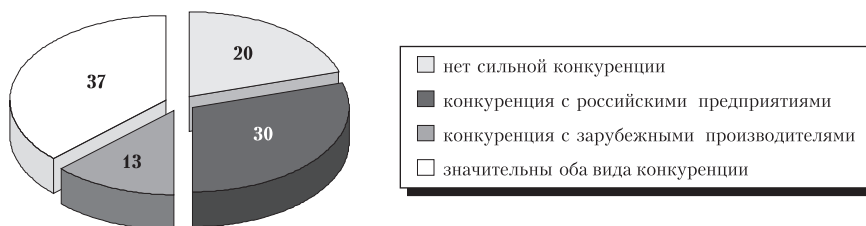


Рис. 10

негативно влияет на рентабельность предприятий и на темпы роста производства, коррелирует с инновационной пассивностью и низкой активностью в области реструктуризации. Экспортная ориентация, напротив, положительно связана с рентабельностью и инновационной активностью, хотя и не оказывает существенного влияния на темпы роста.

Важно отметить, что уровень конкуренции делает предприятия более требовательными к качеству институциональной среды, особенно в части налоговой системы, инфраструктуры финансовых рынков, регулирования и администрирования внешнеэкономической деятельности.

Хотя в целом уровень конкуренции неоднозначно влияет на эффективность предприятий, *наличие конкуренции, и прежде всего с импортом, стимулирует предприятия к более активным реструктуризации и инновационной деятельности.* Это проявляется в показателях освоения новой продукции, закупки новых технологий, проведении НИОКР и т. д.

Экономическая география обрабатывающей промышленности как фактор конкурентоспособности

Региональный компонент проекта ГУ–ВШЭ для МЭРТ⁶ показал, что основными факторами региональной поляризации в уровне конкурентоспособности стали различия в эффективности использования накопленных ресурсов и рекомбинация мобильных факторов производства в пользу успешных территорий. Наблюдается эффект усиления неравенства в связи с концентрацией конкурентных преимуществ в развитых регионах, которые побеждают в борьбе за дефицитные ресурсы — квалифицированные кадры и источники финансирования.

Наше обследование позволяет дополнить эти выводы результатами анализа региональных факторов, влияющих на конкурентоспособность предприятий: инвестиционных рисков, а также размера и статуса поселений. Была построена модель, в рамках которой анализировалось воздействие внешних факторов на различные показатели конкурентоспособности предприятия. В числе внешних факторов рассматривались как географические, так и институциональные.

Результаты анализа свидетельствуют о том, что *размер поселения и инвестиционные региональные риски во всех случаях обнаруживают статистически значимую связь со всеми возможными показателями конкурентоспособности предприятий.* Более того, значение этих факторов настолько велико по сравнению со всеми другими характеристиками предприятий, что размещение в малых городах вдалеке от региональных столиц можно смело считать «фактором неодолимой силы», негативно сказывающимся на конкурентоспособности обрабатывающей промышленности. На рисунке 11 показано, что доля конкурентоспособных предприятий в федеральной столице на $\frac{1}{3}$ выше, чем в региональных столицах, и вдвое выше, чем в нестоличном городе.

⁶ См.: «Разработка методологии и анализ конкурентоспособности на уровне региона (на примере Самарской области)». Отчет по НИР в рамках проекта по анализу конкурентоспособности и инвестиционного климата. Руководитель темы — Л. М. Григорьев. Москва, 2005.

Концентрация конкурентоспособных предприятий в столицах и крупных городах

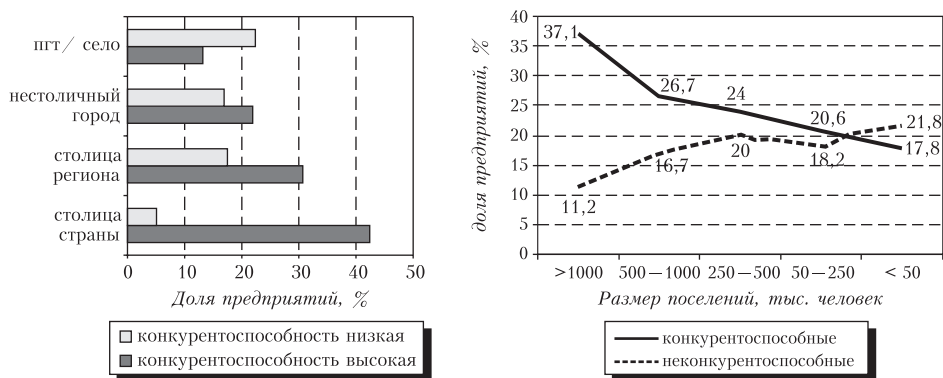


Рис. 11

Речь идет о формировании *ареалов промышленной бедности*. Она определяется неблагоприятным сочетанием многих обстоятельств: бедности населения и соответственно низким платежеспособным спросом, плохим состоянием инфраструктуры, чрезмерно высокими транспортными расходами в структуре издержек, отсутствием рынка квалифицированных кадров и стимулов для их привлечения. Но есть здесь и положительная сторона: оценивая различные меры промышленной политики, респонденты, как правило, лучше отзывались об эффективности региональных мер по сравнению с федеральными.

Внутренние факторы конкурентоспособности

Менеджмент

Совершенствование управления, повышение качества менеджмента и связанные с этим организационные инновации служили важнейшим источником роста эффективности предприятий в 2000–2004 гг. Вместе с тем только часть наиболее активных предприятий смогла использовать возможности благоприятной конъюнктуры для улучшения менеджмента. В результате к 2004 г. *дифференциация российских предприятий по уровню менеджмента резко усилилась*.

В целом на инновационную стратегию ориентируются, как правило, более крупные компании. Ключевое значение для них имеют знания, умения и навыки персонала. Наличие развитого рынка квалифицированных кадров в крупных городах, инфраструктуры, связанной с НИОКР, способствует концентрации здесь компаний, тяготеющих к инновационному пути развития.

