

ПРЕДПРИЯТИЯ И РЫНКИ: ВТОРОЙ РАУНД ОБСЛЕДОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ОБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Стенограмма выступления

Постараюсь вкратце изложить суть дела. Напомню вам, что исследование конкурентоспособности началось еще в 2004 г., тогда на нашей конференции был представлен доклад А. Яковлева и мой, который назывался «Конкурентоспособность российской экономики: начало проекта». Далее мы с участием Всемирного банка и при поддержке Министерства экономического развития провели первый раунд, который имел место в 2005 г. и базировался в основном на данных 2004 г. В 2009 г. мы провели второй раунд этого исследования, практически накануне кризиса, чуть-чуть его задели. Здесь появились новые акценты. Хотя, я думаю, наиболее интересные выводы связаны именно с тем, что такого рода исследование проводилось второй раз, и мы намерены проводить его дальше с тем, чтобы сформировать панель и накапливать ряды сопоставимых данных. По моему мнению, это всегда свидетельство серьезности исследования. Но те вопросы, которые я хочу затронуть в начале своего доклада, вне прямой связи с ним. Это своего рода введение, и оно посвящено задачам модернизации.

Все те проблемы, которые сейчас звучат в российской специальной прессе и в публичных изданиях, связаны с такими словами, как «модернизация», «инновационная экономика», и, как всегда, когда такого рода понятия приобретают широкое распространение, с ними происходит какая-то трансформация, они теряют содержание, и становится малопонятным, что имеется в виду. С моей точки зрения, к задачам модернизации мы должны были сразу приступить, в 2000 г., когда пережили трансформационный кризис, который завершился известным финансовым кризисом 1998 г. Мы должны были приступить сразу к модерни-

зации экономики, имея в виду прежде всего обновление производственного аппарата, переобучение людей, освоение новых видов продукции, технологий и т.д. Это технологическая модернизация.

Но также предполагалось и формирование институтов рыночной экономики. Как раз тогда, в 2000 г., была принята программа, которая получила название программы Грефа, и она должна была выполняться, прежде всего, в части осуществления преобразований институтов, поддерживающих благоприятную обстановку для развития. Получилось так, что большая часть проблем, которые были поставлены в то время, решены не были. Более или менее активная работа по выполнению программы шла до 2003 г.: налоговая реформа, принятие Трудового и Земельного кодексов и т.д. Затем произошел известный слом, отчасти он был связан с повышением цен на нефть. Они стали серьезно повышаться как раз с 2003–2004 гг. Можно сказать, подули другие ветры, и те задачи, которые были в свое время поставлены, перестали решаться, а стали решаться какие-то другие задачи. В результате мы столкнулись с тем, что институциональные преобразования, по сути, были остановлены.

Про инновации вообще никто тогда не говорил, хотя всем было ясно, что долго прожить на нефти и газе не удастся, что это слишком волатильный фактор. Мы должны приготовиться к тому, чтобы обходиться без него. Конечно, существовала очень серьезная проблема, связанная с тем, что мы получили в наследство от советского периода довольно своеобразную структуру экономики, которая характеризовалась наличием больших предприятий, нацеленных на массовое производство, на своеобразную автаркию – производить как можно больше у себя и как можно меньше покупать. Неважно, с какими издержками. Надо было производить довольно серьезные структурные изменения. В течение 1990-х гг. эти структурные изменения происходили, но они носили в основном пассивный, разрушительный характер. Была ли эта структурная перестройка креативной – это вопрос. Во всяком случае, к 2000 г. мы получили структуру экономики, которая походила на другие рыночные экономики. Некоторые черты советской экономики были утрачены и появились черты экономики рыночной. Останавливаться на этом, конечно, было нельзя, потому что нужно было приступать к следующему этапу модернизации, к активной фазе структурной перестройки.

