

УДК
ББК

Авторский коллектив:

В. Гимпельсон, директор Центра трудовых исследований ГУ-ВШЭ, глава 6 в соавторстве; *В. Голикова*, старший научный сотрудник Института анализа предприятий и рынков (ИАПР) ГУ-ВШЭ, глава 4; *К. Гончар*, ведущий научный сотрудник ИАПР ГУ-ВШЭ, главы 5; 7; 9 в соавторстве, введение в соавторстве; *Р. Капелюшников*, ведущий научный сотрудник Центра трудовых исследований ГУ-ВШЭ, глава 6 в соавторстве; *Б. Кузнецов*, главный научный сотрудник Межведомственного аналитического центра, ведущий научный сотрудник ИАПР ГУ-ВШЭ, главы 1; 3; 9 в соавторстве, введение в соавторстве; *Е. Кузнецов*, старший экономист Института Всемирного Банка, глава 9 в соавторстве; *А. Лукьянова*, старший научный сотрудник Центра трудовых исследований «Центр развития», глава 2; *К. Юдаева*, главный экономист, старший советник президента Сбербанка России, глава 8; *А. Яковлев*, проректор ГУ-ВШЭ, директор ИАПР ГУ-ВШЭ, глава 9 в соавторстве

Научный руководитель исследования: *Е. Ясин*

Рецензент: *д. экон. н., проф. В. Стародубровский*

Российская промышленность на этапе роста: факторы конкурентоспособности фирм / Под редакцией К. Р. Гончар и Б. В. Кузнецова; Гос. ун-т — Высшая школа экономики. — М. : Вершина, 2008. — 480 с. : ил., табл. — ISBN .

Монография посвящена проблемам конкурентоспособности российских промышленных предприятий. Впервые в отечественной экономической литературе вводится в научный оборот эконометрическая оценка конкурентоспособности фирмы на основе эмпирических данных уникального опроса более 1000 крупных и средних предприятий обрабатывающей промышленности. Опрос был проведен в рамках партнерского проекта ГУ-ВШЭ и Всемирного Банка при финансовой поддержке Министерства экономического развития и торговли. Основная содержательная часть книги анализирует внешние для предприятия и внутренние факторы, которые, как предсказывает теория, должны влиять на производительность и другие показатели конкурентоспособности. В частности, изучено влияние конкуренции и структуры рынков; технологического уровня и инновационного поведения; качества менеджмента и структуры собственности; состояния рынка труда и управления персоналом на уровне предприятия; инвестиционного климата и государственных институтов. Кроме того, показаны агломерационные эффекты и влияние размещения предприятий на их производительность. Заключительная глава предлагает оценку эффективности государственных мер промышленной политики и «меню» политик, ориентированных на управление конкурентоспособностью разных групп предприятий.

УДК
ББК

ISBN

© ГУ-ВШЭ, 2008
© Оформление. ООО «Вершина», 2008

Оглавление

Вступление	7
Благодарности	10
Введение	12
Глава 1. Теоретические и методологические основы исследования конкурентоспособности промышленных предприятий	26
Введение: постановка проблемы	26
1.1. Конкурентоспособность: теоретические подходы к анализу и оценке	32
1.2. Проблемы измерения конкурентоспособности	42
Глава 2. Конкурентоспособность промышленности на макроуровне: ценовые и неценовые факторы	59
Введение	59
2.1. Тенденции развития мировой экономики и вызовы для российской конкурентоспособности	62
2.2. Российский экономический рост и конкурентоспособность промышленности	67
2.2.1. Факторы роста ВВП: от импортозамещения и экспорта к опережающему росту внутреннего рынка на фоне положительного «ценового шока»	68
2.2.2. Экономический рост и угроза деиндустриализации: насколько обоснованны опасения?	73
2.2.3. Динамика ценовых и затратных индикаторов как ориентир краткосрочной политики поддержки конкурентоспособности: достаточно ли ориентации политики на динамику реального эффективного курса?	84
2.2.4. О подходах к анализу конкурентоспособности отраслей промышленности	95
2.3. Анализ конкурентоспособности на мезоуровне: о чем говорит отраслевая дифференциация динамики производительности труда и удельных трудовых издержек?	98
2.4. Текущие направления экономической политики, способствующие повышению конкурентоспособности обрабатывающего сектора российской экономики.	106
Приложения к главе 2.	115
Глава 3. Структура рынков, конкуренция и конкурентоспособность	132
3.1. Влияние конкуренции на поведение предприятий: теория и эмпирические свидетельства	134