Стратегическая ориентация и уровень конкурентоспособности компании отражаются в организационной структуре предприятия. *Более конкурентоспособные предприятия позиционируются в более доходных звеньях цепочки создания добавленной стоимости*. Они значимо чаще (в 1,5–2 раза по сравнению с неконкурентоспособными предприятиями) отмечают наличие звеньев по разработке, проектиро-

ванию и дизайну продукции, подразделений по маркетингу и рекламе, послепродажному сервису, обучению и повышению квалификации.

В среднем уровень образования и квалификации российского менеджмента за последние годы заметно вырос: уже на каждом десятом предприятии работают менеджеры, имеющие российскую степень MBA или высшее экономическое образование, полученное за рубежом. Это в большей степени присуще конкурентоспособным компаниям по сравнению с группой наименее конкурентоспособных фирм. Вместе с тем сохраняются проблемы на уровне среднего звена управления. Самой острой системной проблемой для всех подразделений и служб предприятий на сегодняшний день является недостаточная квалификация специалистов, что связано и с отсутствием адекватного предложения на рынке труда, и с неразвитостью внутрифирменного обучения.

В целом конкурентоспособные предприятия активнее совершенствуют систему управления, но соответствующая работа не сбалансирована по направлениям и ведется вне рамок четкой стратегии развития.

Конкурентоспособность и инновационное поведение предприятий

Результаты обследования свидетельствуют о неоднозначности оценки технологического уровня обрабатывающей промышленности России: серьезное отставание по одним показателям сочетается с достаточно высокими показателями по другим параметрам⁷. *Можно говорить о несбалансированности технологического капитала и недостаточно эффективном использовании его составляющих.* Так, крайняя физическая изношенность оборудования и низкий уровень расходов на НИОКР сосуществуют с высокими показателями применения информационно-коммуникационных технологий, обеспеченности квалифицированными кадрами и внутренней организационной инфраструктурой: подразделениями НИОКР, вычислительными сетями, наличием сертификации по стандартам качества управления ISO (см. рис. 12).

Даже для лидеров по уровню конкурентоспособности характерна проблемная технологическая структура оборудования. В такой ситуации частичные инновационные меры вряд ли приведут к слою неблагоприятного тренда — очевидна необходимость интеграции инноваций в инвестиционный процесс, а также стимулирования инвестиций всеми доступными способами.

По международным меркам (в группе среднедоходных стран) обеспеченность российских предприятий новыми компонентами технологического капитала, характерными для современного производства, можно считать относительно высокой. В то же время недостаточны показатели внедрения новых технологий, а также загрузки производственных мощностей. Доля расходов на НИОКР в выручке в России выше, чем у восточно-европейских соседей и даже в Южной Корее

⁷ Имеется в виду обеспеченность базовыми техническими возможностями: оборудованием, навыками и квалификацией, способностью обучаться, следовать техническим и качественным стандартам, а также приспосабливаться к изменениям в продуктовой и технологической специализации.

Доля предприятий, обладающих отдельными компонентами технологического капитала (в % от числа ответивших)



Рис. 12

(0,4% по сравнению с соответственно 0,1–0,2%), но значительно уступает Китаю (2,5%) и Бразилии (0,9%)⁸. В Китае также более чем вдвое выше доля предприятий, внедряющих новые технологии.

Доля предприятий, которых можно отнести к инновационно активным⁹, составляет 36,8% выборки. При этом «экономический вес» инноваторов значительно выше: их доля в занятости — 49,6%, в выручке — 57,9 и в добавленной стоимости — 59,2%. Больше всего инновационно активных предприятий в химическом производстве — 55,7% (доля в занятости — 67,8, в выручке — 81,5%). В числе инновационных аутсайдеров — деревообработка (всего 18,9% инноваторов по числу занятых), текстильное и швейное производство (25,1%), а также пищевая промышленность (28,6%).

Такой разрыв между отраслями свидетельствует не столько о лидерстве одной отрасли по сравнению с другой, сколько о вероятном достижении технического предела в «старых» отраслях, в которых инновационные риски, связанные с проведением оригинальных НИОКР, не оправдываются.

При сравнительно высоких относительных показателях абсолютные масштабы расходов на НИОКР и обучение персонала оказываются весьма низкими. В общей сложности предприятия выборки затратили в 2004 г. на НИОКР и обучение персонала 1,5 млрд руб., что эквивалентно примерно 30 млрд руб. затрат во всей генеральной совокупности. При этом какие-либо затраты на НИОКР и технологии осуществляла лишь половина предприятий выборки, и только у 20% такие затраты превысили 1 млн руб. в год.

Результаты анализа детерминант инновационного поведения и связи инновационности и конкурентоспособности показали, что некоторые компоненты инновационного поведения значимо взаимосвязаны с конкурентоспособностью (измеряемой с помощью двух индикаторов — про-

⁸ Источники: данные настоящего обследования и электронная база эмпирических обследований Всемирного банка «Оценка инвестиционного климата» — <http://rru.worldbank.org/InvestmentClimate/>.

⁹ Использован индикатор, который относит к категории инновационно активных предприятий компании, сообщившие о том, что они в последние три года вывели на рынок новую продукцию и/или внедрили новую технологию и при этом осуществляли расходы на НИОКР и технологии.

изводительности труда по ВДС по отношению к средней по отрасли и логарифмом производительности труда по ВДС). Так, наиболее значимый вклад в производительность вносят технологический капитал предприятий (фондовооруженность и создание IT-подразделения), а также осуществление международной сертификации по стандартам ISO. Наличие внутреннего подразделения НИОКР и обращение к внешним источникам знаний в наибольшей степени определяют инновационную активность предприятий. Экспорт и покупка овеществленных в машинах и оборудовании технологий также оказывают значимое и положительное влияние на инновационное поведение. Вероятность продуктовых и технологических инноваций повышается, если предприятие ведет самостоятельные научно-технические разработки.

