

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ

Российская промышленность на перепутье

Что мешает
нашим фирмам
стать
конкурентоспособными



Издательский дом ГУ ВШЭ
Москва 2007

УДК 338.45
ББК 65.301
Р76



Издание осуществлено в рамках
Инновационной образовательной программы ГУ ВШЭ
«Формирование системы аналитических компетенций
для инноваций в бизнесе и государственном управлении»

**Доклад ГУ ВШЭ о конкурентоспособности
обрабатывающей промышленности России
по результатам партнерского проекта со Всемирным банком
при финансовой поддержке
Министерства экономического развития и торговли
Российской Федерации**

Доклад подготовлен Викторией Голиковой, Ксенией Гончар, Борисом Кузнецовым и Андреем Яковлевым. Научный руководитель проекта Евгений Ясин. В докладе также использовались результаты исследований Владимира Гимпельсона, Леонида Григорьева, Ростислава Капелюшникова, Анны Косыгиной, Валерия Миронова и Ксении Юдаевой. Статистическое приложение подготовлено Ольгой Уваровой.

Полезные замечания и комментарии были получены от Андрея Белоусова, Владимира Дребенцова, Ирины Денисовой, Веры Елисеевой, Натальи Ивановой, Андрея Клепача, Евгения Кузнецова и Виктора Полтеровича. Авторы также благодарны Кристалине Георгиевой, Итцхаку Голдбергу, Александре Гросс, Раджу Десаи, Джону Литваку, Евгении Савченко, Хонг Тану, Алану Уоткинсу и Марку Шафферу за полезные уроки сотрудничества при реализации настоящего проекта.

ISBN 978-5-7598-0455-0

© ГУ ВШЭ, 2007
© Оформление. Издательский
дом ГУ ВШЭ, 2007

Оглавление

1. Введение и основные выводы исследования	4
2. Диагноз: убывающая конкурентоспособность, сегментация, структурные проблемы роста	11
3. Конкурентоспособные лидеры: где, сколько и за счет чего	17
3.1. Какую часть обрабатывающей промышленности можно считать конкурентоспособной?.....	17
3.2. Экспорт как признак конкурентоспособности.....	20
4. Внешние факторы конкурентоспособности	23
4.1. Инвестиционный климат.....	23
4.2. Конкуренция и конкурентоспособность.....	29
4.3. Экономическая география обрабатывающей промышленности как фактор конкурентоспособности.....	30
5. Внутренние факторы конкурентоспособности	33
5.1. Менеджмент	33
5.2. Конкурентоспособность и инновационное поведение предприятий.....	35
5.3. Инвестиции как фактор конкурентоспособности	38
5.4. Трудовые отношения и квалификация работников.....	43
5.5. Структура собственности и конкурентоспособность	46
6. Оценки эффективности и спрос на госполитику со стороны промышленности	48
7. Следствия для политики: как увеличить число лидеров и сократить группу аутсайдеров?	53
7.1. Политика по отношению к лидерам: снятие барьеров для роста и создание стимулов	54
7.2. Политика по отношению к «среднякам»: снижение рисков и издержек инновационной, инвестиционной и внешнеэкономической деятельности	55
7.3. Политика по отношению к аутсайдерам: снятие барьеров входа и выхода на региональные рынки и развитие предпринимательства.....	57
Приложение. Результаты опроса руководителей предприятий обрабатывающей промышленности	61

1. Введение и основные выводы исследования

Обрабатывающая промышленность сегодня является одним из наиболее проблемных секторов экономики, отношение к будущему которого варьируется в чрезмерно широких пределах — от «закрыть как ресурсорасточительный сегмент» до «сделать локомотивом роста, перераспределив природную ренту в интересах его модернизации». Последняя цель часто рассматривается в контексте новой индустриализации, призванной восстановить в первую очередь машиностроение и, по сути дела, вернуться к дореформенной структуре экономики. Другая идея — перенести фокус политики с реформирования неуспешных предприятий на создание новых компаний с «чистого листа», без обременений прошлого, 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.

Суммируя основные выводы исследования, отметим следующее.

1. Обрабатывающая промышленность России является наиболее «уязвимой» частью экономики, прежде всего вследствие низкой эффективности и недостаточной конкурентоспособности продукции как на внутреннем российском, так и на мировых рынках. По оценкам экспертов Всемирного банка, полученным при межстрановом анализе в рамках данного исследования, по уровню производительности предприятия обрабатывающей промышленности в России отстают не только от развитых стран, но и от стран Центральной и Восточной Европы, и от развивающихся стран, таких как Бразилия или ЮАР. Предприятия обрабатывающей промышленности в России по показателю производительности труда близки к китайским и индийским фирмам, но существенно проигрывают им по стоимости рабочей силы. Относительно низкая конкурентоспособность российских предприятий обрабатывающей промышленности по сравнению с производителями других стран проявляется в значительно меньшей экспортной активности и преимущественной ориентации на внутренний рынок. Только у 10% средних и крупных предприятий экспорт превышает 20% выручки, при этом три четверти экспорта составляют поставки в страны ближнего зарубежья (СНГ).

2. Наблюдавшийся в последнее десятилетие быстрый рост эффективности производства опирался на повышение интенсивности использования существующих ресурсов (повышение загрузки мощностей, интенсификация труда) и сопровождался сокращением как числа рабочих мест в обрабатывающей промышленности, так и доли самой обрабатывающей промышленности в экономике. В последние годы процесс перетока трудовых ресурсов в другие отрасли замедляется, исчерпываются возможности неинвестиционного роста, идет удорожание рабочей силы, других ресурсов, ухудшаются ценовые условия глобальной конкуренции из-за роста реального курса национальной валюты. Дальнейший рост эффективности возможен только за счет быстрого наращивания интенсивных факторов производства, таких, как инвестиции, инновации, человеческий капитал.

3. Исследование показало, что для российских предприятий характерен существенный разброс в уровне производительности. При этом внутриотраслевые различия существенно больше, чем различия между средними значениями для отраслей. В группе наиболее конкурентоспособных и эффективных предприятий, которая составляет 20—25%, уровень производительности в 3 раза и более превышает среднеотраслевые показатели. Но вместе с тем значительное число (30—40%) предприятий имеют крайне низкие показатели производительности. Кластер неэффективных предприятий наблюдается во всех, даже наиболее конкурентоспособных отраслях. Внутриотраслевые разрывы в производительности между 20% лучших и 20% худших предприятий достигают 20—25 раз. Такие результаты свидетельствуют о существовании высоких барьеров как входа, так и выхода с рынков, что приводит к продлению жизни неэффективного нерыночного сектора в обрабатывающей промышленности.

4. В химической и пищевой промышленности сегмент успешных и эффективных предприятий выше, чем в других отраслях. Хуже всего обстоят дела с производительностью труда в легкой промышленности, а также в деревообрабатывающей отрасли. Сопоставляя динамику производительности труда по добавленной стоимости (ДС в расчете на занятого) и производства ДС на рубль заработной платы, можно сделать вывод, что в большинстве отраслей обрабатывающей промышленности удорожание стоимости рабочей силы опережает рост производительности труда. Устойчивая тенденция к снижению отдачи на рубль заработной платы характерна для таких отраслей, как машиностроение, легкая промышленность, деревообработка.

5. В группу низкоэффективных чаще попадают относительно небольшие (100—250 чел.) предприятия, расположенные в небольших и средних населенных пунктах (с населением менее 100 тыс.), в регионах с относительно низким уровнем развития. Эти предприятия часто ориентированы на региональный рынок. Они низкорентабельны, но существуют за счет того, что платят более низкую заработную плату и не инвестируют, используя имеющиеся основные фонды, пусть и сильно изношенные и морально устаревшие: в этой группе у 70% предприятий большая часть оборудования старше нормативного срока службы. Таким образом, исследование показало, что российская обрабатывающая промышленность отличается многоукладностью, причем наименее конкурентоспособный сегмент попал в своего рода порочный круг неэффективности: низкая производительность — низкая прибыльность и инвестиционная привлекательность — отсутствие технологической модернизации и инноваций — снижение конкурентоспособности. По сути дела, задача повышения конкурентоспособности и заключается в том, чтобы разорвать этот порочный круг неэффективности: увеличить число и повысить устойчивость конкурентных преимуществ лидеров и сократить долю неконкурентоспособных предприятий.

6. Предприятия с разным уровнем конкурентоспособности предъявляют разный спрос на институты. Если успешные эффективные и растущие предприятия предъявляют спрос на улучшение доступа к земле и инфраструктуре, повышение квалификации кадров, то неэффективные заинтересованы в снижении налогов и защите рынков. При этом в целом по результатам данного исследования параметры инвестиционного климата в России сопоставимы с параметрами других стран с переходной экономикой. Однако у конкурентов инвестиционный климат улучшается быстрее, чем у нас.

7. Группа конкурентоспособных лидеров неустойчива. Даже среди наиболее конкурентоспособных компаний половина предприятий не занималась в последние три года технологическими инновациями. Физический износ оборудования в группе лидеров также достиг угрожающего уровня: только у четверти лидеров парк машин и оборудования можно считать приемлемым (менее 20% оборудования за пределами нормативных сроков эксплуатации). Более половины предприятий-лидеров не имеют долгосрочной стратегии развития. В результате многие из сегодняшних лидеров сталкиваются с высокими рисками быстрой утраты конкурентоспособности из-за недостаточного внимания к интенсивным факторам роста. При сохранении текущих тенденций можно ожидать, что через 3—5 лет доля конкурентоспособных

предприятий в обрабатывающей промышленности сократится вдвое — до 10—12%, даже если рынок не станет «наказывать» производителей резкой сменой уровня и структуры издержек.

8. Низкая инновационная активность предприятий связана с невысоким уровнем конкуренции на многих рынках. Хотя в целом уровень конкуренции неоднозначно влияет на эффективность предприятий, наличие конкуренции, и особенно конкуренции с импортом, безусловно, стимулирует предприятия к более активной реструктуризации и инновациям. Это проявляется в показателях освоения новой продукции, закупки новых технологий, проведения НИОКР и т.д.

9. Анализ данных об инвестиционной активности показывает, что более трети крупных и средних предприятий в 2004 г. вообще не осуществляли инвестиций в основной капитал. Еще примерно 20% фирм осуществляли незначительные инвестиции, которые были ниже уровня, необходимого для простого воспроизводства. Таким образом, только 45% фирм вели инвестиционную деятельность в объемах, теоретически допускающих расширенное воспроизводство. Значительная часть инвестиций в оборудование приходится на закупку импортной техники. При этом чем более конкурентоспособно предприятие и чем более оно инвестиционно-активно, тем выше доля импорта в покупаемом оборудовании. В группе наиболее активно инвестирующих 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.

10. Финансовые показатели предприятий в последние годы имеют тенденцию к ухудшению. В период 1999—2004 гг. происходило быстрое наращивание кредиторской задолженности у предприятий выборки. Долгосрочные займы выросли в 18 с лишним раз по сравнению с 1999 г. Основной прирост суммарного объема кредитов приходится на предприятия стабильно прибыльные, однако и неэффективные предприятия также увеличивают масштабы долга. Примечательно, что предприятия, независимо от их конкурентоспособности или финансового положения, практически не используют такой источник капитала, как фондовый рынок. Только 4,3% компаний включены в листинг российских бирж, ценные бумаги менее 1% фирм котируются на зарубежных торговых площадках. Не готовы предприятия и к привлечению сторонних стратегических инвесторов. При этом показательно, что чем выше уровень конкурентоспособности, тем более негативно

оценивают респонденты перспективы привлечения крупного внешнего акционера.

11. Анализ данных обследования свидетельствует о том, что такой путь повышения эффективности, как интеграция предприятий в рамках более крупных бизнес-структур, в значительной степени себя исчерпал. Согласно результатам обследования треть предприятий обрабатывающей промышленности входит в состав интегрированных бизнес-групп (ИБГ). Члены бизнес-групп в целом не отличаются ни по одному из показателей, характеризующих различные стороны конкурентоспособности, хотя среди интегрированных предприятий меньше доля откровенно «плохих». Не выявлено и положительного эффекта от перехода прав собственности. Хотя процессы смены собственников идут активно (за три года около четверти предприятий сменили основного собственника), смена собственника в среднем не ведет к значимым улучшениям в деятельности предприятия.

12. Относительно новая для российской промышленности, но уже серьезная проблема, выявленная при анализе факторов конкурентоспособности, связана с недостатком квалифицированных кадров на всех уровнях: от рабочих до топ-менеджеров. При росте квалификации верхнего эшелона управления существует серьезный разрыв в уровне квалификации между топ-менеджерами и менеджерами (специалистами) среднего звена. Даже среди лидеров низка доля предприятий, в которых качество менеджмента соответствует образцам лучших иностранных и международных компаний. Среди наиболее существенных ограничений для развития недостаток квалифицированных рабочих занимает второе место в перечне из 20 позиций, наличие этой проблемы отмечают более 50% предприятий во всех группах. Вместе с тем у неэффективных предприятий дефицит квалифицированных кадров вызван в основном тем, что они не в состоянии платить адекватную заработную плату.

13. Вопреки распространенному мнению о недостаточном внимании властей к проблеме поддержки предприятий обследование выявило, что до четверти компаний пользовались в последние годы той или иной формой государственной поддержки. Вместе с тем по такому важному направлению, как поддержка экспорта, государственной помощью воспользовалось менее 3% предприятий. В целом объектом поддержки государства чаще становятся более эффективные и конкурентоспособные предприятия, однако даже они не очень высоко оценивают ее эффективность. При этом более высоко оценивается эффек-

тивность поддержки со стороны региональных властей (по сравнению с мерами поддержки со стороны федерального правительства).

14. Учитывая все эти выводы, мы сформулировали несколько принципов, которые важно учитывать при разработке механизмов новой промышленной политики:

- необходимо проводить дифференцированную политику для разных групп предприятий, структурированных не по отраслям или товарным группам, а по уровню конкурентоспособности: убрать препятствия для экспансии лидеров; помочь «второму эшелону» в развитии бизнеса, чтобы обеспечить расширение круга лидеров; создать условия для вытеснения аутсайдеров с рынка, чтобы высвободить ресурсы для новых, более эффективных игроков;
- важно усилить роль государства в качестве посредника между плохо взаимодействующими агентами рынка (крупными и малыми предприятиями, научными и производственными, столичными и периферийными);
- в связи с концентрацией неэффективных предприятий в малых нестоличных городах и выявленной зависимостью от региональных инвестиционных рисков необходима интеграция промышленной и региональной политики.

Информационная база исследования

Информационная база исследования была создана в ходе партнерского проекта ГУ ВШЭ и Всемирного банка, осуществивших обследование более 1000 предприятий восьми отраслей (ОКВЭДов). Заказчиком проекта выступило Министерство экономического развития и торговли РФ. Обследование проводила компания «ГФК-Русь» методом прямых интервью с топ-менеджерами компаний по стандартизированной анкете, содержащей более чем 200 вопросов, в период с сентября 2005 по февраль 2006 г. Была использована стратифицированная репрезентативная выборка отраслей в разрезе ОКВЭДов. В каждой из отраслей было представлено как минимум 90 предприятий всех размеров, за исключением сверхкрупных с числом занятых свыше 10 тыс. чел. Нижняя граница размерных групп — 100 чел. Опрос проводился в 49 регионах России. В целом предприятия выборки составляют около 5% генеральной совокупности с числом занятых в 2004 г. 600 тыс. чел. и общим объемом выпуска более 384 млрд руб. По окончании обследования к субъективным анкетным данным была присоединена закупленная в рамках проекта информация с бухгалтерской отчетностью по базе данных «СПАРК». К исследовательской части проекта также были привлечены эксперты Центра развития, ЦЭФИР и Института энергетики и финансов.

Структура выборки представлена на рис. 1.1.

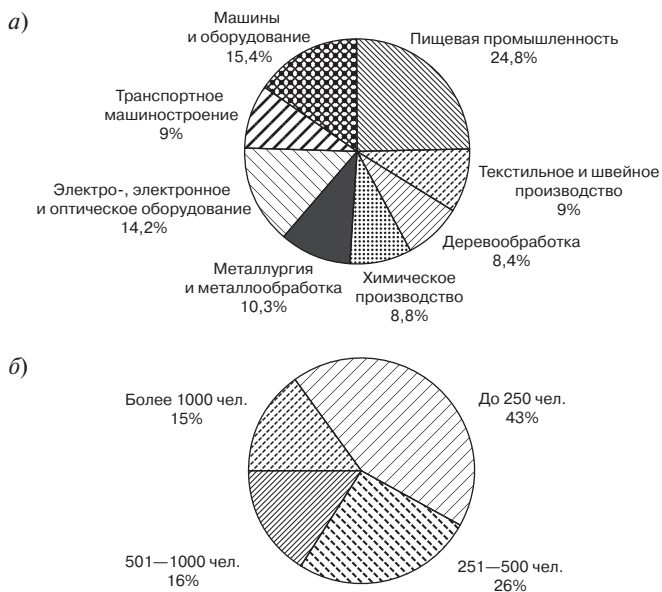


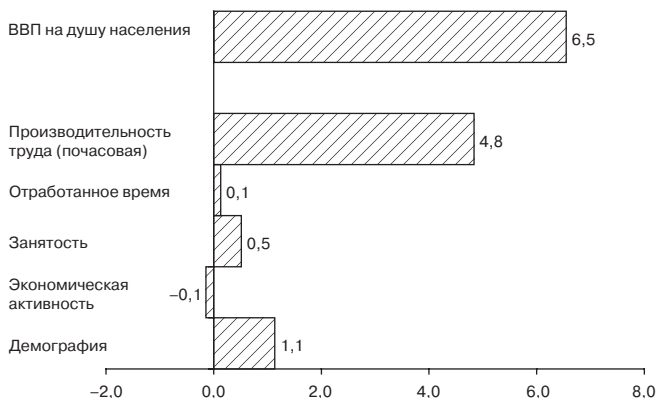
Рис. 1.1. Структура выборки обследования по отраслям (а) и размерным группам (б)

2. 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 растут инвестиции. Тем не менее вызывает беспокойство качество и устойчивость этого роста, основанного в первые годы на эффекте девальвации национальной валюты и интенсивном импортозамещении, а в последние годы — преимущественно на благоприятной конъюнктуре мировых рынков сырьевых ресурсов. В этой связи на повестке дня стоит проблема конкурентоспособности экономики страны, состояния факторов, формирующих конкурентные преимущества, и обсуждение возможностей управления конкурентоспособностью методами промышленной политики.

Если мы хотим продолжить экономический рост, то повышение конкурентоспособности за счет роста эффективности производства является для России императивом. Строго говоря, рост последних лет во многом опирался на интенсивные факторы. Декомпозиция факторов роста ВВП с точки зрения эффективности использования ресурсов показала, что почти 5 процентных пунктов из среднегодового прироста ВВП в 6,5% было обеспечено в 2001—2004 гг. ростом производительности труда (рис. 2.1). Однако необходимо отметить, что и экстенсивные источники играли в этот период заметную роль. Общая численность занятых увеличилась на 2,7 млн чел. (4%) по сравнению с 2000 г. при сокращении населения в целом на 2,8 млн чел. В среднесрочной перспективе этого источника роста уже не будет: по прогнозу переход от роста к снижению численности трудоспособного населения произойдет уже в 2008 г.

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



Источник: расчеты Центра развития, выполненные 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. 2.1. Вклад факторов в среднегодовой рост ВВП на душу населения (в реальном выражении) в 2001—2004 гг.

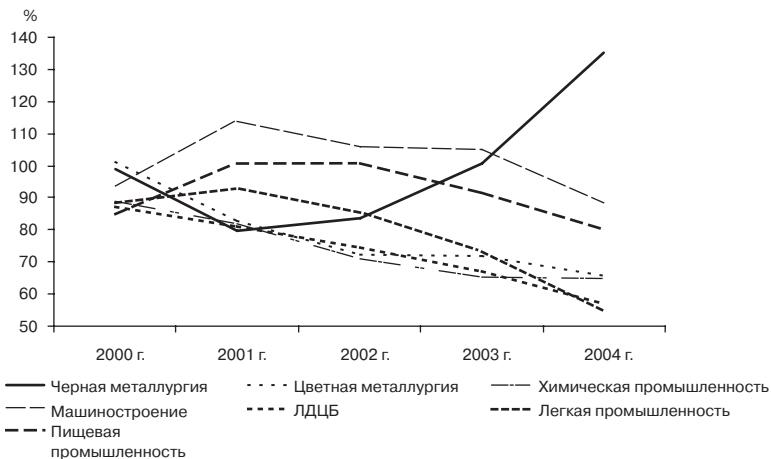
рынков¹. Несмотря на отсутствие универсального определения, существует понимание того, что национальная конкурентоспособность напрямую зависит от конкурентоспособности отдельных секторов экономики, а та в свою очередь — от конкурентоспособности предприятий, работающих в этих секторах, и в конечном счете от конкурентоспособности тех товаров и услуг, которые эти предприятия производят. В данной работе акцент сделан на анализе ситуации и факторов, определяющих конкурентоспособность промышленных предприятий обрабатывающей промышленности России.

Выбор обрабатывающей промышленности в качестве объекта анализа неслучаен. Развитие этого сегмента экономики определяет позиционирование страны на мировом рынке, обеспечивает диверсификацию и устойчивость экономического развития. Эта часть экономики наиболее сильно пострадала в период трансформационного кризиса 1990-х гг., потеряв значительную часть рабочих мест². Несмотря на рост в обрабатывающих отраслях в период 1999—2006 гг., объемы производства здесь все еще существенно ниже уровня 1990 г. При этом темпы

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

² Большой спад наблюдался лишь в сельском хозяйстве.

роста обрабатывающих отраслей, за исключением черной металлургии, существенно отстают от темпов роста экономики в целом, а их доля в промышленном производстве снижается (рис. 2.2).