На наш взгляд, здесь как раз важным моментом был акцент на предприятия, в особенности на предприятия в контексте тех рынков, на которых они работали. Ключевыми факторами для развития становились формирование условий для конкуренции, конкурентной среды и выбор того соотношения, в ко-

тором будут находиться конкуренция и государство. В прошлом году, когда мы готовили наш доклад по производительности к X конференции ГУ ВШЭ и сотрудничали в этом вопросе с компанией «McKinsey», мы обнаружили некоторые явления, которые дальше попытались исследовать. На целом ряде примеров мы увидели, что те отрасли, те рынки или те предприятия активнее перевооружались, модернизировались, повышали производительность, которые работали на таких рынках, где были сильная конкуренция и ограниченное вмешательство государства.

В качестве примера могу привести черную металлургию. Черная металлургия, казалось бы, состояла из крупных компаний, комбинатов, которые были созданы в советское время. Это не те предприятия, которые подвергаются быстрым переменам. Тем не менее мы пришли к выводу, что в этой отрасли работала довольно активная конкуренция, поскольку больше половины продукции экспортировалось. Внутри страны также была конкуренция. Со стороны владельцев этих отдельных компаний были попытки привлечь к решению споров государство, но по каким-то причинам государство особенно активно в дела черной металлургии не вмешивалось. В результате мы видим довольно неплохие результаты. Во всяком случае, те исследования, которые мы проводили, показали, что черная металлургия получила лучшие показатели по производительности труда. Можно сказать, что в своем секторе она довольно конкурентоспособная по производительности: производительность в черной металлургии составила 33% американской. Лучший показатель в России. Это немного, но если вы сравните с другими секторами, то увидите, что там ситуация гораздо хуже. Даже если мы будем брать такие «священные коровы» нашей экономики, как нефтяная и газовая промышленность, то вы убедитесь, что там ситуация менее благоприятная. Подозреваю, она менее благоприятная именно потому, что государство активно участвовало в работе этих компаний, в управлении этими рынками.

Может быть, еще более разительный пример, противоположный черной металлургии – а кроме нее мы нашли примерно такую же благоприятную ситуацию в молочной промышленности, в программировании, – это жилищное строительство и жилищно-коммунальное хозяйство. Замечу, что в этих секторах практически нет равных условий конкуренции, там обычно играют важную роль связи между региональными и местными властями и компаниями, которые активно сотрудничают с властями. Число их невелико. Доступ на рынок для других компаний оказывается закрыт, в результате мы имеем такую «радостную» картину, что цены на жилье выросли в 6 раз за 6 лет. Они бы росли и дальше, если бы тут не подвернулся кризис.

Сейчас мы каждый раз слышим, что все, цены в строительстве больше снижаться не будут, и подбадривающие крики Юрия Лужкова и его коллег о том, что цены начали расти и можно строить снова. Но, вообще говоря, если мы берем по издержкам, по производительности ситуация в строительной индустрии, в жилищно-коммунальном хозяйстве, представляет достаточно тяжелую картину. Может быть, вам известна цифра, что километр дороги в России стоит примерно в 10 раз больше, чем в Европе. Компания «McKinsey» обратила внимание, что дороговизна инвестиций в России будет лимитировать рост. Серьезная инвестиционная программа больше не может быть основана на вовлечении дополнительного числа работников, ее цель – повышение производительности. В данном случае повышение производительности связано со значительным сокращением расходов, инвестиционных затрат, которые в значительной мере приходятся на процесс утверждения инвестиционных проектов, на что конкретно – я не должен вам разъяснять. Ситуация, на мой взгляд, чрезвычайная.

Что касается коммунальных платежей, то я в течение всех лет выступал за поддержку роста цен в этих секторах, прежде всего, на газ, электричество, воду, канализацию, по одной причине: я знал, что после кризиса 1998 г. цены в этих секторах были заморожены. Практически все они контролируются государством или местными властями, значит, не являются свободными ценами, они каждый год утверждаются. В течение длительного времени эти цены были ниже рыночных. И для нормального функционирования секторов нужно было создавать условия конкуренции. Это было довольно сложно, потому что значительная часть всего этого сектора представляет собой естественные монополии. В конце концов нужно было дать им возможность воспроизводиться и стараться затем проводить демополизацию и обеспечить нормальное развитие конкурентного рынка.

