Р.И. Капелюшников, Н.В. Демина

5. Конкурентоспособность и характеристики собственности

Одним из важнейших институциональных факторов, оказывающих серьезное влияние на конкурентоспособность (КС) предприятий, выступает характер отношений собственности. От типа и структуры собственности во многом зависят как система стимулов, направляющих поведение экономических агентов, так и набор ограничений, с которыми им приходится сталкиваться при принятии решений. Характеристики собственности могут накладывать заметный отпечаток на стратегию борьбы предприятий за рынки сбыта, на горизонт планирования при принятии ими инвестиционных решений, на их склонность к нововведениям, на проводимую ими политику НИОКР, а также на многие другие аспекты их экономической деятельности.

В рамках специализированных опросов РЭБ по проблеме конкурентоспособности мы имели возможность использовать несколько альтернативных показателей, характеризующих особенности складывающихся на предприятиях структур собственности и контроля. Это: 1) статус собственности, понимаемый как принадлежность к двум укрупненным группам либо государственных, либо негосударственных (частных и смешанных) предприятий; 2) реализованный в 1990-х гг. вариант приватизации – первый, второй, третий, либо какие-то нестандартные схемы (аренда с выкупом и т. д.); 3) тип доминирующих собственников, определявшийся в зависимости от того, какая группа является владельцем основной части акционерного капитала – менеджеры, работники, нефинансовые аутсайдеры (сторонние физические лица либо другие предприятия), финансовые аутсайдеры (банки, инвестиционные компании, холдинги и т. д.) либо государство. Первые оценки имеются для всего шестилетнего периода проведения специализированных опросов РЭБ за 2000–2005 гг., вторые – для начального подпериода 2000–2002 гг., третьи – для 2001, 2003 и 2005 гг.

В таблице 5.1 показано, как за время наблюдений менялся состав выборки РЭБ по трем выделенным характеристикам отношений собственности. Из представленных в ней данных видно, что доля государственных

предприятий постепенно размывалась и в настоящее время на них приходится лишь 3,3% участников специализированных опросов РЭБ. Естественно, это заметно снижает надежность результатов, получаемых для этой группы в рамках отдельных годовых опросов. В отличие от этого распределение предприятий–респондентов РЭБ по вариантам приватизации оставалось достаточно устойчивым. Нельзя, однако, не отметить крайне невысокую долю предприятий, приватизировавшихся по третьему варианту (3,3% в 2002 г., когда эти данные собирались в последний раз). Что касается принадлежности предприятий к группам с различными типами доминирующих собственников, то в рамках отдельных годовых опросов их абсолютное число чаще всего оказывается сравнительно небольшим. Связано это с тем, что вопросы о структуре собственности, как правило, вызывают у респондентов наибольшие трудности.

Таблица 5.1. Изменения в структуре выборки РЭБ в зависимости от различных характеристик собственности, 2000–20005 гг., %

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Группы предприятий по статусу собственности:						
– государственные	15,3	13,0	10,0	8,7	4,2	3,3
– негосударственные (частные и смешанные)	84,7	87,0	90,0	91,3	95,8	96,7
Группы предприятий в зависимости от избранного варианта приватизации:						
– первый	25,3	25,7	31,5	-	-	-
– второй	56,0	47,5	55,4	-	-	-
– третий	6,7	3,0	3,3	-	-	-
– нестандартные схемы	12,0	13,8	9,8	-	-	-
Группы предприятий по типам доминирующих собственников:						
– менеджеры	-	22,8	-	25,0	-	51,8
– работники	-	23,6	-	18,2	-	14,3
– нефинансовые аутсайдеры	-	39,8	-	45,5	-	28,6
– финансовые аутсайдеры	-	8,1	-	11,4	-	5,4
– государство	-	5,7	-	0,0	-	8,9

Важно также отметить, что из имеющихся в нашем распоряжении опросных данных не прослеживается каких-либо специфических временных трендов, которые были бы характерны только для одних групп предприятий и нехарактерны для всех остальных. Можно предположить, что в период 2000–2005 гг. основные изменения в характеристиках КС имели

достаточно общий характер и примерно в равной степени затрагивали промышленные предприятия любых форм собственности.

Учитывая это, в дальнейшем анализе мы будем оперировать усредненными показателями за все годы, по которым имеются соответствующие оценки. Это позволит не только обойти проблему «истощения» некоторых «малочисленных» групп предприятий, но и повысить надежность получаемых выводов.

5.1. Конкурентоспособность и статус собственности

Как показал первый специализированный опрос РЭБ по проблеме КС, проведенный в 2000 г., у государственных предприятий (ГП) пореформенная динамика конкурентоспособности была несколько более благоприятной, чем у негосударственных (НП). По сравнению с дореформенным периодом более конкурентоспособными среди ГП стали 45%, тогда как менее конкурентоспособными – 15%. Для НП аналогичные оценки были заметно хуже – соответственно 35% и 25%. Важно, тем не менее, подчеркнуть, что общий баланс оценок изменений в уровне КС для обеих групп оказывается положительным: соответственно +30 процентных пунктов для ГП и +10 процентных пунктов для НП.

Менее благоприятную динамику конкурентоспособности для негосударственных предприятий, по-видимому, нельзя связывать с процессом приватизации, в который они были вовлечены. Так, отвечая на вопрос о влиянии приватизации на КС, 24% НП оценили его позитивно и лишь 12% негативно. Подавляющее же большинство негосударственных предприятий относились к ней как к нейтральному фактору, никак не повлиявшему на их КС. Отсюда можно сделать вывод, что менее благоприятная динамика КС, отмечавшаяся в пореформенный период для НП, объяснялась действием иных факторов.