3.2. Тенденции развития конкуренции на российских рынках	136
3.3. Влияние конкурентной среды на поведение российских предприятий: опыт эмпирических исследований	139
3.3.1. На каких рынках работают российские предприятия?	140
3.3.2. С кем конкурируют российские предприятия?	143
3.3.3. Конкуренция и структура рынка.	145
3.3.4. Рынки, конкуренция и эффективность.	150
3.3.5. Рынки, конкуренция и поведение предприятий	156
Основные выводы	160
Глава 4. Менеджмент как фактор конкурентоспособности предприятий.	161
Введение	161
4.1. Методологические проблемы оценки качества менеджмента.	163
4.2. Стратегии развития промышленных предприятий и их реализация	167
4.2.1. Выбор стратегии развития и состояние факторов производства.	167
4.2.2. Стратегические ориентиры: формализация, организационная структура предприятий и развитие управленческих функций	174
4.2.3. Эффективность и конкурентоспособность при реализации различных стратегий развития	181
4.3. Оценка влияния факторов собственности и качества менеджмента на эффективность и конкурентоспособность предприятия	184
4.4. Бенчмаркинг российских предприятий обрабатывающей промышленности по сравнению с зарубежными конкурентами	189
4.4.1. Использование инструмента конкурентного бенчмаркинга промышленными предприятиями	189
4.4.2. Качество конкурентного бенчмаркинга на российских промышленных предприятиях: субъективные оценки конкурентоспособности	197
4.4.3. Бенчмаркинг эффективности частных российских предприятий по отношению к фирмам с иностранными собственниками	204
4.5. Заключение	215
Приложение к главе 4	218
Глава 5. Инновации и конкурентоспособность.	225
Введение	225
5.1. Вознаграждаемо ли инновационное поведение?	
Связь инноваций и конкурентоспособности	229
5.1.1. Технологические функции и технологический капитал предприятий	232

5.1.2. Анализ модели влияния технологического капитала и инноваций на конкурентоспособность	245
5.2. Где короче путь к успеху: оригинальные разработки или заимствования?	254
5.3. Факторы инновационного поведения	265
5.3.1. Внешние факторы	267
5.3.2. Внутренние факторы инновационного поведения	282
5.3.3. Результаты регрессионного анализа модели факторов инновационного поведения предприятия	293
Заключение	302
Глава 6. Спрос на труд и квалификацию в промышленности: между дефицитом и избытком	305
Введение	305
6.1. Неравновесие на рынке труда: дефицит и избыток	308
6.2. Динамика основных индикаторов рынка труда для российской промышленности в посткризисный период	310
6.3. Методология и данные	319
6.4. Дефицит и избыток: сколько и где?	322
6.4.1. Масштабы дефицита и избытка	322
6.4.2. Причины дефицита и избытка.	326
6.5. Структура дефицита и избытка	328
6.6. Как бороться с дефицитом?	340
6.7. Неоптимальная занятость и законодательная защита рабочих мест.	351
Заключение.	356
Глава 7. Агломерационные эффекты и конкурентоспособность промышленности	361
7.1. Что нам сообщает об агломерационных эффектах теория	364
7.2. Что известно об агломерационных эффектах для промышленности в России?	369
7.3. Результаты эмпирического исследования агломерационных эффектов в промышленности России	371
Глава 8. Деловой климат и конкурентоспособность: можно ли считать безобидными институциональные проблемы в России?	382
8.1. Институциональное развитие и экономический рост: обзор предыдущих исследований	383
8.2. Измерение качества институтов	386
8.3. Российский опыт проведения институциональных исследований.	388
8.4. Что происходит с деловым климатом в России и какое влияние эти изменения оказывают на российскую экономику?	389

8.5. Какие компоненты инвестиционного климата нуждаются в первостепенном внимании: сравнение с другими странами	393
8.6. Характеристики предприятий и деловой климат	398
8.6.1. Деловой климат как фактор конкурентоспособности предприятий	400
8.6.2. Отношение к деловому климату в зависимости от формы собственности, размера и географических характеристик	403
8.7. Государственная политика: делается ли что-либо для преодоления проблем с конкурентоспособностью?	405
Выводы	408
Приложения к главе 8.	412
Глава 9. Вместо заключения. Политика управления конкурентоспособностью	426
9.1. Российская «новая промышленная политика» в теоретическом контексте	427
9.2. О новой структурной политике	433
9.3. Спрос на государственную политику со стороны промышленных предприятий: опыт эмпирического анализа	449
9.4. Управление факторами конкурентоспособности: как увеличить число лидеров и уменьшить число аутсайдеров	454
9.4.1. Политика по отношению к лидерам: снятие барьеров для роста и создание стимулов	454
9.4.2. Политика по отношению к «среднякам»: снижение рисков и издержек инновационной, инвестиционной и внешнеэкономической деятельности	456
9.4.3. Политика по отношению к аутсайдерам: снятие барьеров входа и выхода на региональные рынки и развитие предпринимательства	458
Библиография	462

Введение

Монография посвящена проблеме оценки уровня конкурентоспособности российской обрабатывающей промышленности и анализу основных факторов, которые определяют конкурентоспособность большинства российских промышленных предприятий. Актуальность самой темы исследования не нуждается, на наш взгляд, в детальном обосновании. В последние годы тезис о необходимости радикально повысить конкурентоспособность и эффективность российской экономики для обеспечения устойчивого экономического роста повторяется практически всегда, когда обсуждаются перспективы социально-экономического развития России. Это тот достаточно редкий случай, когда серьезность проблемы в равной степени признается как исследователями (отечественными и зарубежными), так и правительством. В обсуждаемом Проекте Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации «структурная диверсификация экономики на основе повышения конкурентоспособности перерабатывающей промышленности, высокотехнологичных отраслей и экономики знаний» названа одним из основных направлений перехода страны к новому типу инновационного развития.