Инвестиции как фактор конкурентоспособности

Несмотря на относительно высокие темпы роста инвестиций в основной капитал в последние годы, их объемы все еще недостаточны для нормального воспроизводства технической базы. При этом средние цифры инвестиций маскируют значительные различия внутри промышленности и отдельных отраслей.

Анализ выборочных данных показывает, что более $\frac{1}{3}$ крупных и средних предприятий в 2004 г. не инвестировали в основной капитал. Еще примерно 20% фирм осуществляли незначительные инвестиции, которые были ниже уровня, необходимого для простого воспроизводства¹⁰. Таким образом, только 45% фирм вели инвестиционную деятельность в объемах, теоретически допускающих расширенное воспроизводство (мы будем условно считать эти предприятия инвестиционно активными)¹¹. Разумеется, данных об инвестициях за один год недостаточно для анализа инвестиционного процесса. Однако низкая инвестиционная активность в одном году, как правило, свидетельствует о незначительных инвестициях и в предшествующие годы (и наоборот).

Инвестиционная активность различается по отраслям, хотя и менее значительно, чем можно было бы ожидать: доля пассивных предприятий составляет почти 70% в текстильном и швейном производстве, около 60–65% – в электротехническом и транспортном машиностроении, около 50% – в остальных отраслях. Не очень значительны и различия в инвестиционной активности по размерным группам. Только относительно небольшие предприятия (до 250 человек занятых) демонстрируют несколько меньшую активность по сравнению с более крупными. Наибольшая доля инвестиционно активных фирм приходится на средние по размеру города (от 250 тыс. жителей до 1 млн), в то время как в «миллионниках» и в небольших населенных пунктах активных предприятий меньше. Это может свидетельствовать об инвестиционной привлекательности именно данной категории поселений с относительно развитыми инфраструктурой и рынком труда, но и с относительно дешевыми ресурсами (труд, земля) по сравнению с крупными городами.

¹⁰ Уровень инвестиций, необходимый для простого воспроизводства, определялся как уровень амортизационных отчислений либо, когда данные об амортизации отсутствовали, как объем, превышающий 10% от балансовой стоимости основных средств.

¹¹ В действительности это сверхоптимистическая оценка, поскольку в подавляющем большинстве случаев из-за низкой балансовой стоимости существующих фондов для их расширенного воспроизводства необходимы суммы, значительно превышающие амортизационные отчисления.

В целом инвестиционная активность характерна для более конкурентоспособных предприятий (см. рис. 13), хотя даже среди группы с низкой конкурентоспособностью почти 40% фирм достаточно активны в этой области.

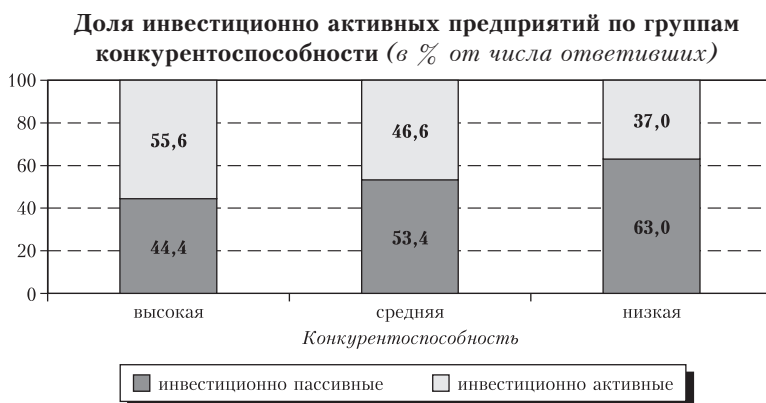


Рис. 13

Для выявления факторов, определяющих склонность предприятий к инвестированию в основные фонды, был проведен анализ с использованием ряда индикаторов интенсивности инвестиций: отношения инвестиций к выручке, инвестиций на одного занятого (на одно рабочее место), инвестиций по отношению к балансовой стоимости основных фондов. При прочих равных (контролировались размер предприятия и его отраслевая принадлежность по группе ОКВЭД) основными мотивационными факторами служат уровень прибыльности предприятия (рентабельность продаж), степень загрузки мощностей (чем более загружены мощности, тем более вероятны инвестиции). Высокие темпы роста производства в предшествующие три года повышают вероятность инвестиций, так же как и высокая доля экспорта в выручке. Другими словами, *инвестиции идут в высокорентабельные, быстро растущие производства, в том числе выходящие на внешние рынки, туда, где существующих мощностей уже недостаточно для увеличения выпуска.*

Важно отметить, что инвестиции ориентируются именно на показатели прибыльности, а не на абстрактный уровень эффективности: никакой связи инвестиционной активности ни с абсолютными, ни с относительными (по отношению к среднеотраслевому уровню) показателями производительности труда выявить не удалось.

Значительная часть инвестиций в оборудование приходится на закупку импортной техники (см. рис. 14). Только на предприятиях некоторых отраслей машиностроения и в химическом производстве доля отечественного оборудования в инвестициях превышает половину. В среднем по выборке доля импорта в закупках оборудования больше 50%. При этом чем более конкурентоспособно предприятие и чем более оно инвестиционно активно, тем выше доля импорта в приобретаемом оборудовании. В группе инвестиционно активных конкурентоспособных предприятий доля импортного оборудования превышает 70%. Можно предположить, что отечественное оборудование в основном используется для простого воспроизводства (замена действующего, капитальный ремонт), в то время как расширение мощностей идет преимущественно за счет импортируемой техники.