Источник: Росстат, данные по крупным и средним предприятиям

Рис. 2.2. Динамика вклада отдельных отраслей в производство добавленной стоимости промышленности

В этом не было бы ничего трагичного, если бы сохранившаяся часть обрабатывающей промышленности была высокоэффективной и конкурентоспособной. Однако это не так. По оценкам экспертов Всемирного банка, уровень производительности труда предприятий обрабатывающей промышленности в России отстает не только от развитых стран Европы, но и от стран Центральной и Восточной Европы, прошедших через переход к рынку, и от многих развивающихся стран — таких как Бразилия или ЮАР. *Предприятия обрабатывающей промышленности в России по показателю производительности труда близки к китайским и индийским фирмам, но существенно проигрывают им по стоимости рабочей силы, что снижает их конкурентоспособность как на мировом, так и на российском рынке.*

Косвенным индикатором относительно низкой конкурентоспособности предприятий обрабатывающих отраслей и выпускаемой ими продукции служит и динамика внешней торговли. Даже в период роста промышленного производства предприятия наращивали выпуск продукции преимущественно для внутреннего рынка. Экспорт рос незначительно, в то время как импорт готовой продукции увеличивался

опережающими темпами (особенно в последние годы), что означало сокращение доли российских производителей на товарных рынках. Другими словами, российская обрабатывающая промышленность ведет оборонительные бои на своей собственной территории и пока эту битву проигрывает.

Ситуация усугубляется тем, что в среднесрочной перспективе эффективные условия функционирования для ныне существующих российских предприятий станут, вероятно, более жесткими. Российская экономика становится все более открытой как для потоков товаров, так и для иностранных фирм, работающих на территории России. Экстенсивные источники дешевого роста — наличие свободных незагруженных мощностей, дешевой и часто избыточной рабочей силы уже исчерпаны. В последние годы загрузка мощностей на большинстве эффективных предприятий достигла рационального предела, а рост заработной платы опережает или, в лучшем случае, сопоставим с ростом производительности труда.

Опережающими темпами будут, скорее всего, расти и цены на ресурсы, используемые в производстве, 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.*** Без этого российские предприятия, в значительной мере работающие на оборудовании и технологиях советских времен, вряд ли смогут выдержать конкуренцию с фирмами крупных развивающихся стран — таких, как Китай, промышленность которого создана существенно позднее на принципиально более новой технической базе. Кардинальная модернизация производства требует значительных инвестиций, и, в принципе, необходимые для этого финансовые средства имеются как внутри страны, так и на мировых финансовых рынках. Следует, однако, признать, что при том уровне рентабельности, который имеет большинство предприятий обрабатывающей промышленности, они не являются привлекательным объектом для внешних инвесторов, а собственные средства для решения масштабных задач модернизации недостаточны.

Выходом из положения могло бы стать создание в отраслях обрабатывающей промышленности новых, высокоэффективных предприятий, не обремененных наследием устаревшей технической базы и тяжелым финансовым положением. И такая тенденция в последние годы наметилась. Однако пока в основном новые предприятия создаются с ориентацией на рост внутреннего рынка России и (или) на импортозамещение

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, среди которых, наиболее важными являются инвестиционный климат, высокие административные барьеры, все более серьезные ограничения в доступе к инфраструктуре (инженерные и транспортные коммуникации, энергообеспечение), ограничения в доступе к дешевым источникам топлива (прежде всего газа), обостряющийся дефицит квалифицированных кадров.

«Нелицеприятная» оценка российской обрабатывающей промышленности отнюдь не означает, что у нее нет перспектив. Низкие темпы производительности труда в отдельных отраслях не означают, что в них исчерпаны источники роста. *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 лучшими 20% и худшими 20% предприятий в одной отрасли составляет от 10 до 20 раз в зависимости от отрасли. Лучшие 20% работают в 2,5—3 раза более эффективно, чем отрасль в среднем. *Впреки тому, что можно было бы ожидать, межотраслевые разрывы в уровне эффективности менее существенны, чем различия внутри отраслей* (табл. 2.1).

Таблица 2.1
Внутриотраслевое распределение предприятий по уровню
производительности труда

	Средняя добавленная стоимость на одного занятого, тыс. руб./чел.		Соотношение производительности в лучшей и худшей группах, разы
	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

Источник: данные обследования.

Таким образом, исследование показало, что российская обрабатывающая промышленность отличается значительной многоукладностью, причем наименее конкурентоспособный сегмент попал в порочный круг неэффективности (рис. 2.3). По сути дела, задача повышения конкурентоспособности и заключается в том, чтобы разорвать этот порочный круг неэффективности: увеличить число и повысить устойчивость конкурентных преимуществ лидеров, а также сократить долю неконкурентоспособных предприятий. Для анализа способов решения этих задач мы предлагаем посмотреть на внешние и внутренние факторы, обнаружившие влияние на конкурентоспособность предприятий.

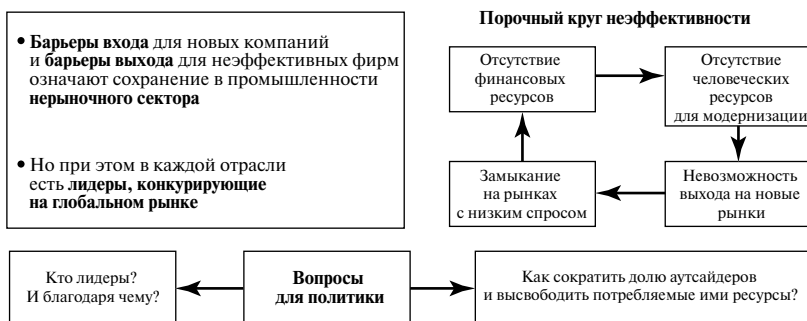


Рис. 2.3. Многоукладность обрабатывающей промышленности — ключевая проблема конкурентоспособности

Р76 **Российская промышленность на перепутье. Что мешает нашим фирмам стать конкурентоспособными** [Текст] : доклад ГУ ВШЭ о конкурентоспособности обрабатывающей промышленности России по результатам партнерского проекта со Всемирным банком при финансовой поддержке Министерства экономического развития и торговли Российской Федерации / В. Голикова, К. Гончар, Б. Кузнецов, А. Яковлев ; науч. рук. проекта Е. Ясин ; Гос. ун-т — Высшая школа экономики. — М. : Изд. дом ГУ ВШЭ, 2007. — 101, [3] с. — Прил.: с. 61—101. — 1000 экз. — ISBN 978-5-7598-0455-0 (в обл.).

УДК 338.45
ББК 65.301

Научное издание

**Российская промышленность на перепутье.
Что мешает нашим фирмам стать конкурентоспособными**

Зав. редакцией *О.А. Шестопалова*
Редактор *Е.Н. Ростиславская*
Художественный редактор *А.М. Павлов*
Компьютерная верстка и графика: *Ю.Н. Петрина*
Корректор *Н.А. Беляева*

Подписано в печать 09.01.2007 г. Формат 60 × 88¹/₁₆
Гарнитура Newton. Печать офсетная. Усл. печ. л. 6,31
Уч.-изд. л. 7,67. Тираж 1000 экз.
Заказ № . Изд. № 720

ГУ ВШЭ. 125319, Москва, Кочновский проезд, 3
Тел./факс: (495) 772-95-71
e-mail: id.hse@mail.ru

3. Конкурентоспособные лидеры: где, сколько и за счет чего

3.1. Какую часть обрабатывающей промышленности можно считать конкурентоспособной?

Результаты обследования позволяют говорить о наличии в промышленности, причем в различных отраслях, группы предприятий-лидеров и группы предприятий-аутсайдеров. По разным оценкам (с использованием различных критериев) к группе конкурентоспособных можно отнести 20—25% предприятий³. Из них около половины не только имеют более высокий уровень производительности труда, но и одновременно расширяют выпуск, повышают производительность темпами, превышающими среднеотраслевые. Именно эти предприятия обладают наибольшим потенциалом роста, именно они сегодня являются мотором экономического развития.

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. Однако хотя доля таких предприятий по объему выпуска и численности медленно снижается, они составляют заметную часть российской промышленности.

³ Мы тестировали несколько методов группировки для определения группы конкурентоспособных предприятий, каждый из которых демонстрирует свои преимущества и недостатки. По первому методу к конкурентоспособным относятся предприятия, имеющие производительность труда по ВДС выше средней по отрасли и сами оценившие себя как лидеров в своей отрасли. По 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 выделения конкурентоспособных предприятий. Важно, однако, что все основные выводы о факторах конкурентоспособности остаются в силе независимо от того, какой метод группировки применяется в расчетах.

Анализ показал, что *вероятность оказаться в группе конкурентоспособных предприятий повышается с ростом размера компании и размещением предприятия в крупном городе со статусом федеральной или региональной столицы*. Так, среди предприятий с численностью более 1000 чел. доля компаний с высокой конкурентоспособностью более чем вдвое выше, чем в группе 100—250 чел. (рис. 3.1). 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. Объяснений этому много. Это и лучшее состояние рынков факторов производства (за исключением, пожалуй, только земли, дефицит и барьеры доступа к которой препятствуют дальнейшей концентрации промышленности), и большая устойчивость к различным шокам, особенно в переходный период, а также обеспеченность транспортной и иной инфраструктурой.

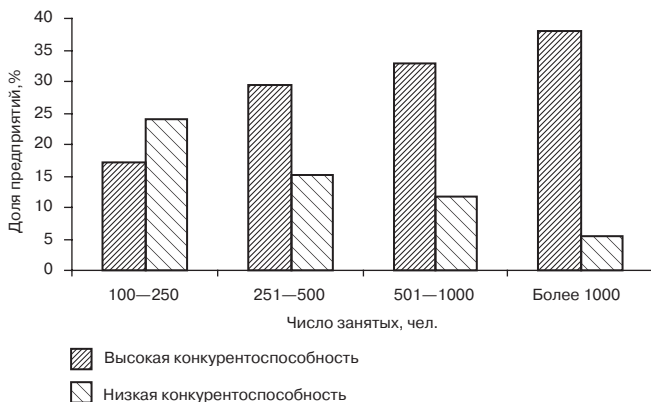


Рис. 3.1. Доля конкурентоспособных предприятий по группам с разной численностью занятых

Показательно, что отраслевая принадлежность предприятия не стала решающим фактором конкурентоспособности: т.е. даже в депрессивных секторах есть вполне конкурентоспособные лидеры. Однако нельзя отрицать и того, что благоприятная внешняя конъюнктура и «торгуемость» основных товаров химической промышленности на внешнем рынке повлияли на то, что доля лидеров в химической промышленности больше, чем в других обрабатывающих отраслях (рис. 3.2). Напомним, что в выборку металлургии мы намеренно не включали крупные сталелитейные компании, чтобы не слишком исказить карти-

ну обрабатывающей промышленности. Низкое место пищевой промышленности может быть объяснено тем фактом, что разрыв в уровнях производительности в этой отрасли наиболее значителен, в то время как среднеотраслевой уровень, по отношению к которому и рассчитывалась группировка, завышен из-за предприятий, производящих подакцизные товары.

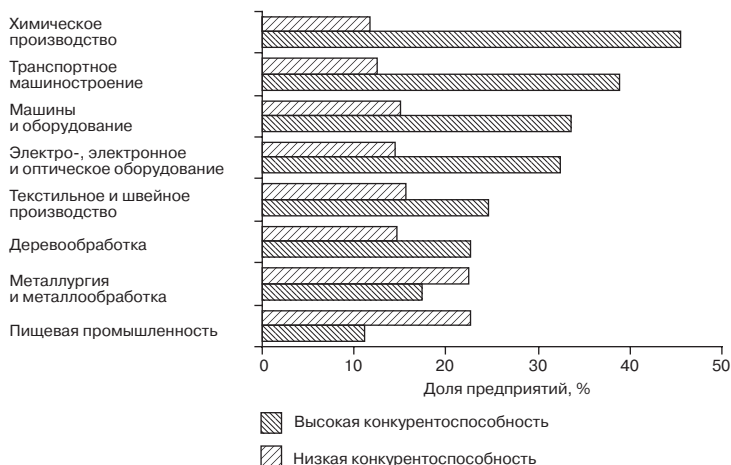


Рис. 3.2. Отраслевое распределение предприятий с высокой и низкой конкурентоспособностью

Если же смотреть на поведенческие модели лидеров, то способы создания и удержания конкурентных преимуществ 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 более активно совершенствуют систему управления, уделяя основное внимание контролю над издержками и качеству продукции. Лидеры активно занимаются обучением персонала и платят более высокую зарплату, выигрывая конкуренцию за квалифицированные кадры.

В то же время исследование показало, что далеко не все благополучно даже в группе конкурентоспособных лидеров. Так, половина предприятий с высокой конкурентоспособностью не занимались в последние три года технологическими инновациями, а 9% — ни тех-

нологическими, ни организационными. Физический износ оборудования в группе лидеров также достиг угрожающего уровня: только у четверти лидеров парк машин и оборудования можно считать приемлемым (менее 20% оборудования за пределами нормативных сроков эксплуатации), а у половины лидеров оборудование совершенно изношено. Более половины лидеров не имеют долгосрочной стратегии развития. Нехватку квалифицированных рабочих обнаруживают 51% предприятий-лидеров и 60% предприятий-аутсайдеров. Даже по этим показателям можно сделать вывод о том, что группа конкурентоспособных лидеров неустойчива: около половины сегодняшних лидеров продемонстрировали высокие риски скорой потери конкурентоспособности из-за недостаточного внимания к интенсивным факторам роста. *При сохранении сегодняшних тенденций можно ожидать, что через 3—5 лет доля конкурентоспособных предприятий в обрабатывающей промышленности сократится вдвое — до 10—12%*, даже если рынок не станет «наказывать» производителей резкой сменой уровня и структуры издержек.

3.2. 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* (рис. 3.3). Более конкурентоспособные и эффективные предприятия экспортируют заметно чаще и больше.

Означает ли этот результат, что *экспорт однозначно следует считать признаком конкурентоспособности, который можно и нужно стимулировать мерами промышленной политики?* Похоже, что да. Между тем масштабы экспорта более чем скромны: несмотря на то что почти половина предприятий осуществляют поставки на экспорт, это, как правило, единичные продажи объемом не более 5% выручки.

В среднем по обследованным предприятиям доля экспорта в выручке составляет примерно 12%, из которых большая часть приходится на страны СНГ (табл. 3.1). Исключение составляет деревообработка, экспорт которой ориентирован на развитые страны. «Настоящих» экспортеров с долей экспорта в выручке более 20% немного — около 12% предприятий. Однако чем крупнее предприятие, тем выше в среднем доля экспортной продукции: в группе крупных предприятий уже почти

40% имеют долю экспорта выше 10% выручки. Анализ также показывает, что высокая доля экспорта значимо и положительно влияет на рентабельность продаж и абсолютный уровень производительности по ВДС.

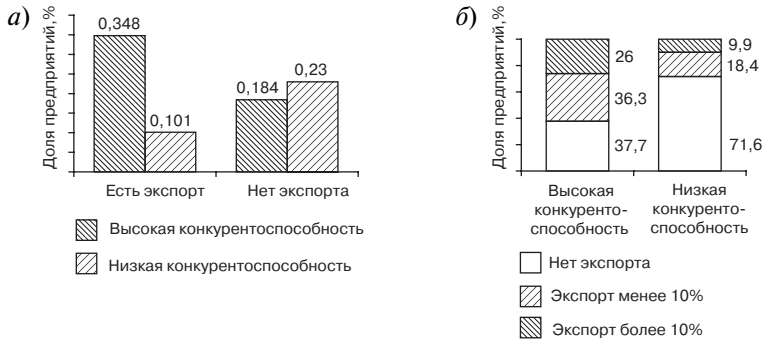


Рис. 3.3. Доля конкурентоспособных предприятий в зависимости от наличия экспорта (а) и распределение предприятий по доле экспорта в зависимости от уровня конкурентоспособности (б)

Таблица 3.1
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
Региональная структура экспорта, % от экспорта									
Страны СНГ	62,1	83,3	64,2	27	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

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 исследование показало, 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*⁴. В группе 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 дальнее зарубежье, против примерно 30% у предприятий с частным российским капиталом.

⁴ В то же время следует учитывать фактор «позитивной селекции», когда иностранные инвесторы выбирали для покупки активы заведомо более конкурентоспособных предприятий.

4. Внешние факторы конкурентоспособности

Теория конкурентоспособности показывает, что многие факторы, определяющие конкурентные позиции предприятий, лежат за пределами фирмы, зависят от размещения предприятия, наличия промышленного кластера, от состояния делового климата и доступа к основным факторам производства, включая инфраструктуру. В целом наше исследование продемонстрировало несколько неожиданные результаты по этому направлению. Оказалось, что влияние национального инвестиционного климата на предприятия обрабатывающей промышленности не так критично, как это представляется в литературе и общественном сознании: похоже, что многие агенты рынка научились справляться с проблемами деловой среды и государственных институтов. В то же время были *обнаружены острые проблемы, связанные с географией размещения и инвестиционными рисками на региональном уровне.*

4.1. Инвестиционный климат⁵

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 основных 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 используются данные эмпирических исследований делового климата в странах с переходными экономиками (BEEPS⁶), которые позволяют делать корректные межстрановые сопоставления в динамике. Для ответа на второй и третий вопросы ис-

⁵ В этом разделе использованы результаты исследования К. Юдаевой «Инвестиционный климат и инфраструктура и их влияние на конкурентоспособность предприятий».

⁶ Программа BEEPS (обследование бизнес-среды и деятельности предприятий) ориентирована на анализ барьеров ведению бизнеса и показателей

пользовались данные опроса 1000 предприятий обрабатывающей промышленности. Результаты опроса анализировались методами регрессионного анализа, что позволяло оценить связь отдельных компонентов делового климата с характеристиками предприятий (включая размер, местоположение, уровень конкурентоспособности, наличие экспорта, участие в вертикально интегрированных структурах и т.д.). С точки зрения экономической политики такой анализ дает ответ на вопрос, какие предприятия выиграют от улучшений по соответствующему направлению делового климата.

Насколько конкурентоспособен российский инвестиционный климат?

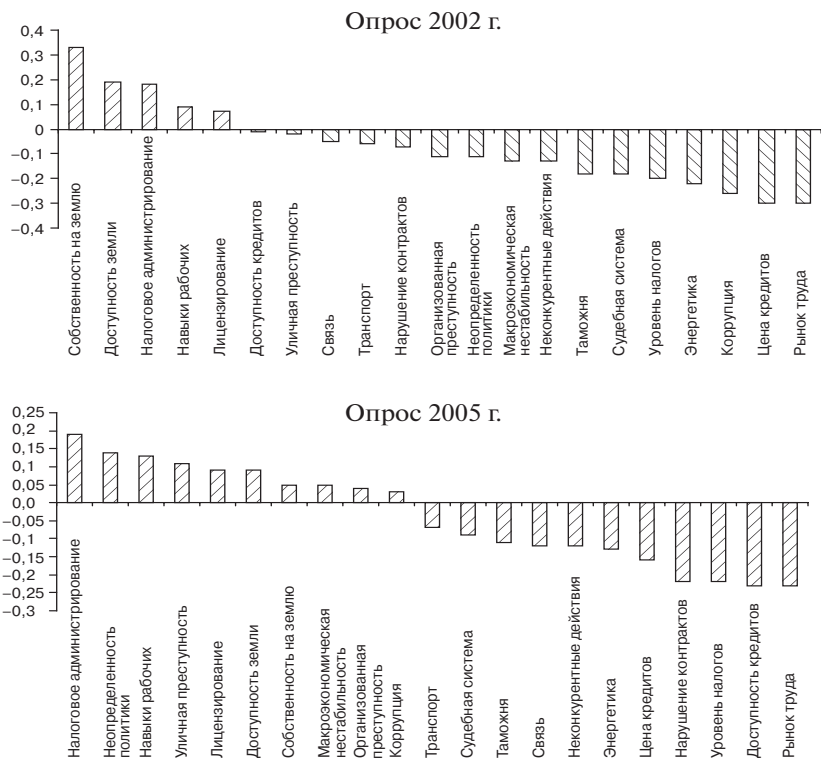
Деловой климат в России гораздо более конкурентоспособен в сравнении со странами с переходной экономикой, чем принято об этом думать. Однако это преимущество истощается быстрыми темпами — в основном потому, что в странах-конкурентах недостатки делового климата исправляются гораздо скорее, чем в России.

Для таких выводов мы воспользовались результатами обследования бизнес-среды в странах с переходными экономиками. Российские показатели сравнивались с агрегированными показателями для остальных стран, попавших в обследование. Оказалось, что еще в 2002 г. по трем четвертям измеренных параметров оценки делового климата российскими предпринимателями были лучше, чем средние показатели по консолидированной выборке (рис. 4.1). Причем даже такие параметры, как коррупция, неопределенность политики и угрозы со стороны организованной преступности, были менее значимыми, чем в среднем по остальным странам.

Повторный опрос 2005 г. показал, что по крайней мере по четверти позиций конкурентоспособность российского инвестиционного климата ухудшилась: теперь только в 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. Снизилась острота лишь та-

производительности в странах с переходной экономикой в Восточной Европе и Средней Азии. Всего в базуданных по ВЕЕПС вошло 27 стран, включая Россию. Обследования проводятся раз в 2—3 года, поэтому есть возможность сопоставить изменение абсолютных и относительных позиций России по большому набору показателей, в том числе в динамике. Объем выборки в России составил 551 объект наблюдения, использовалась стандартная для всех стран анкета из 73 вопросов, в обследование включены предприятия промышленности и сферы услуг всех размерных групп.

ких проблем, как доступность земельных участков и регистрация собственности на землю.



Источник: опросы ВЕЕПС 2002 и 2006 гг.