В то же время, несмотря на широкое использование самого термина «конкурентоспособность» и признание необходимости ее повышения, отсутствует единство взглядов на многие связанные с ней проблемы. Нет согласия в том, какими факторами определяются уровень и динамика конкурентоспособности и каким образом можно достичь этой цели (в этом случае различия в подходах вполне естественны). Нет и единого понимания того, что стоит за этим понятием и как эту конкурентоспособность можно оценить. Собственно, одной из причин, спровоцировавших исследование, результаты которого представлены в этой работе, и стало расхождение между позитивной динамикой макроэкономических показателей российской экономики в период после 2000 г. и теми низкими оценками конкурентоспособности, которые на протяжении всех этих лет дают российской экономике международные рейтинги.

Действительно, как может неконкурентоспособная экономика расти столь долго такими высокими темпами? И сколько это еще может продолжаться? Проще всего было бы списать эту «аномалию» на эффект

девальвации 1998 г., а впоследствии — на высокие мировые цены на нефть и природный газ. Еще проще — подвергнуть жесткой (и во многом справедливой) критике методологию составления международных рейтингов конкурентоспособности или обвинить в злом умысле разработчиков этих рейтингов. Однако, видимо, проблема сложнее, поскольку экономический рост в России охватывает не только сектора, связанные с экспортом энергоносителей или бюджетными расходами. Высокими темпами растет и обрабатывающая промышленность (в последние годы заметно быстрее, чем сырьевые сектора), и пока не заметно явных признаков ее «торможения». Но, с другой стороны, этот рост практически не затрагивает международных позиций России в торговле товарами с высокой степенью переработки, не ведет к расширению несырьевого экспорта. В условиях относительной открытости экономики России для глобальной конкуренции и отсутствия явных формальных барьеров для импорта и экспорта такая ситуация действительно свидетельствует о, скажем мягко, «неблагополучии» российских производителей с точки зрения глобальной конкурентоспособности.

Другой очевидной, даже на макроуровне, проблемой стали низкие показатели технологического уровня и инновационной активности российской промышленности в сравнении не только с развитыми, но и со многими развивающимися странами. Даже официальная статистика, которую трудно заподозрить в сознательном занижении успехов, отражает тот факт, что подавляющее большинство российских промышленных предприятий практически не занимается технологическими инновациями, а более детальные исследования (в том числе и наше) показывают, что даже на инновационно активных российских предприятиях измеряемые масштабы инновационной деятельности малы по сравнению с зарубежными конкурентами. Сохранение этих тенденций ставит под вопрос возможность не только перехода на инновационный тип развития, но и просто диверсификации экономики и усиления позиций российских производителей на глобальных рынках. Таким образом, достаточно очевидно, что с конкурентоспособностью промышленности в России «что-то не так», но вот вопросы о том, что именно «не так» и почему, остаются во многом открытыми.

Безусловно, авторы данной работы не претендуют на то, чтобы дать исчерпывающие ответы на все вопросы. Более того, в процессе исследований вопросов возникает еще больше, как в области теории конкурентоспособности, так и в части ее эмпирических оценок. В частности, теоретические подходы к определению понятия конкурентоспособности, рассмотренные в первой главе, позволяют констатировать, что экономической теории это понятие пока не удалось ни четко

определить, ни встроить в существующие теоретические концепции. Будучи привнесенным в экономическую теорию извне, из области стратегического менеджмента, понятие конкурентоспособности было не вполне правомерно распространено с уровня фирмы на уровень секторов, регионов и национальных экономик в целом. Однако при всей нечеткости и спорности самой теоретической концепции это понятие оказалось весьма востребованным для фокусирования государственной политики и обнаружения уязвимых точек в конкурентном положении компаний, отраслей и национальных экономик. Более того, несмотря на всю содержательную уязвимость теории конкурентоспособности, она вполне работоспособна в микроэкономическом анализе, если в качестве информации о фирме используются не только стандартные количественные индикаторы затрат и результата, но и качественные показатели, характеризующие стратегию фирмы, ее позиционирование на рынке, самооценку конкурентных преимуществ и недостатков.