Доля затрат на закупку импортного и отечественного оборудования в общем объеме инвестиций в машины и оборудование по отраслям обрабатывающей промышленности (в %)

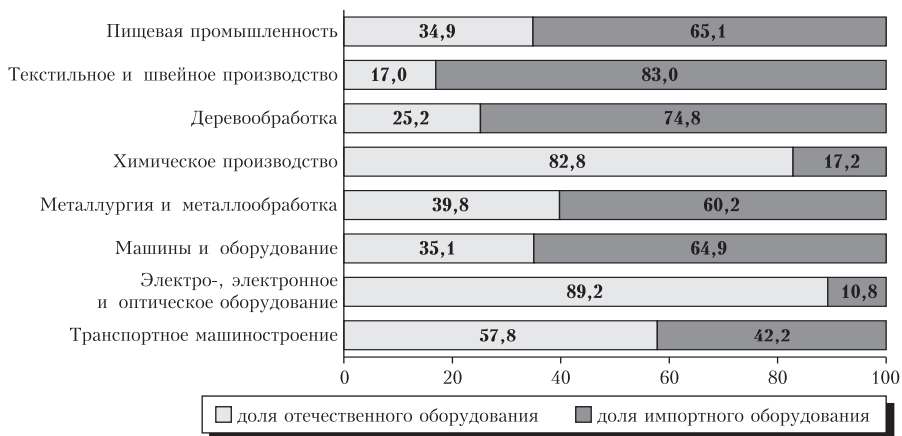


Рис. 14

Относительно низкая инвестиционная активность отражается и в финансовых показателях предприятий. Недостаточность инвестиций обусловлена нехваткой собственных средств для развития и низкой инвестиционной привлекательностью обрабатывающих производств для инвесторов. Даже в группе наиболее конкурентоспособных предприятий рентабельность продаж в 2004 г. составляла около 15%, а рентабельность активов — около 8%, что с учетом темпов инфляции крайне мало. При этом во всех группах показатели рентабельности имеют тенденцию к снижению.

В целом предприятия, более успешные в производственной деятельности, оказываются более конкурентоспособными и на рынке капитала.

Примечательно, что предприятия практически не используют такой источник капитала, как фондовый рынок. Не готовы они и к привлечению внешних стратегических инвесторов. Отметим, что чем выше уровень конкурентоспособности, тем более негативно оценивают респонденты перспективы привлечения внешнего стратегического акционера. В группе наиболее конкурентоспособных такую возможность готовы при определенных условиях рассматривать только 15–19% от числа предприятий, где имеется собственник с блокирующим/контрольным пакетом акций. В группе с низкой конкурентоспособностью интерес к привлечению внешнего акционерного капитала за счет продажи блокирующего/контрольного пакета несколько выше, но положительные ответы даны лишь в 23–26% случаев.

Трудовые отношения и квалификация работников

К 2001 г. эффект девальвации рубля и наличия конкурентоспособных свободных производственных мощностей оказался почти исчерпанным. Рыночная дисциплина вынуждает старые предприятия искать пути снижения издержек производства, включая сокращение

численности работников. Именно указанная мера является основной движущей силой роста производительности труда в обрабатывающей промышленности в последние годы. В целом за период с 1999 по 2004 г. прирост выпуска на 1% сопровождался увеличением занятости на 0,13%, но внутри периода реакция занятости на динамику выпуска существенно различалась. Интенсивное расширение занятости в ответ на изменение уровня деловой активности наблюдалось лишь до 2002 г., а позднее рост производства сопровождался падением или сохранением текущего уровня занятости.

Наилучшие показатели достигнуты группой предприятий, на которых выросли как объемы производства, так и занятость. Рентабельность активов на этих предприятиях вдвое, а производительность труда на 20–30% выше, чем в среднем по выборке. За ней следует группа предприятий, где занятость выросла при сокращении объемов производства. Основную часть этой группы составляют те предприятия, на которых падение объемов производства было связано с переходом к стратегической реструктуризации. Способность к созданию новых эффективных, а следовательно, и высокооплачиваемых рабочих мест свидетельствует о том, что предприятия этих двух групп обладают значительным экономическим потенциалом. Третье место по уровню средней производительности труда и рентабельности активов занимают предприятия, где объемы производства выросли при сокращении занятости. На большинстве предприятий данной группы реструктуризация носила защитный характер. Самые низкие средние показатели эффективности присущи предприятиям, характеризующимся сокращением как занятости, так и объемов производства. Они не способны адаптироваться к конкурентной среде и теряют свое место на рынке. Таких неконкурентоспособных фирм больше всего в малых городах, а также среди старых предприятий, созданных до 1966 г.

С началом экономического оживления доля предприятий с излишками рабочей силы резко уменьшилась. Так, по данным обследования, в категорию трудоизбыточных попадает лишь каждое седьмое предприятие. Доля предприятий с оптимальной численностью персонала составляет 59, а трудонедостаточных — 27%. Таким образом, проблема дефицита кадров в настоящее время становится более актуальной, нежели проблема трудоизбыточности. Обострилась проблема дефицита квалифицированных рабочих (ее отмечают 51% предприятий-лидеров и 60% аутсайдеров), в меньшей степени ощущается нехватка специалистов (соответственно 20,7 и 14,6%), а реже всего предприятия жалуются на дефицит служащих и руководителей. В целом в ранжированном списке препятствий для развития бизнеса дефицит квалифицированных кадров занимает второе место из 20 возможных.

Основными причинами недостатка рабочих, по мнению предприятий, выступают отсутствие на местном рынке труда работников нужных специальностей и низкий уровень заработной платы на предприятии по сравнению с другими предприятиями в городе/регионе. Таким образом, основную причину дефицита работников предприятия видят на стороне предложения. Однако

анализ показывает, что в значительной степени проблема дефицита трудовых ресурсов лежит на стороне спроса, а именно связана с неспособностью низкоэффективных предприятий платить конкурентную заработную плату.

Движение рабочих мест, то есть перераспределение занятости от «свертывающихся» фирм к «расширяющимся», — одна из важнейших составляющих процесса реструктуризации промышленности и роста производительности.

В 2004 г. тенденция к ликвидации рабочих мест доминировала над тенденцией к их созданию, что привело к утрате 2,5% рабочих мест в течение года. Среди опрошенных предприятий более половины сократили численность персонала, причем 24% ликвидировали более 10% рабочих мест. Создание рабочих мест наблюдалось на 38% предприятий, на 14% из них численность занятых увеличилась более чем на 10%.