Однако несмотря на это, в настоящее время у негосударственных предприятий показатели КС оказываются в среднем лучше, чем у государственных (таблица 5.2). Среди первых каждое седьмое предприятие оценивало в течение 2000-х гг. свою конкурентоспособность как высокую, тогда как среди вторых – лишь каждое десятое. Кроме того, у почти половины НП конкурентоспособной являлась вся производимая ими продукция, в то время доля таких предприятий среди ГП составляла чуть более трети. Напро-

тив, конкурентоспособность по 1–2 изделиям отмечалась лишь у 12% среди НП по сравнению с 19% среди ГП (данные опроса 2000 г.).

В результате, как видно из таблицы 5.2, интегральный индекс конкурентоспособности у НП оказывается несколько выше, чем у ГП – 2,1 балла против 2,2 балла (чем выше КС, тем меньше балльные значения этого индекса).

Еще большие расхождения между предприятиями с различным статусом собственности прослеживаются в структуре рынков сбыта, где их продукция является конкурентоспособной. По доле предприятий с конкурентоспособной продукцией на внутренних рынках между НП и ГП особых различий не прослеживается – соответственно 87% и 85%. Однако этого нельзя сказать об их положении на внешних рынках. Общая сумма положительных ответов на вопрос о конкурентоспособности выпускаемой продукции на всех внешних рынках (от СНГ до Северной Америки) достигает 53% для НП против 29% для ГП (примерно такой же разрыв наблюдается в чистых оценках, свободных от двойного счета, – соответственно 40% и 24%).

Что касается основных факторов КС, то их соотношение для негосударственных и государственных предприятий оказывается достаточно близким (таблица 5.2). Для ГП несколько большее значение имеет уникальность выпускаемой продукции, тогда как для НП – ее качество, а также превосходство по соотношению цена/качество. Значение ценовой составляющей конкурентоспособности у обеих групп практически совпадает.

Практически идентичным оказывается у них и рейтинг основных «внутренних» факторов (т.е. зависящих непосредственно от самих предприятий), снижающих их конкурентоспособность. В обеих группах в качестве наиболее значимых ограничений фигурируют устарелость оборудования и нехватка финансовых средств, тогда как в качестве наименее значимых – слабый НИОКР и нестабильность поставок сырья и материалов. Можно выделить только три более или менее заметных расхождения: НП несколько чаще ссылаются на устарелость оборудования (58% против 53% у ГП) и нехватку финансовых средств (49% против 42% у ГП), тогда как ГП сильнее страдают от несовершенства используемой технологии (30% против 20% у НП). Обращает на себя внимание, что в обеих группах рейтинг такого фактора, как недостаточная квалификация рабочей силы, является одним из самых низких.

Таблица 5.2. Усредненные показатели КС государственных (ГП) и негосударственных (НП) предприятий, 2000–2005 гг.

	Все	**ГП**	**НП**
1. Оценки КС выпускаемой продукции, %:			
- высокая	16	10	16
– средняя	67	71	66
– низкая	15	17	15
– неконкурентоспособна	2	2	2
– станет конкурентоспособной через 1-2 года	2	2	2
2. Интегральный индекс КС, баллов	2,1	2,2	2,1
3. Рынки, где продукция конкурентоспособна, %:			
– нигде	3	3	3
– РФ	86	85	87
– СНГ	34	21	35
– Восточная Европа	8	3	8
– Западная Европа	6	3	7
– Северная Америка	3	2	3
4. Главные факторы КС, %:			
– превосходство по соотношению цена/качество	54	46	55
– дешевизна	21	20	20
– высокое качество	24	17	24
– уникальность продукции	20	23	19
5. Внутренние ограничения КС, %:			
– старое оборудование	58	53	58
– несовершенная технология	20	30	20
– низкая квалификация работников	12	9	12
– низкое качество СМК*	24	23	25
– нестабильность поставок СМК	10	10	10
– неэффективный менеджмент	13	13	13
– трудность быстрого обновления	23	24	23
– слабый маркетинг	22	23	22
– посредники, вздувающие цены	16	13	17
– нехватка финансовых средств	48	42	49
– слабый НИОКР	10	11	10
6. Внешние ограничения КС, %:			
– высокие налоги	70	63	71
– дорогой кредит	40	25	42
– опережающий рост цен на услуги ТЭК	54	44	54
– инфляция	18	17	18

	Все	ГП	НП
– нестабильный курс рубля	11	8	12
– протекционизм на внешних рынках	9	8	9
– криминалитет	3	1	3
– другое	5	2	5
7. Воздействие государственного регулирования на КС предприятия, %:			
– положительное	4	77	19
– нейтральное	5	73	22
– отрицательное	4	77	19
8. Интегральный индекс влияния государства на КС, баллов:	2,1	2,1	2,1
9. Острота конкуренции на внутренних рынках, %:			
– очень острая	3	4	3
– острая	6	5	6
– средняя	41	56	38
– низкая	33	30	34
– почти нулевая	17	6	19
10. Острота конкуренции на внешних рынках, %:			
– очень острая	16	11	15
– острая	5	9	4
– средняя	19	19	19
– низкая	28	32	28
– почти нулевая	33	12	34
11. Внутренние источники повышения КС, %:			
– повышение квалификации кадров	41	33	42
– организационно-управленческая реорганизация	15	19	15
– модернизация производственного аппарата	32	35	33
– восстановление кооперационных связей	17	17	18
– улучшение маркетинга	51	50	52
12. Внешние источники повышения КС, %:			
– снижение налогов	73	74	73
– сокращение вмешательства государства	7	8	7
– удешевление кредита	37	29	38
– исключение из налогооблагаемой базы НИОКР	31	18	32
– стабильность финансово-экономической политики	55	53	55
– вступление в ВТО	2	0	3
– создание в СНГ общего экономического пространства	19	17	19
13. Главные факторы успеха зарубежных конкурентов, %:			
– успехов нет	10	7	10
– низкая цена	22	25	22

	Все	**ГП**	**НП**
– высокое качество	32	32	32
– новые технологии	38	34	38
– маркетинг и реклама	24	16	24
– умелый менеджмент	21	12	22
– финансовые возможности	37	27	38
– налоговые и прочие льготы	13	8	14
– ненасыщенность рынка	3	0	3
– другое	3	3	3
14. Технологические приобретения, %:			
– лицензии и патенты	15	9	15
– новое импортное оборудование	23	6	24
– компьютеры и программы	78	78	77
15. Доля непроизводительных затрат на «урегулирование» проблем с властями, %:	5,5	2,4	5,3

* Сырья, материалов и комплектующих.