Именно на микроэкономическом уровне связь между факторами производства и эффективностью, между действиями (или бездействием) фирмы и ее конкурентоспособностью проявляется более явно. Это обстоятельство в значительной степени и стало основанием для подхода к анализу проблем конкурентоспособности, который преимущественно использован в данной работе. Отметим, что взгляд на конкурентоспособность глазами фирм и предприятий, оценка ее через призму взглядов бизнеса не являются оригинальными: большая часть международных рейтингов и значительная часть исследований конкурентоспособности отдельных экономик активно используют более или менее представительные опросы предпринимателей и инвесторов. Однако задачи, которые мы ставили перед собой в данном проекте, существенно отличаются от обследований, проводимых Всемирным экономическим форумом и другими разработчиками рейтингов. Отличаются они и от тех задач, которые традиционно стоят перед исследователями таких международных институтов и организаций, как Всемирный Банк, ЕБРР. Там в силу доминирования цели международных сопоставлений основной задачей чаще всего выступает получение единой агрегированной оценки для экономики страны. Особенностью нашего исследования является акцент не на анализ усредненных показателей, а на выявление различий внутри экономики, внутри отрасли, между отдельными фирмами.

С самого начала при постановке задач и разработке инструментария исследования мы исходили из гипотезы о высокой дифференциации российских отраслей и предприятий в одной отрасли. Конечно, в каждой экономике и в любой отрасли соседствуют более или менее конкурентоспособные фирмы, а условия конкуренции и успех зависят

от того, например, производит ли предприятие торгуемые товары (т. е. работает на глобальных товарных рынках) либо неторгуемые (которые нецелесообразно экспортировать или импортировать). Но в России эти различия, по нашему мнению, существенно более сильны, в том числе в силу исторического наследия и незавершенности переходных процессов. Именно поэтому анализ в большинстве глав работы сосредоточен на оценке различий между компаниями или группами компаний и попытке выделить те факторы, которые определяют состояние, динамику и поведение фирмы. Наше исследование показало, что барьеры для входа и выхода предприятий с рынка в российской экономике довольно высоки, и «нерыночный», или «квазирыночный», сектор по-прежнему занимает большую долю российского рынка и серьезно искажает его работу, в том числе препятствует расширению сегмента конкурентоспособных предприятий. Именно наличием значительной доли «балласта» крайне неэффективных предприятий и определяется во многом низкий средний уровень российской промышленности.

В ходе исследования мы попытались ответить на целый ряд вопросов, непосредственно связанных с проблемой конкурентоспособности, таких как:

- ▣ Какую часть российских предприятий можно отнести к группе конкурентоспособных в ближайшей перспективе, а какая часть попадает в число очевидно неконкурентоспособных?
- ▣ Какими чертами характеризуются конкурентоспособные и неконкурентоспособные предприятия?
- ▣ Какие внешние и внутренние факторы определяют конкурентоспособность?
- ▣ Что позволяет неконкурентоспособным фирмам продолжать свою деятельность?

Следует подчеркнуть, что работа не претендует на анализ всей российской экономики. За рамками исследования остаются важнейшие ее сектора, такие как сфера услуг, строительство, транспорт, сельское хозяйство и др. Объектом нашего анализа выступает конкурентоспособность предприятий обрабатывающей промышленности России (за исключением ряда отраслей либо очень небольших по масштабам, либо производящих в основном неторгуемые товары, в частности строительные материалы). Обрабатывающая промышленность была выбрана в качестве объекта исследования не потому, что она вносит определяющий вклад в экономический рост на современном этапе — ее вес существенно меньше, чем у отраслей ТЭК или некоторых других из секторов сферы

торговли и услуг, — а в силу того, что именно этот сегмент экономики может стать в обозримой перспективе основным источником несырьевого экспорта. И именно в этом сегменте российские предприятия сталкиваются с острой конкуренцией со стороны производителей других стран, как на внутреннем, так и на мировом рынке.

В первую очередь с обрабатывающей промышленностью связаны перспективы устойчивого экономического роста, обеспечения занятости, диверсификации экономики. Другими словами, именно для этих предприятий проблема повышения конкурентоспособности стоит особенно остро, являясь фактически вопросом жизни и смерти. Отчасти это, безусловно, связано с непростой ситуацией на макроуровне, ухудшающимися объективными условиями конкуренции с иностранными производителями, в том числе в силу динамики реального курса национальной валюты, проблемами в институциональной сфере и в инфраструктуре и т. п. Но в значительной степени, как следует из результатов исследования, для большей части предприятий главными препятствиями на пути повышения конкурентоспособности выступают внутренние факторы: низкая инновационная активность, невысокое качество менеджмента, низкие стимулы к реформированию и модернизации.

Этот вывод представляется крайне важным не только для лучшего понимания процессов, происходящих в этом сегменте российской экономики, но и для прикладных практических задач по формированию адекватной государственной политики, направленной на повышение конкурентоспособности и на рост диверсификации экономики. В частности, результаты исследования показывают, что и барьеры для развития, и требования к государственной политике у предприятий-лидеров и предприятий-аутсайдеров существенно различаются. Это означает, что многие меры государственной политики, направленные на улучшение условий и «всеобщее облегчение жизни» для бизнеса, могут лишь создать возможности неэффективным предприятиям продолжать оставаться неэффективными, но не дают дополнительные возможности и стимулы для роста эффективного бизнеса. Важность внутренних факторов развития, т. е. факторов, во многом зависящих от самого предприятия, означает, что прежде всего необходима политика не столько по улучшению внешних условий ведения бизнеса (хотя это тоже важно), но по созданию стимулов к саморазвитию и модернизации предприятий, к изменению их поведения.