«Создатели рабочих мест» превосходили «ликвидаторов» практически по всем показателям финансово-хозяйственной деятельности. Они имели более высокие производительность труда и загрузку производственных мощностей и рабочей силы, находились в лучшем финансовом состоянии и в среднем выплачивали более высокую заработную плату своим работникам. Это подтверждает вывод о том, что перераспределение рабочих мест действительно идет в направлении от менее эффективных к более эффективным предприятиям, в конечном счете способствуя общему росту производительности.

Результаты обследования показали, что инвестиции, направляемые на внутрифирменную подготовку кадров, являются необходимым условием поддержания конкурентоспособности. Доля предприятий, проводивших корпоративное обучение, весьма существенна (почти два из каждых пяти предприятий сами обучали своих работников с отрывом от производства, а два из трех направляли их в специализированные учебные заведения). Однако доля обучающихся внутри предприятий остается незначительной, а само обучение оказывается преимущественно краткосрочным.

Структура собственности и конкурентоспособность

Среди компаний, раскрывших в исследовании свою структуру собственности (639 из 1002, или 64% выборочной совокупности), подавляющее большинство принадлежит исключительно российским частным инвесторам (63%). В акционерном капитале 17% фирм присутствует государство в лице федеральных или региональных органов власти, 7% компаний характеризуются участием иностранного капитала и у 13% собственник четко не определен. Структура основных собственников значимо зависит от вида экономической деятельности, размера предприятия, его месторасположения, размера населенного пункта.

Так, доля частных российских инвесторов больше в текстильном и швейном производстве, металлургии и металлообработке, транспортном машиностроении, производстве машин и оборудования. Иностранцы чаще присутствуют в акционерном капитале компаний в деревообработке, химическом производстве, металлургии

и металлообработке. Государство в качестве собственника традиционно контролирует химическое производство и машиностроение. В столице и городах-миллионниках значимо больше представлены компании с государственным участием (соответственно 30 и 25%); частных российских инвесторов больше в нестоличных городах и малых населенных пунктах, а иностранные компании предпочитают региональные столицы.

Структура собственности не оказывает явного влияния на показатели конкурентоспособности, инновационной и инвестиционной активности. Вместе с тем в группе компаний с иностранной собственностью несколько выше доля предприятий, отличающихся высоким уровнем производительности труда и более высокими темпами роста выручки в 2002–2004 гг. (29% по сравнению с 22% в группе, принадлежащей частным российским инвесторам, и в группе, где государство является акционером). Это связано, видимо, с лучшим состоянием производственной базы, более высоким уровнем квалификации менеджеров и персонала.

Согласно результатам обследования, $\frac{1}{3}$ предприятий обрабатывающей промышленности (32%) входит в состав интегрированных бизнес-групп (ИБГ). Чаще это относительно крупные предприятия. *Результаты обследования не подтверждают гипотезу о более высокой конкурентоспособности подобных предприятий.* Члены бизнес-групп в целом не отличаются ни по одному показателю, характеризующему различные стороны конкурентоспособности. Рентабельность активов и производства в 1999–2003 гг. была стабильно выше у независимых компаний, лишь в 2004 г. рентабельность производства в ИБГ (9,7%) превысила уровень независимых компаний (9,0%), однако эти различия пока статистически незначимы.

Вместе с тем в составе ИБГ существует группа компаний (28%), которая демонстрирует стабильно растущую конкурентоспособность. Таких компаний значимо больше, чем в автономном бизнесе (на 8 п. п.). Одновременно в ИБГ значимо меньше доля откровенно «плохих» предприятий с низкой производительностью труда, которые теряют долю на рынке (31 против 37% в независимом бизнесе).

Анализ показал, что для предприятий, входящих в состав ИБГ, характерен более длинный горизонт планирования, чем в независимом бизнесе; они в большей степени ориентируются на лидерство в производстве инновационной продукции (39 против 32%), чаще выбирают имитационную стратегию (21 против 17%) и относительно реже позиционируются как производители традиционной продукции массового спроса (40 против 52%). Объем инвестиций в основной капитал в расчете на одного занятого на предприятиях—членах ИБГ в полтора раза выше, чем у независимых производителей.

Оценки эффективности государственной политики и спрос на нее со стороны промышленности

Согласно результатам опроса, государственное стимулирование инноваций и инвестиций распространяется соответственно на 12,6 и 16,4% обследованных крупных и средних промышленных предприятий. Вместе с тем господдержку экспорта в 2004 г. получали менее

3% всех респондентов. В целом различными формами финансовой поддержки были охвачены свыше $\frac{1}{4}$ всех предприятий-респондентов. Также весьма заметно вовлечение предприятий в поставки для государственных нужд. В 2004 г. в них принимали участие 28% наших респондентов. В результате (с учетом госзакупок) в той или иной форме поддержку государства в 2004 г. получали свыше 44% предприятий. Их доля в занятости и выручке по всем обследованным предприятиям составляет около 50%.

Характеризуя отдельные компоненты господдержки, можно отметить следующие статистически значимые связи:

- льготы на инвестиции чаще получали крупные предприятия (свыше 500 работников), а также предприятия, входящие в ИБГ;

- поддержка инноваций чаще предоставляется крупным предприятиям, участникам ИБГ и предприятиям, расположенным в больших городах. Ее существенно чаще получают госпредприятия и предприятия, контролируемые иностранными инвесторами, несколько реже – частные предприятия с участием государства или иностранных инвесторов;

- поддержка экспорта распространяется прежде всего на крупные предприятия в таких отраслях, как машиностроение, химическое производство, деревообработка. Поддержку экспорта существенно чаще получают госкомпании и предприятия с участием и вообще не получают предприятия, в которых иностранным инвесторам принадлежат контроль или крупные пакеты акций. Также поддержка крайне редко предоставляется фирмам с неразглашаемым составом собственников.