Весьма схожая картина наблюдается и по «внешним» факторам (со стороны государства), мешающим конкурентоспособности. И в этом случае представления руководителей НП и ГП почти не отличаются. Отметим только, что по сравнению с ГП конкурентоспособность НП несколько чаще подрывается такими факторами, как высокие налоги, дорогой кредит и опережающий рост цен на услуги ТЭК. Это позволяет предположить, что «близость» к государству позволяет ГП в известной мере смягчать негативное действие этих факторов. (Еще одно достаточно важное наблюдение, мимо которого нельзя пройти, состоит в том, что не только среди ГП, но и среди НП исключительно редко встречаются жалобы на вмешательство криминальных структур.)

Не удивительно поэтому, что отвечая на вопрос о воздействии на КС государственного регулирования, НП и ГП дают очень похожие оценки. О положительном воздействии государственного регулирования в обеих группах сообщают примерно 5% респондентов, об отрицательном – примерно 20%. Но подавляющее большинство расценивают роль государства как нейтральную. Соответственно оценки интегрального индекса влияния государства на КС совпадают – 2,1 балла в обеих группах (чем положительнее влияние государства, тем ниже балльные значения этого индекса).

С точки зрения остроты конкуренции на внутренних рынках НП, похоже, находятся в более благоприятном положении: среди них 19% сталкиваются с нулевой и 34% со слабой конкуренцией внутри страны, тогда как среди ГП – 6% и 30% соответственно. При этом в обеих группах на протяжении всего периода наблюдений доля предприятий, сталкивавшихся с острой или очень острой конкуренцией, оставалась крайне низкой – 3–6%.

Сходные различия в положении НП и ГП обнаруживаются и на внешних рынках: за рубежом примерно каждое третье негосударственное предприятие действует в условиях практически полного отсутствия конкуренции, в то время как среди государственных предприятий об этом сообщает лишь каждое десятое.

Среди «внутренних» (т.е. зависящих непосредственно от самих предприятий) источников повышения конкурентоспособности в обеих группах первое место отводится созданию работоспособных маркетинговых служб, тогда как второе-третье места – повышению квалификации персонала и модернизации производственного аппарата. Таким факторам, как совершенствование организационно-управленческих структур и налаживание кооперативных связей, отводится явно второстепенное значение. Интересно отметить, что результаты, получаемые при ответе на этот вопрос, заметно расходятся с результатами, получаемыми при ответе на один из предыдущих вопросов – об основных ограничениях, мешающих КС. Если при ответе на вопрос о факторах *повышения* конкурентоспособности более половины респондентов ссылаются на необходимость обеспечения эффективного маркетинга, то при ответе на вопрос о факторах, *подрывающих* конкурентоспособность, о неэффективном маркетинге сообщает только каждый пятый респондент. Еще больший – четырехкратный – разрыв наблюдается в оценках значимости такого фактора, как квалификация персонала: в качестве источника *повышения* КС о нем упоминают 35–45% предприятий, тогда как в качестве *ограничения* КС он вызывает тревогу лишь у 9–12% предприятий. Обратная ситуация складывается с таким фактором, как эффективность производственного аппарата: его рейтинг в качестве источника *повышения* КС составляет лишь 33–35%, тогда как его рейтинг в качестве *ограничения* КС – 53–58%.

Эти расхождения наглядно показывают, что интерпретировать получаемые результаты следует с осторожностью, исходя из совокупности ответов на *все* вопросы, используемые в обследованиях. Можно

предположить, что количество упоминаний, получаемых любым фактором, во многом определяется тем, какие другие факторы, помимо него, включаются в меню ответов. Нельзя поэтому исключить, что включение, например, в вопрос об источниках повышения КС дополнительных пунктов, касающихся финансовой обеспеченности предприятий и стабильности поставок сырья и материалов, могло бы заметно понизить рейтинг таких факторов, как создание работоспособных маркетинговых служб или улучшение качества рабочей силы. Поскольку же меню возможных ответов в вопросе об *ограничениях* КС оказывается существенно шире, чем в вопросе об *источниках* КС, данные, полученные на его основе, представляются нам более надежными.

Если говорить о «внешних» источниках повышения КС предприятий, то для них заметных расхождений в ответах на содержательно одинаковые вопросы, сформулированные сначала в «отрицательной»», а затем в «утвердительной» форме, не наблюдается. В обеих статусных группах на первом месте находится – причем со значительным отрывом – снижение налоговой нагрузки (73–74% упоминаний), а на втором – стабильность финансово-экономической политики (53–55% упоминаний). Обращает на себя внимание, что для НП заметно выше, чем для ГП, оказывается значение двух других «финансовых» факторов – удешевления коммерческого кредита (38% против 29% упоминаний) и исключения из налогооблагаемой базы затрат на НИОКР и закупку оборудования (32% против 18% упоминаний).