Потом, когда подошел кризис, я понял, что уже цены и тарифы – темпы инфляции в этих секторах были выше, чем в других – превзошли по своему уровню тот уровень, который был характерен для других рыночных цен. Кризис был довольно благоприятным моментом, когда надо было остановить цены и дать возможность снизить инфляцию, в том числе и за счет этого фактора. Я считаю, что одна из самых главных задач, которая должна была быть решена в условиях российской экономики во время кризиса, – это решить проблему инфляции, свести ее до такого уровня, когда она позволяет иметь нормальную рыночную ставку процента, чтобы развиваться так же, как все остальные страны. У нас пока снижение инфляции есть, но недостаточное. Мое впечатление таково, что в определенной степени недостаточно благоприятному развитию в этой области способствовало то, что цены на эти услуги продолжали повышаться, повторяю, государственные цены.

Мы имеем ситуацию, когда, видимо, тот альянс бизнеса и власти, который сложился в данном секторе, не позволяет добиться каких-то позитивных сдвигов в конкурентоспособности, в развитии этого сектора, в повышении его эффективности. Эти примеры я считал нужным привести, чтобы наметить планы наших дальнейших исследований. Они должны быть более конкретными и опираться на привлечение информации, которую до сих пор привлекать трудно, даже когда вы проводите специальное исследование, имеете деньги на это (чего сейчас ожидать будет трудно).

Поскольку наши исследования проходили в обрабатывающей промышленности, я хочу обратить внимание на ситуацию, прежде всего, в этой отрасли. Таблица 1 показывает некоторые результаты нашей деятельности в течение последних 20 лет. Видно, что по сравнению с 2000-м г. мы имеем в рамках промышленности довольно хорошие показатели. В целом можно сказать, что увеличение достигнуто примерно в 1,5–2 раза (в разных секторах по-разному), структура обрабатывающей промышленности поменялась. Но по сравнению с началом трансформационного кризиса добыча полезных ископаемых вернулась к дореформенному уровню, по обрабатывающей промышленности от этого уровня 84,4%. Данные, может быть, не очень выразительны, потому что сравнения на таких периодах, когда происходят очень глубокие изменения в экономике, в институтах, не всегда показательны.

Таблица 1. Индексы физического объема выпуска по видам экономической деятельности, %

	2008/2000 гг.	2008/1991 гг.
Добыча полезных ископаемых	139,6	103,7
Добыча топливно-энергетических полезных ископаемых	143,9	116,4
Обрабатывающие производства	165,5*	84,4
в том числе:		
пищепром	158,7	86,3
текстильное и швейное производство	111,96	26,2
деревообработка	144,3	54,1
химическое производство	125,1	87,3
металлургия	146,7	98,0
машины и оборудование	188,9	61,0
электрооборудование, оптическое и электронное оборудование	307,5	139,3
транспортные средства	130,3	69,2

* Дно кризиса в обработке – 1995 г., 51% от уровня 1991 г.

Источник: Россия в цифрах, 2009. С. 204–205.

Данные по экспорту представлены в табл. 2. Видно, что по целому ряду товаров в течение последних 9 лет произошли довольно существенные изменения, экспорт резко возрос, в особенности по углеводородам, почти в 6 раз (по стоимости).

Таблица 2. Структура и динамика российского экспорта, млн. долл. США

	2008 г.		2000 г.		Рост 2008/2000 гг., %
	всего	в %	всего	в %	
Всего	467994	100	103093	100	453,0
Углеводороды	307371	65,68	52146	50,58	589,4
Не углеводороды	160623	34,32	50947	49,42	315,3
сельское хозяйство	7426	1,59	1015	1,00	731,6
лес, руда	17537	3,74	4721	4,57	371,5
обрабатывающие производства	99330	21,22	32632	31,17	304,4
из них:					
металлы	56293	12,02	18304	17,75	183,00
удобрения	22353	4,78	6238	6,05	358,3
машины и оборудование	15772	3,37	6543	6,35	241,1
прочие промышленные товары	2906	0,62	1547	1,50	187,8
прочее	38331	8,19	12578	12,2	304,7

Источник данных: Comtrade Database.