Рис. 4.1. Разность оценок остроты проблем инвестиционного климата в России и средних показателей консолидированной выборки по 26 странам с переходной экономикой (столбики над горизонтальной осью обозначают проблемы, по которым в России оценки оказались хуже, чем в международной выборке; высота столбика отражает разрыв в оценках между Россией и остальными странами)

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 оценок климата предприятия-

ми обрабатывающей промышленности. На рис. 4.2 показано, что уровень и администрирование налогов беспокоит 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*. Связь, транспорт и регулирование трудовых отношений, с другой стороны, не представляют серьезных проблем как барьеры ведению бизнеса.

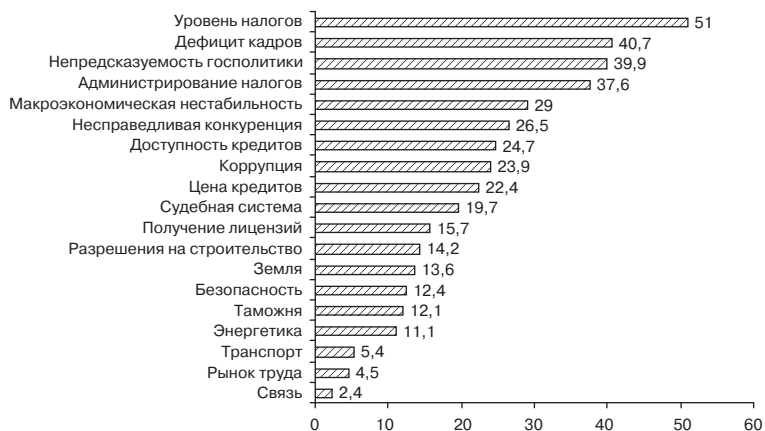


Рис. 4.2. Оценка предприятиями уровня серьезности проблем, возникающих по отдельным компонентам обобщенного делового климата (доля тех, кто считает проблему серьезной и очень серьезной), % от числа ответивших

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

В табл. 4.1 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 найм граждан других государств. Для некон-

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

Таблица 4.1
Оценки респондентами норм законов,
регулирующих рынок труда, % от числа ответивших

	Выборка в целом	Лидеры	Аутсайдеры
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 МРОТ	10,6	7,3	15,6
Нормы, регулирующие предоставление социальных льгот	12,5	8,7	13,5
Нормы, регулирующие своевременность выплат зарплат	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

И наконец, исследование показало, что **ограничения росту предприятий со стороны финансовых рынков уменьшились**. Очевидно, что макроэкономическая стабилизация повысила как надежность финансовой системы по сравнению с предшествующими годами, так и ее эффективность. Оказалось, что у более конкурентоспособных предприятий больше доступ к внешнему финансированию и меньше стоимость финансирования, чем у неэффективных предприятий. Продолжает оставаться низкой доля фондового рынка как источника финансирования: до настоящего времени только 4% опрошенных предприятий выборки привлекали капитал с российского фондового рынка и менее 1% котируются на зарубежных торговых площадках. (Напомним, речь идет о крупных и средних предприятиях.)

В то же время настораживает обнаруженный при обследовании факт чрезмерно быстрого наращивания кредиторской задолженности у неблагополучных предприятий: в среднем по выборке долгосрочные займы выросли в 18 с лишним раз по сравнению с 1999 г., краткосроч-

ные — в 2,4 раза. Причем прирост задолженности больше всего характерен для двух крайних групп предприятий — устойчиво прибыльных компаний и предприятий с крайне плохим финансовым состоянием. То есть *можно говорить как о серьезном снижении финансовой устойчивости предприятий из-за высокой доли заемного капитала в структуре пассивов, так и об угрозах стабильности финансового рынка из-за того, что убыточные предприятия продолжают получать кредиты и наращивать «плохие долги».*

Какие предприятия выигрывают от улучшения отдельных параметров делового климата?

Мы провели анализ того, как оценивают проблематичность различных компонентов делового климата предприятия в зависимости от их конкурентоспособности, инвестиционной или инновационной активности, структуры собственности, размера и местоположения. Результаты анализа показали, что чем выше производительность предприятия относительно средней по отрасли, тем в среднем менее значимы проблемы с институтами, инфраструктурой, финансовыми рынками и качеством рабочей силы. Похоже, что конкурентоспособные предприятия научились справляться с проблемами 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 показывает, 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 неплательщикам электроэнергии;
- 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, экс-

портеры в дальнее зарубежье предъявляют более высокие требования к качеству институтов: они оказались единственной группой, которая отметила повышенное недовольство не только непредсказуемостью государственного регулирования в целом и налоговым администрированием, но и коррупцией.

Есть только одна составляющая деловой среды, которая практически в одинаковой степени беспокоит все группы предприятий независимо от их эффективности — это проблемы ухудшения качества рабочей силы, причем число жалоб растет с увеличением размера предприятий. Похоже, что эта проблема стала центральным направлением утраты конкурентных преимуществ обрабатывающей промышленности, а конкуренция за квалифицированные кадры — новая и еще не до конца осознанная агентами рынка линия поведения предприятий.

4.2. Конкуренция и конкурентоспособность

Наше исследование исходило из того, что конкуренция является одним из важных факторов, определяющих поведение фирмы, выбор той или иной стратегии (тактики) для повышения конкурентоспособности. А изменение условий конкуренции на определенном рынке может превратить вполне конкурентоспособную фирму в аутсайдера и наоборот.

Исследование показало, что российская обрабатывающая промышленность в значительной мере находится вне глобальной конкуренции. Существенная часть предприятий обрабатывающей промышленности ориентирована на внутрироссийский или же на еще более узкий региональный рынок, на которых они конкурируют преимущественно с такими же отечественными производителями. Рисунок 4.3 показывает, что пятая часть респондентов вообще не испытывают серьезного конкурентного давления, треть конкурирует только с российскими производителями, 13% — с зарубежными производителями и менее 40% — с теми и другими. Только легкая и химическая промышленность обнаружили достаточно сильную конкуренцию с иностранными производителями, работающими в России. Также уровень конкуренции оказался чувствительным к ситуации на товарных рынках: на быстрорастущих рынках конкуренция снижается, но резко обостряется на стагнирующих либо сжимающихся рынках.

Заметная часть предприятий (около 30%) ориентирована преимущественно на рынок своего региона. Регрессионный анализ показал, что ориентация на региональный рынок негативно влияет на рентабельность предприятий и темпы роста производства, коррелирует с инновационной пассивностью и низкой активностью в области реструк-

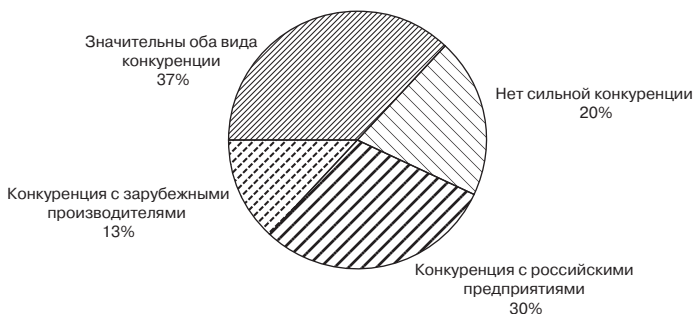


Рис. 4.3. Распределение предприятий по уровню и типу конкуренции

туризации. Экспортная ориентация, напротив, положительно связана с рентабельностью и инновационной активностью, хотя и не оказывает существенного влияния на темпы роста.

Интенсивность и тип конкуренции (с российскими либо зарубежными производителями) позитивно, хотя и с разной силой, воздействуют на инновационную, инвестиционную активность предприятия, на темпы реструктуризации и т.п. 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 особенно конкуренции с импортом, безусловно, стимулирует предприятия к более активной реструктуризации, более активным инновациям.* Это проявляется в показателях освоения новой продукции, закупки новых технологий, проведения НИОКР и т.д.

4.3. Экономическая география обрабатывающей промышленности как фактор конкурентоспособности

Внимание к региональным аспектам конкурентоспособности обрабатывающей промышленности России обусловлено крайней неравномерностью размещения производственных факторов и накопленных конкурентных преимуществ в большой стране. Региональный компонент проекта ГУ ВШЭ для МЭРТ⁷ показал, что основными факторами

⁷ См.: Разработка методологии и анализ конкурентоспособности на уровне региона (на примере Самарской области): отчет по НИР в рамках проекта по

региональной поляризации в уровне конкурентоспособности стали различия в эффективности использования накопленных ресурсов и комбинация мобильных факторов производства в пользу успешных территорий. Наблюдается эффект усиления неравенства в развитии в связи с концентрацией конкурентных преимуществ в регионах-лидерах, которые побеждают в борьбе за дефицитные ресурсы — квалифицированные кадры и финансы. В результате очевидные конкурентные преимущества отстающих регионов — дешевизна локальной рабочей силы, доступность земли и унаследованный потенциал — оказываются факторами меньшего значения, чем отток жизнеспособных мобильных ресурсов.

Эмпирическое обследование предприятий обрабатывающей промышленности, проведенное ГУ ВШЭ и Всемирным банком, 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 влияние внешних факторов на различные показатели конкурентоспособности предприятия (производительность по добавленной стоимости, рост выручки, рост производительности). В числе внешних факторов рассматривались как географические (размещение в региональных столицах и на периферии, размер поселения), так и институциональные (инвестиционные риски в регионах, форма собственности).

Результаты свидетельствуют: *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 сильно 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 рис. 4.4 показано, что доля конкурентоспособных предприятий в федеральной столице на треть выше, чем в региональных столицах, и вдвое выше, чем в нестоличном городе. Аналогично растет доля неконкурентоспособных предприятий вслед за уменьшением размера поселения.

анализу конкурентоспособности и инвестиционного климата / Рук. Л.М. Григорьев. М., 2005.

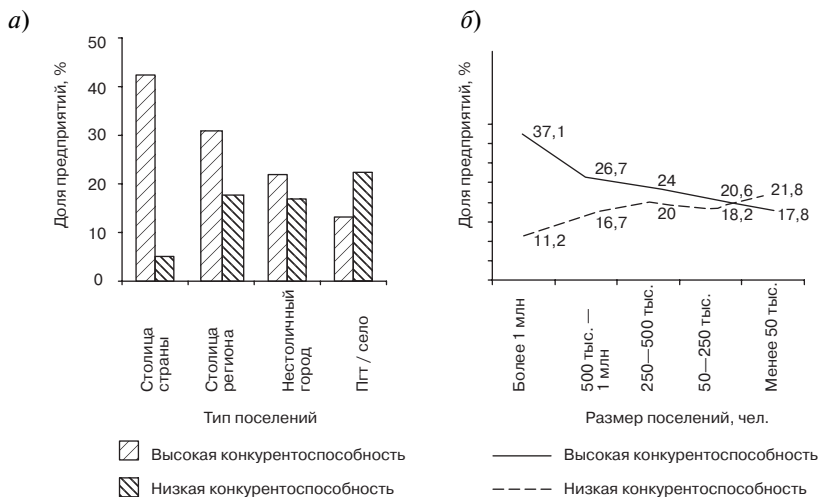


Рис. 4.4. Концентрация конкурентоспособных предприятий в столицах и крупных городах

Речь идет о формировании *ареалов промышленной бедности*. Она определяется неблагоприятным сочетанием многих обстоятельств — бедности населения и соответственно низким платежеспособным спросом, плохим состоянием инфраструктуры, слишком высокими транспортными расходами в структуре издержек, отсутствием рынка квалифицированных кадров и стимулов для их привлечения. Похоже, что проблемы региональной промышленной бедности так же трудно решать, как бедности социальной, поскольку и производители, и потребители в таких поселениях мало восприимчивы к сигналам рынка и стимулирующим мерам промышленной политики.

В региональной теме конкурентоспособности есть, однако, и хорошая новость: оценивая различные меры промышленной политики, респонденты, как правило, лучше отзывались об эффективности региональных мер в сравнении с федеральными. Это обстоятельство позволяет надеяться на то, что в стране существует резерв модернизационных мер на региональном уровне.

5. Внутренние факторы конкурентоспособности

Один из основных выводов исследования состоит в том, что истоки конкурентоспособности лежат внутри предприятия — обуславливаются факторами, на которые в определенной степени могут повлиять руководители и собственники конкретного предприятия. К таким внутренним факторам относятся прежде всего качество управления, инновационная, инвестиционная и финансовая политика предприятия, кадровая политика, совершенствование структуры собственности и улучшение корпоративного управления.

5.1. Менеджмент

Совершенствование управления, повышение качества менеджмента и связанные с этим организационные инновации служили важнейшим источником роста эффективности предприятий в период 2000—2004 гг. Вместе с тем только часть наиболее активных предприятий смогла использовать возможности благоприятной конъюнктуры для совершенствования менеджмента (внедрения новых управленческих технологий, привлечения квалифицированных управленческих кадров, обучения персонала). В результате *к 2004 г. дифференциация российских предприятий по уровню менеджмента резко усилилась: наряду с предприятиями, которые приближаются к принятым в рыночной экономике стандартам управления, существует значительный слой предприятий, качество менеджмента в которых неудовлетворительно*. Так, каждое десятое предприятие вообще не проводит бенчмаркинга по отношению к конкурентам, почти половина компаний не отслеживает своих зарубежных конкурентов. В большей степени такое невнимание к конкурентам характерно для относительно небольших по размеру предприятий в пищевой, текстильной и швейной промышленности, в производстве транспортных средств.

В целом на инновационную стратегию ориентируются, как правило, более крупные компании. Ключевое значение для них имеют знания, умения и навыки персонала. В российских условиях, когда трудовая мобильность остается невысокой, наем высококвалифицированного персонала, обладающего специфическими навыками, вне крупных территориальных центров практически невозможен. Наличие в крупных

городах развитого рынка квалифицированных кадров, инфраструктуры, связанной с НИОКР, способствует концентрации в них компаний, тяготеющих к инновационному пути развития. В дальнейшем именно такие агломерации способны дать импульс развитию инновационных кластеров.

Стратегическая ориентация и уровень конкурентоспособности компании отражается в организационной структуре предприятия. ***Более конкурентоспособные предприятия позиционируются в более доходных звеньях цепочки производства добавленной стоимости.*** Они значительно чаще (в 1,5—2 раза по сравнению с неконкурентоспособными предприятиями) отмечают наличие звеньев по разработке, проектированию 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 каждое десятое предприятие имеет в своем составе менеджеров, получивших российскую степень MBA или высшее экономическое образование за рубежом. Как правило, работники с таким уровнем квалификации занимают позиции топ-менеджеров компаний. В целом уровень квалификации топ-менеджмента конкурентоспособных компаний отличается значительным превышением доли менеджеров с российским MBA по сравнению с группой наименее конкурентоспособных фирм (15 и 4% соответственно) и специалистов с опытом работы в иностранной компании (16 и 8% соответственно). Вместе с тем сохраняются проблемы на уровне среднего звена управления. Наличие проблем в этом звене отмечают 40—60% в группе конкурентоспособных предприятий и 60—80% — в группе неконкурентоспособных. 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. Даже среди предприятий-лидеров менее 40% имеют установленный бюджет на повышение квалификации кадров, а среди аутсайдеров таковых всего 16,3%. В целом конкурентоспособные предприятия активнее совершенствуют систему управления, но внимание в основном уделяется контролю над издержками и качеству продукции, т.е. работа по совершенствованию менеджмента не сбалансирована по направлениям (рис. 5.1) и ведется вне рамок четкой стратегии развития. По сравнению с данными аналогичного обследования 2000 г. число предприятий, имеющих документ — стратегию развития на 3—5 лет, не увеличилось (их по-прежнему около 40%). Более

сбалансированный подход к совершенствованию менеджмента, внедрению передовых управленческих технологий демонстрируют предприятия, внедрившие сертификацию по международным стандартам ISO.



Рис. 5.1. Доля предприятий, совершенствующих менеджмент, % от числа ответивших

Анализ показал, что конкурентоспособность предприятия положительно связана с такими факторами стратегии менеджмента, как: позиционирование на выпуске инновационной продукции; упорядочение бизнес-процессов; внедрение международных стандартов качества управления (ISO); уровень использования информационных технологий в управлении; наличие менеджеров со степенью MBA; наличие маркетингового подразделения в структуре предприятия. Существенными факторами являются также отсутствие смены собственника в последние годы.

5.2. Конкурентоспособность и инновационное поведение предприятий

Результаты обследования говорят о том, что оценка технологического уровня обрабатывающей промышленности России неоднозначна: крайнее отставание по одним показателям сочетается с достаточно

высокими показателями по другим параметрам⁸. *Можно говорить о несбалансированности технологического капитала и недостаточном 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 (рис. 5.2).



Рис. 5.2. Доля предприятий, обладающих отдельными компонентами технологического капитала, % от числа ответивших

Проблема физической изношенности оборудования стоит одинаково остро перед всеми предприятиями. Только у пятой части предприятий выборки структуру оборудования можно считать относительно благополучной (менее 20% машин и оборудования полностью амортизировано). Лучше ситуация в пищевой промышленности, которая в последние годы демонстрировала относительно высокую интенсивность инвестиций.

Даже лидеры по уровню конкурентоспособности имеют проблемную технологическую структуру оборудования. В такой ситуации *частичные инновационные меры вряд ли приведут к слому неблагоприятного тренда — очевиден вывод о необходимости интеграции инноваций в инвес-*

⁸ 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.

тиционный процесс, а также стимулирование инвестиций всеми доступными мерами.

По международным меркам обеспеченность российских предприятий новыми компонентами технологического капитала, характерными для современного производства, можно считать относительно высокой: Россия опережает ближайших конкурентов как в группе среднедоходных стран, так и среди стран БРИК (Бразилия, Россия, Индия, Китай) по доле компаний, имеющих международный сертификат качества управления ISO, использующих информационные технологии для взаимодействия с поставщиками и клиентами, а также имеет удовлетворительные показатели продуктовых нововведений. В то же время обращает на себя внимание недостаточный уровень внедрения новых технологий, а также самый низкий уровень загрузки производственных мощностей среди рассматриваемых стран (возможное объяснение — более высокая доля устаревшего, изношенного оборудования, которое не может использоваться для производства конкурентоспособной продукции). Доля расходов на НИОКР в выручке в России выше, чем у восточноевропейских соседей и даже у Южной Кореи (0,4% по сравнению с 0,1—0,2% соответственно), но значительно уступает Китаю (2,5%) и Бразилии (0,9%)⁹. В Китае также более чем вдвое выше доля предприятий, внедряющих новую технологию, что свидетельствует о быстром переходе с конкуренции на основе низких издержек к конкуренции, основанной на интенсивных факторах, прежде всего на инновациях и обучении.

Доля предприятий, которые можно отнести к инновационно-активным¹⁰, 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 химии — 55,7% (доля в занятости — 67,8%, в выручке — 81,5%). В числе инновационных аутсайдеров — деревообрабатывающая промышленность (всего 18,9% инноваторов по числу занятых), текстильная и швейная отрасли (25,1%), а также пищевая промышленность (28,6%). Такой разрыв между отраслями свидетельствует не столько о лидерстве одной отрасли по сравне-

⁹ Источник: данные настоящего обследования и электронная база эмпирических обследований Всемирного банка «Оценка инвестиционного климата» (<http://gru.worldbank.org/InvestmentClimate/>).

¹⁰ Использован индикатор, который относит к категории инновационно-активных 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.

нию 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 были лишь у половины предприятий выборки, и только у 20% такие затраты превысили 1 млн руб. за год.

Результаты анализа детерминантов инновационного поведения и связи инновационности и конкурентоспособности показали, что, несмотря на то что инновации являются вкладом не столько в текущую, сколько в будущую конкурентоспособность, некоторые компоненты инновационного поведения значимо взаимосвязаны с конкурентоспособностью (измеряемой с помощью двух индикаторов — производительности труда по ВДС по отношению к средней по отрасли и логарифма производительности труда по ВДС). Так, наиболее значимый вклад в производительность вносит технологический капитал предприятий (фондовооруженность и создание IT-подразделения), а также осуществление международной сертификации по стандартам ISO. В то же время факт вывода на рынок нового продукта и внедрение новой технологии не показали значимого влияния на производительность. 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. Также вероятность продуктовых и технологических инноваций повышается, если предприятие ведет самостоятельные научно-технические разработки.

5.3. Инвестиции как фактор конкурентоспособности

Одним из важнейших инструментов повышения эффективности производства и увеличения конкурентоспособности предприятий служат инвестиции в более новое и производительное оборудование и технологии. Именно по этому параметру российская промышленность, и в частности обрабатывающие отрасли, проигрывает большинству быстрорастущих экономик. Несмотря на относительно высокие темпы роста инвестиций в основной капитал в последние годы, объемы этих ин-

вестиций все еще недостаточны для нормального воспроизводства технической базы предприятий. В результате, как отмечалось выше, для российских промышленных предприятий характерно масштабное использование морально и физически устаревших производственных мощностей. При этом низкие средние цифры маскируют значительные различия внутри промышленности и отдельных отраслей, поскольку часть предприятий не инвестирует в обновление основного капитала вовсе или вкладывает крайне незначительные суммы в пределах, достаточных лишь для капитального ремонта существующего оборудования, зданий и сооружений.

Анализ выборочных данных показывает, что более трети крупных и средних предприятий в 2004 г. не осуществляли инвестиций в основной капитал. Еще примерно 20% фирм осуществляли незначительные инвестиции, которые были ниже уровня, необходимого для простого воспроизводства¹¹. Таким образом, только 45% фирм вели инвестиционную деятельность в объемах, теоретически допускающих расширенное воспроизводство (мы будем условно считать эти предприятия инвестиционно-активными)¹². Безусловно, данных об инвестициях за один год недостаточно для анализа инвестиционного процесса. Однако динамика стоимости основных фондов указывает на то, что низкая инвестиционная активность в одном году, как правило, свидетельствует о низких инвестициях и в предшествующие годы (и наоборот): темпы прироста стоимости основных средств на балансах предприятий, инвестиционно-активных в 2004 г., за последние три года в 2,5 раза превышают темпы прироста этого показателя для инвестиционно-пассивных.

