

Дебютные работы



*1-е место
Победитель конкурса 2007 г.
журнала «Экономическая социология»*

МЕНЕДЖЕРЫ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ: ЗАВЫШЕННАЯ САМООЦЕНКА ИЛИ САМОВНУШЕНИЕ УСПЕХА¹

Пеникас Генрих Иозович

магистр 1-го курса факультета экономики ГУ–ВШЭ

E-mail: Penikas@gmail.com

В нашей работе вначале обсуждаются «объективные» показатели конкурентоспособности (уровень производительности труда; изменение эффективности и качества используемых ресурсов; удельные затраты на труд) и «субъективные» (оценка эффективности производства руководством предприятий). Далее рассматривается, как самооценка в терминах конкурентоспособности связана с ее «объективным» уровнем, оцененным на основе статистических данных. Затем анализируются факторы, определяющие «объективную» и «субъективную» оценку конкурентоспособности. В заключение объясняются расхождения в данных оценках, предлагаются меры по стимулированию «субъективной» и «объективной» конкурентоспособности предприятий.

Обзор литературы

Рассматривая вопросы конкурентоспособности, невозможно оставить в стороне работу **П. Кругмана** «Конкурентоспособность: опасная одержимость» [Krugman 1994]. Основной посыл автора состоит в критике термина «конкурентоспособность», если применять последний по отношению к нациям и экономикам отдельных стран. В частности, приводятся такие аргументы, как: 1) страны не конкурируют между собою, как это происходит между корпорациями; 2) бюджетные ограничения национальных экономик не такие жесткие, как у компаний; 3) если неконкурентоспособность корпорации можно определить как неустойчивость ее положения на рынке, т.е. ситуацию, когда без повышения эффективности она перестанет существовать, потеряв свой рынок, то нельзя так же применить этот термин к национальным экономикам, потому что, в отличие от компаний, они не уходят с рынка (даже в случае дефолта). В статье автор дополнительно критикует интерпретацию ряда макроэкономических показателей (например, профицит платежного баланса, низкие удельные затраты на труд без корректировки на паритет покупательной способности и обменный курс) как индикаторов конкурентоспособности национальных экономик. Также в работе указывается, что ориентир на развитие отраслей с высокой добавленной стоимостью является перспективным для будущего экономики. Но акцентируется внимание на том, что не всегда таковыми являются отрасли высоких технологий. Наоборот, автор подчеркивает, что высокую добавленную стоимость на занятого создают капиталоемкие отрасли. Таким

¹ Работа подготовлена на основе материалов проекта «Модернизация в российской промышленности: стратегии, динамика, факторы успеха», выполненную в рамках конкурса «Учитель – ученики» ГУ–ВШЭ 2006– 2007 гг. (грант 06-04-0049). Автор благодарит за комментарии по ходу подготовки работы С.Б. Авдашеву и Д.А. Веселова.

образом, наше исследование несколько не противоречит аргументации Кругмана, поскольку объектом являются отдельные предприятия и их руководство, к которым применяется термин конкурентоспособности.

Ряд работ, посвященные конкурентоспособности, ставят цель *декомпозиции* интегрального показателя [см., например: Ahrend 2004; Angelucci et al. 2001; Авдашева 2003; Симачев 2001]. Варианты такой декомпозиции чрезвычайно разнообразны. Можно задавать вопрос, в какой степени преимущество над конкурентами связано с издержками (ценовая конкурентоспособность), а в какой – с качеством производимой продукции в широком смысле слова (неценовая конкурентоспособность). Либо в какой степени конкурентоспособность предприятия или отрасли есть следствие изначальной наделенности естественными преимуществами, а в какой она является результатом усилий по повышению конкурентоспособности. Разновидностью последнего вопроса является попытка выделить в общем уровне конкурентоспособности вклад, принадлежащий общему уровню экономической среды (того, что часто называют инвестиционным климатом или фактором конъюнктуры). Использование альтернативных показателей конкурентоспособности должно способствовать решению этих исследовательских задач.

Однако еще и до выделения индикаторов отдельных компонентов конкурентоспособности существует проблема выбора интегрального показателя. На первый взгляд, естественным интегральным показателем конкурентоспособности может служить прибыль. Этот выбор был бы безоговорочно хорош, если бы не тот факт, что на прибыль оказывает влияние рыночная власть. Связь между рыночной властью и конкурентоспособностью нетривиальна: если рыночная власть получена благодаря преимуществу продукта, она отражает конкурентоспособность. Однако связи между рыночной властью и конкурентоспособностью нет, если первая вызвана искусственными или естественными ограничениями входа на рынок.

Отдельной проблемой, как для исследователя, так и для государственной политики, является соотношение между понятиями «конкурентоспособность» и «модернизация». Основой конкурентоспособности является как качество тех ресурсов, которыми первоначально наделены агенты, так и повышение эффективности их использования. В долгосрочном периоде модернизация как повышение эффективности использования ресурсов должна быть главным фактором роста конкурентоспособности. Однако в краткосрочном периоде конкурентоспособность может быть связана и с качеством тех ресурсов, которыми наделены агенты (предприятия, отрасли и др.). В этом состоит одна из главных проблем государственной политики повышения конкурентоспособности: чем больше вклад в конкурентоспособность качества ресурсов, тем в меньшей степени конкурентоспособность зависит от стратегий участников рынка.

