д.э.н. проф. И.Б. Гурков (НИУ-ВШЭ)

д.э.н., проф. Е.М. Авраамова (ИСЭПН РАН)

Российские компании в поисках выхода на траектории устойчивого развития[1]

В самом начале 2009 г., анализируя последствия финансового кризиса, можно было констатировать массовое перепозиционирование большинства российских компаний на основных рынках – капитала, товаров, рынке рабочей силы. Одновременно обозначились альтернативные траектории преодоления кризиса[2]. Ход наших рассуждений сводился к следующему:

1) Рост цены ресурсов (материальных и финансовых) неизбежно приводил к росту удельных издержек. Рост удельных издержек либо вел к снижению рентабельности бизнеса (при попытке поддержания стабильных цен) либо, при переносе издержек в цены, приводил к снижению спроса на производимые товары. Снижение спроса и продаж приводило к еще большего росту удельных издержек. Так раскручивалась «спираль инфляционной депрессии».

2) В складывавшихся условиях фирмы могли выбирать между тремя альтернативными траекториями развития.

- Первая альтернативная траектория может быть описана как принятие фирмой линии на «**лидерство по издержкам»**. Основным условием решения данной задачи выступает ***перемещение в зону относительно более низких удельных издержек*** (путем оптимизации загрузки мощностей, пересмотра структуры поставок и круга поставщиков, временная экономии на техническом обслуживании, сокращение избыточных административных и представительских расходов, сброса избыточного в этих условиях персонала). В свою очередь, более низкий уровень издержек создает возможности для поддержания относительно невысоких цен (или, по крайней мере, удержания их на прежнем уровне), в том числе и путем предоставления скидок, кредитов,

[1] Данная работа выполнена при поддержке гранта Научного фонда НИУ ВШЭ №.10-01-0040 и гранта факультета менеджмента НИУ ВШЭ.

[2] Гурков И.Б. Кризис стратегии и стратегия кризиса – поведение российских компаний накануне и в ходе экономической рецессии // ЭКО, 2009, № 2, с.2-34.

отсрочек платежей, выполнения специфических требований потребителей по формам и срокам поставок товаров), что способствует восстановлению уровня продаж.

- Вторая альтернативная траектория может называться траекторией «***оптимистичного конформизма».*** Содержание траектории состоит в принятии руководством фирмы складывающихся условий хозяйствования как данности, стремлении следовать общим тенденциям развития рынка и отрасли, находиться в средней зоне позиционирования по основным параметрам (цена, качество, удельные издержки). Все основные политики и решения фирмы в данном случае проводятся с постоянной оглядкой на конкурентов, в стремлении «не продешевить» в отпускных ценах и «не переборщить» с мероприятиями, приводящим к росту удельных издержек. Смысл данной траектории состоит в надежде на то, что тяжелые времена когда-либо закончатся, и сэкономленные силы и средства можно будет более производительно и эффективно использовать в улучшившихся общеэкономических условиях.
- Третья альтернативная траектория может быть названа ***«пост-кризисная модернизация».*** Она связана с пониманием кризиса как уникальной возможности для роста **качества** в условиях возможного ослабления конкурентов, прежде всего, иных российских фирм, занятых экономией издержек. Понятно, что роста ощущаемого качества можно добиться лишь при росте компетенций фирмы (систем, ноу-хау и связей). К сожалению, роста компетенций практически невозможно достичь без роста удельных издержек. Можно лишь надеяться (но никогда невозможно точно рассчитать), что, по мере развития компетенций, фирме удастся выйти на новый уровень эффективности использования технологий и достигнуть оптимального уровня использования мощностей, что, соответственно, переломит тренд роста удельных издержек.

3) Таким образом, факты сознательной либо вынужденной реализации пост-кризисных траекторий развития можно четко различать по оценке руководством фирмы уровня удельных издержек (низкие, средние, высокие).