Методология и эмпирическая база исследования.

Отметим, что одной из особенностей представленной работы является достаточно уникальная для России информационная база, созданная в ходе одного из самых масштабных обследований промышленных

предприятий (как по числу показателей, так и по масштабам охвата). Основной информационной базой нашего исследования являются результаты обследования, проведенного в ходе партнерского проекта ГУ-ВШЭ и Всемирного Банка. Обследование охватывает более 1 тыс. средних и крупных предприятий (с численностью занятых более 100 чел.) в восьми отраслях обрабатывающей промышленности (в двухзначных кодах ОКВЭД), расположенных в 49 регионах России.

Обследование проводила компания «ГФК-Русь» методом прямых интервью с топ-менеджерами компаний по стандартизированной анкете из более чем 200 вопросов в период с сентября 2005-го по февраль 2006 г. 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. Следует подчеркнуть, что хотя выборка и не является в статистическом смысле репрезентативной для всей российской промышленности (не обследовались малые промышленные предприятия, исключены сверхкрупные предприятия с численностью занятых более 10 тыс. чел.), она позволяет, на наш взгляд, делать обоснованные обобщающие выводы относительно тех проблем, с которыми сталкивается основная часть предприятий обрабатывающей промышленности.

Базой для эмпирического анализа послужили результаты обследования, дополненные данными бухгалтерской отчетности предприятий из системы «СПАРК-Интерфакс», а также доступной статистикой по регионам и населенным пунктам, в которых расположены обследованные предприятия.

Методология исследования включает сравнительный анализ и сочетание статистических и эмпирических исследований. Авторы провели анализ описательной статистики и более точную эконометрическую оценку внешних и внутренних факторов, оказывающих влияние на различные индикаторы, отражающие конкурентоспособность фирмы. Результаты исследований интегрированы в контекст международной и российской теоретической литературы по изучаемым проблемам. Была также закуплена и присоединена к базе данных статистика регионов и городов в интересах изучения эффектов, связанных с влиянием географии размещения предприятий на их конкурентоспособность.

Структура и основные выводы исследования.

Результаты исследования представлены в девяти главах. Главы структурированы таким образом, чтобы отразить наиболее нетривиальные результаты, полученные в ходе исследования. В частности, рассмотрена связь конкуренции, структуры рынков и конкурентоспособности. Получен ответ на вопрос о том, почему не вознаграждаются формальные продуктовые и процессные инновации, а также проведено сравнение эф-

фективности оригинальных и заимствованных нововведений. Также изучено влияние инвестиционного климата на разные группы предприятий (по эффективности, форме собственности и др.). Обнаружены сильные агломерационные эффекты и значительная «премия» в показателях конкурентоспособности за размещение в пределах городских агломераций и в регионах с относительно высокими показателями глобализации. Также получен ответ на вопрос о том, какие предприятия и почему не могут оптимизировать занятость, и предложено квалификационное измерение дефицита и избытка рабочей силы. В заключение показано, какие меры промышленной политики могут воздействовать на обнаруженные факторы конкурентоспособности на микроуровне в контексте существующего «меню» политик управления конкурентоспособностью. В том числе в контексте так называемой новой структурной политики, основные параметры которой находятся в стадии формирования.

В главе 1 дан обзор теоретических подходов к исследованию конкурентоспособности, приведены основные используемые в работе дефиниции и индикаторы. Отметим, что мы не ставили амбициозной задачи предложить альтернативную теоретическую концепцию конкурентоспособности. Скорее теоретический обзор позволяет нам позиционировать нашу работу в поле аналогичных исследований и предложить некоторые подходы к эмпирической оценке конкурентоспособности на микроуровне с учетом имеющейся в нашем распоряжении информации.

В главе показано, что основным объектом исследования является предприятие, а не отрасль. Основное рабочее определение: конкурентоспособная компания — это компания, которая производит товары такого соотношения «цена — качество», которое позволяет ей успешно конкурировать на рынке с другими производителями; т. е. показывает высокую и растущую производительность и достаточную для привлечения инвесторов рентабельность, а также расширяет свою долю на соответствующих рынках.

Конкурентоспособность фирмы не может быть выражена или описана каким-то одним показателем или индикатором. Мы рассматриваем показатели эффективности использования факторов в качестве основных индикаторов конкурентоспособности, хотя и включаем в оценку уровня другие параметры, в частности самооценку фирмами своих конкурентных позиций. Мы исходим из того, что на уровне предприятий конкурентоспособность в значительной степени определяется обеспеченностью основными факторами производства и производительностью по добавленной стоимости. Производительность, в свою очередь, зависит от интенсивности труда и качества рабочей силы; относительных преимуществ в эффективности, создаваемых различными системами

менеджмента и организации производства; технологических инноваций и общей организационной культуры фирмы.