Инвестиционная активность различается по отраслям, хотя и менее значительно, чем можно было бы ожидать: доля пассивных предприятий составляет почти 70% в текстильной и швейной промышленности, 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 чел. занятых) демонстрируют несколько меньшую активность по сравнению с более круп-

¹¹ Уровень инвестиций, необходимый для воспроизводства, определялся как уровень амортизационных отчислений либо, когда данные об амортизации отсутствовали, как объем, превышающий 10% от балансовой стоимости основных средств.

¹² В действительности это супероптимистическая оценка, поскольку в подавляющем большинстве случаев из-за низкой балансовой оценки существующих фондов для воспроизводства необходимы суммы, значительно превышающие амортизационные отчисления.

ными. Интересен тот факт, что наибольшая доля инвестиционно-активных фирм расположена в средних по размеру городах (от 250 тыс. до 1 млн жителей), в то время как в «миллионниках» и в небольших населенных пунктах активных предприятий меньше. Это может свидетельствовать об инвестиционной привлекательности именно этой категории поселений с относительно развитой инфраструктурой, рынком труда, но и с более дешевыми ресурсами (труд, земля) по сравнению с крупными городами.

В целом инвестиционная активность, безусловно, характерна для более конкурентоспособных предприятий, хотя, как видно на рис. 5.3, даже среди группы с низкой конкурентоспособностью почти 40% фирм достаточно активны.

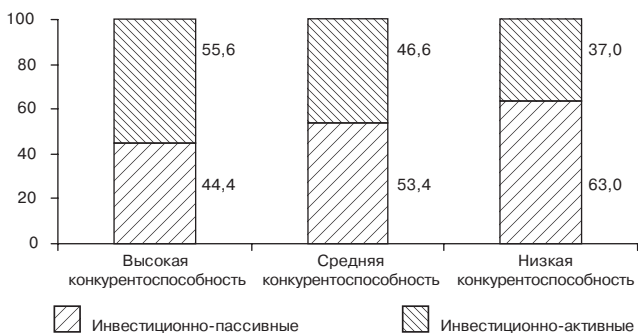


Рис. 5.3. Доля инвестиционно-активных предприятий по группам конкурентоспособности, % от числа ответивших

Для выявления факторов, определяющих склонность предприятий к инвестированию в основные фонды, был проведен анализ ряда индикаторов интенсивности инвестиций: отношение инвестиций к выручке; инвестиции на одного занятого (на одно рабочее место); инвестиции по отношению к балансовой стоимости основных фондов. Каждый из этих показателей имеет существенные недостатки: первые два сильно зависят от фондоемкости производства и соответственно от отраслевой принадлежности предприятия, надежность последнего страдает от некачественного измерения реального объема основных фондов их балансовой стоимостью. Тем не менее анализ показывает, что при прочих равных (контролировался размер предприятия и его отраслевая принадлежность по группе ОКВЭД) главными мотивационными факторами служат уровень прибыльности предприятия (рентабельность

продаж) и 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, быстрорастущие производства, в том числе выходящие на внешние рынки, туда, где существующие мощности уже недостаточны для увеличения выпуска.

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

Значительная часть инвестиций в оборудование приходится на закупку импортной техники (рис. 5.4). Только на предприятиях некоторых отраслей машиностроения и в химической промышленности доля отечественного оборудования в инвестициях превышает половину. В среднем по выборке доля импорта в закупках оборудования превышает 50%. При этом чем более конкурентоспособно предприятие и чем более оно инвестиционно-активно, тем выше доля импорта в покупаемом 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.

Относительно низкая инвестиционная активность отражается и в финансовых показателях предприятий. Недостаточные инвестиции связаны с 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.

Тем не менее в период 1999—2004 гг. происходит быстрое наращивание кредиторской задолженности у предприятий выборки. Долгосрочные займы выросли в 18 с лишним раз по сравнению с 1999 г. Основной прирост суммарного объема кредитов приходится на предприятия стабильно прибыльные, однако и неэффективные предприятия также увеличивают относительные масштабы долга. В целом предприятия,

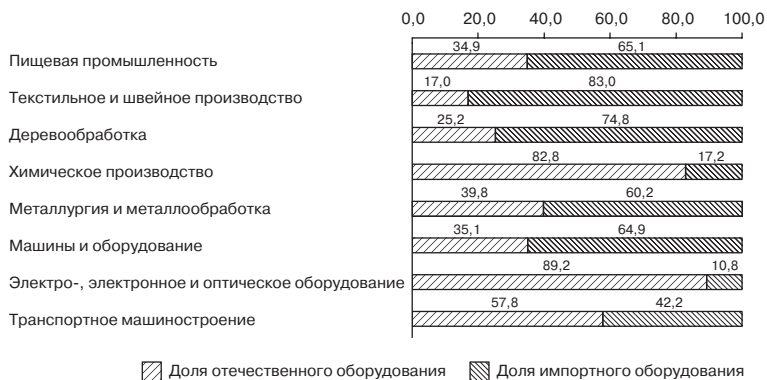


Рис. 5.4. Доля затрат на закупку импортного и отечественного оборудования в общем объеме инвестиций в машины и оборудование по отраслям обрабатывающей промышленности, %

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

Примечательно, что предприятия независимо от их конкурентоспособности или финансового положения практически не используют такой источник капитала, как фондовый рынок. Только 4,3% компаний включены в листинг российских бирж, и у менее 1% фирм ценные бумаги котируются на зарубежных торговых площадках. Не готовы предприятия и к привлечению сторонних стратегических инвесторов. При этом показательно, что чем выше уровень конкурентоспособности, тем более негативно оценивают респонденты перспективы привлечения внешнего стратегического акционера (рис. 5.5). В группе наиболее конкурентоспособных такую возможность готовы при определенных условиях рассматривать только 15—19% от числа респондентов — предприятий, где имеется собственник с блокирующим или контрольным пакетом акций. В группе с низкой конкурентоспособностью интерес к привлечению внешнего акционерного капитала за счет продажи блокирующего или контрольного пакета несколько выше, но положительные ответы даны лишь 23—26% случаев.

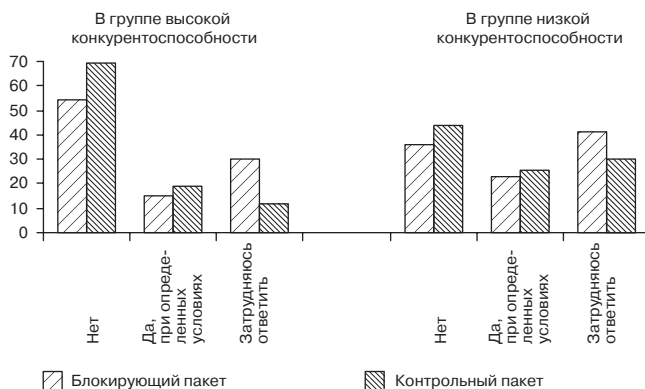


Рис. 5.5. Готовность собственников предприятий привлекать внешние инвестиции за счет продажи блокирующего или контрольного пакета акций сторонним инвесторам, % от числа респондентов — предприятий, где имеется собственник с блокирующим/контрольным пакетом акций

5.4. Трудовые отношения и квалификация работников¹³

В начальный посткризисный период резкая девальвация рубля и рост спроса на российскую продукцию на волне импортозамещения позволяли предприятиям при крайне низком уровне заработной платы наращивать объемы выпуска за счет неиспользованных производственных мощностей и расширять занятость без серьезного давления на издержки производства. К 2001 г. ситуация радикальным образом меняется. Резерв девальвации и конкурентоспособных свободных производственных мощностей оказывается почти исчерпанным. Рыночная дисциплина вынуждает старые предприятия искать пути сокращения издержек производства, включая сокращение численности работников. Именно сокращение численности занятых в обрабатывающей промышленности является основной движущей силой роста производительности труда в последние годы. В целом за период с 1999 по 2004 г. прирост объема выпуска на 1% сопровождался увеличением занятости на 0,13%, но реакция занятости существенно различалась внутри периода. Интенсивный отклик занятости на изменения уровня деловой активности наблюдался лишь до 2002 г., в более поздний период рост производства сопровождался падением или сохранением текущего уровня занятости.

¹³ В этом разделе использованы результаты исследования В. Гимпельсона и Р. Капелюшника «Рынок труда, трудовые отношения и квалификация».

Наилучшие показатели достигнуты группой предприятий, на которых выросли как объем 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, на которых занятость выросла при сокращении объема 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, на которых объем производства вырос при сокращении занятости. На большинстве предприятий этой группы реструктуризация носила защитный характер. Самые низкие средние показатели эффективности характерны для тех предприятий, на которых произошло сокращение как занятости, так и объемов производства. Они оказались неспособны адаптироваться к конкурентной среде и теряют свое место на рынке. Таких неконкурентоспособных фирм больше всего в малых городах и среди старых предприятий, созданных до 1966 г.

На протяжении всего периода трансформационного спада низкая заработная плата, с одной стороны, и высокие издержки увольнения работников, с другой, делали рациональной стратегию поддержания текущей численности занятых на уровне выше необходимой для данного или ожидаемого объема производства. С началом оживления ситуация резко изменилась, и к настоящему времени доля предприятий с излишками рабочей силы стала незначительной. Так, по данным обследования, в категорию трудоизбыточных попадает лишь каждое седьмое предприятие. Доля предприятий с оптимальной численностью персонала составляет 59%, а трудонедостаточных предприятий — 27%. Таким образом, проблема дефицита кадров в настоящее время становится более актуальной, нежели проблема трудоизбыточности. Наиболее остро стоит проблема дефицита квалифицированных рабочих (ее отмечают 51% предприятий-лидеров и 60% предприятий-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 труда лежит на стороне спроса, а именно заключается в неспособности низкоэффективных предприятий платить конкурентную заработную плату.

Движение рабочих мест, т.е. 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 ликвидации 2,5% рабочих мест в течение года. Среди опрошенных предприятий более половины сократили численность персонала, причем 24% предприятий ликвидировали более 10% рабочих мест. Создание рабочих мест наблюдалось на 38% предприятий, причем 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 высокую производительность труда, 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.*

Во многих случаях предприятия нуждаются в обладателях специфических навыков, которые не могут быть предложены на рынке труда. Результаты обследования показали, что инвестиции во внутрифирменную подготовку кадров являются необходимым условием поддержания конкурентоспособности. Доля предприятий, проводивших корпоративное обучение, весьма значительна (почти два из пяти предприятий сами обучали своих работников с отрывом от производства, а два из трех направляли их в специализированные учебные заведения). Однако если формальные показатели охвата предприятий обучением достаточно высоки, то доля обучающихся внутри предприятий остается незначительной, а само обучение оказывается преимущественно краткосрочным. В результате по этим показателям российские предприятия существенно уступают своим конкурентам из других стран.

5.5. Структура собственности и конкурентоспособность

Среди компаний, раскрывших в исследовании свою структуру собственности (639 из 1002, что составляет 64% выборочной совокупности), подавляющее большинство принадлежат исключительно российским частным инвесторам (63%). В акционерном капитале 17% фирм присутствует государство в лице федеральных или региональных органов власти. У 7% компаний есть участие иностранного капитала, и в 13% компаний собственник четко не определен. Структура основных собственников значительно 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, производстве транспортных средств и оборудования, производстве машин и оборудования. Иностранцы чаще присутствуют в акционерном капитале в деревообработке, химической промышленности, металлургии и металлообработке. Государство в качестве собственника традиционно контролирует химическое производство и машиностроение. В столице и городах-«миллионниках» значительно больше представлены компании с государственным участием (30 и 25% соответственно против их доли в 17% по выборке в целом); 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 компаний, отличавшихся высоким уровнем производительности труда и более высокими темпами роста выручки в период 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 по сравнению с остальными группами состоянием производственной базы (лучшая возрастная структура оборудования), более высоким уровнем квалификации менеджеров (почти половина фирм имеет в своем составе руководителей с опытом работы в иностранной компании) и персонала, который привлекают более высоким уровнем оплаты труда. Как уже отмечалось, предприятия с иностранным участием чаще и больше экспортируют, причем в страны дальнего зарубежья.

Согласно результатам обследования треть предприятий обрабатывающей промышленности (32%) входят в состав интегрированных биз-

нес-групп (ИБГ). Чаще это относительно крупные предприятия. *Результаты обследования не подтверждают гипотезу о более высокой конкурентоспособности интегрированных в группу предприятий.* Члены бизнес-групп в целом не отличаются ни по одному из показателей, характеризующих различные стороны конкурентоспособности: доле экспортеров; доле инновационно- и инвестиционно-активных фирм; доле предприятий, имевших рост выработки и выручки в 2000—2004 гг. выше среднеотраслевого; состоянию производственной базы. Рентабельность активов и рентабельность производства в 1999—2003 гг. были стабильно выше у независимых компаний, лишь в 2004 г. рентабельность производства в ИБГ (9,7%) превысила уровень рентабельности независимых компаний (9%), однако эти различия пока статистически незначимы.

Вместе с тем в составе ИБГ существует группа компаний (28%), которая демонстрирует стабильно растущую конкурентоспособность (с уровнем производительности труда выше среднеотраслевого и более высоким, чем в среднем по отрасли, ростом выручки от продаж в 2002—2004 гг.). Таких компаний в составе ИБГ значительно больше, чем в автономном бизнесе (на 8 процентных пунктов). Одновременно в ИБГ значительно меньше доля откровенно «плохих» компаний — 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: у трети компаний он превышает три года (в независимом бизнесе — только у пятой части); 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%). С точки зрения менеджмента для ИБГ характерно большее по сравнению с независимыми компаниями внимание к развитию человеческого капитала — его мотивации, обучению, подбору управленческих кадров. Следует отметить, что принадлежность к интегрированной группе облегчает доступ к инвестициям и ведет к более активной инвестиционной политике. Объем инвестиций в основной капитал в расчете на одного занятого у предприятий — членов ИБГ в 1,5 раза выше, чем у независимых производителей.

6. Оценки эффективности и спрос на госполитику со стороны промышленности

Существует весьма распространенное мнение, что российское правительство в 2000-е гг., ориентируясь в проводимой им политике на либеральные принципы, не оказывало российским предприятиям практически никакой поддержки. Полученные нами данные свидетельствуют, что это не совсем так.

В частности, согласно результатам опроса стимулирование инноваций и инвестиций распространяется соответственно на 12,6 и 16,4% обследованных крупных и средних промышленных предприятий. Вместе с тем поддержку экспорта в 2004 г. получали менее 3% всех респондентов (хотя поставки на экспорт были вполне массовым явлением, о них сообщили около 45% предприятий). В целом по данным опроса различными формами финансовой поддержки были охвачены свыше четверти всех предприятий-респондентов. Также весьма заметным оказывается 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 от государства в 2004 г. получали свыше 44% предприятий. Их доля в совокупной занятости и совокупной 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. Предприятия, в которых иностранным инвесторам принадлежат контроль или крупные пакеты акций (5% и более), несколько чаще получали инвестиционные льготы.

- 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 (пакеты свыше 5%), реже всего — фирмы, не ответившие на вопрос о составе собственников.

- При ее очень ограниченных масштабах поддержка экспорта распространяется прежде всего на крупные предприятия и затрагивает такие отрасли, как машиностроение, химия и нефтехимия, деревообработка. Поддержку экспорта существенно чаще получают предприятия с госучастием и госкомпаниями и вообще не получают предприятия, в которых иностранным инвесторам принадлежат контроль или крупные пакеты акций (хотя эти предприятия заметно выделяются по своей экспортной активности). 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 уровню инновационной активности. Однако, хотя в большинстве случаев рассмотренные связи оказываются положительными, они остаются статистически незначимыми и у нас нет достаточных оснований утверждать, что правительство при проведении государственных закупок отбирает (и тем самым поддерживает) более эффективных поставщиков. Возможный положительный эффект остается в пределах статистической погрешности.

Общая оценка самими предприятиями эффективности мер государственной политики по поддержке инвестиций в основной капитал в целом оказывается довольно низкой. Как видно на рис. 6.1, свыше половины респондентов полагают, что никакая поддержка вообще не оказывается.

Вместе с тем наблюдаются заметные различия в оценке эффективности мер, реализуемых федеральными и региональными властями. Если эффективность федеральных мер поддержки (в тех случаях, когда признается само их наличие) оценивается респондентами преимущественно как низкая, то на региональном уровне увеличивается доля респондентов, расценивающих эффективность мер господдержки инвестиций как среднюю или высокую.

Косвенную информацию о результативности мер государственной поддержки также дает анализ ответов на вопрос о проблемах, с которыми сталкиваются предприятия при экспорте своей продукции. Следует сразу отметить, что подавляющее большинство экспортеров (86%) испытывают те или иные трудности. При этом главной проблемой остается сложность процедур оформления и длительные сроки возврата НДС. В среднем ее выделили 58% предприятий-экспортеров. Следую-

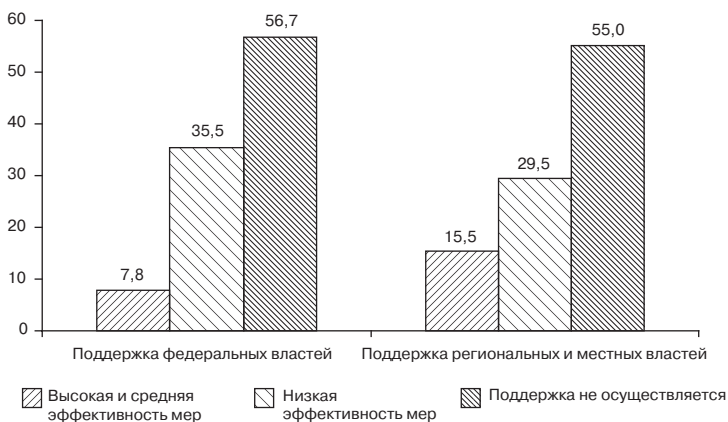


Рис. 6.1. Оценка эффективности мер по поддержке инвестиций, % от числа ответивших

щие по значимости проблемы — такие, как задержки на таможне при оформлении грузов, высокие затраты на транспортировку груза или проблемы сертификации в странах импортерах — отметило существенно меньшее число респондентов (от 15 до 22%). На этом общем достаточно негативном фоне наблюдались статистически значимые различия в рамках группировок предприятий по размерам и составу собственников (табл. 6.1).

В первом случае с большими проблемами при экспорте сталкиваются средние предприятия — с численностью 251—500 и 501—1000 работников. В этих двух группах ниже доля респондентов, которые не испытывают никаких проблем при экспорте, и выше доля предприятий, которые не получают возврат НДС в установленные сроки. Во втором случае с наибольшими проблемами сталкиваются предприятия, на которых иностранным инвесторам принадлежат контроль или крупные пакеты акций. Напротив, заметно лучшее положение у госкомпаний и предприятий с госучастием. Однако даже в этой «привилегированной» группе только 24% респондентов не имеет проблем при экспорте и почти половина (46%) не может вовремя получить возмещение НДС. Наконец, можно отметить, что острота проблем для экспортеров несколько снижается по мере повышения административного статуса города (населенного пункта), в котором находится предприятие. Эту тенденцию, наверное, можно связать с различиями в уровне развития инфраструктуры, сопровождающей внешнеэкономические операции.

Таблица 6.1

Различия в оценках проблем, с которыми предприятия сталкиваются при экспорте, % от числа предприятий-экспортеров

Группы по численности занятых, чел.	До 250	251—500	501—1000	Более 1000
Нет проблем	20,7	9,6	11,5	13,2
Проблемы с возвратом НДС	55,4	57,4	67,3	53,5
Ключевые собственники	Частные российские инвесторы	Иностранные инвесторы — контроль и участие	Государство — контроль и участие	Неопределенный собственник
Нет проблем	12,6	7,0	24,3	11,9
Проблемы с возвратом НДС	60,1	74,4	45,9	52,5
Тип населенного пункта	Столица страны	Столица региона	Нестолличный город	Пгт / село
Нет проблем	25,0	13,6	13,5	9,7
Проблемы с возвратом НДС	45,8	57,8	56,5	80,6

Обследование показало, что федеральные ведомства в целом весьма слабо влияют на деятельность предприятий обрабатывающей промышленности. По восьми 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 показано на рис. 6.2. Как видно на графике, 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 долей полученных «позитивных» ответов и долей «негативных» ответов) оказываются положительными.

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

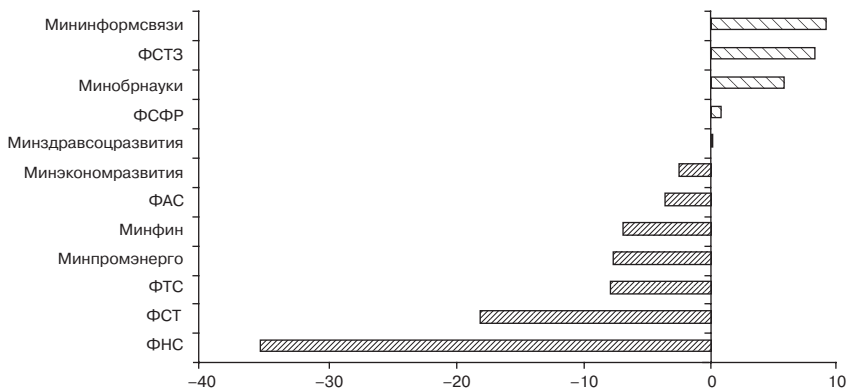


Рис. 6.2. Разность «положительных» и «отрицательных» оценок влияния ведомств на деятельность предприятий, % от числа ответивших

Результаты анализа связей между оценками ведомств и показателями эффективности предприятий-респондентов показывают, что более эффективные предприятия позитивно оценивают влияние Мининформсвязи. Напротив, влияние таможенных органов оценивается как негативное с высоким уровнем значимости. Позитивные оценки ведомств чаще высказывали предприятия, обеспечивавшие в 2000—2004 гг. темпы роста выработки на одного занятого выше, чем в среднем по отрасли. Наконец, для инновационных предприятий более характерны негативные оценки влияния ведомств, включая деятельность Минобрнауки, которое отвечает за осуществление инновационной политики.