Сопоставление интенсивности господдержки с объективными характеристиками деятельности предприятий показывает, что *в целом поддержка чаще оказывается более эффективным предприятиям*. Наиболее явно эта тенденция проявляется применительно к стимулирующей финансовой поддержке в рамках группировок по масштабам экспорта и по уровню инновационной активности.

Общая оценка самими предприятиями эффективности государственной политики по поддержке инвестиций в основной капитал в целом довольно низкая. Свыше половины респондентов полагают, что поддержка вообще не оказывается (см. рис. 15).

Оценка эффективности мер по поддержке инвестиций
(в % от числа ответивших)

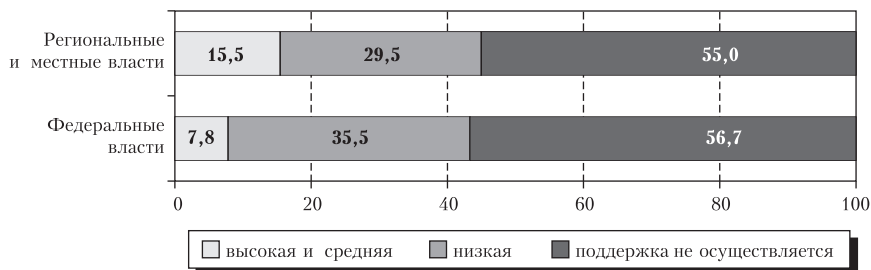


Рис. 15

Вместе с тем наблюдаются заметные различия в оценке эффективности мер, реализуемых федеральными и региональными властями. Если эффективность федеральных мер поддержки оценивается рес-

пондентами преимущественно как низкая, то на региональном уровне увеличивается доля респондентов, по мнению которых эффективность мер господдержки инвестиций средняя или высокая.

Обследование показало, что федеральные ведомства в целом слабо влияют на деятельность предприятий обрабатывающей промышленности. По 8 из 12 ключевых министерств и служб доля ответов «никак не влияют» колеблется в интервале от 60 до 80%, а по трем — Мининформсвязи, Минобрнауки и ФСФР — доля таких ответов даже превышает 80%. Исключение представляет только налоговая служба, для которой нейтральные оценки составляют менее 40%.

Соотношение позитивных и негативных оценок влияния ведомств представлено на рисунке 16. Как можно видеть, респонденты, полагающие, что федеральные ведомства как-то влияют на деятельность их предприятий, чаще выставляют отрицательные оценки. Только для пяти ведомств итоговые балансовые оценки (рассчитанные как разность между долями полученных позитивных и негативных ответов) оказываются положительными.

Баланс позитивных и негативных оценок влияния ведомств на деятельность предприятий (в % от числа респондентов)

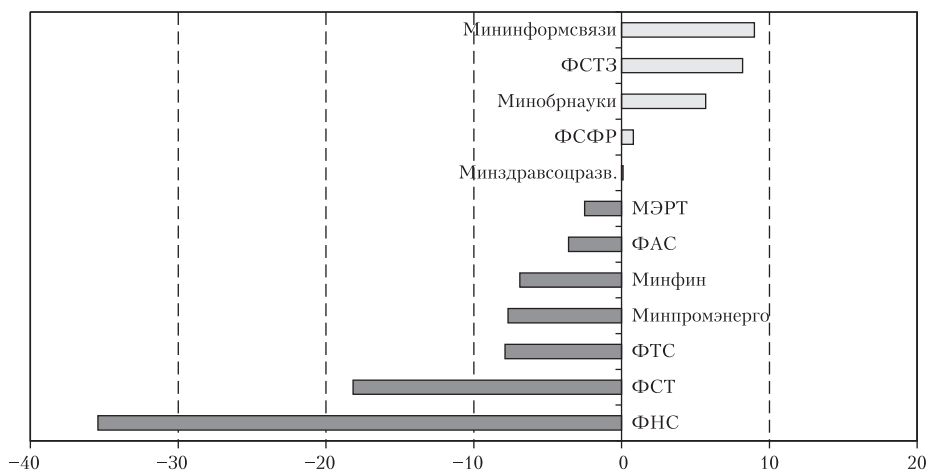


Рис. 16

Отметим, что крупные предприятия в среднем лучше оценивают политику Мининформсвязи, ФСФР, Минздравсоцразвития, МЭРТ и Минпромэнерго. В то же время в отношении Минфина, Федеральной службы по тарифам и Федеральной налоговой службы их оценки ухудшаются.

Таким образом, государственная поддержка концентрируется на определенных группах хозяйствующих субъектов. В частности, практически по всем каналам поддержку чаще получают более крупные предприятия, а также госкомпании и предприятия с госучастием. Наряду с ними доступ к льготам на инвестиции и к поддержке инноваций несколько чаще получают компании, в которых иностранным инвесторам принадлежат контроль или крупные пакеты акций.

Следствия для политики: как увеличить число лидеров и сократить группу аутсайдеров?

Итак, как показали результаты исследования, перспективы развития российской экономики во многом зависят от интенсивности структурных сдвигов не столько между отраслями, сколько между группами предприятий с различным уровнем эффективности. Низкая конкурентоспособность российской экономики во многом предопределена сосуществованием на одних и тех же рынках предприятий-лидеров и фирм-аутсайдеров при наличии огромного разрыва между ними в уровне производительности. Предприятий-лидеров не слишком много, но они есть во всех отраслях. Они активны в инновациях, но выпускают отнюдь не только высокотехнологичные продукты в традиционном понимании. Среди них есть производители конфет и мыла, деревянных окон и приборов для вакцинации собак. По сути, перспективы экономического роста и темпы модернизации экономики сегодня зависят от того, насколько быстро будет расширяться сектор эффективных растущих предприятий.