Факторы успеха своих основных конкурентов НП и ГП оценивают практически одинаково. Определенные расхождения прослеживаются лишь по нескольким позициям: о более эффективном маркетинге конкурентов упоминают 24% НП и 16% ГП, о более умелом менеджменте – 22% НП и 12% ГП, об их лучших финансовых возможностях – 38% НП и 27% ГП и, наконец, о наличии у конкурентов серьезных налоговых и прочих льгот – 14% НП и 8% ГП.

Среди «передовых» видов техники и технологий, активно закупаемых как НП, так и ГП, явно преобладают компьютеры и программное обеспечение – об этом сообщают 77–78% респондентов в обеих группах. В то же время НП намного чаще, чем ГП, приобретают новое импортное оборудование (24% против 6%), а также лицензии и патенты (15% против 9%).

Но наиболее глубокий контраст между негосударственными и государственными предприятиями обнаруживается в том, какая доля затрат уходит у них на «урегулирование» проблем с различными государственными структурами: если у первых они составляют 5,3% от стоимости выпускаемой продукции, то у вторых – 2,4%. По-видимому, «государственный» статус позволяет ГП легче и быстрее решать многие проблемы, возникающие при взаимодействии с представителями органов власти. В результате принадлежность государству оказывается косвенным фактором поддержания КС у менее конкурентоспособных предприятий, каковыми в среднем являются ГП, и ее ослабления у более конкурентоспособных предприятий, каковыми в среднем являются НП.

Подводя итоги, мы можем констатировать, что в пореформенный период предприятия, изначально отличавшиеся более высоким уровнем КС, имели больше шансов сменить статус собственности и перейти из государственного сектора экономики в негосударственный. Однако на КС именно этих предприятий, перешедших в частные руки, шоки переходного периода оказывали более сильное негативное воздействие. Тем не менее это не привело к полной утрате ими тех конкурентных преимуществ, которыми они обладали еще до старта реформ: в настоящее время, как свидетельствуют данные РЭБ, с точки зрения показателей конкурентоспособности ГП находятся впереди ГП. В 1990-е гг. между статусными группами предприятий, по-видимому, произошло некоторое сокращение разрыва в КС, но полностью он не исчез. Таким образом, конкурентоспособное ядро российской промышленности составляют сегодня именно негосударственные предприятия.

5.2. Конкурентоспособность и первоначальное распределение собственности

При определенных условиях первоначальная структура собственности, сложившаяся результате приватизации, может сохраняться длительный период и таким образом накладывать серьезный отпечаток на всю последующую деятельность предприятия. Представляется поэтому важным проанализировать, прослеживается ли в российской промышленности какая-либо значимая связь между типом приватизации и показателями конкурентоспособности предприятий. Поскольку, как уже было от-

мечено, одна из выделяемых групп – предприятия, приватизированные по третьему варианту, – крайне немногочисленна, она не будет учитываться в дальнейшем анализе (хотя в таблицах оценки, относящиеся к этой группе, будут приводиться для большей полноты картины).

С точки зрения динамики КС успешнее других кризисные 1990-е гг. удалось пережить предприятиям, приватизированным по первому варианту: среди них 42% сообщали об улучшении и 21% об ухудшении КС по сравнению с дореформенным периодом (баланс оценок +21 процентный пункт). Несколько хуже обстояли дела у предприятий, приватизированных по второму варианту: для них аналогичные показатели составляли 33% и 19% (баланс оценок +14 процентных пунктов). Еще менее благоприятно складывались обстоятельства для предприятий, приватизированных по нестандартным схемам (аренда с выкупом и т. д.): среди них случаи улучшения КС встречались с той же частотой, что и случаи ее ухудшения, – на одном предприятии из каждых трех (данные специализированного опроса РЭБ 2000 г.).

Если же говорить о результатах непосредственно самой приватизации, то они, напротив, оценивались максимально позитивно именно в группе «нестандартных» предприятий – 56%, тогда как в двух других группах позитивные оценки встречались намного реже – 21–22%. Отсюда можно сделать вывод, что неблагоприятная динамика КС у предприятий, пошедших нестандартными путями, не была напрямую связана с избранным ими способом приватизации и объяснялась действием иных факторов.

Что касается текущих показателей КС, то здесь в качестве явных лидеров выступают сегодня как раз предприятия этой последней группы (таблица 5.3). Среди них как высокую оценивают КС своей продукции 38% респондентов по сравнению с 12–18% среди предприятий, приватизировавшихся по первому или второму вариантам. Напротив, доля предприятий с низкой или нулевой КС в этой группе ниже, чем в двух других: соответственно 6% против 8–17%. Почти у всех «нестандартных» предприятий (89%) конкурентоспособной являлась вся выпускаемая ими продукция, тогда как среди «нестандартных» таких успешных предприятий насчитывалось от трети до половины (данные опроса 2000 г.).В результате именно у предприятий, использовавших нестандартные схемы приватизации, интегральный индекс конкурентоспособности оказывается наиболее благоприятным – 1,7 балла, что существенно лучше, чем у предприятий двух других групп – 2,0–2,1 балла.

Таблица 5.3. Усредненные показатели КС предприятий, избравших различные схемы приватизации, 2000–2002 гг.