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

Итак, результаты исследования показали, что перспективы развития российской экономики во многом зависят от интенсивности структурных сдвигов — не между отраслями, а между группами предприятий с различным уровнем эффективности. Низкая конкурентоспособность российской экономики во многом предопределена сосуществованием на одних и тех же рынках предприятий-лидеров и предприятий-аутсайдеров — с гигантским разрывом между ними в уровне производительности. Лидеры не только отличаются более высоким уровнем производительности труда, они одновременно расширяют выпуск и повышают производительность темпами, превышающими среднеотраслевые. Таких предприятий 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 будет расширяться сектор эффективных растущих предприятий.

Успех лидеров основан на их более высокой эффективности, 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 добавленной стоимости. В этом контексте ключевым для политики становится вопрос о механизмах, способствующих приобретению новых знаний и навыков национальными производителями. *Правительство не может вместо частных компаний осуществлять инновации и внедрять новые технологии, экспортировать продукцию и инвестировать в современные машины и оборудование. Но оно может снизить для компаний риски и издержки, связанные с инновациями, инвестициями и внешнеэкономической деятельностью, а также создать дополнительные стимулы к такой активности.*

7.1. 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 вообще, а положение по крайней мере половины лидеров неустойчиво из-за недостаточного внимания к интенсивным факторам роста. Таким образом, политика по отношению к лидерам рынка должны быть ориентирована на увеличение этой группы предприятий и повышение устойчивости их конкурентных преимуществ за счет снятия административных барьеров и создания стимулов для инновационной, инвестиционной и внешнеэкономической активности. Речь не идет о реанимации политики селективной поддержки «национальных чемпионов», которая обычно сопряжена с рисками провалов и коррупции. В табл. 7.1 показано, какие проблемы в наибольшей степени препятствуют росту лидеров и какими средствами экономической политики их можно решить.

Таблица 7.1

Выводы для политики по отношению к лидерам рынка

Проблемы лидеров рынка	Возможные механизмы решения проблем на уровне политики
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 финансирования инвестиций из собственных средств даже «богатых» предприятий	<ul style="list-style-type: none"> • Создание дополнительных стимулов для инвестиций (включая налоговые льготы) • Упрощение существующих механизмов и увеличение прозрачности предоставления льгот
Проблемы <i>инвестиционного климата</i> для лидеров — новое строительство, расширение бизнеса и получение 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 <i>издержки внешнеэкономической деятельности</i> , притом что экспорт, особенно в дальнее зарубежье, резко повышает вероятность попадания в группу лидеров	<ul style="list-style-type: none"> • Большая предсказуемость государственной политики, особенно в сфере внешнеэкономического регулирования • Упрощение системы возврата НДС и администрирования налогов • Снижение коррупции • Упорядочение таможенных процедур

7.2. Политика по отношению к «среднякам»: снижение рисков и 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. Для повышения эффективности расходования ресурсов лучше ориентироваться на коллективные механизмы оказания государственной поддержки. Целевая аудитория такой поддержки — преимущественно мелкие и средние предприятия. Во всех случаях полезно опираться на инициативу самого бизнеса (бессмысленно тратить государственные деньги на вещи, в которые сам бизнес не готов вкладываться). Один из ожидаемых результатов такой деятельности — предоставление шанса на создание конкурентных преимуществ предприятиям, для которых пока риски инновационной и внешнеэкономической деятельности, т.е. риски внедрения интенсивных факторов роста, оказываются чрезмерными. По сути дела, речь идет о расширении инноваций в широком смысле, под которыми понимаются не только новые производственные технологии, но и любые новые знания и навыки, позволяющие повысить эффективность бизнеса.

Особенно следует обратить внимание на 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 одновременными затратами — в виде участия в выставках и ярмарках, финансирования маркетинговых исследований, проведения ознакомительных поездок и переговоров. Такие издержки для средних по размеру компаний слишком велики, особенно пока не достигнута достаточная экономика масштабов экспорта.

Из сказанного вытекает *необходимость активной государственной поддержки экспорта на рынки стран дальнего зарубежья с ориентацией прежде всего на средние фирмы*. Активизация государственной политики по стимулированию экспорта должна выражаться в *расширении спектра форм поддержки и изменении механизмов предоставления такой поддержки*. К поддержке участия в зарубежных выставках целесообразно добавить хорошо зарекомендовавшие себя в других странах программы

по финансированию расходов на прохождение международной сертификации (ISO-9000 и др.), на проведение ознакомительных поездок в ведущие зарубежные компании. При этом целесообразно ориентироваться на выбор и инициативу со стороны самих предприятий — в отличие от принятой сейчас практики финансирования участия лишь в нескольких приоритетных международных выставках, перечень которых определяется правительством. 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. Это в свою очередь может способствовать формированию в России эффективных кластеров и коллективных брендов — таких, какими сегодня для потребителей являются «итальянская обувь» или «чилийские вина».

Важным является *стимулирование кооперации с зарубежными партнерами, ориентированное на усвоение лучшей практики ведения бизнеса*. Один из путей к этому — создание условий для субконтрактных отношений между национальными производителями и транснациональными компаниями как в России, так и за рубежом. Другим механизмом, снижающим для фирм издержки входа на новые рынки, могут быть программы стажировок менеджеров, инициируемые на межправительственном уровне на взаимной двусторонней основе. Такие программы целесообразно организовывать со странами, которые представляются перспективными внешнеторговыми партнерами (Китай, Индия), в том числе для совместного выхода на рынки третьих стран.

Целесообразно существенное *упрощение процедур предоставления гарантий для экспортеров — с обеспечением доступа к таким гарантиям не только для крупных, но и для средних предприятий*. По опыту других стран можно предположить, что наиболее эффективной была бы реализация встречных программ предоставления гарантий с правительствами тех стран, которые являются приоритетными торговыми партнерами России.

Поддержка НИОКР и технологических инноваций в настоящее время выражается либо в предоставлении налоговых льгот, либо в пря-

мом бюджетном финансировании НИОКР на небольшом числе предприятий. Результаты обследования, а также анализ зарубежного опыта позволяют утверждать, что *более эффективным может быть переход к косвенным мерам по предоставлению услуг в сфере трансфера технологий.*

В табл. 7.2 обобщены предлагаемые меры, ориентированные на группу предприятий «второго эшелона» по уровню конкурентоспособности.

Таблица 7.2

Выводы для политики по отношению к средней группе предприятий

Проблема	Возможные механизмы решения проблем мерами экономической политики
Высокие <i>издержки выхода на внешние рынки</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Софинансирование (государство + бизнес): 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 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, внедрение технических стандартов, адаптация импортных 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 не отдельным предприятиям, а отраслевым союзам и ассоциациям

7.3. Политика по отношению к аутсайдерам: снятие барьеров входа и выхода на региональные рынки и развитие предпринимательства

Аутсайдеры — таких оказалось не менее трети выборки — не только сами неэффективны. Они занимают место и ресурсы, которые могли использовать другие игроки, и фактически не оставляют свободного пространства для появления и развития новых, более конкурентоспособных предприятий. Во многом «жизнь после смерти» (т.е. многолет-

нее 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 неисчерпанными пока возможностями экспансии лидеров в более благополучных поселениях. Другое дело, что часто такие предприятия с «плохой» экономикой 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 необходимы *меры по стимулированию предпринимательства, включая создание нового бизнеса 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. Опросы представителей малого бизнеса показывают, что большинство из них не стремится к укрупнению масштабов своих предприятий — переходя в категорию средних предприятий, они теряют право на упрощенные схемы налогообложения и другие льготы. Поэтому 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 *подталкивание региональных властей к улучшению бизнес-климата и созданию условий для привлечения инвестиций*. Более того, поскольку обследование показало, что проблемы доступа к земле стали серьезным препятствием для экспансии конкурентоспособных лидеров, это дает шанс регионам привлечь сильные компании, создавая благоприятную деловую среду. Дополнительные стимулы к этому могут быть созданы в случае изменения принципов распределения федеральных трансфертов — если такие трансферты будут выделяться не только исходя из уровня социально-экономического развития региона, но и 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*.

Повышение роли региональных властей, на наш взгляд, может оказаться эффективным в решении еще одного блока проблем, выявившегося в ходе обследования. Полученные нами данные свидетельствуют, что наряду с несовершенными институтами, которые традиционно находятся в центре внимания правительства, все более значимыми для предприятий становятся *проблемы инфраструктуры*. Настораживающим является тот факт, что 60% средних и крупных российских предприятий сталкивались с отключениями электричества, а свыше 40% — с отключениями воды.

Нестабильность функционирования базовой инфраструктуры может стать серьезным фактором ослабления конкурентоспособности российских предприятий. Центральной причиной этого, безусловно, является незавершенность реформ в сфере электроэнергетики и коммунального хозяйства и отсутствие экономических агентов, обладающих необходимыми стимулами и возможностями для того, чтобы поддерживать инфраструктурные сети в рабочем состоянии.

Таким образом, суммируя предложения по формированию политики в отношении аутсайдеров рынка, следует отметить следующие меры.

- Инструментами вытеснения аутсайдеров должны быть меры по снижению барьеров входа на региональные рынки для новых производителей и меры по поддержке предпринимательства.
- Необходимораспространение мерподдержкинасредние предприятия (включая условия для перерастания малых предприятий в средние фирмы), так как они в большей степени способны оказывать давление на аутсайдеров и одновременно создавать новые рабочие места.
- Решение проблемы промышленной бедности в малых городах — предмет заботы не столько промышленной, сколько социальной политики. Однако у региональных администраций есть шанс привлечения конкурентоспособных компаний за счет создания более благоприятной деловой среды.

В то же время необходимо сознавать, что такие меры, как снижение налогов, прекращение отключений электроэнергии неплательщикам, искусственное ограничение конкуренции и ослабление бюджетных ограничений, продлят жизнь неконкурентоспособных предприятий и не увеличат долю конкурентоспособных.

Результаты проекта позволяют сформулировать определенные приоритеты для государственной политики, направленной на повышение конкурентоспособности отечественных предприятий. Эти приоритеты отражены в табл. 7.3 с характеристикой их значимости для разных групп предприятий.

Таблица 7.3
Влияние предлагаемых программ поддержки на различные группы предприятий

Приоритеты для государственной политики	Группы предприятий		
	Лидеры	Середняки	Аутсайдеры
Стимулирование экспорта	++	+++	
Повышение квалификации кадров	++	+++	+
Стимулирование создания нового бизнеса и перерастания малых предприятий в средние		++	+++
Поддержка инноваций	+	+++	+
Развитие производственной инфраструктуры	++	++	+

Примечание.

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

++ Умеренное влияние.

+ Слабое влияние.

Основа наших рекомендаций для политики — на фоне продолжения общих институциональных реформ целесообразно принимать специальные меры повышения конкурентоспособности. При этом важно сохранение общих принципов и логики такой политики:

- важно проводить дифференцированную политику для разных групп предприятий: убрать препятствия для лидеров; помочь «второму эшелону» в развитии бизнеса, чтобы обеспечить расширение круга лидеров; создать условия для вытеснения аутсайдеров с рынка, чтобы высвободить ресурсы для новых более эффективных игроков;

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

- усилить роль государства надо не как собственника и менеджера активов, а как посредника между плохо взаимодействующими агентами рынка (крупными и малыми, научными и производственными, столичными и периферийными);

- обязательна интеграция региональной и промышленной политики для решения проблемы промышленной бедности и повышения конкурентоспособность регионов (через спрос, создание особо привлекательного инвестиционного климата, миграционную политику).

ПРИЛОЖЕНИЕ. Результаты опроса руководителей предприятий обрабатывающей промышленности

Таблица 1. Финансово-экономические показатели предприятий выборки, среднее значение

		Занятость в 2004 г., чел.	Выручка в 2004 г., тыс. руб.	Рента- бельность 2004 г., %	Производи- тельность по ВДС, тыс. руб. / чел. в год
Число занятых, чел.	до 250	161	82 570	8	183,83
	251—500	356	196 984	9	199,83
	501—1000	710	394 773	13	211,17
	более 1000	2248	1 446 366	13	245,85
Производство пищевых продуктов		366	306 808	10	227,16
Текстильное и швейное производство		415	82 642	8	92,41
Обработка древесины и производство изделий из дерева		509	203 244	9	200,23
Химическое производство		958	852 969	11	305,92
Металлургическое производство и производство изделий из металла		735	623 971	9	243,41
Производство электро-, электронного и оптического оборудования		601	224 423	11	170,19
Производство транспортных средств и оборудования		1078	528 935	10	205,13
Производство машин и оборудования		590	254 184	9	162,80
Уровень конкуренто- способности	высокий	897	681 218	15	320,01
	средний	596	331 122	10	187,13
	низкий	353	91 556	4	74,57
Тип населенного пункта	столица страны	461	374 725	13	276,30
	столица региона	684	447 901	11	222,07
	нестоличный город	612	320 518	8	180,53
	пгт / село	321	137 545	11	155,23
По выборке		604	358 707	10	201,37

Таблица 2. Время создания предприятия, % от числа ответивших в группе

	До 1992 г.	1992—1998 г.	После 1998 г.	Количество ответивших, чел.	
Число занятых, чел.	до 250	75,4	14,1	10,5	439
	251—500	75,5	14,8	9,7	257
	501—1000	83,0	7,5	9,4	159
	более 1000	87,1	6,1	6,8	147
Производство пищевых продуктов	76,2	12,9	10,9	248	
Текстильное и швейное производство	81,5	8,7	9,8	92	
Обработка древесины и производство изделий из дерева	60,7	20,2	19,0	84	
Химическое производство	84,1	9,1	6,8	88	
Металлургическое производство и производство изделий из металла	76,7	14,6	8,7	103	
Производство электро-, электронного и оптического оборудования	81,7	12,0	6,3	142	
Производство транспортных средств и оборудования	83,3	13,3	3,3	90	
Производство машин и оборудования	81,3	7,7	11,0	155	
Уровень конкурентоспособности	высокий	79,9	15,1	5,0	219
	средний	79,0	11,1	9,9	477
	низкий	81,6	7,8	10,6	141
Тип населенного пункта	столица страны	80,3	13,6	6,1	66
	столица региона	76,1	15,6	8,3	410
	нестолличный город	79,4	9,2	11,3	433
По выборке	пгт / село	81,7	8,6	9,7	93
		78,3	12,1	9,6	1002

Таблица 3. С кем конкурирует предприятие, % от числа ответивших в группе

	Конкуренция					Количество ответивших, чел.
	Отсутствует	Только с российскими производителями	Только с зарубежными производителями	С российскими и зарубежными производителями		
Число занятых, чел.	до 250	33,0	10,7	34,4	439	
	251—500	21,8	30,4	11,3	36,6	257
	501—1000	15,7	27,0	11,9	45,3	159
Производство пищевых продуктов	более 1000	17,7	21,1	21,8	39,5	147
	Текстильное и швейное производство	14,9	42,3	4,8	37,9	248
Обработка древесины и производство изделий из дерева	Химическое производство	12,0	16,3	25,0	46,7	92
	Химическое производство	31,0	25,0	9,5	34,5	84
Металлургическое производство и производство изделий из металла	Химическое производство	12,5	17,0	17,0	53,4	88
	Металлургическое производство и производство изделий из металла	23,3	31,1	12,6	33,0	103
Производство электро-, электронного и оптического оборудования	Производство электро-, электронного и оптического оборудования	22,5	26,8	14,1	36,6	142
	Производство транспортных средств и оборудования	27,8	33,3	13,3	25,6	90
Производство машин и оборудования	Производство машин и оборудования	23,9	26,5	15,5	34,2	155
	Уровень конкурентоспособности	23,3	24,7	16,4	35,6	219
Тип населенного пункта	высокий	18,9	30,0	13,2	37,9	477
	средний	16,3	31,2	8,5	44,0	141
Топливно-энергетический комплекс	низкий	28,8	25,8	21,2	24,2	66
	столлица страны	18,8	30,0	11,2	40,0	410
Регионы	столлица региона	18,7	31,4	13,6	36,3	433
	нестолличный город	28,0	22,6	8,6	40,9	93
По выборке	пгт / село	20,3	29,6	12,7	37,4	1002

Таблица 4. Региональные рынки в структуре рынков сбыта

		Доля продукции, сбываемой на региональном рынке, % от выручки		Доля предприятий, сбывающих на региональном рынке более 50% продукции, % от числа ответивших в группе		Доля предприятий, контролирующих более 50% российского рынка по основному продукту, % от числа ответивших в группе	
		%	Количество ответивших	%	Количество ответивших	%	Количество ответивших
Число занятых, чел.	до 250	42,7	427	40,7	427	14,3	321
	251—500	31,7	253	32,0	253	23,0	213
	501—1000	31,6	158	28,5	158	19,4	139
	более 1000	23,2	144	20,1	144	28,9	135
Производство пищевых продуктов		39,6	243	39,9	243	6,9	188
Текстильное и швейное производство		33,2	90	25,6	90	20,0	65
Обработка древесины и производство изделий из дерева		44,8	79	44,3	79	9,4	53
Химическое производство		24,6	87	23,0	87	17,6	85
Металлургическое производство и производство изделий из металла		36,0	103	34,0	103	22,1	86
Производство электро-, электронного и оптического оборудования		34,0	139	34,5	139	31,5	124
Производство транспортных средств и оборудования		34,6	88	33,0	88	28,8	80
Производство машин и оборудования		31,6	153	27,5	153	26,8	127
Уровень конкурентоспособности	высокий	33,5	217	31,3	217	25,8	198
	средний	32,9	468	29,5	468	19,2	395
	низкий	39,3	135	40,7	135	13,5	104
Тип населенного пункта	столица страны	46,7	64	45,3	64	19,7	61
	столица региона	34,3	400	33,5	400	21,0	333
	нестолличный город	34,6	428	32,0	428	19,2	349
	пгт / село	34,3	90	32,2	90	18,5	65
По выборке		35,2	982	33,5	982	19,9	808

Таблица 5. Доля предприятий, осуществляющих поставки на экспорт

		% от числа ответивших в группе	Количество ответивших
Число занятых, чел.	до 250	27,6	439
	251—500	44,7	257
	501—1000	65,4	159
	более 1000	77,6	147
Производство пищевых продуктов		16,9	248
Текстильное и швейное производство		37,0	92
Обработка древесины и производство изделий из дерева		58,3	84
Химическое производство		69,3	88
Металлургическое производство и производство изделий из металла		58,3	103
Производство электро-, электронного и оптического оборудования		47,2	142
Производство транспортных средств и оборудования		57,8	90
Производство машин и оборудования		57,4	155
Уровень конкурентоспособности	высокий	63,0	219
	средний	45,9	477
	низкий	28,4	141
Тип населенного пункта	столица страны	36,4	66
	столица региона	50,2	410
	нестолличный город	44,6	433
	пгт / село	33,3	93
По выборке		45,3	1002

Таблица 6. Доля экспорта в объеме продаж в 2004 г. у предприятий-экспортеров

		Доля экспорта в объеме продаж, %			Количество экспортеров
		До 10	От 10 до 20	Свыше 20	
Число занятых, чел.	до 250	63,6	22,0	14,4	118
	251—500	58,8	16,7	24,6	114
	501—1000	57,0	18,0	25,0	100
	более 1000	42,9	16,1	41,1	112
Производство пищевых продуктов		75,0	10,0	15,0	40
Текстильное и швейное производство		59,4	15,6	25,0	32
Обработка древесины и производство изделий из дерева		24,5	16,3	59,2	49
Химическое производство		50,8	24,6	24,6	61
Металлургическое производство и производство изделий из металла		59,3	18,6	22,0	59
Производство электро-, электронного и оптического оборудования		56,9	21,5	21,5	65
Производство транспортных средств и оборудования		52,9	19,6	27,5	51
Производство машин и оборудования		64,4	16,1	19,5	87
Уровень конкурентоспособности	высокий	58,2	17,9	23,9	134
	средний	53,7	19,9	26,4	216
	низкий	65,0	15,0	20,0	40
Тип населенного пункта	столица страны	78,3	21,7	0	23
	столица региона	58,3	17,2	24,5	204
	нестолличный город	48,1	19,8	32,1	187
	пгт / село	66,7	13,3	20,0	30
По всем экспортерам		55,6	18,2	26,1	444

Таблица 7. Доля импортного сырья в закупках

		Средняя доля, %	Количество ответивших
Число занятых, чел.	до 250	30,3	179
	251—500	27,8	124
	501—1000	29,8	98
	более 1000	23,0	92
Производство пищевых продуктов		28,3	116
Текстильное и швейное производство		52,2	63
Обработка древесины и производство изделий из дерева		27,3	29
Химическое производство		33,7	59
Металлургическое производство и производство изделий из металла		23,6	40
Производство электро-, электронного и оптического оборудования		23,6	80
Производство транспортных средств и оборудования		15,8	38
Производство машин и оборудования		16,8	68
Уровень конкурентоспособности	высокий	27,1	140
	средний	27,7	250
	низкий	28,4	42
Тип населенного пункта	столица страны	31,5	44
	столица региона	27,3	229
	нестолличный город	27,4	190
	пгт / село	35,9	30
По выборке		28,2	493