Глава 2 посвящена анализу конкурентоспособности российской экономики на макро- и мезоуровнях в контексте глобальных вызовов. Эта часть исследования в основном описывает тот общий контекст, в котором существуют российские промышленные предприятия, и те общие для всей обрабатывающей промышленности условия, определяющие необходимость повышения конкурентоспособности. Кроме того, в главе сформулированы рекомендации для экономической политики на основе результатов проведенного макро- и отраслевого анализа. В частности, показана важность макроэкономической стабильности, даже если фокус промышленной политики меняется на диверсификацию и частно-государственное партнерство: доказывается необходимость перехода экономической политики от моноориентации на показатели валютного курса и издержки в целом и расширение спектра «таргетируемых» в макроэкономической политике экономических индикаторов конкурентоспособности с учетом их динамики у торговых партнеров.

В главе 3 рассмотрена связь структуры рынков, конкуренции и конкурентоспособности. В этой главе показано, что российская обрабатывающая промышленность пока находится в значительной части вне глобальной конкуренции. Несмотря на признание влияния конкурентов, существенная часть предприятий ориентирована на внутренний или еще более узкий региональный рынок, на которых они конкурируют преимущественно с такими же российскими предприятиями. Около половины предприятий не конкурируют с зарубежными производителями. Более 30 % обследованных компаний сбывают большую часть своей продукции потребителям своего региона. Только у 20 % предприятий экспорт составляет в выручке 10 % и более, только у 12 % — более 20 %.

Ориентация на региональный рынок негативно влияет на рентабельность предприятий и на темпы роста производства, коррелирует с более низкой активностью в части инноваций и реструктуризации. Экспортная ориентация, напротив, положительно связана с рентабельностью и инновационной активностью, хотя и не оказывает существенного влияния на темпы роста. Уровень и тип конкуренции (с российскими производителями либо с зарубежными) позитивно, хотя и по-разному воздействуют на инновационную, инвестиционную активность предприятия, на темпы реструктуризации и т. п. Показательно, что уровень конкуренции делает предприятия более требовательными к качеству институциональной среды, особенно в части налоговой системы, инфраструктуры финансовых рынков, регулирования и администрирования внешнеэкономической деятельности.

В главе 4 работы рассматриваются проблемы качества менеджмента как одного из ключевых факторов повышения конкурентоспособности. В главе продемонстрировано наличие значимой положительной связи качества менеджмента и показателей конкурентоспособности предприятий. Анализ показал, что усиливающаяся конкуренция со стороны иностранных фирм обуславливает переход от оборонительных стратегий к наступательным в управлении российскими промышленными предприятиями. Последняя включает ориентацию на выпуск инновационной продукции, способной обеспечить существенные конкурентные преимущества за счет позиционирования в более доходных звеньях цепочки добавленной стоимости. При этом значимо большую активность в этом отношении проявляют предприятия, входящие в состав интегрированных бизнес-групп. Последние, несомненно, имеют больше ресурсов для успешной реализации этой амбициозной задачи. Активны также предприятия, вписавшиеся в цепочку поставок для иностранных производителей: они продемонстрировали, что уровень организации бизнес-процессов соответствует строгим требованиям международного рынка.

Вместе с тем на многих предприятиях серьезной проблемой остается несоответствие организационной структуры фирмы заявленной стратегии и тем функциям, которые обеспечивают достижение успеха. В главе показано, что менеджмент значительной части российских производителей в обрабатывающей промышленности все еще находится на низком уровне, не научился использовать современные управленческие технологии для контроля качества и издержек.

Структура собственности в целом оказалась нейтральна к рассматриваемым показателям конкурентоспособности и эффективности, в то время как смена основных собственников в 2002–2004 гг. имела значимое отрицательное воздействие. Это означает, что предприятия, на которых структура собственности стабилизировалась, при прочих равных условиях активнее наращивали свой потенциал, чем предприятия, пережившие смену основных владельцев, сопровождающуюся, как правило, сменой состава управленческих команд и неизбежной временной дестабилизацией работы в этот период.

В следующей главе — «Инновации и конкурентоспособность» — анализируется связь инноваций и технологического капитала фирмы с конкурентоспособностью, сравнивается уровень эффективности оригинальных и заимствованных нововведений и исследуются факторы, влияющие на инновационное поведение предприятия. Мы получили свидетельства того, что плохая технологическая структура основного капитала оказывается фактором более высокого порядка, отрицательно сказывающимся на конкурентоспособности, чем вялые продуктовые

или процессные инновации, и что успех предприятий связан с интеграцией инноваций в более глубокие компетенции фирмы. Среди форм инновационного поведения связь с конкурентоспособностью обнаружили оригинальные разработки и найм квалифицированного персонала с технологическими целями. А среди факторов инновационности следует выделить влияние маркетинговых исследований, наличие внутренней инфраструктуры инновационной деятельности и эффекты стратегического поведения.