Давайте посмотрим еще табл. 3, где показана структура российского экспорта в постоянных ценах 1996 г. Здесь мы видим такую интересную картину, что доля углеводородов (в постоянных ценах, т.е. по физическому объему) за эти годы почти не изменилась. Было 46% в 1996 г., 49% – в 2004 г., 50% – в 2008 г. Я вернусь к предыдущей таблице, где доля углеводородов составила 65,7% в 2008 г. от нашего экспорта по стоимости и 50% – по физическим объемам. То есть в основном в этом секторе прирост происходил за счет роста цен. Других крупных изменений в экономике происходило очень мало.

Таблица 3. Структура российского экспорта в постоянных ценах 1996 г., %

	1996 г.	2000 г.	2004 г.	2008 г.
Углеводороды	46,0	45,4	49,2	50,1
Металлы	21,0	21,2	19,5	18,3
Круглый лес, целлюлоза, фанера, бумага	2,3	3,6	3,4	3,1
Удобрения	3,6	4,3	4,2	4,0
Машины и оборудование	10,4	9,3	7,4	7,2
Пшеница, рыба	1,4	1,0	1,3	2,3
Прочее	15,3	15,2	15,0	15,0

Теперь я хочу остановиться на результатах второго тура наших исследований конкурентоспособности. Мы наблюдали за истекшее время довольно явно выраженные тенденции успешного развития обрабатывающей промышленности с точки зрения накопления нашими предприятиями черт рыночных компаний, обнаруживающих все более рациональное рыночное поведение. Можно было наблюдать две линии. Во-первых, продолжалось достаточно успешное развитие рыночной экономики. Это происходило в основном вследствие действия рыночных сил, под влиянием которых работали российские компании. Во-вторых, происходила активизация экспорта. На рис. 1 видно, что практически во всех секторах возрастала доля экспорта, причем доля предприятий, где экспорт составлял более 20% от объема продаж, существенно выросла. Общая доля их составила 33%. Доля предприятий, где экспорт был меньше 5% объема продаж, сократилась с 37 до 18%. Во всех остальных группах доля экспорта выросла. О чем это свидетельствует? Экспорт – необязательно рост конкурентоспособности. Если вы выходите на рынки и начинаете продавать более простую продукцию и т.д., то это вряд ли можно считать повышением конкурентоспособности. Но в большинстве случаев, если у вас большую роль играют доходы от экспорта, вы работаете на более широких рынках, это есть определенное свидетельство того, что конкурентоспособность повышается. Затем мы столкнулись с тем, что практически по всем секторам обрабатывающей промышленности имел место рост иностранного участия.

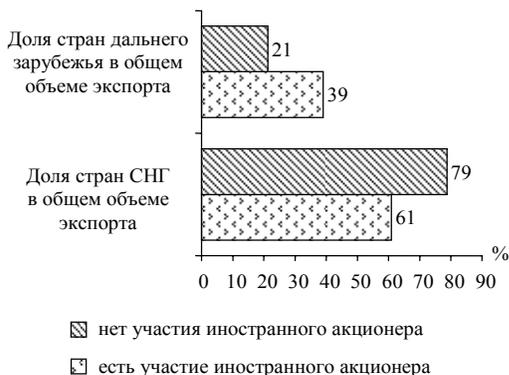
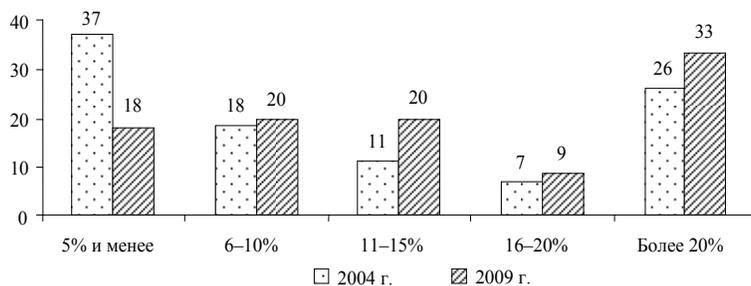