Таблица 8. Сроки прохождения таможенной очистки грузов

	Минимальный срок		Средний срок		Максимальный срок		
	Среднее число дней	Количество ответивших	Среднее число дней	Количество ответивших	Среднее число дней	Количество ответивших	
Число занятых, чел.	до 250	46	24,0	48	25,9	43	
	251—500	43	17,7	46	24,0	43	
	501—1000	48	18,8	49	28,7	48	
	более 1000	59	17,7	57	29,1	59	
Производство пищевых продуктов	22,0	31	24,8	31	31,2	32	
Текстильное и швейное производство	10,9	17	14,5	18	30,1	16	
Обработка древесины и производство изделий из дерева	13,6	17	25,8	17	27,3	14	
Химическое производство	22,2	26	23,6	27	32,3	27	
Металлургическое производство и производство изделий из металла	10,4	25	15,9	26	22,6	24	
Производство электро-, электронного и оптического оборудования	14,6	25	18,5	29	29,8	25	
Производство транспортных средств и оборудования	9,2	18	11,7	15	22,6	18	
Производство машин и оборудования	12,2	37	18,0	37	21,9	37	
Уровень конкурентоспособности	высокий	63	13,5	66	22,7	64	
	средний	17,5	23,1	95	31,2	93	
	низкий	26,6	12	24,7	15	24,9	11
Тип населенного пункта	столица страны	12,9	15	18,1	16	28,3	15
	столица региона	12,0	90	15,7	91	22,5	90
	несолидный город	13,6	80	18,9	84	26,7	77
	пгт / село	51,6	11	65,6	9	66,8	11
По выборке	14,9	196	19,5	200	27,1	193	

Таблица 9. Наиболее серьезные проблемы, с которыми сталкиваются предприятия при экспорте, % от числа ответивших в группе

	Нет серьезных проблем	Высокие издержки продвижения и сбыта на международном рынке	Задержки на таможенные оформления при оформлении грузов	Сложность и длительные сроки возврата НДС при экспорте	Высокие затраты на транспортировку груза	Проблемы сертификации в странах-партнерах	Трудность соблюдения между-народных стандартов
Число занятых, чел.	до 250	21,5	25,6	55,4	15,7	10,7	5,8
	251—500	10,4	26,1	57,4	20,9	16,5	6,1
	501—1000	11,5	15,4	14,4	67,3	20,2	16,3
	более 1000	14,0	14,0	19,3	53,5	22,8	14,9
Производство пищевых продуктов	21,4	9,5	28,6	42,9	21,4	16,7	7,1
Текстильное и швейное производство	8,8	11,8	20,6	67,6	5,9	5,9	11,8
Обработка древесины и производство изделий из дерева	14,3	10,2	26,5	71,4	36,7	8,2	8,2
Химическое производство	18,0	13,1	11,5	49,2	29,5	18,0	9,8
Металлургическое производство и производство изделий из металла	6,7	25,0	21,7	66,7	23,3	10,0	8,3
Производство электро-, электронного и оптического оборудования	20,9	17,9	11,9	56,7	9,0	14,9	7,5
Производство транспортных средств и оборудования	17,3	5,8	32,7	53,8	21,2	17,3	
Производство машин и оборудования	10,1	18,0	23,6	58,4	13,5	19,1	4,5
Уровень конкурентоспособности	высокий	9,4	16,7	21,7	63,8	21,0	18,1
	средний	16,0	14,2	21,0	55,3	22,4	13,2
	низкий	15,0	15,0	25,0	62,5	15,0	10,0
Тип населенного пункта	столица страны	25,0	12,5	8,3	45,8	12,5	25,0
	столица региона	14,6	13,6	24,3	57,8	17,0	16,0
	несоличный город	14,0	17,1	19,7	56,5	23,3	11,4
По выборке	гтг / село	9,7	9,7	25,8	80,6	22,6	16,1
		14,5	14,8	21,6	58,1	19,8	14,5
							6,8

		Сложно кон- курировать по ценам с иностран- ными поставщи- ками	Сложно кон- курировать по качеству с иностран- ными поставщи- ками	Низкая рента- бельность по сравнению с продажами в России	Недостатки российского регулирующего экспорта	Отсутствие квалифици- рованных специалистов по ВЭД	Другие проблемы	Количество ответивших	
Число занятых, чел.	до 250	10,7	6,6	9,9	13,2	8,3	8,3	121	
	251—500	12,2	5,2	7,8	13,9	13,0	9,6	115	
	501—1000	19,2	7,7	11,5	14,4	4,8	4,8	104	
	более 1000	17,5	10,5	15,8	14,9	6,1	11,4	114	
Производство пищевых продуктов		9,5		4,8	11,9	7,1	14,3	42	
Текстильное и швейное производство		26,5	2,9	20,6	17,6	5,9	2,9	34	
Обработка древесины и производство изделий из дерева		4,1	4,1	18,4	18,4	8,2	4,1	49	
Химическое производство		23,0	6,6	18,0	16,4	9,8	3,3	61	
Металлургическое производство и производство изделий из металла		11,7	10,0	10,0	15,0	5,0	11,7	60	
Производство электро-, электронного и оптического оборудования		20,9	6,0	4,5	10,4	10,4	10,4	67	
Производство транспортных средств и оборудования		5,8	7,7	9,6	11,5	3,8	17,3	52	
Производство машин и оборудования		15,7	14,6	9,0	13,5	11,2	5,6	89	
Уровень конкуренто- способности		высокий	6,5	11,6	18,1	7,2	7,2	138	
		средний	18,3	6,8	13,7	11,4	9,1	9,1	219
		низкий	10,0	7,5	2,5	20,0	10,0	12,5	40
Тип населенного пункта		8,3		20,8	16,7	12,5		24	
столица страны			7,3	12,1	12,6	6,8	10,7	206	
столица региона		15,0							
несолидный город		16,6	8,8	8,8	15,0	7,8	7,8	193	
пгт / село		6,5	6,5	12,9	16,1	16,1	6,5	31	
По выборке		14,8	7,5	11,2	14,1	8,1	8,6	454	

Таблица 10. Какие виды государственной поддержки экспорта получили предприятия, % от числа ответивших в группе

	Государственные гарантии для поддержки экспорта	Государственные гарантии Росэксимбанка	Государственные кредиты иностранному государству для экспорта продукции предприятия	Политическое лоббирование	Финансирование государством участия в выставках	Другие	Никакие	Количество ответивших
Число занятых, чел.	до 250	2,5	0,8	0,8	1,7	0,8	96,7	121
	251—500	0,9			0,9	1,7	94,8	115
	501—1000	1,0			0,9	1,0	93,3	104
Производство пищевых продуктов	более 1000	4,4		1,8	0,9	1,8	91,2	114
				2,4		4,8	95,2	42
Текстильное и швейное производство	2,9						97,1	34
Обработка древесины и производство изделий из дерева	2,0				2,0		95,9	49
Химическое производство	3,3	1,6	1,6	1,6	3,3	1,6	93,4	61
	1,7		1,7		1,7		96,7	60
Металлургическое производство и производство изделий из металла	1,5						95,5	67
Производство электро-, электронного и оптического оборудования	3,8				1,9	3,8	92,3	52
Производство транспортных средств и оборудования	2,2			3,4	6,7	1,1	89,9	89
	1,4	0,7	0,7	1,4	2,9	2,2	93,5	138
Уровень конкурентоспособности	2,7		0,5	0,9	4,1	0,9	93,2	219
							100,0	40
Тип населенного пункта	низкий						100,0	24
	столица страны							
	столица региона	2,4	0,5	1,5	1,9	2,9	1,5	93,2
нестоличный город	2,1				2,1	1,0	95,3	193
пгт / село	3,2				9,7	3,2	87,1	31
	2,3	0,2	0,7	0,9	2,9	1,3	94,1	454

Таблица 11. Уровень образования менеджеров высшего и среднего звена, % от числа ответивших в группе

	Есть ли среди менеджеров высшего и среднего звена лица, имеющие				Количество ответивших	
	степень MBA, полученную в России	степень MBA, полученную за рубежом	высшее образование, полученное за рубежом	опыт работы в иностранной / международной компании, в России или за рубежом		
Число занятых, чел.	до 250	2,1	8,7	8,5	434	
	251—500	0,8	7,4	13,3	255	
	501—1000	3,8	5,7	11,5	157	
Производство пищевых продуктов	более 1000	4,1	12,3	18,6	145	
		6,5	2,4	8,9	247	
Текстильное и швейное производство	3,3	1,1	8,7	10,0	90	
Обработка древесины и производство изделий из дерева	1,2		8,4	14,5	83	
Химическое производство						
		10,7	4,8	10,6	25,9	85
Металлургическое производство и производство изделий из металла	12,7	2,0	4,9	11,9	101	
Производство электро-, электронного и оптического оборудования	9,9	3,5	10,6	8,5	141	
Производство транспортных средств и оборудования						
		10,3	3,4	6,7	10,0	90
Уровень конкурентоспособности	высокий	13,1	1,3	7,8	13,6	154
	средний	14,7	2,8	9,6	16,6	217
	низкий	7,2	1,9	8,4	10,1	474
Тип населенного пункта		4,3	2,1	5,7	7,9	140
	столица страны	13,8	6,1	18,2	21,5	65
	столица региона	10,1	3,2	9,3	14,8	406
пгт / село	нестоличный город	7,5	0,9	6,8	7,2	428
		3,3	2,2	5,4	12,0	92
По выборке		8,6	2,3	8,4	991	

Таблица 12. Горизонт планирования и стратегические ориентиры предприятия, % от числа ответивших в группе

	Горизонт планирования				Какое из утверждений лучше всего описывает ориентиры развития				Количество ответивших
	Не более чем один год	1—3 года	3 и более лет	Количество ответивших	Стать одним из лидеров по производству новой уникальной продукции	Выпускать продукцию по аналогам ведущих фирм	Закрепиться на рынке традиционной продукции массового спроса	Количество ответивших	
Число занятых, чел.	до 250	31,4	16,3	417	23,5	17,4	59,1	413	
	251—500	39,4	23,5	251	34,3	16,3	49,4	245	
	501—1000	27,9	41,6	30,5	47,3	19,3	33,3	150	
Производство пищевых продуктов	более 1000	18,2	41,3	40,6	143	51,1	19,9	141	
Текстильное и швейное производство		42,7	36,8	20,5	239	22,7	66,0	238	
Обработка древесины и производство изделий из дерева		44,9	41,6	13,5	89	19,3	17,0	88	
Химическое производство		35,4	40,5	24,1	79	24,0	25,3	75	
Металлургическое производство и производство изделий из металла		29,5	31,8	38,6	88	47,6	20,2	84	
Производство электро-, электронного и оптического оборудования		33,3	39,2	27,5	102	38,4	22,2	99	
Производство транспортных средств и оборудования		43,3	34,3	22,4	134	44,0	17,9	134	
Производство машин и оборудования		39,5	40,7	19,8	86	42,4	20,0	85	
Уровень конкурентоспособности	высокий	39,2	31,8	29,1	148	42,5	19,2	146	
	средний	30,4	41,1	28,5	214	54,5	15,3	209	
Тип населенного пункта	низкий	40,2	36,3	23,5	463	33,6	17,3	456	
	столица страны	51,9	29,0	19,1	131	12,5	20,6	66,9	
По выборке	столица региона	43,1	30,8	26,2	65	49,2	20,6	63	
	нестоличный город	31,9	44,1	24,1	395	39,0	16,3	387	
	пгт / село	43,8	32,9	23,3	416	29,4	18,5	411	
		39,4	24,7	25,8	89	23,9	19,3	88	
		39,4	36,6	24,0	965	34,1	17,8	949	

Таблица 13. Какие меры по совершенствованию управления принимались на предприятии в последние годы, % от числа ответивших в группе

	Приняли документ — стратегию развития на 3—5 лет	Установили ежегодный бюджет на рекламу и продвижение бренда	Установили меры эффективности для вознаграждения менеджеров	Внедрили систему мотивации персонала	Внедрили систему управления по целям	Ввели контроль качества материалов по технологиям, связанным с производством	Внедрили оперативный учет затрат и доходов по видам продукции
Число занятых, чел.	до 250	29,1	19,2	20,4	13,4	55,9	64,1
	251—500	43,5	33,6	31,2	41,9	64,8	67,6
	501—1000	47,8	40,1	33,1	57,3	22,9	73,2
	более 1000	61,6	37,7	30,1	50,0	26,7	56,8
Производство пищевых продуктов	37,3	36,1	28,2	44,0	14,9	64,7	71,0
Текстильное и швейное производство	31,5	24,7	22,5	25,8	11,2	55,1	57,3
Обработка древесины и производство изделий из дерева	32,1	9,9	22,2	39,5	14,8	53,1	59,3
Химическое производство	48,9	39,8	31,8	45,5	19,3	62,5	70,5
Металлургическое производство и производство изделий из металла	50,0	33,3	27,5	47,1	19,6	67,6	68,6
Производство электро-, электронного и оптического оборудования	42,4	23,7	25,2	44,6	23,7	65,5	66,9
Производство транспортных средств и оборудования	33,7	27,0	18,0	43,8	20,2	51,7	53,9
Производство машин и оборудования	47,1	27,5	32,0	41,8	17,0	60,8	64,7
По выборке	40,6	29,0	26,7	42,2	17,5	61,3	65,4
Уровень конкурентоспособности	высокий	47,5	34,6	32,7	49,3	23,5	68,2
	средний	41,2	31,0	27,4	41,4	16,3	63,1
	низкий	30,6	22,4	22,4	38,8	14,9	50,7
По выборке	41,1	30,5	28,0	43,1	18,0	62,4	66,7
Тип населенного пункта	столица страны	36,4	25,8	27,3	45,5	10,6	37,9
	столица региона	42,6	34,7	30,2	46,4	21,4	64,6
	нестоличный город	39,7	27,0	23,9	40,4	16,0	62,0
	пгт / село	39,3	15,7	23,6	29,2	12,4	60,7
По выборке	40,6	29,0	26,7	42,2	17,5	61,3	65,4

	Внедрили автоматизированную систему управления запасами	Установили бюджет на повышение квалификации кадров	Реорганизовали структуру предприятия	Разработали новую систему управления цепочками поставок	Привлекли специалистов по управлению деловому консультативному обслуживанию	Передали ряд функций и бизнес-процессов на аутсорсинг	Другое	Количество ответивших	
Число занятых, чел.	до 250	15,7	42,0	15,0	11,0	4,2	2,3	426	
	251—500	25,7	56,1	23,3	14,6	7,5	4,3	253	
	501—1000	40,8	57,3	21,7	15,3	15,3	3,8	157	
	более 1000	43,2	61,6	26,0	24,7	17,8	2,7	146	
Производство пищевых продуктов	32,8	23,7	41,1	25,7	16,6	7,1	2,9	241	
Текстильное и швейное производство	18,0	10,1	49,4	10,1	9,0	2,2	2,2	89	
Обработка древесины и производство изделий из дерева	22,2	14,8	48,1	16,0	14,8	9,9	1,2	81	
Химическое производство	35,2	39,8	60,2	21,6	15,9	13,6	3,4	88	
Металлургическое производство и производство изделий из металла	30,4	29,4	53,9	22,5	20,6	10,8	2,0	102	
Производство электро-, электронного и оптического оборудования	36,7	28,1	57,6	18,0	10,8	9,4	1,4	426	
Производство транспортных средств и оборудования	39,3	33,7	52,8	14,6	18,0	4,5	3,4	253	
Производство машин и оборудования	32,7	30,7	54,9	20,3	16,3	13,1	7,2	157	
Уровень конкурентоспособности	высокий	40,1	56,7	24,4	20,7	10,6	3,2	982	
	средний	32,7	24,6	51,6	19,7	15,3	9,3	3,2	241
	низкий	20,1	17,2	45,5	14,9	12,7	6,7	3,0	89
Тип населенного пункта	столица страны	30,3	21,2	57,6	21,2	9,1	6,1	3,0	88
	столица региона	37,4	29,7	55,9	20,2	15,5	10,5	3,0	102
	несолидный город	28,6	25,4	48,1	18,8	16,2	8,2	3,1	139
	пгт/ село	21,3	20,2	38,2	22,5	15,7	6,7	4,5	89
По выборке	31,7	26,4	51,0	19,9	15,4	8,9	3,2	153	

Таблица 14. Как в 2002—2004 гг. изменялась конкурентоспособность предприятия относительно ведущих российских предприятий и ведущих зарубежных предприятий, в том числе работающих в России, % от числа ответивших в группе

	Конкурентоспособность относительно ведущих российских предприятий				Конкурентоспособность относительно ведущих зарубежных предприятий			
	Сохраняли лидирующие позиции	Отставали, но отставание уменьшалось	Отставание не уменьшалось	Количество ответивших	Сохраняли лидирующие позиции	Отставали, но отставание уменьшалось	Отставание не уменьшалось	Количество ответивших
Число занятых, чел.	до 250	31,9	34,0	373	10,1	26,4	63,5	159
	251—500	49,8	22,0	227	18,5	36,1	45,4	108
	501—1000	51,0	23,4	145	12,0	34,9	53,0	83
более 1000	58,1	26,5	15,4	136	18,3	20,4	61,3	93
Производство пищевых продуктов	26,5	41,4	32,1	215	13,3	34,7	52,0	75
Текстильное и швейное производство	43,9	24,4	31,7	82	7,7	25,6	66,7	39
Обработка древесины и производство изделий из дерева	38,2	25,0	36,8	68	14,6	12,2	73,2	41
Химическое производство	53,8	30,0	16,3	80	13,0	31,5	55,6	54
Металлургическое производство и производство изделий из металла	48,3	24,7	27,0	89	12,2	42,9	44,9	49
Производство электро-, электронного и оптического оборудования	51,6	26,6	21,9	128	18,3	25,4	56,3	71
Производство транспортных средств и оборудования	59,5	19,0	21,5	79	22,2	19,4	58,3	36
Производство машин и оборудования	53,6	25,0	21,4	140	12,8	32,1	55,1	78
Уровень конкурентоспособности	высокий	100		219	29,1	41,9	29,1	117
	средний	33,3	50,7	477	11,8	30,3	58,0	238
Тип населенного пункта	низкий		100	141		3,3	96,7	60
	столица страны	55,7	31,1	13,1	61	20,6	32,4	47,1
столица региона	46,0	26,3	27,7	365	13,5	25,5	61,0	200
	43,2	30,2	26,5	377	12,6	33,3	54,0	174
несолидный город	35,9	34,6	29,5	78	20,0	25,7	54,3	35
	пгт / село							
По выборке	44,6	29,1	26,3	881	14,2	29,1	56,7	443

Таблица 15. Почему продукцию предприятия покупают на рынке, % от числа ответивших в группе

	Предлагаем рынку принципиально новые продукты	Производим уникальную продукцию	Известность торговой марки	Хороший дизайн	Быстро реагируем на потребности покупателей
Число занятых, чел.	до 250	26,8	26,3	8,0	46,2
	251—500	34,8	36,7	10,2	37,9
	501—1000	34,2	44,3	8,9	28,5
	более 1000	48,3	44,8	3,4	27,6
Производство пищевых продуктов	16,6	15,8	43,7	10,9	38,9
Текстильное и швейное производство	12,0	25,0	28,3	22,8	48,9
Обработка древесины и производство изделий из дерева	4,9	13,4	29,3	8,5	41,5
Химическое производство	18,2	40,9	38,6	5,7	28,4
Металлургическое производство и производство изделий из металла	6,9	44,1	34,3	5,9	43,1
Производство электро-, электронного и оптического оборудования	14,1	52,1	32,4	3,5	33,8
Производство транспортных средств и оборудования	10,1	48,3	22,5	5,6	27,0
Производство машин и оборудования	17,5	38,3	33,1	2,6	44,2
По выборке	13,6	33,1	34,5	8,0	38,6
Уровень конкурентоспособности	высокий	19,4	37,3	43,3	8,3
	средний	12,4	34,5	35,4	9,1
	низкий	9,3	30,0	25,0	6,4
По выборке	13,7	34,5	35,7	8,4	38,2
Тип населенного пункта	столица страны	13,8	44,6	43,1	15,4
	столица региона	14,3	36,5	38,7	7,6
	несолидный город	14,8	30,8	31,3	7,2
шт/ село	4,3	21,5	25,8	8,6	43,0
По выборке	13,6	33,1	34,5	8,0	38,6

	Хорошее соотношение "цена — качество"	Выгодные условия оплаты или последующего обслуживания	Другое	Количество ответивших
Число занятых, чел.	до 250	22,7	4,3	437
	251—500	75,8	5,5	256
	501—1000	77,2	5,7	158
	более 1000	74,5	3,4	145
Производство пищевых продуктов	84,6	30,8	2,0	247
Текстильное и швейное производство	82,6	19,6	5,4	92
Обработка древесины и производство изделий из дерева	87,8	22,0	7,3	82
Химическое производство	78,4	27,3	6,8	88
Металлургическое производство и производство изделий из металлов	75,5	24,5	5,9	102
Производство электро-, электронного и оптического оборудования	69,0	18,3	4,2	142
Производство транспортных средств и оборудования	71,9	14,6	7,9	89
Производство машин и оборудования	73,4	27,3	3,9	154
По выборке	78,1	24,3	4,7	996
Уровень конкурентоспособности	высокий	20,3	5,1	217
	средний	78,5	27,2	445
	низкий	81,4	24,3	140
По выборке	78,5	24,9	4,2	832
Тип населенного пункта	столица страны	67,7	13,8	65
	столица региона	77,3	23,9	406
	несолидный город	80,1	26,6	432
	пгт / село	79,6	10,8	93
По выборке	78,1	24,3	4,7	996

Таблица 16. Доля предприятий, входящих в ИБГ,
% от числа ответивших в группе

		Доля предприятий входящих в холдинг,%	Количество ответивших
Число занятых, чел.	до 250	29,5	438
	251—500	28,4	257
	501—1000	37,7	159
	более 1000	41,5	147
Производство пищевых продуктов		33,5	248
Текстильное и швейное производство		20,7	92
Обработка древесины и производство изделий из дерева		35,7	84
Химическое производство		38,6	88
Металлургическое производство и производство изделий из металла		35,0	103
Производство электро-, электронного и оптического оборудования		29,6	142
Производство транспортных средств и оборудования		35,6	90
Производство машин и оборудования		30,5	154
Уровень конкурентоспособности	высокий	32,0	219
	средний	32,1	476
	низкий	33,3	141
Тип населенного пункта	столица страны	27,3	66
	столица региона	34,6	410
	несолициальный город	30,3	432
	пгт/ село	34,4	93
По выборке		32,3	1001