Решив разобраться в том, что происходит с конкурентным позиционированием фирм: динамикой уровня издержек, цен и качества, объемом инвестиций и интенсивностью инновационных действий (освоением новых типов продуктов, выходом на новые рынки и т.д.) в российской промышленности, в сентябре-ноябре 2010 г. мы провели опрос 100 генеральных директоров ряда промышленных предприятий шести регионов России. Опрос проводился по крайне детализированной анкете (235 вопросов), касавшихся оценки последствий кризиса на уровне отрасли и собственно компании, детального описания предпринятых в 2009-2010 гг. инновационных действий, уровня и

источников инвестиций, направления использования кредитных ресурсов, подробных характеристик маркетинговой, организационной и кадровой политик фирмы. Результаты опроса позволили получить не только достаточно ясную картину общего состояния дел на фирмах и динамики отдельных параметров деятельности, но и определить с достаточной достоверностью уровни всех искомых параметров (конкурентного позиционировния, инвестиций, инновационных процессов). Абсолютное большинство руководителей возглавляло предприятия с численностью занятых от 100 до 1200 человек. Ни одно из предприятий не входило ни в какие списки «стратегических предприятий», а также не находилось в собственности зарубежных корпораций. Кроме того, мы сознательно отбирали фирмы, не входящие в отрасли топливно-энергетического комплекса, имеющие значительные отличия от общей динамики народного хозяйства.

Анализ собранной информации построен следующим образом – прежде всего, была получена общая картина текущего состояния предприятий по мнению их руководителей. Следующим этапом стало определение типичных конкурентных позиций российских фирм. Наконец, третьим этапом анализа стало сравнение фирм различных конкурентных позиций по уровню инвестиций и конфигурации инновационной деятельности.

Первым шагом анализа стала выявление распределения оценок руководителей фирм относительно глубины пережитого их отраслями спада и текущего состояния рынков. В целом, по мнению руководителей, спад затронул почти 90% отраслей, при этом для двух третей генеральных директоров спад характеризовался как «умеренный» либо «глубокий». Оценка ситуации во второй половине 2010 г. характеризовалась сдержанным оптимизмом – продолжение спада фиксировали 18% руководителей, слабый либо умеренный рост – почти 80%.

Несмотря на относительный короткий период спада, посткризисное восстановление оказалось весьма неравномерным (см. Таблицу 1).

Таблица 1. Распределение компаний по динамике ключевых показателей деятельности (проценты фирм)

Динамика (первая половина 2010 г. по сравнению с первой половиной 2008 г.)	**Параметр деятельности**				
	Объем продаж в денежном выражении	**Объем заказов в денежном выражении**	**Уровень загрузки мощностей**	**Уровень цен**	**Уровень издержек**
Снижение более чем на 30%	14	11	9	1	3
Снижение на 10-30%	18	20	17	10	12
Умеренные изменения (+/- 10%)	43	47	48	52	43
Увеличение на 10-30%	17	17	17	38	38
Увеличение более чем на 30%	7	4	6	3	4

Легко увидеть, что лишь динамика загрузки мощностей соответствует нормальному распределению, остальные параметры демонстрируют значимые сдвиги от нормального распределения. Особенно характерны сдвиги в ценах и удельных издержках, которые существенно повысились у 40% компаний. Следует напомнить про удорожание импортных материалов и комплектующих, произошедшее в конце 2008 г. в связи с девальвацией рубля на 25%, и рост цен на услуги естественных монополий в 2009-2010 гг.

Отклонение от нормального распределения, но уже в другую сторону, было продемонстрировано в отношении уровня продаж и уровня заказов. Несмотря на то, что оба данных параметра считались в текущих ценах, то есть включали инфляционную составляющую, у трети компаний не произошло восстановления уровня продаж и заказов до предкризисного уровня. Стоит обратить внимание и на высокую сопряженность обоих параметров (корреляция 0,828, значимость 0,000). Это означает, что кризисное «сжатие» российской промышленности оказало долгосрочное воздействие на условия спроса. Неустойчивость ситуации и отсутствие явных перспектив с заказами провоцирует ***одностороннюю эластичность динамики численности персонала*** – по кругу обследованных предприятий серьезный сброс численности провели 30% фирм, что практически равно доле фирм, серьезно сокративших продажи, а увеличение численности персонала подтвердили лишь 13% фирм, что в два раза меньше числа компаний, увеличившие уровень заказов на 10 и более % по сравнению с предкризисным периодом**.**