Рис. 1. Активация экспорта в обрабатывающей промышленности

Много разговоров о том, что ситуация неблагоприятная, климат неважный, иностранцы недовольны, предъявляют претензии и т.д. Но вот факты. Имейте в виду, что это довольно серьезное исследование, около 1000 предприятий обрабатывающей промышленности практически во всех отраслях. Вы видите (см. табл. 4), что доля компаний с иностранным участием довольно существенно выросла практически во всех отраслях, кроме текстильного и швейного производства. Это самая кризисная отрасль, ее объем в настоящее время составляет где-то 20% от дореформенного уровня, большая часть легкой промышленности свернута. Кроме этой отрасли и обработки древесины и производства изделий из дерева, всюду доля иностранцев в активах повысилась, что внушает определенные надежды. Вообще говоря, зарубежный капитал смотрит на Россию по-прежнему как на страну привлекательную для инвестиций. Почему лесная и деревообрабатывающая промышленность пользуется такой дурной славой, надо еще понять.

Таблица 4. Рост иностранного участия

	2005 г.	2009 г.	2009 г. по отношению к 2005г., изменение в %
Российские промышленные предприятия с иностранными собственниками в 2005 и 2009 гг., % от числа ответивших			
По выборке в целом	7,4	10,4	3
Производство пищевых продуктов	5,3	7,3	2
Текстильное и швейное производство	6,5	5,7	-0,8
Обработка древесины и производство изделий из дерева	17,8	15,9	-1,9
Химическое производство	15,9	24,3	8,4
Металлургия и металлообработка	5,5	12,7	7,2
Производство электро-, электронного и оптического оборудования	9,9	12,3	2,4
Производство транспортных средств и оборудования	6,3	13,2	6,9
Производство машин и оборудования	1,9	2,4	0,5

Следующее обстоятельство. Привлечение в Россию большего количества иностранцев приводит к обострению конкуренции, в том числе со стороны иностранных производителей. Что касается автомобилей, то тут картина более или менее ясная, но вы видите, что и в других секторах есть существенное обострение конкуренции – в химической, металлообрабатывающей, в производстве машин и оборудования, электрооборудования и транспортных средств. Это тоже позитивный результат, с которым мы сталкиваемся. Определенные сдвиги произошли в корпоративном управлении. Значительная доля компаний стала привлекать наемных менеджеров. В 41% обследованных компаний не было со-владельцев среди топ-менеджеров.

Я хотел бы обратить внимание также на то обстоятельство, что в прошлом туре исследования наиболее важным результатом, который мы отметили, было то, что главные разрывы в производительности, а производительность была для нас главным показателем конкурентоспособности (это вообще трудная проблема – определить индикаторы конкурентоспособности), были внутри отраслей.

В исследовании 2005 г. мы столкнулись с тем, что главные разрывы в производительности были сконцентрированы не между отраслями, а между предприятиями внутри них. Думали, что топливная промышленность высокоэффективная и поэтому там выше производительность, и мы обречены иметь стагнирующую обрабатывающую промышленность, потому что там производительность будет ниже. Нет, это тогда оказалось не так. Разрывы в производительности внутри отраслей между худшими и лучшими предприятиями доходили до 25 раз. Сейчас во втором туре мы, естественно, обратили внимание на эту ситуацию, и результаты оказались таковы. В 2004 г. имеем явное свидетельство того, что механизм естественного отбора не работал.

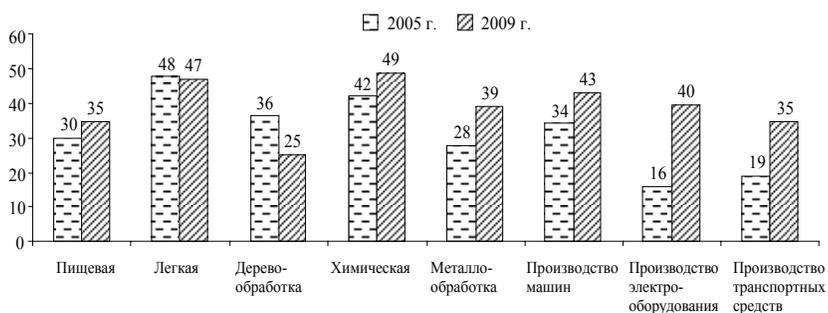


Рис. 2. Доля фирм с существенной конкуренцией со стороны иностранных производителей в России