Таблица 17. Происходила ли в 2002—2004 гг. на предприятии смена основных собственников и какая доля обыкновенных акций принадлежит следующим категориям собственников (акционеров)

		Ключевые собственники, % от числа ответивших				Количество ответивших
		Частные российские инвесторы	Иностранные инвесторы — контроль и участие	Государство — контроль и участие	Неопре- деленный собственник	
Число занятых, чел.	до 250	43,2	31,0	42,6	52,7	439
	251—500	25,6	24,1	22,5	30,1	257
	501—1000	17,0	19,0	14,2	11,6	159
	более 1000	14,1	25,9	20,7	5,5	147
Производство пищевых продуктов		25,9	20,7	19,5	27,4	248
Текстильное и швейное производство		9,9	8,6	5,9	10,3	92
Обработка древесины и производство изделий из дерева		7,3	20,7	4,1	13,0	84
Химическое производство		7,6	13,8	13,6	6,2	88
Металлургическое производство и производство изделий из металла		11,6	12,1	4,1	11,0	103
Производство электро-, электронного и оптического оборудования		12,1	13,8	24,3	11,6	142
Производство транспортных средств и оборудования		9,1	6,9	13,0	4,8	90
Производство машин и оборудования		16,5	3,4	15,4	15,8	155
Уровень конкурентоспособности	высокая	27,2	25,0	28,2	20,5	219
	средняя	56,9	62,5	57,0	55,3	477
	низкая	15,9	12,5	14,8	24,2	141
Тип населенного пункта	столица страны	6,4	3,4	11,8	2,7	66
	столица региона	38,2	48,3	48,5	41,1	410
	несолициальный город	45,3	41,4	30,2	50,0	433
	пгт/ село	10,2	6,9	9,5	6,2	93
По выборке		100,0	100,0	100,0	100,0	1002

Таблица 18. Какая проблема инвестиционного климата является серьезным препятствием для деятельности предприятия, % тех, для кого проблема является существенной или очень серьезной, от числа ответивших в группе

	Связь	Обеспечение электро-энергией	Транспор-тировка грузов	Получение и оформление земельных участков	Получение разрешений на строительство	Непрел-сказуемость государственного регулирования	Уровень налогов	
Число занятых, чел.	до 250	3,2	5,5	13,8	14,9	40,5	51,9	
	251—500	2,0	5,9	16,1	13,3	42,4	54,3	
	501—1000	1,9	11,5	12,2	19,1	36,3	42,0	
Более 1000	1,4	10,9	5,4	10,2	8,2	37,4	51,7	
Производство пищевых продуктов	2,8	13,3	8,9	14,2	22,2	41,7	47,2	
Текстильное и швейное производство	1,1	13,0	5,4	8,8	8,7	46,7	71,7	
Обработка древесины и производство изделий из дерева	4,8	10,7	10,7	13,4	13,4	34,5	44,0	
Химическое производство		9,1	3,4	20,5	14,8	38,6	51,1	
Металлургическое производство и производство изделий из металла	2,0	15,8	5,9	10,9	15,8	46,5	52,5	
Производство электро-, электронного и оптического оборудования	2,1	11,3	2,8	13,5	9,9	36,6	51,8	
Производство транспортных средств и оборудования	4,4	8,9	2,2	13,3	11,1	33,3	46,7	
Производство машин и оборудования	2,0	5,9	2,0	13,7	9,2	39,0	49,0	
Уровень конкурентоспособности	2,8	10,6	4,6	18,6	15,3	37,8	42,1	
Тип населенного пункта	средний	2,1	3,6	11,6	14,9	38,2	51,8	
	низкий	2,8	17,0	7,1	13,7	10,7	45,0	60,3
Площадь региона	столица страны	3,0	10,6	7,6	27,3	43,9	30,3	
	столица региона	1,5	11,5	5,4	14,0	14,9	40,5	52,7
	несолидный город	3,0	9,5	5,1	12,4	11,9	40,0	52,4
Плотность населения	пгт / село	3,3	17,4	5,4	7,6	12,0	51,1	
	По выборке	2,4	11,1	5,4	13,6	14,2	39,9	51,0

	Администрирование налогов	Таможенные процедуры	Регулирование трудовых отношений	Дефицит квалифицированной рабочей силы	Получение лицензий	Цена заемного финансирования	Доступность заемного финансирования
Число занятых, чел.	до 250	7,3	4,1	37,7	14,6	18,8	23,2
	251—500	13,7	3,9	41,0	19,5	26,2	25,5
	501—1000	17,9	5,1	44,9	13,4	21,4	25,5
Производство пищевых продуктов	36,1	17,0	6,1	44,9	15,0	27,6	27,2
	37,9	9,3	5,6	29,4	17,7	19,5	19,8
Текстильное и швейное производство	41,3	15,2	3,3	47,8	15,2	29,7	26,1
Обработка древесины и производство изделий из дерева	33,3	10,8	3,6	41,7	16,9	23,8	24,1
Химическое производство	40,9	11,4	1,1	23,9	26,1	26,4	23,9
Металлургическое производство и производство изделий из металла	37,6	14,9	9,9	49,0	12,9	23,2	30,7
Производство электро-, электронного и оптического оборудования	38,0	9,2	2,8	46,5	12,0	19,0	21,8
Производство транспортных средств и оборудования	31,1	16,9	3,3	43,3	13,3	27,0	27,0
Производство машин и оборудования	38,6	13,7	4,6	51,6	13,1	19,6	30,1
Уровень конкурентоспособности	высокий	12,1	2,3	38,2	19,0	23,8	21,4
	средний	37,6	12,8	5,0	39,1	23,1	22,9
	низкий	36,2	11,3	5,0	51,1	15,6	35,5
Тип населенного пункта	столица страны	31,8	6,1	1,5	40,9	19,7	16,7
	столица региона	39,3	15,2	5,4	40,7	15,9	25,7
	несолидный город	38,4	10,7	4,2	41,5	16,0	24,7
По выборке	пгт / село	30,4	8,7	4,3	37,0	20,9	26,1
		37,6	12,1	4,5	40,7	22,4	24,7

	Макро-экономическая нестабильность	Коррупция	Безопасность	Несправедливая конкуренция	Качество судебной системы и правоприменения	
Число занятых, чел.	до 250	24,7	12,8	28,8	18,7	
	251—500	27,7	10,9	27,7	18,4	
	501—1000	21,0	13,9	22,8	22,3	
Производство пищевых продуктов	29,9	18,4	12,2	21,8	21,8	
	24,6	24,2	10,9	31,5	21,0	
	42,4	28,3	15,2	31,5	21,7	
Производство текстильного и швейного производства	28,6	17,9	11,9	21,4	19,0	
Обработка древесины и производство изделий из дерева						
Химическое производство	22,7	25,0	11,4	28,4	17,0	
Металлургическое производство и производство изделий из металла	34,7	30,7	16,8	29,7	20,8	
Производство электро-, электронного и оптического оборудования	30,3	22,5	10,6	23,2	19,0	
Производство транспортных средств и оборудования	23,3	22,2	12,2	20,0	18,0	
Производство машин и оборудования	30,1	21,6	13,0	22,1	19,0	
Уровень конкурентоспособности	высокий	23,1	13,0	24,0	19,4	
	средний	29,4	21,8	12,0	18,9	
	низкий	30,5	29,8	14,9	34,8	21,3
Тип населенного пункта	столица страны	19,7	15,2	25,8	21,2	
	столица региона	28,3	11,5	29,0	20,3	
	несолидный город	30,7	24,9	14,2	26,9	19,3
	пгт / село	30,4	17,4	6,5	14,1	17,4
По выборке	29,0	23,9	12,4	26,5	19,7	

Таблица 19. Какая доля рабочего времени руководства предприятия уходит на решение вопросов с контролирующими органами (налоги, таможня, лицензии, инспекции и т.д.), % от числа ответивших в группе

		Доля от рабочего времени руководителя, %				Количество ответивших
		10 и менее	11–25	26–50	Более 50	
Число занятых, чел.	до 250	52,9	31,8	12,1	3,2	431
	251–500	49,4	36,0	12,6	2,0	253
	501–1000	53,2	36,5	9,6	0,6	156
	более 1000	51,1	36,9	8,5	3,5	141
Производство пищевых продуктов		51,6	33,3	13,4	1,6	246
Текстильное и швейное производство		54,4	27,8	12,2	5,6	90
Обработка древесины и производство изделий из дерева		45,6	39,2	13,9	1,3	79
Химическое производство		47,7	41,9	8,1	2,3	86
Металлургическое производство и производство изделий из металла		61,4	27,7	7,9	3,0	101
Производство электро-, электронного и оптического оборудования		50,7	37,9	10,7	0,7	140
Производство транспортных средств и оборудования		49,4	36,0	10,1	4,5	89
Производство машин и оборудования		52,0	33,3	11,3	3,3	150
Уровень конкурентоспособности	высокий	54,5	34,6	8,1	2,8	211
	средний	53,4	33,5	11,7	1,5	472
	низкий	50,0	31,2	14,5	4,3	138
Тип населенного пункта	столица страны	50,0	35,9	12,5	1,6	64
	столица региона	50,3	38,0	10,3	1,5	400
	нестоличный город	54,6	31,3	11,5	2,6	425
	пгт / село	46,7	31,5	14,1	7,6	92
По выборке		51,8	34,4	11,3	2,5	981

Таблица 20. Приходится ли предприятиям отрасли осуществлять неформальные платежи для ускорения процедуры получения услуг от государственных органов, % от числа ответивших в группе

		Никогда	Бывают отдельные случаи	Часто	Количество ответивших
Число занятых, чел.	до 250	39,9	45,3	14,8	371
	251—500	35,2	45,5	19,2	213
	501—1000	36,7	49,2	14,1	128
	более 1000	37,6	53,8	8,5	117
Производство пищевых продуктов		38,5	45,4	16,1	218
Текстильное и швейное производство		32,9	57,5	9,6	73
Обработка древесины и производство изделий из дерева		34,3	56,7	9,0	67
Химическое производство		34,7	40,3	25,0	72
Металлургическое производство и производство изделий из металла		25,0	53,4	21,6	88
Производство электро-, электронного и оптического оборудования		43,0	44,7	12,3	114
Производство транспортных средств и оборудования		47,8	40,3	11,9	67
Производство машин и оборудования		42,3	44,6	13,1	130
Уровень конкурентоспособности	высокий	39,0	47,8	13,2	182
	средний	39,4	46,2	14,3	398
	низкий	29,8	49,6	20,7	121
Тип населенного пункта	столица страны	30,4	51,8	17,9	56
	столица региона	38,5	45,8	15,7	343
	нестоличный город	39,8	45,5	14,7	347
	пгт / село	32,5	56,6	10,8	83
По выборке		37,9	47,2	15,0	829

Таблица 21. Доля неучтенного оборота в отрасли

		Средняя доля среди ответивших в группе, %	Количество ответивших
Число занятых, чел.	до 250	11,0	229
	251—500	12,0	132
	501—1000	10,7	78
	более 1000	5,8	76
Производство пищевых продуктов		12,7	136
Текстильное и швейное производство		16,6	46
Обработка древесины и производство изделий из дерева		20,6	42
Химическое производство		7,9	46
Металлургическое производство и производство изделий из металла		10,0	56
Производство электро-, электронного и оптического оборудования		4,7	71
Производство транспортных средств и оборудования		3,5	46
Производство машин и оборудования		8,2	72
Уровень конкурентоспособности	высокий	6,0	110
	средний	11,3	252
	низкий	12,2	75
Тип населенного пункта	столица страны	13,8	28
	столица региона	9,0	214
	нестоличный город	10,1	221
	пгт / село	15,6	52
По выборке		10,4	515

Таблица 22. Как часто предприятиям отрасли при получении государственных или муниципальных заказов приходится давать взятки или «откат», % от числа ответивших в группе

		Практически всегда	Часто	Иногда	Никогда	Количество ответивших
Число занятых, чел.	до 250	13,7	14,0	24,1	48,2	307
	251—500	12,5	18,5	18,5	50,5	184
	501—1000	8,3	17,4	19,0	55,4	121
	более 1000	12,0	19,0	11,0	58,0	100
Производство пищевых продуктов		11,9	13,6	22,6	52,0	177
Текстильное и швейное производство		14,3	20,6	23,8	41,3	63
Обработка древесины и производство изделий из дерева		12,3	12,3	21,1	54,4	57
Химическое производство		14,5	17,4	14,5	53,6	69
Металлургическое производство и производство изделий из металла		18,3	19,5	13,4	48,8	82
Производство электро-, электронного и оптического оборудование		4,0	20,8	19,8	55,4	101
Производство транспортных средств и оборудования		11,3	14,5	17,7	56,5	62
Производство машин и оборудования		13,9	14,9	22,8	48,5	101
Уровень конкуренто- способности	высокий	9,7	15,5	16,1	58,7	155
	средний	12,9	15,5	21,3	50,3	348
	низкий	18,0	18,0	24,0	40,0	100
Тип населенного пункта	столица страны	20,5	15,9	27,3	36,4	44
	столица региона	10,7	15,9	21,4	52,1	309
	нестоличный город	12,8	15,9	16,6	54,7	296
	пгт / село	11,1	22,2	23,8	42,9	63
По выборке		12,2	16,4	19,9	51,4	712

Таблица 23. Случались ли в 2004 г. внеплановые отключения по техническим причинам электроэнергии, газа и воды, % от числа ответивших в группе

		Отключения					
		электроэнергии		газа		воды	
		%	Количество ответивших	%	Количество ответивших	%	Количество ответивших
Число занятых, чел.	до 250	62,8	436	14,1	418	41,0	434
	251—500	55,9	254	8,0	251	43,1	255
	501—1000	52,9	155	11,0	154	30,8	156
	более 1000	45,2	146	15,6	141	26,0	146
Производство пищевых продуктов		66,5	245	15,4	241	44,1	247
Текстильное и швейное производство		63,7	91	12,1	91	47,3	91
Обработка древесины и производство изделий из дерева		63,4	82	1,3	75	31,7	82
Химическое производство		51,2	86	11,8	85	25,6	86
Металлургическое производство и производство изделий из металла		56,9	102	13,3	98	36,6	101
Производство электро-, электронного и оптического оборудования		47,2	142	5,8	138	31,7	142
Производство транспортных средств и оборудования		53,9	89	20,7	87	41,6	89
Производство машин и оборудования		48,1	154	13,4	149	35,9	153
Уровень конкурентоспособности	высокий	51,4	218	11,6	215	32,6	218
	средний	56,1	474	12,3	457	39,0	472
	низкий	64,0	139	15,7	140	42,6	141
Тип населенного пункта	столица страны	43,1	65	4,5	66	12,1	66
	столица региона	53,3	405	9,7	390	40,1	404
	нестоличный город	60,4	429	15,3	419	40,8	431
	пгт / село	66,3	92	14,6	89	31,1	90
По выборке		56,9	991	12,2	964	37,7	991

Таблица 24. Доля предприятий, использующих электронную почту и базирующиеся в Интернете системы заказов / взаимодействия с поставщиками и потребителями, % от числа ответивших в группе

		Использование для взаимодействия с поставщиками и потребителями			
		электронной почты		Интернета	
		%	Количество ответивших	%	Количество ответивших
Число занятых, чел.	до 250	87,0	438	47,6	439
	251—500	97,3	256	54,9	257
	501—1000	95,6	159	57,9	159
	более 1000	100	147	51,7	147
Производство пищевых продуктов		91,9	248	44,4	248
Текстильное и швейное производство		85,9	92	40,2	92
Обработка древесины и производство изделий из дерева		90,5	84	44,0	84
Химическое производство		95,4	87	51,1	88
Металлургическое производство и производство изделий из металла		93,2	103	60,2	103
Производство электро-, электронного и оптического оборудования		97,2	142	55,6	142
Производство транспортных средств и оборудования		96,6	89	63,3	90
Производство машин и оборудования		92,3	155	58,7	155
Уровень конкурентоспособности	высокий	99,1	219	55,3	219
	средний	92,7	477	53,5	477
	низкий	86,5	141	48,9	141
Тип населенного пункта	столица страны	95,5	66	43,9	66
	столица региона	97,6	409	52,7	410
	нестолличный город	90,7	432	54,5	433
	пгт/ село	80,6	93	39,8	93
По выборке		92,9	1000	51,7	1002

Таблица 25. Использование производственных мощностей и размер инвестиций в основной капитал на одного занятого

		Средний уровень использования производственных мощностей		Средние инвестиции в основной капитал в 2004 г. на одного занятого, тыс. руб.	
		%	Количество ответивших	%	Количество ответивших
Число занятых, чел.	до 250	61,97	425	38,51	425
	251—500	65,60	252	31,42	250
	501—1000	68,06	156	73,51	156
	более 1000	66,35	145	41,15	144
Производство пищевых продуктов		62,88	241	38,25	241
Текстильное и швейное производство		66,39	88	13,43	90
Обработка древесины и производство изделий из дерева		70,43	83	36,01	80
Химическое производство		69,82	88	122,57	87
Металлургическое производство и производство изделий из металла		64,45	99	54,23	97
Производство электро-, электронного и оптического оборудования		63,63	140	18,21	140
Производство транспортных средств и оборудования		63,14	86	72,56	90
Производство машин и оборудования		61,46	153	22,02	150
Уровень конкурентоспособности	высокий	72,28	217	49,60	216
	средний	63,68	467	41,58	459
	низкий	52,49	135	19,60	139
Тип населенного пункта	столица страны	67,17	65	33,44	66
	столица региона	64,47	399	60,58	402
	нестолличный город	63,51	425	29,07	416
	пгт / село	67,74	89	32,54	91
По выборке		64,53	978	42,68	975

Таблица 26. Какая доля машин и оборудования имеет срок службы выше нормативного, % от числа ответивших в группе

		Доля машин и оборудования со сроком службы выше нормативного, %			Количество ответивших
		20 и менее	21—50	Свыше 50	
Число занятых, чел.	до 250	19,8	22,6	57,7	430
	251—500	24,8	24,0	51,2	254
	501—1000	21,3	24,5	54,2	155
	более 1000	15,7	25,7	58,6	140
Производство пищевых продуктов		33,5	32,6	33,9	239
Текстильное и швейное производство		10,0	22,2	67,8	90
Обработка древесины и производство изделий из дерева		28,0	20,7	51,2	82
Химическое производство		24,7	24,7	50,6	85
Металлургическое производство и производство изделий из металла		16,5	19,4	64,1	103
Производство электро-, электронного и оптического оборудования		14,9	17,7	67,4	141
Производство транспортных средств и оборудования		13,8	18,4	67,8	87
Производство машин и оборудования		13,2	23,0	63,8	152
Уровень конкурентоспособности	высокий	24,8	22,4	52,8	214
	средний	20,2	24,9	54,8	465
	низкий	11,5	17,3	71,2	139
Тип населенного пункта	столица страны	24,6	24,6	50,8	65
	столица региона	22,9	23,4	53,6	401
	нестоличный город	17,3	23,7	59,0	422
	пгт / село	24,2	24,2	51,6	91
По выборке		20,7	23,7	55,6	979

Таблица 27. Какими льготами пользовалось предприятие в течение последних трех лет при осуществлении инвестиций в основной капитал, % от числа ответивших в группе

	Ускоренная амортизация	Инвестиционные налоговые кредиты	Государственное соинвестирование	Государственные гарантии на инвестиции	Другие формы государственной поддержки инвестиций	Льготами не пользовались	Количество ответивших
Число занятых, чел.	до 250	2,1	0,7	1,1	4,8	87,0	438
	251—500	8,2	4,3	2,3	1,2	3,9	82,8
	501—1000	11,3	3,8	1,3	0,6	9,4	78,6
	более 1000	8,8	6,1	2,0		6,1	80,3
Производство пищевых продуктов	8,9	4,4	1,2	1,6	7,7	79,4	248
Текстильное и швейное производство	4,3	3,3	3,3	1,1	9,8	81,5	92
Обработка древесины и производство изделий из дерева	11,9		1,2		2,4	84,5	84
Химическое производство	3,4	2,3			6,8	88,6	88
Металлургическое производство и производство изделий из металла	6,9	4,9			3,9	84,3	102
Производство электро-, электронного и оптического оборудования	4,9	3,5	3,5	0,7	2,1	86,6	142
Производство транспортных средств и оборудования	12,4	3,4	2,2		2,2	82,0	89
Производство машин и оборудования	7,1	3,9		1,9	6,5	85,8	155
Уровень конкурентоспособности	высокий	4,1	0,5	0,5	7,3	81,7	219
	средний	6,5	3,8	2,5	1,3	6,1	82,9
	низкий	7,8	2,8	0,7	1,4	3,5	84,4
Тип населенного пункта	столица страны	4,5	3,0	1,5		6,1	86,4
	столица региона	9,0	3,2	1,2	0,5	5,1	83,6
	несолидный город	5,8	3,2	1,9	1,6	6,0	83,8
По выборке	пгт / село	10,8	6,5			4,3	80,6
		7,5	3,5	1,4	0,9	5,5	83,6
							1000

Таблица 28. Какие из перечисленных инновационных мер предприятия финансировало в 2003—2004 гг., % от числа ответивших в группе