Объем заказов определяет динамику продаж как в ближайшей, так и, особенно, в среднесрочной перспективе, так как российские производственные фирмы, как производители во всех странах, предпочитают долгосрочные соглашения о поставках, позволяющие как производить специфические инвестиции и повышать качество с точным учетом требований заказчиков, так и выигрывать на закупках сырья и комплектующих, которые, в свою очередь, также могут поставляться в рамках долгосрочных соглашений о поставках.. По кругу обследованных компаний более 20% ориентируются исключительно на заказы в рамках средне и долгосрочных соглашений о поставках; фирм, не имеющих вообще долгосрочных соглашений в своем портфеле и ориентирующихся исключительно на единичные (разовые) заказы оказалось всего 6%.

Объем заказов – одновременно и характеристика состояния рынков сбыта, и показатель текущей конкурентоспособности фирмы В связи с ключевой значимостью параметра «динамика заказов» мы попытались найти возможные предикторы данного параметра. Прежде всего, обнаружилось, что фактор включенности фирмы в состав крупных корпоративных структур не влияет на динамику заказов. Это означает, что

российские корпорации в целом оказались в той же ситуации, что и входящие в них дочерние (зависимые) компании, и не смогли найти общекорпоративные решения поддержания динамики спроса. Тип собственности (концентрированная либо распыленная) также не влиял на динамику заказов, как и наличие у фирм долгосрочных планов развития – кризис перечеркнул большинство существовавших в середине 2008 г. программ развития, а разработанные в 2009-2010 гг. «антикризисные программы» оказались ничем не лучше «свободного плавания» и быстрой смены стратегической ориентации фирм применительно к обстановке, происходящих вне рамок систем стратегического планирования.

Тем не менее, удалось найти факторы, значимо влиявшие на динамику заказов во второй половине 2010 г. и мы смогли объяснить почти 50% общего объема вариации данного параметра[3]. Первым по значимости выступали общеэкономические факторы – ***глубина спада в отрасли и текущее состояние рынков***. Оба эти параметра продемонстрировали свою высокую значимость (соответственно, 0,013 и 0,011), и на них пришлось почти 25% от общего объема *объясненной* вариации. Статистическую значимость имел и фактор ***динамики цен*** (значимость 0,081). Уровень корреляции между динамикой цен и динамикой заказов в денежном выражении составляет 0,405. Это означает, что на каждый процент прироста заказов по сравнению с докризисным уровнем фирма повышала цену на 0,4 процента. Третьим важным фактором выступали два комплексны феномена:

- *сочетание доли единичных заказов в общем портфеле заказов фирмы с общим состоянием рынков* (значимость феномена 0,052,
- *сочетание доли единичных заказов, оценок глубины пережитого спада и изменения уровня цен* (значимость феномена 0,011).

При более детальном анализе мы убедились, что динамика портфеля заказов во второй половине 2010 г. показала четкие закономерности:

- чем больше заказов приходилось на единичные (разовые) поставки, тем хуже была динамика объема заказов (корр. -0,198, значимость 0,073),

[3] Мы применили анализ вариации ANOVA. В отличие от процедур линейной и нелинейной регресии он позволяет анализировать доли вариации, приходящейся на комплексные феномены, образованные *сочетаниями* отдельных переменных.

- чем большая доля реализации приходилась на поставки в рамках долгосрочного контракта, тем лучше получалась динамика объема заказов (корр. 0,207, значимость 0,060).

При этом наблюдалась позитивная корреляция между долей продаж в рамках долгосрочных договоров и динамикой отпускных цен фирмы (корр. 0,260, значимость 0,012). Таким образом, области максимально неэластичного спроса, выраженного в виде поставок в рамках средне- и долгосрочных соглашений, оказались не только «стабилизаторами» динамики заказов, но и зонами существенного роста отпускных цен. Обнаружилась и иная поразившая нас связь – динамика удельных издержек была **позитивно** связана с динамикой заказов **(**корр. 0,227, значимость 0,027). Эту неочевидную связь можно интерпретировать следующим образом: имея стабильный либо расширяющийся портфель заказов, фирмы не предпринимали усилий по экономии издержек, спокойно переносили в издержки повышающиеся цены поставщиков сырья, энергии и комплектующих.