Основной вывод главы 6, посвященной проблеме дефицита кадров, заключается в том, что глубинным источником предполагаемого дефицита квалифицированной рабочей силы в современной российской экономике является вовсе не ее физическая нехватка, а слабость механизмов рыночной селекции, когда явно неконкурентоспособные предприятия продолжают генерировать на нее спрос — отчасти реальный, отчасти виртуальный. И выход из ситуации заключается не в том, чтобы снабжать такие предприятия недостающими кадрами, а напротив, в том, чтобы ускорить темпы перемещения трудовых ресурсов из неэффективных секторов экономики в эффективные. Можно сказать, что ключевой проблемой является не избыток или недостаток работников, а присутствие на российском рынке труда большого числа явно нежизнеспособных предприятий, вносящих сильнейшие искажения в его функционирование.

Следует отметить, что оценка доступа к квалифицированным трудовым ресурсам как фактора, ограничивающего рост конкурентоспособности фирм, является одним из немногих пунктов, по которым авторский коллектив не смог достичь единства взглядов. Этим, в частности, объясняются определенные противоречия между выводами этой главы и некоторыми оценками в предыдущих главах. Есть достаточно убедительные аргументы и в пользу иной трактовки, которая состоит в том, что в силу разрушения системы профессионального образования кадров для промышленности, низкой межрегиональной мобильности квалифицированных трудовых ресурсов российские предприятия, даже наиболее успешные из них, испытывают не относительную, а абсолютную нехватку квалифицированных кадров. В ряде случаев это создает нездоровую конкуренцию за квалифицированных рабочих между предприятиями и ведет к существенному росту затрат на оплату труда, что может негативно влиять на уровень конкурентоспособности.

В главе 7 анализируется влияние внешних для предприятия факторов размещения производства на конкурентоспособность предприятий. Предварительный анализ общей регрессионной модели (глава 1) показал, что размер и административный статус города оказываются решающими

факторами конкурентоспособности, важнее любых поведенческих или отраслевых характеристик. Для исследования проблемы взаимосвязи конкурентоспособности предприятий с их географией размещения мы модернизировали информационную базу эмпирического исследования обрабатывающей промышленности, включив имеющиеся в региональной и городской статистике показатели характеристик поселений.

Были разработаны индикаторы принадлежности поселения к городской агломерации и проведен расчет влияния факторов размещения на весь набор показателей конкурентоспособности. Наш анализ показал, что география размещения предприятий — значимый фактор конкурентоспособности. Из свойств территорий, которые мы включили в анализ, особо следует обратить внимание на выявленные эффекты агломерационной экономики и влияние уровня интеграции региона в глобальную экономику. И то и другое свойство пространства могут быть объектом управления средствами государственной политики. Мы показали, что размещение предприятий в непосредственной близости друг от друга, от потребителей и поставщиков в рамках городских агломераций значимо и положительно влияет на конкурентоспособность экономических агентов. Малые города действительно вовлекаются в орбиту экономического роста центров концентрации населения и ресурсов. Поэтому политика подтягивания таких городов к центрам агломерации за счет развития транспортной и иной инфраструктуры, объединения ресурсов, формирующих факторы производства, снижение транзакционных издержек, а также создания шансов на повышение уровня образования и квалификации кадров может помочь решению проблемы бедности и отсталости малых городов. По крайней мере тех из них, что удалены от крупных центров не более чем на 50 км.

Глава 8 посвящена анализу влияния инвестиционного климата и институтов на конкурентоспособность предприятия. Предприятия поставили на первое по уровню серьезности проблем место такие факторы делового климата, как размер налоговых ставок и дефицит квалифицированной рабочей силы. Однако более подробный анализ показал, что эти проблемы характерны преимущественно для неконкурентоспособных предприятий. Это означает, к примеру, что дальнейшее снижение налогов не приведет к увеличению конкурентоспособности экономики, а позволит дольше сохраниться в неизменном виде неконкурентоспособным предприятиям. В отношении качества рабочей силы ситуация более сложная, поскольку количество жалоб на нее растет с ростом размера предприятий. Возникла серьезная проблема низкого качества технического персонала на фоне развала системы их подготовки. Поэтому нехватка образованных и квалифицированных кадров определенных специальностей действительно составляет для российского бизнеса

существенную проблему. Тем не менее крупные предприятия — это как раз тот слой экономических агентов, у которых достаточно ресурсов для того, чтобы самим заниматься повышением квалификации сотрудников. Поэтому вмешательство государства в этом случае если и требуется, то только на условиях частно-государственного партнерства и тесной координации своих действий с действиями бизнеса.

Более детальное и глубокое изучение результатов обследования в части оценки инвестиционного климата, а также результаты международных сравнений позволяют сделать вывод о том, что для повышения доли конкурентоспособных предприятий в экономике государству надо не столько снижать налоги или заниматься подготовкой кадров для промышленности (хотя последнее, безусловно, важно), но, прежде всего, создавать условия для расширения деятельности успешных предприятий. Прежде всего в этой связи необходимо улучшать ситуацию с получением и оформлением земельных участков и разрешений на строительство; снимать барьеры и снижать издержки выхода на внешние рынки; создавать приемлемую схему возврата НДС, а также совершенствовать и переводить в электронную форму документооборот таможенных органов. Важным оказывается также строительство объектов транспортной и портовой инфраструктуры.