	Варианты приватизации			
	первый	**второй**	**третий**	**нестандартные схемы**
1. Оценки КС выпускаемой продукции, %:				
– высокая	12	18	11	38
– средняя	76	64	60	56
– низкая	6	16	29	6
– неконкурентоспособна	2	1	0	0
– станет конкурентоспособной через 1-2 года	2	1	0	0
2. Интегральный индекс КС, баллов	2,1	2,0	2,2	1,7
3. Рынки, где продукция конкурентоспособна, %:				
– нигде	4	2	0	6
– РФ	83	88	100	94
– СНГ	44	29	22	28
– Восточная Европа	5	5	0	13
– Западная Европа	6	2	0	16
– Северная Америка	3	0	0	10
4. Главные факторы КС, %:				
– превосходство по соотношению цена/качество	62	57	76	52
– дешевизна	17	18	22	32
– высокое качество	18	25	13	28
– уникальность продукции	32	22	18	19
5. Внутренние ограничения КС, %:				
– старое оборудование	60	62	76	51
– несовершенная технология	13	16	11	22
– низкая квалификация работников	6	11	11	14
– низкое качество СМК*	32	17	47	35
– нестабильность поставок СМК	13	16	7	4
– неэффективный менеджмент	8	10	7	13
– трудность быстрого обновления	24	25	22	12
– слабый маркетинг	17	19	13	29
– посредники, вздувающие цены	21	18	18	18
– нехватка финансовых средств	54	58	71	37
– слабый НИОКР	11	10	0	17

	Варианты приватизации			
	первый	**второй**	**третий**	**нестандартные схемы**
6. Внешние ограничения КС, %:				
– высокие налоги	73	79	100	78
– дорогой кредит	42	40	58	48
– опережающий рост цен на услуги ТЭК	47	45	47	45
– инфляция	17	19	20	19
– нестабильный курс рубля	13	19	7	10
– протекционизм на внешних рынках	16	6	7	7
– криминалитет	1	5	0	0
– другое	4	5	7	7
7. Воздействие государственного регулирования на КС предприятия, %:				
– положительное	1	4	11	8
– нейтральное	88	78	78	69
– отрицательное	11	18	11	23

* Сырья, материалов и комплектующих.

Доля предприятий, чья продукция была конкурентоспособной на внутренних рынках, во всех трех рассматриваемых группах была очень высокой – 85–95% (таблица 5.3). Однако на внешних рынках более уверенно чувствовали себя предприятия, приватизировавшиеся по нестандартным схемам. Общая сумма положительных ответов на вопрос о конкурентоспособности выпускаемой продукции на всех внешних рынках (от СНГ до Северной Америки) составляла у них 67% против 57% у предприятий, воспользовавшихся первым, и 36% у предприятий, воспользовавшихся вторым вариантами приватизации.

Для всех групп ведущим фактором конкурентоспособности выступает превосходство по соотношению цена/качество. Хотя для «нестандартных» предприятий его значение несколько ниже, зато они находятся далеко впереди по другому параметру – низким ценам на выпускаемую продукцию. Уникальность продукции чаще оказывается конкурентным преимуществом для предприятий, приватизированных по первому варианту: 32% против 19–22% в двух других группах.

Представления различных групп предприятий о «внутренних» ограничениях, мешающих повышению их КС, очень близки. Можно лишь

отметить, что «нестандартные» предприятия несколько реже, чем «стандартные», жалуются на устарелость оборудования и нехватку финансовых средств, зато несколько чаще – на недостаточно эффективный маркетинг и слабый НИОКР. В оценке сравнительной значимости различных «внешних» ограничений КС (со стороны государства) мнения предприятий всех трех групп также почти полностью совпадают.

Что касается влияния на КС государственного регулирования, то оценки предприятий, приватизированных по нестандартным схемам, оказываются более поляризованными: среди них больше как тех, кто оценивают роль государства положительно, так и тех, кто оценивают ее отрицательно. Однако на значении интегрального индекса влияния государственного регулирования на КС это не отражается: во всех трех группах он удерживается на отметке 2,0–2,1 балла.

На внутренних рынках все предприятия независимо от того, какой вариант приватизации был ими выбран, сталкиваются со слабой или средней остротой конкуренции (таблица 5.4). Случаи острой или очень острой конкуренции единичны. Иначе обстоит дело на внешних рынках. За рубежом «нестандартные» предприятия чаще наталкиваются на очень острую конкуренцию, чем «стандартные» (26% против 9–19% соответственно). Напротив, в условиях практического отсутствия конкуренции среди них действуют только 15% респондентов по сравнению с 37–40% в двух других группах.

Среди различных «внутренних» источников повышения КС во всех трех группах лидерство по степени важности удерживают такие факторы, как улучшение маркетинга и повышение квалификации персонала (таблица 5.4). И вновь мы сталкиваемся с расхождениями в оценках значимости этих факторов в зависимости от того, какая формулировка вопроса используется – «отрицательная» или «утвердительная». Так, при ответе на вопрос об *ограничениях* КС об эффективности маркетинга и качестве рабочей силы упоминают примерно вдвое меньше предприятий, чем при ответе на вопрос о *источниках* повышения КС.

Что касается «внешних» факторов повышения КС, то здесь во всех группах ожидаемо лидируют налоговые соображения и стабильность финансово-экономической политики государства. Меньше же всего предприятия заботит совершенствование организационно-управленческих структур (от 0 до 10% упоминаний).

Таблица 5.4. Усредненные показатели КС предприятий, избравших различные схемы приватизации, 2000-2002 гг. (продолжение)

	Варианты приватизации			
	первый	**второй**	**третий**	**нестандартные схемы**
8. Интегральный индекс влияния государства на КС, баллов:	2,0	2,1	2,0	2,0
9. Острота конкуренции на внутренних рынках, %:				
– очень острая	2	2	11	0
– острая	7	7	18	11
– средняя	49	37	71	41
– низкая	34	38	0	29
– почти нулевая				
10. Острота конкуренции на внешних рынках, %:	9	19	40	26
– очень острая	0	3	0	0
– острая	20	11	36	7
– средняя	31	30	18	52
– низкая	40	37	7	15
– почти нулевая	9	19	40	26
11. Внутренние источники повышения КС, %:				42
– повышение квалификации кадров	52	39	47	61
– организационно-управленческая реорганизация	19	17	7	17
– модернизация производственного аппарата	34	31	60	48
– восстановление кооперационных связей	19	24	18	22
– улучшение маркетинга	54	50	38	66
12. Внешние источники повышения КС, %:				
– снижение налогов	73	76	100	86
– сокращение вмешательства государства	9	5	0	0
– удешевление кредита	36	34	71	37
– исключение из налогооблагаемой базы НИОКР	33	22	53	36
– стабильность финансово-экономической политики	63	60	53	75