Еще одним параметром, показавшим свое существенное влияние на динамику заказов[4], оказалась оценка уровня удельных издержек по сравнению с конкурентами. Фирмы, имеющие относительно более низкие удельные издержки, смогли добиться в среднем восстановления уровня заказов до предкризисного уровня и даже превзойти его. Фирмам, чьи издержки не отличались либо превосходили издержки конкурентов, не смогли восстановить докризисный уровень заказов.

Таким образом, оказалось возможным подтвердить, что теоретически описанные траектории пост-кризисного развития, выражающиеся в различном уровне удельных издержек, действительно значимо влияют на положение с заказами, то есть определяют ближайшее будущее фирмы. Во второй половине 2010 г. руководители 15% фирм сообщили, что издержки их фирм ниже, чем у конкурентов; 56% считали, что уровень издержек примерно равен уровню издержек у конкурентов; 28% фирм полагают уровень своих издержек выше, чем у конкурентов. Мы также смогли убедиться, что фирмы с различной оценкой своих удельных издержек не различаются ни по абсолютному, ни по относительному размеру, ни по каким-то уникальным характеристикам их руководителей.

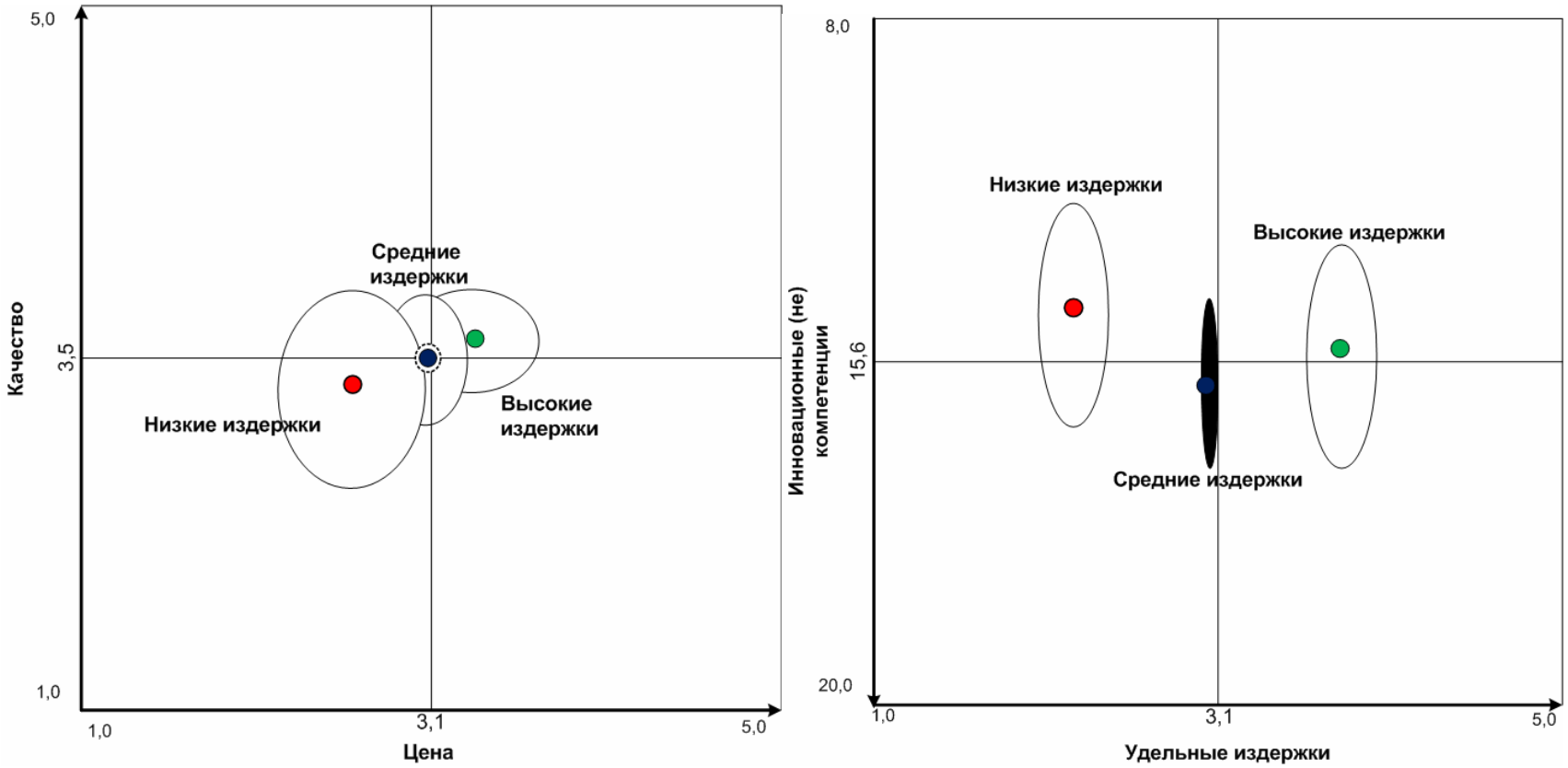
Убедившись, что оценка удельных издержек значимо влияет на ситуацию с заказами, мы приступили к описанию комплексного позиционирования фирм на рынке и в