Успех лидеров определяется их более высокой эффективностью, которая, в свою очередь, тесно связана с приобретением национальными компаниями новых технологий, знаний и навыков, с выходом на внешние рынки и встраиванием в глобальные цепочки создания добавленной стоимости. В этом контексте ключевым для политики становится вопрос о механизмах, способствующих приобретению новых знаний и навыков национальными производителями. *Правительство может снизить для компаний риски и уменьшить издержки, связанные с инновациями, инвестициями и внешнеэкономической деятельностью, а также создать дополнительные стимулы к такой активности.*

*Политика по отношению к лидерам:
снятие барьеров для роста и создание стимулов*

Исследование показало, что конкурентоспособных лидеров внутреннего рынка в обрабатывающей промышленности мало, глобальных игроков практически нет, а положение по крайней мере половины лидеров неустойчиво из-за недостаточного внимания к интенсивным факторам роста. Таким образом, политика по отношению к лидерам рынка должна быть ориентирована на увеличение этой группы предприятий и повышение их конкурентных преимуществ за счет снятия административных барьеров и создания стимулов для инновационной, инвестиционной и внешнеэкономической активности. В таблице 4 показано, какие проблемы в наибольшей степени сдерживают рост лидеров и какими средствами экономической политики их можно решить.

*Политика по отношению к «среднякам»:
снижение рисков и уменьшение издержек инновационной,
инвестиционной и внешнеэкономической деятельности*

В отличие от лидеров, у фирм «второго эшелона» меньше ресурсов, поэтому они нуждаются в большей поддержке, чем лидеры рынка.

Выводы для политики по отношению к лидерам рынка

<i>Проблемы</i>	<i>Возможные механизмы решения проблем со стороны государства</i>
Проблема <i>кадрового дефицита</i> несмотря на интенсивное обучение и относительно высокие зарплаты. Отсутствие на рынке механизмов закрепления обученных работников на рабочих местах	<ul style="list-style-type: none"> • Изменения в нормативной базе и разработка типовых контрактов с обязательствами работника после обучения отработать на предприятии оговоренное время либо компенсировать расходы на обучение
Проблема <i>недостаточных инвестиций</i> , потребность в которых превышает возможности их финансирования из собственных средств даже богатых предприятий	<ul style="list-style-type: none"> • Необходимость дополнительных стимулов для инвестиций (включая налоговые льготы) • Упрощение существующих механизмов и увеличение прозрачности предоставления льгот
Проблемы <i>инвестиционного климата</i> для лидеров — ограниченные возможности для нового строительства, расширения бизнеса и получения лицензий создают серьезные препятствия росту	<ul style="list-style-type: none"> • Упрощение процедур получения и оформления земельных участков и разрешений на строительство • Развитие финансового рынка
Высокие издержки <i>внешнеэкономической деятельности</i> , при том что экспорт, особенно в страны дальнего зарубежья, резко повышает вероятность попадания в группу лидеров	<ul style="list-style-type: none"> • Бóльшая предсказуемость государственной политики, особенно в сфере внешнеэкономического регулирования • Упрощение системы возврата НДС и администрирования налогов • Снижение коррупции • Упорядочение таможенных процедур

Для повышения эффективности расходования средств лучше ориентироваться на коллективные механизмы оказания государственной поддержки. Ее целевая аудитория — преимущественно средние и малые предприятия. Во всех случаях полезно опираться на инициативу самого бизнеса. Один из ожидаемых результатов такой деятельности — предоставление шанса на создание конкурентных преимуществ предприятиям, для которых риски инновационной и внешнеэкономической деятельности пока оказываются чрезмерными. Речь идет о внедрении инноваций в широком смысле — под ними мы понимаем не только новые производственные технологии, но и любые новые знания и навыки, позволяющие повысить эффективность бизнеса.

Особенно важен обучающий эффект экспорта. Выходя на конкурентные внешние рынки даже с небольшими объемами поставок, предприятие получает новые знания и навыки, что позволяет ему расширить долю на рынке и получить ресурсы, необходимые для дальнейшего развития и встраивания в глобальные цепочки создания стоимости. Тем самым в действие запускается самовоспроизводящийся механизм позитивных изменений. Однако выход на внешний рынок всегда связан с крупными единовременными затратами. Такие издержки для средних по размеру компаний слишком велики по сравнению с их оборотами.

Из сказанного вытекает *необходимость активной государственной поддержки экспорта на рынки стран дальнего зарубежья с ориентацией прежде всего на средние фирмы*. Требуются расширение спектра форм такой поддержки и изменение механизмов ее предоставления. Также важно при разработке мер, направленных на привлечение иностранных инвестиций, отдавать предпочтение проектам, рассчитанным на выпуск экспортной продукции.

Зарубежный опыт показывает, что подобного рода поддержку во многих случаях целесообразно оказывать не на индивидуальной, а на *коллективной основе*, например субсидируя ознакомительные поездки в ведущие зарубежные компании только для групп менеджеров, представляющих разные отечественные предприятия. В этом случае возникает эффект группового обучения и развиваются кооперационные горизонтальные связи в отрасли.

Важным является *стимулирование кооперации с зарубежными партнерами с целью усвоения лучшей практики ведения бизнеса*. Один из возможных путей – создание условий для субконтрактных отношений между национальными производителями и транснациональными компаниями как в России, так и за рубежом. Другим механизмом могут быть программы стажировок менеджеров, инициируемые на межправительственном уровне на взаимной двусторонней основе. Такие программы полезно организовывать со странами – перспективными внешнеторговыми партнерами.

Целесообразно существенное *упрощение процедур предоставления гарантий для экспортеров с обеспечением доступа к таким гарантиям не только для крупных, но и для средних предприятий*. Как показывает опыт других стран, наиболее эффективной может быть реализация встречных программ предоставления гарантий с правительствами тех стран, которые являются приоритетными торговыми партнерами РФ.

В области поддержки НИОКР и технологических инноваций *эффективным может быть переход к косвенным мерам по предоставлению услуг в сфере трансфера технологий*.

В таблице 5 обобщены предлагаемые меры, ориентированные на группу предприятий «второго эшелона» по уровню конкурентоспособности.