Что произошло в 2009 г.? Видно, что разрывы увеличились в отраслях, которые относятся к экспортным – это химия, металлургия и деревообрабатывающая промышленность, а в остальных отраслях эти разрывы сократились. В сущности, произошло совершенно очевидное подтягивание предприятий, которые были в худшем состоянии. Во многих случаях происходили позитивные перемены. Я думаю, что мы в будущем должны будем углубить это исследование. Мы также обратили внимание на рост расходов на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, они имели место практически во всех секторах экономики. Выявилось также повышение качества менеджмента: доля предприятий, имеющих сертификат ИСО, выросла с 38 до 50% (рис. 3, 4). Это очень важный показатель с точки зрения характеристики готовности менеджмента к решению актуальных задач управления предприятием.

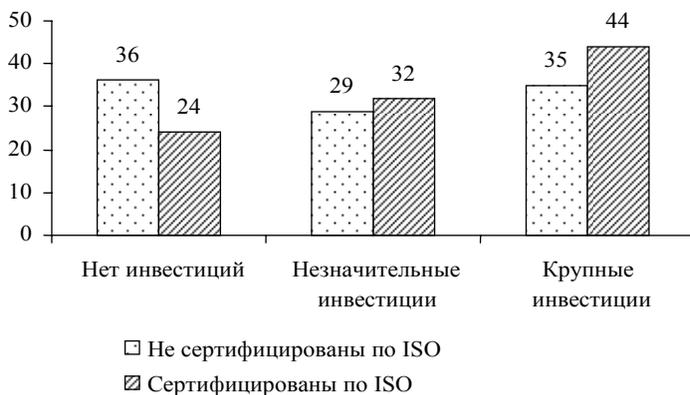


Рис. 3. Доля фирм с разной инвестиционной активностью в группах по ISO

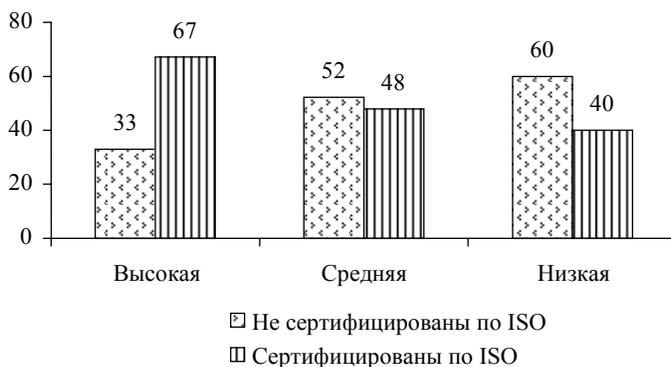


Рис. 4. Доля сертифицированных фирм в группах по уровню конкурентоспособности

Вы помните, когда начинался кризис, то большинство разговоров шло вокруг того, что предприятия набрали безумно много иностранных кредитов, теперь мы не сможем расплатиться и т.д. Мы обследовали 1000 предприятий, из числа которых крупнейшие компании были исключены. По понятным причинам у них проводить исследования труднее, они гораздо более закрытые. Поэтому в нашем массиве, в нашей выборке преобладали предприятия средние. Что показало наше исследование? Они не были закредитованы, имели более или менее нормальный доступ к кредиту до кризиса, и у них задолженность была на нормальном уровне. Они-то как раз кредитовались в отечест-

венных банках. Пока кризис главным образом выражается в том, что до сих пор кредиты очень дорогие и недоступны как раз для предприятий средних и небольших.

Это все говорит в пользу того, что рыночная экономика развивалась. Может быть, она развивалась недостаточно хорошими темпами, как ожидалось, я с этим соглашусь. Но несмотря на (не благодаря чему-то) довольно сложные институциональные условия, развитие рыночной экономики шло. Государственная поддержка, это была в основном поддержка со стороны региональных властей (не было такого положения, чтобы это была какая-то массированная поддержка «своих», по крайней мере в промышленности, о строительстве я уже говорил), представляла собой такую модель обмена: региональные власти просили компании о помощи в социальном развитии, они эту помощь получали, и примерно те же самые компании получали в ответ определенную поддержку со стороны властей. Более консервативный характер такие обмены носили в случае федерального бюджета. Так что, мы каких-то заметных проблем, кричащих проблем не нашли.