[4] С помощью процедуры сравнения средних ONEWAY с последующей проверкой значимости различий между группами по критерию Дункана.

отрасли в метриках «компетенции - удельные издержки» и «уровень цен -уровень компетенций»[5]. Позиционирование фирм представлено на Рисунке 1.

[5] Гурков И.Б. Стратегический менеджмент организации. М., Теис, 2004.

Рисунок 1. Позиционирование фирм, исходя из оценок удельных издержек по сравнению с конкурентами



Примечание: размеры фигуры соответствуют среднеквадратичному отклонению параметра конкурентоспособности.

Самым сложным в анализе было определить границы компетенций фирмы. В качестве оценки уровня компетенций мы выбрали степень сложности в осуществлении действий, являющихся необходимыми этапами при реализации инновационного проекта полного цикла. Структура работ инновационного проекта полного цикла была сформулирована нами при опросе генеральных директоров в 2000 г. и с тех пор неоднократно использовалась при последующих массовых опросах руководителей[6]. Состав работ опирается на содержание стандартных руководств по «промышленным инновациям» (Handbook of Industrial Innovation) и включает такие действия как:

- Поиск перспективных идей для новых товаров (услуг)
- Получение доступа к имеющимся технологиям производства
- Создание принципиально новых технологий
- Определение желаемых потребителями спецификаций продукции (услуг) Разработка (конструирование) нового товара в соответствии со спецификациями Приобретение необходимого оборудования
- Монтаж, наладка и запуск необходимого оборудования
- Обеспечение фирмы рабочей силой соответствующей квалификации
- Освоение новых методов контроля качества
- Получение необходимых государственных лицензий и сертификатов
- Проведение «раскрутки» товара
- Освоение новых для фирмы форм и каналов сбыта
- Использование новых методов оценки (аттестации) персонала
- Внедрение новых схем оплаты труда и премирования работников
- Использование новых методов обучения,персонала
- Создание новых структурных подразделений (филиалов)

Технически степень сложности была квантифицирована путем выявления ***числа*** видов деятельности (среди всех возможных видов деятельности в ходе инновационного цикла), которые представляются «сложными» или «очень сложными». В среднем 11 видов инновационных работ вызывают серьезные сложности у руководства фирм.

Результаты позиционирования оказались весьма показательными:

---

[6] Авраамова Е.М., Гурков И.Б., Тубалов В.С. Инновационная деятельность российских промышленных предприятий. Вопросы экономики. 2001. №7.

- в ***отношении уровня цен*** фирмы трех групп различаются бесспорно (значимость 0,000),
- степень значимости различий в ***уровне ощущаемого качества*** находится на границе статистической достоверности (значимость 0,164),
- что касается уровня ***инновационных компетенций*****,** то здесь статистически значимых различий не наблюдается.

Таким образом, наше теоретическое предположение относительно «оправдания» высокого уровня издержек усилиями по развитию компетенций подтвердилось лишь частично – на фирмах с высокими издержками усилия, возможно, и предпринимались, но значимых результатов данных усилий разглядеть невозможно, а сами высокие издержки в отсутствие зримых преимуществ по качеству существенно препятствуют восстановлению абсолютного уровня заказов до предкризисного уровня, даже с учетом упоминавшейся выше инфляционной составляющей денежной суммы заказов.