Экспортеры в дальнейшем зарубежье предъявляют повышенные требования к качеству институтов: эта группа предприятий единственная, которая выразила существенную неудовлетворенность не только непредсказуемостью государственного регулирования в целом и налоговым администрированием, но и коррупцией. Наконец, результаты обследования показывают, что инвестируют в расширение производственных мощностей преимущественно те предприятия, у которых сложились относительно лучшие условия доступа к финансовым ресурсам. Предприятия же, собирающиеся увеличивать производство, часто жалуются на проблемы с доступом и на высокую цену заемного финансирования. Совершенствование работы финансового сектора в таких условиях могло бы способствовать росту объемов производства и производственных мощностей. Пока российский финансовый сектор, несмотря на быстрый рост, плохо справляется с функцией направления сбережений на инвестиции. Для преодоления этих проблем необходимы меры по повышению доверия населения к банковскому сектору и повышению эффективности работы системы, в том числе государственных банков.

В рамках нашего обследования на проблемы с инфраструктурой, в частности с энергетикой, жалуются преимущественно неконкурентоспособные предприятия, в то время как предприятия, расширяющие производственные мощности, отмечают эту проблему как существенно

менее значимую. Международные сопоставления показывают, что по качеству инфраструктуры Россия отстает от стран ОЭСР и ЕС-8. Кроме того, качество инфраструктуры явно падает. Все эти факты, взятые вместе, говорят о том, что для обеспечения роста инвестиций в российские сектора экономики надо увеличивать инвестиции в электроэнергетику или проводить более жесткую политику в отношении неконкурентоспособных предприятий, тем самым высвобождая энергетические мощности для конкурентоспособных. Для повышения конкурентоспособности на внешних рынках надо улучшать и другие объекты инфраструктуры: связь и условия транспортировки в России вызывают нарекания со стороны иностранных предприятий и их поставщиков, что свидетельствует об их более низком качестве, чем в других странах.

И наконец, в «Заключение» (глава 9) мы показываем, как полученные в работе результаты можно транслировать в рекомендации для промышленной политики, тем более что повышение конкурентоспособности объявлено целью промышленной политики, суть которой, в понимании правительства, состоит в рациональном использовании и наращивании преимуществ отраслей, конкурентоспособных на мировом рынке, которые, в свою очередь, будут генерировать импульсы роста в смежные сектора. В работе показано, что современные взгляды на политику повышения конкурентоспособности весьма эклектичны, включают как элементы «старой промышленной политики», так и «новой структурной политики», с сохранением ряда установок эпохи «Вашингтонского консенсуса». Однако результаты нашего исследования наглядно продемонстрировали, что дисперсия производительности и других показателей конкурентоспособности предприятий в рамках одной отрасли свидетельствует о том, что выбор отраслей в качестве субъектов управления и стимулирования механизмами промышленной политики не представляется перспективным.

Мы обращаем внимание читателя на возможности дифференцированной политики по отношению к разным группам предприятий, выделенным не по принципу отраслевой приоритетности, а по уровню конкурентоспособности. В отношении лидеров рынка предлагаются меры по снятию барьеров для экспансии и созданию стимулов движения в сторону глобализации и инновационной модели роста; по отношению к «среднякам» требуется снижение рисков и издержек инновационной, инвестиционной и внешнеэкономической деятельности; политика по отношению к аутсайдерам должна заключаться в снятии барьеров входа и выхода на региональные рынки и развитии предпринимательства в интересах становления малого бизнеса и выхода безнадежно неконкурентоспособных производств с рынков.

Кроме того, в этом разделе показаны особенности современных концепций так называемой новой структурной политики, которые на удивление близки к результатам нашего исследования. Эта новая политика базируется на представлении о том, что структура экспорта и структурные сдвиги (специализация, а не диверсификация) должны быть основой промышленной политики. Последняя, в свою очередь опирается на переход от массовых ресурсов к качественным, на стимулирование взаимодействия наиболее эффективных компаний национального рынка, ориентированных на открытие новых направлений и ниш мирового рынка, на которых страна может закрепиться и преуспеть. При этом признается, что нет универсальных рецептов построения хороших работающих институтов развития, но есть механизм сравнения и извлечения уроков, обращение к опыту других стран, решавших сходные проблемы. Центральное понятие здесь — это так называемые поисковые сети (search networks). Новая структурная политика предполагает «режим ручного управления»: проекты и программы делаются не по готовому шаблону, а как организационная инновация, в то время как поиск людей и компетенций для решения нетривиальной проблемы и приводит к формированию сетей поиска. В этой концепции особую роль приобретает частно-государственное партнерство и процесс создания так называемых квазицентров, для получения которых частный бизнес должен приложить немало усилий.