Ситуация развития обрабатывающей промышленности в режиме рыночной экономики более или менее нормальная. Таблица 5 дает показывает динамику конкурентоспособности. Мы характеризовали ее долей конкурентоспособных предприятий по сравнению с 2004 г., используя несколько пар разных критериев.

Таблица 5. Примерная доля конкурентоспособных предприятий в 2004 и 2008 гг., %

Отрасли	2004 г.	2008 г.
Металлургия	19	24,4
Химия и нефтехимия	21	23,3
Машины и оборудование	14	36,6
Лесная	30	19
Легкая	2	9,6
Пищевая	2	3,8
Всего обрабатывающей промышленности	12,5	15,3

Здесь приведены данные, которые характеризуются двумя критериями, по которым мы относили предприятия к конкурентоспособным. Первый – рост

производительности труда выше отраслевого уровня, выше среднего по отрасли. Второй – самооценка. Вторая версия: рост производительности и повышение доли экспорта. По итогам мы получили такие данные (они примерные, я не настаиваю на высокой точности): кроме лесной промышленности, всюду мы получили повышение доли конкурентоспособных предприятий. В то же время в целом делать очень уж утешительные выводы невозможно, потому что по целому ряду данных нельзя утверждать, что мы добились больших успехов. Можно сказать, что серьезных подвижек в деле модернизации российской обрабатывающей промышленности в пределах нашей выборки не было. Вывод, к которому мы приходим, что за обследованный период обрабатывающая промышленность не сумела провести в серьезных масштабах технологическую модернизацию, выйти на новые рынки и сократить разрыв с зарубежными конкурентами. Почему?

Мы использовали наши собственные данные, а также исследования Всемирного банка по динамике изменения институциональной среды. Специальное исследование Всемирного банка относится к 2002, 2005 и 2009 гг. Я хочу обратить ваше внимание, что в 2002 г. значительная доля измеряемых параметров в России была лучше, чем в других странах, например, макроэкономическая стабильность, собственность на землю и другие показатели. Здесь названы препятствия для развития бизнеса. Но число таких препятствий, которые имели меньшее значение у нас, чем по другим 26-ти странам с переходной экономикой, было довольно велико, это видно по данным 2002 г. В 2005 г. количество позитивных моментов, т.е. тех случаев, когда препятствия для развития бизнеса в России были меньше, чем в других странах с переходной экономикой, сократилось.

Если рассматривать 2009 г., то обнаруживается, что у нас ситуация лучше среднего по сравнению с другими странами с переходной экономикой только по двум параметрам, все остальные стали хуже. Я не хочу сказать, что у нас не было улучшений, но это сравнительная характеристика. В целом инвестиционный климат в России по сравнению с другими странами с переходной экономикой не улучшался, а по ряду показателей ухудшался. Последнее, на что я хочу обратить внимание, это наше собственное исследование, которое мы проводили в таком же ключе, как Всемирный банк; оно показывает рейтинг барьеров для бизнеса в 2009 г., среди них самые большие препятствия с точки зрения бизнесменов – это макроэкономическая нестабильность, уровень налогов, цена кредитов, доступность кредитов и предсказуемость госрегулирования. Это самые важные моменты, самые важные препятствия для развития бизнеса. А также недобросовестная конкуренция и коррупция. Это самые негативные моменты, на которые обращали внимание предприниматели.

Также мы видим, где наибольшее относительное увеличение препятствий для бизнеса. В худшую сторону изменились администрирование налогов, дефицит кадров, безопасность (хищения, рэкет, терроризм), затем судебная система, недобросовестная конкуренция, коррупция, непредсказуемое госрегулирование. Мы будем продолжать это исследование и, надеюсь, дождемся того положения, когда произойдут заметные позитивные изменения в институциональной системе. На мой взгляд, эта проблема главная с точки зрения модернизации, развития инновационной экономики и повышения конкурентоспособности российской промышленности, в первую очередь обрабатывающей, которая является флагманом диверсификации экономики, снижения ее зависимости от нефтегазового проклятия.