Теоретическое предположение об оправдании высоких издержек не только усилиями, но и затратами на развитие компетенций было окончательно опровергнуто при анализе уровня инвестиций во второй половине 2008 г. - первой половине 2010 г. на фирмах выделенных нами типов. Оказалось, что фирмы с высокими издержками демонстрируют минимальный уровень инвестиций -- если в среднем за 24 месяца (июль 2008 г. -июнь 2010 г.) треть фирм вообще не производили инвестиций, подобных фирм среди фирм с низкими издержками оказалось лишь 7%, а среди фирм с высокими издержками – 34%! «Нормальный уровень» интенсивности инвестиций (более 20% годового оборота за два года) продемонстрировали четверть фирм с низкими издержками, единичные фирмы со средними издержками и ***ни одной фирмы*** с высокими издержками.

При этом источники инвестиций принципиально не отличались – основная масса инвестиций приходилась в июле 2008 г. - июне 2010 г. на собственные средства (55-70%), остальное приходилось на кредиты и финансовый лизинг (20-23% от общего объема инвестиций).

Помимо ситуации с инвестициями, существенно отличались и текущая ситуация в фирмах с разным уровнем удельных издержек. В отличие от ситуации в иных фирмах, большинство руководителей фирм с низкими издержками полагает, что объемы привлекаемых кредитных ресурсов полностью адекватны потребностям бизнеса, недостатка кредитных ресурсов не наблюдается. Устойчивое финансовое положение фирм с низкими издержками не укрылось от внимания собственников данных фирм. Если

дополнительные вложения собственников в фирмы данной группы наблюдались в единичных случаях, то собственники охотно извлекали из фирм данной группы прибыль в виде дивидендов – в отдельных случаях собственники извлекали в 2009 г. 90 и более процентов прибыли в качестве дивидендов, что не наблюдалось на фирмах иных групп.

Итак, фирмы с низкими издержками – группа компаний, которая не только смогла поддержать инвестиционный процесс в период кризиса, но и сохранить высокий уровень финансовой устойчивости. Однако, это не стало основанием для их внешней инвестиционной привлекательности – в данной группе наблюдались минимальные объемы дополнительных вложений существующих собственников и единичные случаи вхождения в капитал компании новых собственников.

Низкие издержки таким образом создают условия ***замкнутого*** цикла хозяйственного оборота – низкие издержки создают условия для формирования внутренних источников инвестиций и получения необходимого объема кредитных ресурсов. Однако, позиция низких издержек в условиях кризиса не обеспечивала (как и иные позиции российских компаний) внешней инвестиционной привлекательности фирм, то есть дополнительных вложений существующих собственников и вхождение в капитал фирмы иных собственников.

Итак, среди теоретически предписанных альтернативных траекторий лишь траектория, ориентированная на достижение низких издержек оправдала себя в виде более благоприятной динамики уровня заказов, проявившейся в восстановлении предкризисного уровня во второй половине 2010 г. Остальные альтернативные траектории – «траектория оптимистичного конформизма» и «траектория высоких издержек» не обеспечили восстановления уровня заказов до предкризисного уровня, если брать в качестве ориентира среднее значение данного параметра по группе. Более того, высокие издержки не являются свидетельством усилий по поддержанию (развитию компетенций). В этом мы смогли окончательно убедиться, сравнив системы действий фирм выделенных нами групп.

Выяснив характер взаимоотношений параметров «издержки» и «инвестиции», мы можем разобраться с системами деятельности, сложившимися на фирмах разного уровня издержек. В качестве основы описания системы деятельности мы определили частоту ***действий, выполняющихся регулярно***.