	Варианты приватизации			
	первый	**второй**	**третий**	**нестандартные схемы**
13. Главные факторы успеха зарубежных конкурентов, %:				
– успехов нет	19	5	0	0
– низкая цена	11	15	17	22
– высокое качество	26	28	50	27
– новые технологии	29	28	67	44
– маркетинг и реклама	24	26	33	46
– умелый менеджмент	17	27	34	20
– финансовые возможности	33	38	67	49
– налоговые и прочие льготы	17	9	0	18
– ненасыщенность рынка	9	3	0	0
– другое	2	4	0	0
14. Технологические приобретения, %:				
– лицензии и патенты	20	21	0	4
– новое импортное оборудование	16	19	0	18
– компьютеры и программы	78	69	84	88
15. Доля непроизводительных затрат на «урегулирование» проблем с властями, %:	5,1	3,9	4,3	3,7

При оценке факторов, способствующих успеху конкурентов, предприятия, приватизировавшиеся по нестандартным схемам, существенно большее значение придают наличию у конкурентов передовых технологий и более эффективного маркетинга, а также их лучшим финансовым возможностям. В остальном мнения по этому вопросу у предприятий, принадлежащих к различным группам, оказываются достаточно близки (таблица 5.4).

Во всех трех группах наблюдается регулярное пополнение парка компьютеров (70–90% упоминаний), тогда как новое импортное оборудование закупается гораздо реже (16–18% упоминаний). При этом предприятия, приватизированные по первому или второму вариантам, демонстрируют бóльшую активность в приобретении лицензий и патентов.

У предприятий, использовавших первый вариант приватизации, доля непроизводительных затрат, связанных с урегулированием отношений с властями, намного выше, чем у предприятий, использовавших второй вариант или нестандартные схемы приватизации: 5,1% против 3,7–

3,9%. Возможно, это связано с разностью их размеров (по численности персонала предприятия, принадлежащие к первой группе, как правило, существенно превосходят предприятия, принадлежащие к двум другим группам).

В целом можно утверждать, что выбор того или иного варианта приватизации очень слабо отражается на текущем уровне КС. Если первоначальная структура распределения собственности и имела какое-то значение на ранних этапах переходного процесса, то к настоящему моменту активное постприватизационное перераспределение акций сделало его влияние практически уже неощутимым.

5.3. Конкурентоспособность и доминирующие собственники

Как уже отмечалось, опросы РЭБ позволяют выделить пять групп предприятий в зависимости от типа доминирующих собственников. Однако поскольку предприятия, находящиеся в собственности государства, подробно рассматривались в одном из предыдущих разделов, мы ограничимся обсуждением четырех остальных групп – с доминированием менеджеров, работников, нефинансовых либо финансовых аутсайдеров (таблица 5.5).

Из представленных в таблице 5.5 данных следует, что в среднем наименее конкурентоспособную продукцию выпускают предприятия, контролируемые нефинансовыми аутсайдерами (сторонними физическими лицами или другими предприятиями). Среди них о высокой конкурентоспособности выпускаемой продукции сообщают лишь 9% против 16–20% в трех других группах. В то же время продукцию, которая отличалась бы нулевой или низкой конкурентоспособностью, реже всего производят предприятия, контролируемые менеджерами: среди них об этом сообщают 8% против 21–26% в трех других группах.

В результате именно на «менеджерских» предприятиях интегральный индекс КС выглядит несколько более предпочтительно: 1,9 баллов против 2,0–2,2 баллов на предприятиях с доминированием работников, финансовых либо нефинансовых внешних акционеров.

На внутренних рынках хуже всего обстоят дела у предприятий, контролируемых работниками: лишь у 70% таких предприятий выпускаемая ими продукция оценивалась как конкурентоспособная внутри страны.

В остальных группах аналогичный показатель был существенно выше – 83–93%. Что касается внешних рынков, то на них активнее других действовали предприятия, контролируемые финансовыми аутсайдерами. Общая сумма положительных ответов на вопрос о конкурентоспособности выпускаемой продукции на внешних рынках (от СНГ до Северной Америки) достигала у них 78% против 41–56% в трех остальных группах. Можно, таким образом, говорить о двух основных полюсах конкурентоспособности, сформировавшихся в российской промышленности: на внутренних рынках – это предприятия, контролируемые менеджерами; на внешних – предприятия, контролируемые финансовыми аутсайдерами.

Таблица 5.5. Усредненные показатели КС предприятий с различными типами доминирующих собственников, 2001, 2003 и 2005 гг.