	Выведение на рынок новой или усовершенствованной продукции	Внедрение новой или усовершенствованной технологии	НИОКР в связи с разработкой новой продукции	НИОКР в связи с усовершенствованием производственной продукции	Приобретение машин и оборудования
Число занятых, чел.	до 250	21,9	14,6	15,7	41,9
	251—500	31,1	20,2	22,6	49,4
	501—1000	34,6	24,5	30,8	54,7
	более 1000	44,2	30,6	35,4	57,1
Производство пищевых продуктов	48,8	24,6	8,1	7,3	58,5
Текстильное и швейное производство	29,3	21,7	10,9	10,9	38,0
Обработка древесины и производство изделий из дерева	28,6	29,8	6,0	13,1	50,0
Химическое производство	53,4	43,2	31,8	39,8	52,3
Металлургическое производство и производство изделий из металла	42,7	33,0	22,3	30,1	44,7
Производство электро-, электронного и оптического оборудования	54,9	28,9	28,9	33,1	45,8
Производство транспортных средств и оборудования	40,0	25,6	25,6	28,9	37,8
Производство машин и оборудования	51,6	34,8	32,3	32,3	44,5
Уровень конкурентоспособности	высокий	38,4	26,5	31,1	57,5
	средний	30,6	20,8	23,5	48,0
	низкий	31,2	17,0	8,5	15,6
Тип населенного пункта	столица страны	30,3	18,2	37,9	45,5
	региона	49,8	30,2	23,9	47,8
нестоличный город	28,9	18,2	18,2	18,9	49,4
	пгт / село	29,0	11,8	15,1	45,2
По выборке	45,6	29,5	20,0	22,8	48,1

Окончание табл. 28

	Осуществление технологической подготовки производства	Приобретение новых технологий	Обучение и подготовка персонала	Осуществление маркетинговых исследований	Наличие из перечисленных мер	Количество ответивших	
Число занятых, чел.	до 250	15,5	32,3	23,2	21,2	439	
	251—500	49,0	44,4	38,5	10,1	257	
	501—1000	45,9	28,3	44,0	42,1	159	
	более 1000	56,5	24,5	51,0	44,9	147	
Производство пищевых продуктов	37,5	23,4	39,9	38,7	12,1	248	
Текстильное и швейное производство	37,0	8,7	31,5	27,2	27,2	92	
Обработка древесины и производство изделий из дерева	41,7	20,2	39,3	25,0	19,0	84	
Химическое производство	42,0	15,9	42,0	38,6	10,2	88	
Металлургическое производство и производство изделий из металла	38,8	18,4	35,9	27,2	19,4	103	
Производство электро- электронного и оптического оборудования	52,8	21,8	47,2	34,5	8,5	142	
Производство транспортных средств и оборудования	48,9	20,0	34,4	31,1	15,6	90	
Производство машин и оборудования	45,2	23,9	43,9	34,2	10,3	155	
Уровень конкурентоспособности	высокий	51,6	48,4	44,3	9,1	219	
	средний	42,3	19,7	41,3	33,3	12,2	477
Тип населенного пункта	низкий	31,9	12,8	29,1	24,1	141	
	столица страны	31,8	10,6	36,4	30,3	12,1	66
	столица региона	51,0	19,5	42,0	39,5	10,0	410
Площадь территории	несоличный город	39,5	21,5	39,0	30,7	16,9	433
	пгт / село	29,0	23,7	38,7	20,4	21,5	93
	Итого	42,7	20,2	40,0	33,3	14,2	1002

Таблица 29. Каким образом предприятие получало новые технологии в течение 2002—2004 гг., % от числа ответивших в группе

	Число занятых, чел.	Результат собственных исследований и разработок	Результаты исследований и разработок сторонних организаций	Покупка машин и оборудования	Прием на работу квалифицированных специалистов	Приобретение в России прав на патенты, лицензий	Приобретение за рубежом прав на патенты, лицензий
	до 250	56,1	22,8	47,7	20,8	5,2	0,6
	251—500	54,5	24,2	54,5	24,2	6,1	0,9
	501—1000	63,5	23,0	52,7	28,4	9,5	4,1
	более 1000	64,4	39,3	60,0	27,4	5,2	0,7
Производство пищевых продуктов		49,5	22,5	62,4	20,6	6,4	0,9
Текстильное и швейное производство		61,2	14,9	52,2	25,4	3,0	1,5
Обработка древесины и производство изделий из дерева		38,2	8,8	61,8	19,1	1,5	1,5
Химическое производство		72,2	30,4	41,8	25,3	11,4	2,5
Металлургическое производство и производство изделий из металла		57,8	31,3	56,6	22,9	1,2	1,2
Производство электро-, электронного и оптического оборудования		62,3	32,3	47,7	23,1	7,7	2,3
Производство транспортных средств и оборудования		52,6	31,6	39,5	25,0	7,9	
Производство машин и оборудования		71,9	29,5	46,8	31,7	7,2	0,7
	По выборке	58,3	25,8	52,3	24,1	6,2	1,3
Уровень конкурентоспособности	высокий	64,3	26,1	54,8	27,6	9,5	2,0
	средний	58,5	27,9	53,9	23,9	6,2	0,7
	низкий	48,2	21,8	48,2	16,4	4,5	1,8
По выборке		58,5	26,5	53,3	23,8	6,9	1,2
Тип населенного пункта	столица страны	58,6	22,4	48,3	24,1	1,7	1,7
	столица региона	62,1	24,7	48,0	25,2	6,5	1,4
	несолидный город	55,3	27,8	57,2	22,2	6,9	1,1
По выборке	пгт / село	53,4	24,7	53,4	27,4	4,1	1,4
		58,3	25,8	52,3	24,1	6,2	1,3

	Приобретение незащищенных технологий (ноу-хау)	Приобретение технологий путем слияния или организации СП	Приобретение новых технологий от материнского предприятия	Технология разработана совместно с поставщиком оборудования	Другие формы	Новые технологии не получали	Количество ответивших	
Число занятых, чел.	до 250	3,2	5,8	11,0	2,6	11,0	346	
	251—500	1,7	7,4	14,3	1,3	7,8	231	
	501—1000	2,0	4,1	19,6	1,4	9,5	148	
Производство пищевых продуктов	более 1000	6,7	5,2	20,7		4,4	135	
		4,1	3,7	5,5	14,2	1,8	218	
Текстильное и швейное производство	6,0	3,0	6,0	7,5	1,5	10,4	67	
Обработка древесины и производство изделий из дерева	4,4	2,9	8,8	14,7	1,5	13,2	68	
Химическое производство	8,9	6,3	6,3	15,2		2,5	79	
Металлургическое производство и производство изделий из металла	8,4		2,4	26,5	1,2	8,4	83	
Производство электро-, электронного и оптического оборудования	5,4	1,5	7,7	13,1	3,1	5,4	130	
Производство транспортных средств и оборудования	2,6	5,3	5,3	13,2	1,3	14,5	76	
Производство машин и оборудования	5,0	2,9	5,0	15,1	1,4	8,6	139	
По выборке	5,3	3,1	5,8	14,9	1,6	8,8	860	
Уровень конкурентоспособности	высокий	5,5	7,5	19,6	1,0	6,0	199	
	средний	6,4	4,5	5,0	14,8	1,9	8,4	419
	низкий	1,8	2,7	5,5	12,7		15,5	110
По выборке	5,6	3,2	5,8	15,8	1,4	8,8	728	
Тип населенного пункта	столица страны	6,9	1,7	5,2	1,7	10,3	58	
	столица региона	5,1	3,3	5,1	13,6	1,4	11,4	369
	нестоличный город	5,0	3,1	6,1	15,6	1,1	6,4	360
	пгт / село	6,8	4,1	8,2	23,3	5,5	6,8	73
По выборке		5,3	3,1	5,8	14,9	8,8	860	

Таблица 30. Затраты на проведение НИОКР в 2004 г., % от числа ответивших в группе

	Затрат не было	До 1 млн руб.	От 1 млн до 5 млн руб.	От 5 млн до 10 млн руб.	От 10 млн до 15 млн руб.	От 15 млн до 20 млн руб.	Свыше 20 млн руб.	Количество ответивших
Число занятых, чел.	до 250	34,4	7,5	1,2	0,9			425
	251—500	42,3	15,7	3,2	0,8	1,2	1,2	248
	501—1000	38,7	18,0	6,0	3,3	1,3	1,3	150
	более 1000	23,9	21,7	13,0	5,8	5,8	7,2	138
Производство пищевых продуктов		26,5	7,3	0,9				234
	Текстильное и швейное производство	57,1	36,3	5,5	1,1			91
Обработка древесины и производство изделий из дерева		28,0	6,1	3,7	2,4			82
	Химическое производство	27,7	34,9	18,1	4,8	6,0	3,6	83
Металлургическое производство и производство изделий из металла		31,7	41,6	16,8	5,9	1,0	2,0	101
	Производство электро-, электронного и оптического оборудования	33,6	29,9	23,9	6,7	2,2	3,7	134
Производство транспортных средств и оборудования		36,6	31,7	14,6	9,8	1,2	2,4	82
	Производство машин и оборудования	32,5	37,0	16,2	4,5	4,5	1,9	154
Уровень конкурен- способности	высокий	29,7	33,5	17,0	8,0	5,7	2,4	212
	средний	43,8	34,0	13,5	4,6	1,5	2,0	459
	низкий	60,3	30,9	7,4	,7	0,7		136
Тип населенного пункта	столица страны	36,5	30,2	27,0	1,6	1,6	3,2	63
	столица региона	43,1	31,3	12,6	6,4	2,6	1,8	390
	неселенный город	46,5	34,1	12,2	3,4	1,7	1,2	417
По выборке	пгт / село	53,8	31,9	12,1	1,1	1,1	1,1	91
		45,2	32,5	13,3	4,2	2,0	1,4	961

Таблица 31. Доля инновационно-активных предприятий в группе

Число занятых, чел.	% от числа ответивших в группе		Количество ответивших
	до 250	27,3	
251—500	40,1		257
501—1000	39,0		159
более 1000	56,5		147
Производство пищевых продуктов	23,8		248
Текстильное и швейное производство	22,8		92
Обработка древесины и производство изделий из дерева	26,2		84
Химическое производство	55,7		88
Металлургическое производство и производство изделий из металла	40,8		103
Производство электро-, электронного и оптического оборудования	48,6		142
Производство транспортных средств и оборудования	34,4		90
Производство машин и оборудования	48,4		155
Уровень конкурентоспособности	высокий	50,2	219
	средний	40,0	477
	низкий	21,3	141
Тип населенного пункта	столица страны	36,4	66
	столица региона	39,5	410
	несолидный город	35,8	433
По выборке	пгт / село	29,0	93
		36,7	1002

Таблица 32. Доля предприятий, у которых имеется....

	Собственный сайт в Интернете		Локальная вычислительная сеть		Собственное ИТ-подразделение		Сертификация по стандартам ISO 9000 или иные международные стандарты	
	% от числа ответивших в группе	Количество ответивших	% от числа ответивших в группе	Количество ответивших	% от числа ответивших в группе	Количество ответивших	% от числа ответивших в группе	Количество ответивших
Число занятых, чел.	до 250	435	60,7	433	20,5	429	22,5	427
	251—500	256	75,4	252	41,2	250	38,1	252
	501—1000	158	83,8	154	63,0	154	51,0	157
	более 1000	147	90,5	147	73,6	144	69,0	145
Производство пищевых продуктов	66,7	246	70,0	243	33,2	241	26,6	237
Текстильное и швейное производство	70,3	91	58,9	90	24,2	91	24,4	90
Обработка древесины и производство изделий из дерева	62,7	83	59,0	83	24,4	82	20,7	82
Химическое производство	81,8	88	80,5	87	56,0	84	51,2	86
Металлургическое производство и производство изделий из металлов	74,5	102	73,3	101	47,1	102	39,0	100
Производство электро-, электронного и оптического оборудования	84,5	142	81,0	142	47,4	137	56,3	142
Производство транспортных средств и оборудования	81,1	90	80,5	87	52,3	88	55,6	90
Производство машин и оборудования	77,9	154	74,5	153	43,4	152	37,0	154
Уровень конкурентоспособности	высокий	219	86,8	219	57,2	215	55,0	218
	средний	476	71,0	469	41,0	463	37,7	469
	низкий	138	56,5	138	22,6	137	18,5	135
Тип населенного пункта	столица страны	66	83,1	65	43,9	66	37,9	66
	столица региона	406	79,8	406	50,1	397	45,0	402
	несолидный город	431	68,2	425	33,9	422	34,0	423
По выборке	пгт / село	93	52,2	90	25,0	92	24,4	90
		74,4	996	72,5	986	40,3	977	37,9

Таблица 33. Финансовая обеспеченность и кредиты, % от числа ответивших в группе

		Доля предприятий, которые в 2004 г. испытывали серьезную нехватку денежных средств		Доля предприятий в группе (%), у которых продолжительность наиболее длительной кредитной линии в 2004 г. составила						
		%	Количество ответивших	не более 3 месяцев	от 3 до 6 месяцев	от 6 до 12 месяцев	от 1 до 3 лет	более чем 3 года	Количество ответивших	
Число занятых, чел.	до 250	80,2	439	11,0	16,9	52,4	17,7	2,0	254	
	251—500	73,5	257	7,1	12,6	50,8	27,9	1,6	183	
	501—1000 более 1000	73,6 72,1	159 147	11,3 7,5	16,9 10,8	45,2 49,2	23,4 25,8	3,2 6,7	124 120	
Производство пищевых продуктов		70,6	248	5,3	14,4	55,1	21,9	3,2	187	
	Текстильное и швейное производство	84,8	92	9,3	14,8	42,6	31,5	1,9	54	
Обработка древесины и производство изделий из дерева		76,2	84	13,1	9,8	49,2	23,0	4,9	61	
	Химическое производство	72,7	88	14,8	8,2	50,8	21,3	4,9	61	
Металлургическое производство и производство изделий из металла		83,5	103	8,5	16,9	43,7	28,2	2,8	71	
	Производство электро-, электронного и оптического оборудования	74,6	142	13,3	14,5	56,6	13,3	2,4	83	
Производство транспортных средств и оборудования		78,9	90	10,9	18,8	48,4	21,9		64	
	Производство машин и оборудования	77,4	155	8,0	18,0	45,0	26,0	3,0	100	
Уровень конкурентоспособности	высокий	61,6	219	12,3	12,3	50,3	20,6	4,5	155	
	средний	77,4	477	7,3	12,8	50,8	26,0	3,1	327	
Тип населенного пункта	низкий	88,7	141	8,7	18,5	53,3	18,5	1,1	92	
	столица страны	63,6	66	16,1	12,9	35,5	22,6	12,9	31	
	столица региона	76,1	410	10,8	15,9	48,6	22,3	2,4	296	
несолидный город		78,1	433	7,9	15,1	51,7	22,6	2,7	292	
	пгт / село	77,4	93	6,5	8,1	56,5	27,4	1,6	62	
По выборке		76,2	1002	9,4	14,7	50,1	22,9	2,9	681	

Таблица 34. Образовательная структура работников, средняя доля по группам, %

		Доля работников с высшим (незаконченным высшим) образованием	Доля работников со средним специальным образованием	Доля работников с профессионально-техническим образованием	Доля работников с общим средним образованием	Количество ответственных
Число занятых, чел.	до 250	18,0	22,7	28,6	31,4	433
	251—500	20,0	23,6	27,1	29,7	249
	501—1000	20,8	23,4	24,3	31,5	153
	более 1000	20,2	26,8	27,8	28,1	136
Производство пищевых продуктов		17,4	25,4	26,9	30,2	241
Текстильное и швейное производство		12,5	18,7	34,8	34,6	91
Обработка древесины и производство изделий из дерева		11,7	19,5	28,4	42,2	81
Химическое производство		24,6	23,5	23,8	28,1	86
Металлургическое производство и производство изделий из металла		22,1	23,1	25,5	29,3	99
Производство электро- электронного и оптического оборудования		24,4	23,9	22,3	29,3	137
Производство транспортных средств и оборудования		20,6	26,1	31,1	27,8	87
Производство машин и оборудования		19,9	24,7	29,1	27,1	149
Уровень конкурентоспособности	высокий	22,8	23,3	26,5	29,4	212
	средний	18,7	25,0	27,5	29,7	459
	низкий	16,4	21,0	29,6	32,9	138
Тип населенного пункта	столица страны	23,7	25,7	18,4	33,5	66
	столица региона	23,1	24,1	27,3	27,1	388
	несолидный город	16,1	22,7	28,8	32,4	427
По выборке	пгт / село	14,4	24,5	28,3	34,1	90
		19,3	23,6	27,4	30,5	971

Таблица 35. Насколько оптимальной является численность работников предприятия, % от числа ответивших в группе

Группы респондентов	Не хватает работников	Численность оптимальна	Избыток работников	Количество ответивших
Число занятых, чел.	до 250	62,9	8,1	434
	251—500	28,2	13,3	255
	501—1000	22,8	15,8	158
	более 1000	25,2	23,8	143
Производство пищевых продуктов	15,5	74,3	10,2	245
Текстильное и швейное производство	51,1	42,4	6,5	92
Обработка древесины и производство изделий из дерева	25,6	59,8	14,6	82
Химическое производство	25,0	52,4	22,6	84
Металлургическое производство и производство изделий из металла	31,1	54,4	14,6	103
Производство электро-, электронного и оптического оборудования	25,4	56,3	18,3	142
Производство транспортных средств и оборудования	36,7	51,1	12,2	90
Производство машин и оборудования	27,6	63,2	9,2	152
Уровень конкурентоспособности	высокий	60,6	14,7	218
	средний	26,9	61,2	472
	низкий	35,0	47,9	140
Тип населенного пункта	столица страны	24,2	62,1	66
	столица региона	28,5	57,2	404
	несолидный город	27,3	60,7	428
	пгт / село	23,9	65,2	92
По выборке	27,3	59,8	12,9	990

Таблица 36. Основные причины недостатка работников на предприятии, % от числа ответивших в группе

Группы респондентов		Высокие издержки, связанные с наймом работников	Отсутствие на рынке труда работников нужных специальностей	Высокая конкуренция за работников на местном рынке	Ожидание сокращения спроса на выпускаемую продукцию	Высокая текучесть кадров	Тяжелые условия труда	Низкий уровень зарплат	Другие причины	Количество ответивших
Число занятых, чел.	до 250	4,0	67,5	20,6	7,1	23,8	18,3	45,2	7,9	126
	251—500		78,9	19,7	2,8	36,6	19,7	36,6	7,0	71
	501—1000 более 1000	2,8	80,6	27,8	2,8	33,3	11,1	33,3	16,7	36
Производство пищевых продуктов		7,9	69,4	33,3	2,8	36,1	25,0	44,4	5,6	36
	Текстильное и швейное производство		52,6	18,4	7,9	44,7	18,4	42,1	13,2	38
Обработка древесины и производство изделий из дерева			55,3	19,1	8,5	34,0	21,3	72,3	8,5	47
	Химическое производство		76,2	14,3		47,6	23,8	42,9	9,5	21
Металлургическое производство и производство изделий из металла			76,2	9,5		9,5	28,6	33,3	9,5	21
		3,1	75,0	25,0	3,1	31,3	28,1	53,1	3,1	32
Производство электро-, электронного и оптического оборудования		2,8	77,8	33,3	8,3	13,9	8,3	27,8	8,3	36
Производство транспортных средств и оборудования			84,4	31,3		37,5	18,8	28,1	9,4	32
		2,4	90,5	26,2	4,8	21,4	9,5	21,4	7,1	42
Уровень конкурентоспособности	высокий	5,6	88,9	22,2	1,9	18,5	14,8	20,4	3,7	54
	средний	2,4	68,3	25,4	2,4	34,9	17,5	45,2	6,3	126
	низкий		61,2	22,4	12,2	20,4	26,5	55,1	8,2	49
Тип населенного пункта	столица страны	6,3	81,3	31,3	6,3	6,3	6,3	37,5	6,3	16
	столица региона	3,5	71,3	29,6	3,5	26,1	15,7	42,6	9,6	115
	несолидный город		70,7	19,0	5,2	39,7	19,8	39,7	8,6	116
По выборке	шт / село	4,5	81,8	4,5	9,1	18,2	36,4	45,5	4,5	22
		2,2	72,5	23,0	4,8	30,1	18,6	41,3	8,6	269

Таблица 37. Проблемы с поиском и наймом необходимых работников, % указавших, что проблема поиска и найма следующих категорий работников «очень сложна» и «практически неразрешима», от числа ответивших в группе

Группы респондентов	Руководители высшего звена	Специалисты	Другие служащие	Квалифицированные рабочие	Неквалифицированные рабочие	Количество ответивших	
Число занятых, чел.	до 250	10,7	3,2	36,0	5,8	428	
	251—500	18,9	3,1	37,5	4,8	250	
	501—1000	15,3	14,6	1,9	38,9	155	
	более 1000	20,7	15,9		37,5	7,1	140
Производство пищевых продуктов	12,1	9,7	2,4	23,0	7,0	244	
Текстильное и швейное производство	12,2	8,9	2,2	40,7	6,8	88	
Обработка древесины и производство изделий из дерева	21,4	20,2	4,8	29,8	7,2	83	
Химическое производство	17,4	9,3	1,2	32,9	2,4	84	
Металлургическое производство и производство изделий из металла	15,5	19,4	2,0	46,6	4,1	97	
Производство электро-, электронного и оптического оборудования	18,4	20,0	4,3	41,1	7,4	136	
Производство транспортных средств и оборудования	8,9	15,6	3,3	43,3	4,5	88	
Производство машин и оборудования	13,6	14,3	,6	50,0	2,6	153	
	19,3	13,3	1,8	36,2	3,8	211	
	12,2	13,1	2,3	34,9	6,2	465	
Уровень конкурентоспособности	средний	13,1	2,3	34,9	6,2	465	
	низкий	13,9	18,2	3,6	51,8	8,2	134
Тип населенного пункта	столица страны	22,7	21,2	7,6	50,0	6,2	65
	столица региона	11,8	12,1	2,2	36,0	5,5	397
	несолидный город	16,5	15,9	2,1	35,7	5,2	420
По выборке	пгт/ село	11,8	10,8	2,2	38,7	5,5	91
		14,6	14,2	2,5	37,0	5,4	973