Таблица 2. Доли фирм. регулярно выполнявшие определенные типы действий в 2009-2010 гг. (проценты)

Вид действий	Тип фирмы			
	Низкие издержки	Средние издержки	Высокие издержки	Среднее для всех компаний
Пересмотр структуры поставок (номенклатуры и круга поставщиков)	**47**	26	27	29
Ускорение разработки и выпуска на рынок новых товаров (услуг) в существующей сфере деятельности	**40**	17	19	21
Разработка и выпуск на рынок товаров (услуг) в новой для фирмы сфере деятельности	7	6	4	5
Освоение новых для фирмы форм и каналов сбыта	**33**	20	22	23
Приобретение патентов и лицензий	**33**	20	11	20
Продажа собственных лицензий, патентов и ноу-хау	7	2	0	2
Приобретение и запуск нового оборудования	**60**	35	22	35
Освоение новых методов контроля качества	**47**	31	26	32
Освоение новых методов финансирования проектов	20	9	15	12
Активное привлечение нового персонала	13	26	22	23
Использование новых источников набора персонала	13	19	4	14
Использование новых методов оценки (аттестации) персонала	33	21	7	19

Внедрение новых схем оплаты труда и премирования работников	20	17	15	17
Создание новых структурных подразделений (филиалов)	13	2	11	6
Выделение дочерних фирм	6	2	4	3
Покупка (поглощение) иных предприятий (фирм)	7	4	0	3

Из Таблицы 2 видны существенные отличия в системах деятельности *фирм с низкими издержками* по сравнению с иными фирмами:

1) они чаще всего обращались к пересмотру структуры поставок сырья и комплектующих и к изменению каналов и форм сбыта, то есть интенсивнее всего *проводили изменения в цепочках стоимости*;
2) они больше иных фирм обращали внимание на внедрение новых форм контроля качества, то есть *совершенствовали процессы*;
3) большинство фирм данной группы даже в кризис производили закупки нового оборудования, то есть производили обновление *базы производства.*

Помимо различий в системах деятельности в виде того, ***что*** делалось, мы смогли обнаружить существенные различия в сфере того, ***как*** это делалось. Здесь имеется в виду:

1) практика использования различных внутриорганизационных форм реализации проектов;
2) практика использования субконтракторов для выполнения отдельных видов работ.

«Палитра» внутриорганизационных форм, использующихся фирмами различных типов для реализации инновационных проектов, оказалась весьма скромной (см. Таблицу 3).

Таблица 3. Распространенность использования различных организационных форм при реализации инновационных проектов (проценты активно применяющих фирм)

Организационная форма	**Фирмы с низкими издержками**	**Фирмы со средними издержками**	**Фирмы с высокими издержками**
Временные рабочие группы в составе отдельных подразделений	27	13	27
Временные рабочие группы в составе сотрудников нескольких подразделений	27	17	27
Создание временных подразделений	7	6	4

Создание дочерних подразделений	7	4	4
Создание совместных предприяий с иными фирмами	7	2	0

Обращает на себя внимание минимальное число фирм, организовавших в последние 2-3 года совместные предприятия с иными фирмами. При этом, если в составе компаний с низкими издержками такие примеры все-таки наблбдались, то среди фирм с высокими издержками подобных примеров не нашлось вообще. Это еще раз показывает разорванность инвестиционного цикла на фирмах с высокими издержками.

Второй аспект выполнения инновационных действий касался размаха использования использования субконтракторов для реализации отдельных фидов работ инновационного цикла (см. Таблицу 4).

Таблица 4. Доля фирм, активно прибегающих к услугам субконтракторов при реализации отдельных видов инновационных работ (проценты)

Вид действий	**Фирмы с низкими издержками**	**Фирмы со средними издержками**	**Фирмы с высокими издержками**
Поиск новых идей для перспективных товаров и услуг	33	14	8
Получение доступа к технологии производства	36	24	24
Создание принципально новой технологии	38	10	8
Определение желаемых потребителями спецификаций продукции	46	18	20
Разработка (конструирование) нового товара в соответствии со спецификациями	17	19	22
Приобретение необходимого	40	30	30

оборудования			
Привлечение рабочей силы необходимой квалификации	36	36	15
Освоение новых методов контроля качества	31	28	15
Получение необходимых государственных лицензий и сертификатов	46	21	38
Проведение «раскрутки» нового товара (услуги)	42	31	18
Освоение новых для фирмы форм и каналов сбыта	36	27	8
Использование новых методов оценки (аттестации) персонала	42	15	8
Внедрение новых схем оплаты труда и премирования работников	42	15	17
Изменение организационной структуры фирмы	18	4	4