	Группы по типам доминирующих собственников*			
	МП	РП	НФП	ФП
1. Оценки КС выпускаемой продукции, %:				
– высокая	16	17	9	20
– средняя	75	55	64	59
– низкая	5	24	25	21
– неконкурентоспособна	3	4	1	0
– станет конкурентоспособной через 1-2 года	1	0	3	0
2. Интегральный индекс КС, баллов	1,9	2,2	2,2	2,0
3. Рынки, где продукция конкурентоспособна, %:				
– нигде	1	7	2	0
– РФ	93	70	90	87
– СНГ	27	43	38	23
– Восточная Европа	5	8	9	28
– Западная Европа	5	5	5	17
– Северная Америка	4	1	1	10
4. Главные факторы КС, %:				
– превосходство по соотношению цена/качество	62	62	45	28
– дешевизна	24	19	28	31
– высокое качество	30	28	27	10
– уникальность продукции	16	12	13	20
5. Внутренние ограничения КС, %:				
– старое оборудование	59	61	60	52

	Группы по типам доминирующих собственников*			
	МП	РП	НФП	ФП
– несовершенная технология	17	14	20	23
– низкая квалификация работников	21	8	9	17
– низкое качество СМК**	34	19	26	26
– нестабильность поставок СМК	11	6	7	3
– неэффективный менеджмент	12	13	16	10
– трудность быстрого обновления	24	25	20	7
– слабый маркетинг	22	22	19	10
– посредники, вздувающие цены	12	23	12	3
– нехватка финансовых средств	51	53	46	34
– слабый НИОКР	11	22	14	3
6. Внешние ограничения КС, %:				
– высокие налоги	78	68	68	68
– дорогой кредит	45	45	52	52
– опережающий рост цен на услуги ТЭК	61	52	41	41
– инфляция	22	16	20	20
– нестабильный курс рубля	12	4	7	7
– протекционизм на внешних рынках	9	15	11	11
– криминалитет	14	3	0	0
– другое	8	2	0	0
7. Воздействие государственного регулирования на КС предприятия, %:				
– положительное	15	11	8	13
– нейтральное	77	73	91	66
– отрицательное	8	16	1	21

* МП – предприятия с доминирующими собственниками-менеджерами; РП – предприятия с доминирующими собственниками-работниками; НФП – предприятия с доминирующими собственниками-нефинансовыми аутсайдерами; ФП – предприятия с доминирующими собственниками-финансовыми аутсайдерами.
** Сырья, материалов и комплектующих.

Во всех группах независимо от того, какой тип собственников на них преобладал, рейтинг основных факторов, определяющих КС выпускаемой продукции, оказывается очень близким (таблица 5.5). Можно отметить лишь намного меньшую частоту упоминаний превосходства по соотношению цена/качества предприятиями, находящимися под контролем финансовых аутсайдеров (28% против 45–62% в других группах). Но

это отчасти компенсируется более низкими ценами, а также уникальностью производимой ими продукции.

Представления различных предприятий о «внутренних» ограничениях, сдерживающих их конкурентоспособность, также оказываются весьма схожими. И все же нельзя не обратить внимания на то, что реже других на неэффективный менеджмент, слабый маркетинг, нехватку финансовых средств и слабый НИОКР жалуются предприятия, контролируемые финансовыми аутсайдерами. Это позволяет предположить, что именно эти предприятия представляют наиболее передовой сегмент российской промышленности, где активно используются современные методы ведения бизнеса. Интересно также отметить, что вместе с другой группой наиболее успешных предприятий – находящихся под контролем менеджеров – они сравнительно чаще упоминают о недостаточной квалификации своего персонала.

В оценке «внешних» ограничений КС несколько особняком стоят «менеджерские» предприятия. Они существенно чаще указывают на опережающий рост цен на услуги ТЭК (61% упоминаний против 41–52% в остальных группах), а также на вмешательство криминальных структур (14% упоминаний против 0–3% в остальных группах). Оба эти результата естественно связать с их сравнительно меньшими размерами: из наших предыдущих исследований следует, что менеджерская собственность чаще всего доминирует на предприятиях с относительно небольшой численностью персонала.

Если говорить об отношении к политике государства, то предприятия с доминированием менеджеров настроены к ней несколько более позитивно, тогда как предприятия с доминированием нефинансовых аутсайдеров – несколько более негативно. Однако в целом эти расхождения не велики. В результате интегральный индекс влияния государства на КС предприятий оказывается практически одинаковым во всех четырех группах – 1,9–2,1 балла.

На внутренних рынках экономически более успешные группы – с доминированием менеджеров либо нефинансовых аутсайдеров – сравнительно реже сталкиваются с острой и очень острой конкуренцией и сравнительно чаще – со слабой или даже нулевой конкуренцией (таблица 5.6). В наиболее уязвимом положении на внутренних рынках, похоже, находятся предприятия, контролируемые работниками.

На внешних рынках позиции предприятий с доминированием нефинансовых аутсайдеров также являются достаточно прочными: практически все они (88%) действуют за рубежом в условиях слабой или нулевой конкуренции. В отличие от них практически каждое втрое предприятие с доминированием менеджеров сталкивается на внешних рынках с острой или очень острой конкуренцией.

Среди «внутренних» источников повышения КС, как и можно было бы ожидать, лидируют такие факторы, как развитие маркетинговых служб и повышение качества рабочей силы; среди «внешних» – снижение налогов и стабильность финансово-экономической политики (таблица 5.6). Не прослеживается особых расхождений и в представлениях предприятий, контролируемых различными группами собственников, о главных факторах успеха их основных конкурентов.

Все предприятия независимо от того, какая группа собственников занимает на них доминирующее положение, активно закупают компьютерную технику и программное обеспечение к ней (таблица 5.6). Однако явными лидерами по приобретению как ноу-хау, так и новейшего импортного оборудования, выступают предприятия, контролируемые финансовыми аутсайдерами. Среди них такие закупки регулярно осуществляют более половины, тогда как среди остальных предприятий в лучшем случае лишь треть.

Распределение различных групп предприятий по доле непроизводительных расходов, идущих на «урегулирование» проблем с властями, выглядит следующим образом: предприятия с доминированием финансовых аутсайдеров 1,6%, предприятия с доминированием менеджеров – 4,4%, предприятия с доминированием нефинансовых аутсайдеров – 4,8% и, наконец, предприятия с доминированием работников – 8,1%. И вновь мы убеждаемся, что предприятия, где ведущую роль играют внешние финансовые акционеры или менеджеры, находятся в существенно лучшем положении, чем предприятия, где ведущую роль играют нефинансовые аутсайдеры или работники. Разрыв между наиболее и наименее успешными группами оказывается гигантским: 1,6% против 8,1%. Столь низкую долю непроизводительных «отношенческих» расходов на предприятиях, контролируемых внешними финансовыми акционерами, с высокой степенью вероятности можно объяснить намного более высоким качеством их менеджмента.