Т а б л и ц а 5

Выводы для политики по отношению к средней группе предприятий

<i>Проблемы</i>	<i>Возможные механизмы решения проблем мерами экономической политики</i>
Высокие издержки выхода на <i>внешние рынки</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Софинансирование (государство+бизнес): <ul style="list-style-type: none"> – международной сертификации – ознакомительных и выставочных поездок • Упрощение процедур предоставления экспортных гарантий и возврата НДС • Информационная поддержка • Помощь в создании коллективных брендов • Создание условий для встраивания в глобальные цепочки создания стоимости через субконтрактные отношения
Высокие <i>риски инновационной деятельности</i> и недостаточное взаимодействие с внешними источниками инноваций и технологических знаний	<ul style="list-style-type: none"> • Создание отраслевых центров трансфера технологий • Софинансирование работ по внедрению отраслевых стандартов качества • Стимулирование кооперации промышленных предприятий с НИИ и вузами, в том числе в сфере инновационных услуг (софинансирование сертификации, внедрения технических стандартов, адаптации импортированных технологий и т. д.)
Растущий <i>дефицит кадров</i> , особенно квалифицированных рабочих и инженеров	<ul style="list-style-type: none"> • Стимулирование кооперации предприятий с выделением государственных грантов на софинансирование программ повышения квалификации отраслевым союзам и ассоциациям

*Политика по отношению к аутсайдерам:
снятие барьеров входа на региональные рынки
и выхода с них и развитие предпринимательства*

Аутсайдеры — таковых оказалось не менее $\frac{1}{3}$ выборки — не только сами неэффективны. Они занимают место и ресурсы, которые могли бы использовать другие игроки, и фактически не оставляют свободного пространства для появления и развития новых, более конкурентоспособных бизнесов. Во многом «жизнь после смерти» (то есть многолетнее производство отрицательной добавленной стоимости) поддерживается квазимонопольным положением на региональных рынках, защищенных не только барьерами входа, но и российскими расстояниями, плохими дорогами, низким платежеспособным спросом относительно бедного населения, а также еще не исчерпанными возможностями экспансии лидеров в более благополучных поселениях. Другое дело, что часто такие предприятия выполняют важные социальные функции (единственный хлебозавод в городе или один из немногих работодателей), и реальной альтернативы им пока не видно.

Разрушить квазимонопольные позиции аутсайдеров, создать у них стимулы к развитию можно только через расширение входа на региональные рынки для новых фирм. Для этого требуются *меры по стимулированию предпринимательства, включая создание новых бизнесов и смещение акцентов в поддержке предпринимательства в пользу выращивания эффективного среднего бизнеса* — предприятий с численностью до 300 работников, от которых в современной экономике в решающей степени зависит формирование конкурентной среды. Наряду с поддержкой создания новых фирм необходимо стимулирование легального перерастания малого бизнеса в средний, а также поддержка собственно среднего бизнеса.

Другим механизмом воздействия на группу аутсайдеров может стать *оказание давления на региональные власти с целью улучшения бизнес-климата и создания условий для привлечения инвестиций*. Дополнительные стимулы к этому могут возникнуть в случае изменения принципов распределения федеральных трансфертов — если они будут выделяться с учетом тех усилий, которые предпринимаются самими региональными властями для улучшения ситуации. Формализованной основой для оценки подобной активности региональных властей может стать публичный *конкурс региональных проектов повышения конкурентоспособности*.

Региональные власти, на наш взгляд, могут более активно участвовать в решении еще одного блока проблем, выявившегося в ходе обследования. Полученные нами данные свидетельствуют о том, что наряду с несовершенными институтами, которые традиционно находятся в центре внимания правительства, все более значимыми для предприятий становятся *проблемы инфраструктуры*. Нестабильность функционирования базовой инфраструктуры может стать серьезным фактором ослабления конкурентоспособности российских предприятий.

В то же время необходимо иметь в виду, что такие меры, как снижение налогов, прекращение отключений неплательщиков от

электросетей, искусственное ограничение конкуренции и ослабление бюджетных ограничений, продлят существование неконкурентоспособных предприятий и не увеличат долю конкурентоспособных.

* * *

Результаты проекта позволяют сформулировать определенные приоритеты для государственной политики, направленной на повышение конкурентоспособности отечественных предприятий. Эти приоритеты представлены в таблице 6.

Т а б л и ц а 6

Влияние предлагаемых программ государственной поддержки на различные группы предприятий

Приоритеты для государственной политики	Группы предприятий		
	лидеры	средняки	аутсайдеры
Стимулирование экспорта	++	+++	
Повышение квалификации кадров	++	+++	+
Стимулирование создания новых бизнесов и перерастания малых предприятий в средние компании		++	+++
Поддержка инноваций	+	+++	+
Развитие производственной инфраструктуры	++	++	+

+++ Сильное влияние данного блока мер на соответствующую группу предприятий.

++ Умеренное влияние.

+ Слабое влияние.

Основа наших рекомендаций для политических решений: на фоне продолжения общих институциональных реформ следует принимать специальные меры по повышению конкурентоспособности предприятий обрабатывающей промышленности. При этом важно сохранение общих принципов и логики такой политики:

— надо проводить дифференцированную политику для разных групп предприятий: убрать препятствия для лидеров; помочь «второму эшелону» в развитии бизнеса, чтобы расширить круг лидеров; создать условия для вытеснения аутсайдеров с рынка, высвободить ресурсы для новых, более эффективных игроков;

— нужны не столько денежные вливания, сколько создание стимулов и поддержка частной инициативы;

— требуется усиление роли государства, но не как собственника и менеджера активов, а как посредника между плохо взаимодействующими агентами рынка (крупными и малыми, научными и производственными, столичными и периферийными предприятиями);

— необходима интеграция региональной и промышленной политики для решения проблемы «промышленной бедности» и повышения конкурентоспособности регионов (на основе расширения спроса, создания более привлекательного инвестиционного климата, проведения действенной миграционной политики).