Похоже, что мы обнаружили «ключ» к пониманию системы деятельности фирм с низкими издержками - им удается сочетать низкие издержки и неплохой уровень инновационных компетенций путем активного использования субконтракторов для практически всех видов работ инновационного цикла, в том числе и таких «интимных», как изменение систем оплаты и оценки персонала. С другой стороны, фирмы с высокими издержками меньше всего склонны прибегать к услугам субконтракторов как при выполнении производственных (поиск необходимого оборудования, монтаж, наладка и запуск оборудования), так и в маркетинговой деятельности (освоение каналов сбыта, «раскрутка товаров»). Таким образом, последний элемент в предполагавшейся нами траектории роста издержек из-за накопления компетенций (заимствование компетенций путем найма субконтракторов) также отсутствует.

Выводы

Мы кратко охарактеризовали различия в системах деятельности «обычных» российских производственных фирм и их позиционировании, исходя из уровня удельных издержек. Оказалось, что лишь устойчивое преимущество в виде низких удельных издержек обеспечило в определенной степени возврат к предкризисному уровню заказов в текущих ценах, что, с учетом инфляции, еще на означает подлинного восстановления объемов производства и реализации продукции. Поддержать полный цикл хозяйственного воспроизводства, включающий необходимый уровень инвестиций, также удалось лишь на фирмах с низкими издержками, да и то лишь частично, в виде замкнутого цикла, без дополнительных вложений существующих либо вхождения в капитал фирмы новых собственников.

Следует подчеркнуть, что в 2010 г. доля фирм, чьи руководители воспринимают издержки своих фирм ниже, чем у конкурентов, оказалась в два раза ниже, чем до кризиса[7]. Это не только подтверждает наше исходное предположение о сильном ударе перепозиционировния российских предприятий в результате финансового кризиса, но и ставит серьезные проблемы их пост-кризисного восстановления.

Действительно, если объективно оценить то, с чем российские промышленные фирмы подошли к периоду восстановления экономической конъюнктуры, результат будет достаточно сдержанным – выполнение действий, необходимых в любых инновационных проектах, оказывается сложным либо очень сложным для абсолютного большинства фирм, частота привлечения средств собственников (существующих либо новых) для финансирования проектов развития находится на грани ошибки наблюдения, а доля фирм, чьи руководители убеждены в неоспоримых конкурентных преимуществах (по уровню цен либо уровню качества) не превышает четверти от общего числа опрошенных руководителей.

В этих условиях макроэкономическая и промышленная политика должна получить четкую ориентацию на увеличение доли фирм со значимой конкурентоспособностью по уровню издержек, поскольку именно такая стратегия стимулирует руководителей к серьезным инновациям (при этом не только в области оптимизации цепочек стоимости, но и совершенствовании методов контроля качества), а также создает объективные условия для модернизации производственного аппарата. Способы стимулирования сдерживания

[7] Е.М. Авраамова, И.Б. Гурков, В.С. Тубалов. Конкурентоспособность и инновационность российских промышленных предприятий. Вопросы экономики. 2005. №2.

издержек промышленного сектора хорошо известны – это снижение учетной ставки, сдерживание цен естественных монополий, снижение налогообложения факторов производства (импортных пошлин на сырье и оборудования, налогов на фонд оплаты труда). Все вышеперечисленные меры должны позволить вернуть долю предприятий, ***субъективно конкурентоспобных*** по уровню издержек хотя бы до предкризисного уровня (более 30%).

Однако, не менее важным является (вос)создание среды консультационной поддержки инновационного развития. Речь идет о средним и малых технологических и консультационных фирмах, индивидуальных предпримателях – экспертов, специализирующихся на качественном выполнение отдельных элементов инновационного цикла и т.д. Стоит напомнить, что в 1990-е гг. подобная среда активно развивалась за счет средств иностранной технической помощи (сеть консультационных центров USAID, проекты TACIS и Мирового банка и др.). Текущие попытки создания новых фондов и иных инструментов финансирования модернизации должеы учитывать необходимые инвестиции в «оболочку» инновационного развития, создаваемую специализированными контракторами инновационных работ. В противном случае не стоит ожидать в ближайшее время не только модернизационного рывка, но и устойчивого функционирования большинства промышленных предприятий в рамках полного цикла хозяйственного оборота.