Итак, с точки зрения КС в российской промышленности можно выделить две сравнительно более успешные группы – предприятия, где

основная часть акций сосредоточена в руках менеджеров, и предприятия, где основная часть акций сосредоточена в руках банков, инвестиционных компаний, холдингов и т. д., а также иностранных собственников. Какова здесь причинно-следственная связь, сказать трудно – возможно, что изначально более эффективные предприятия чаще оказывались в руках представителей этих групп собственников, но возможно также, что именно их приход способствовал повышению эффективности деятельности предприятий. Несмотря на всю сложность этого вопроса, есть все же основания полагать, что второй механизм причинно-следственных связей – от структуры собственности предприятий к конечным результатам их экономической деятельности – был достаточно активен и внес значительный вклад в повышение конкурентоспособности российской промышленности в 2000-е гг.

Таблица 5.6. Усредненные показатели КС предприятий с различными типами доминирующих собственников, 2001, 2003 и 2005 гг. (продолжение)

	Группы по типам доминирующих собственников*			
	МП	РП	НФП	ФП
8. Интегральный индекс влияния государства на КС, баллов:	1,9	2,0	2,0	2,1
9. Острота конкуренции на внутренних рынках, %:	67	71	66	3
– очень острая	15	17	15	6
– острая	2	2	2	38
– средняя	2	2	2	34
– низкая	2,1	2,2	2,1	19
– почти нулевая				
10. Острота конкуренции на внешних рынках, %:	12	18	9	13
– очень острая	7	4	9	0
– острая	16	20	20	17
– средняя	20	18	35	49
– низкая	40	18	20	23
– почти нулевая				
11. Внутренние источники повышения КС, %:	29	16	20	7
– повышение квалификации кадров	11	19	21	6
– организационно-управленческая реорганизация	12	7	7	0

	Группы по типам доминирующих собственников*			
	МП	РП	НФП	ФП
– модернизация производственного аппарата	17	20	15	33
– восстановление кооперационных связей	22	39	21	55
– улучшение маркетинга				
12. Внешние источники повышения КС, %:				
– снижение налогов	58	63	63	73
– сокращение вмешательства государства	17	8	7	10
– удешевление кредита	41	41	31	63
– исключение из налогооблагаемой базы НИОКР	30	28	19	29
– стабильность финансово-экономической политики	46	41	35	42
– вступление в ВТО	2	13	0	0
– создание в СНГ общего экономического пространства	18	19	19	0
13. Главные факторы успеха зарубежных конкурентов, %:				
– успехов нет	7	12	14	0
– низкая цена	28	20	16	3
– высокое качество	44	25	37	39
– новые технологии	44	31	35	52
– маркетинг и реклама	25	22	11	10
– умелый менеджмент	24	17	15	21
– финансовые возможности	51	40	37	24
– налоговые и прочие льготы	16	13	9	3
– ненасыщенность рынка	0	1	2	3
– другое	4	7	1	0
14. Технологические приобретения, %:				
– лицензии и патенты	4	6	19	21
– новое импортное оборудование	25	23	21	39
– компьютеры и программы	69	85	73	69
15. Доля непроизводительных затрат на «урегулирование» проблем с властями, %:	4,4	8,1	4,8	1,6

* МП – предприятия с доминирующими собственниками-менеджерами; РП – предприятия с доминирующими собственниками-работниками; НФП – предприятия с доминирующими собственниками-нефинансовыми аутсайдерами; ФП – предприятия с доминирующими собственниками-финансовыми аутсайдерами.

5.4. Заключение

Анализ опросных данных РЭБ показывает, что между показателями конкурентоспособности и характеристиками собственности существует определенная связь. Негосударственные предприятия отличаются в среднем более высокой конкурентоспособностью, чем государственные; предприятия, приватизированные по нестандартным схемам, – более высокой конкурентоспособностью, чем приватизированные по каким-либо стандартным вариантам; предприятия, контролируемые менеджерами или финансовыми аутсайдерами, – более высокой конкурентоспособностью, чем контролируемые работниками или нефинансовыми аутсайдерами. Однако в большинстве случаев разрыв между ними в показателях КС оказывается не слишком значительным. Отсюда можно сделать вывод, что фактор собственности не относится к числу важнейших детерминант КС.

Необходимо иметь в виду и то, что связь между показателями конкурентоспособности и характеристиками собственности является двунаправленной. С одной стороны, предприятия, изначально отличавшиеся более высокой конкурентоспособностью, имели больше шансов перейти из государственного сектора в частный, быть приватизированными по нестандартным схемам и попасть под контроль менеджеров или финансовых аутсайдеров. С другой стороны, формирование эффективных структур собственности и контроля могло способствовать скорейшей реструктуризации предприятий и повышению их конкурентоспособности. Хотя какие-либо обобщающие оценки здесь затруднены, естественно полагать, что на начальных этапах переходного процесса доминировал все же первый из этих двух механизмов. Однако на более поздних этапах все отчетливее стало проявляться действие второго механизма, связанного с прямым влиянием структур собственности и контроля на показатели КС.

В любом случае можно констатировать, что сегодня конкурентоспособное ядро российской промышленности составляют предприятия негосударственного сектора и что среди них наиболее успешными являются те, где доминирующими собственниками выступают менеджеры либо финансовые аутсайдеры.