В основу работы **Т.Г. Долгопятовой** «Формирование моделей корпоративного контроля в российской промышленности» [Долгопятова 2000] положены глубинные интервью с руководителями 19 предприятий, проведенные за осень 1999 г. в 5 регионах России, а также результаты опроса руководителей 318 акционерных обществ из 39 субъектов РФ за 1999 г.

Автор строит свои выводы, основываясь только на описательных статистиках опросных данных – таких, как средняя доля, медиана, соотношение децильных групп (на каком числе предприятий встречается собственник с долей более 10% акционерного капитала и т.п.). Критерием величины предприятия принята совокупная численность занятых на предприятии, хотя прямого сопоставления критерия «крупное/среднее/малое» предприятие с цифрами не проводится.

С целью определения влияния концентрации акционерного капитала на эффективность управления предприятием автором было выделено четыре модели собственности над предприятием (от наивысшей степени концентрации акционерного капитала до

наименьшей – так называемый случай распыленной собственности). Изначально было оговорено, что данные модели не репрезентативны (причина нерепрезентативности явно не обозначена, но этим скорее всего является то, что существование моделей подтверждалось материалами глубинных интервью, а не точными статистическими данными). При формировании групп предприятий, соответствующих той или иной модели собственности, не были рассмотрены предприятия с государственным участием «по причине специфике этой разновидности корпоративного управления» [там же: 379].

Основные выводы работы следующие. Чем более концентрирован акционерный капитал, тем более эффективным предприятие является на долгосрочном временном отрезке. Аргументацией в пользу данной зависимости служит, по мнению автора, то, что крупный собственник в краткосрочном периоде отвлекает средства на повышение концентрации капитала в своих руках. Во-первых, этим он добивается большей защищенности своей собственности (особенно, когда уже отсутствует возможность завладеть блокирующим пакетом акций). Во-вторых, обеспечив легитимность и безопасность своей собственности в течение первых лет работы предприятия, ключевой акционер стремится повысить эффективность работы предприятия, чтобы соответственно увеличить свой доход, пропорционально зависящий от количества принадлежащих ему акций (как правило, типичной формой прямого дохода являются дивиденды). С другой стороны, в случае распыленной собственности поведение наемных менеджеров (из-за незначительности их доли собственности) напоминает характерную «модель тирана» (автором данный термин не вводится). Соответственно, когда менеджеры не имеют возможности приобрести дополнительно существенное количество акций, они понимают, что не могут увеличить свой доход от собственности (без учета повышения прибыльности предприятия), а также что их положение является неустойчивым. Опасаясь, что крупный акционер может их уволить, менеджеры начинают вести себя оппортунистически – например, захватывая и уводя финансовые потоки предприятия. Описанный выше пример типичен для ситуаций, когда у предприятия есть один или нескольких крупных собственников. Если же доля акций, принадлежащих менеджменту, не велика в абсолютном отношении (не составляет блокирующий пакет), но является максимальной в относительном отношении (т.е. ни один из иных акционеров не владеет большим пакетом акций), то менеджмент, согласно выводам автора, начинает вести себя с большим ущербом для предприятия, чем в предыдущем случае. Причиной тому – уверенность менеджеров в собственной безнаказанности. Таким образом, основным выводом автора является то, что эффективность предприятия прямо пропорционально зависит от уровня концентрации акционерного капитала.

Статья **А. Бивана, С. Эстрина, М. Шаффера** «Факторы реструктуризации предприятий в переходных экономиках» [Биван, Эстрин, Шаффер 2002] представляет собой широкий обзор факторов повышения эффективности предприятий в переходных экономиках. Среди рассматриваемых групп факторов – роль конкуренции, тип собственности, финансовые потоки предприятий. При рассмотрении данных факторов для разных стран характерно неоднозначная причинно-следственная связь между данными показателями и эффективностью. Среди наиболее интересных выводов следующие.

- Конкуренция с импортными товарами дисциплинирует отечественных производителей.
- Приватизация способствует росту эффективности при снижении роли и степени вмешательства государства как следствие ужесточения бюджетных ограничений.
- Более эффективные предприятия приватизируются в первую очередь.
- Наличие крупного собственника практически всегда связано с большей эффективностью, кроме случаев государственной собственности. Причем возможны двунаправленные действия: с одной стороны, эффективность стимулирует концентрацию собственности; с другой стороны, крупный собственник стремится ужесточить мониторинг использования средств предприятия, что, как правило, отражается на росте эффективности.

- Не выявлено четкого влияния структуры капитала (отношения долга к собственным средствам) на эффективность. Однако существуют примеры, когда при большей доле долга наблюдается большая эффективность работы предприятия как результат дисциплинирующего эффекта контроля со стороны кредиторов;

В статье **Р. Аренда** «Реструктуризация российской промышленности» [Ahrend 2004] указывается, что отрасли промышленности можно сравнивать друг с другом на основе таких показателей, как уровень производительности труда, издержки на рабочую силу в расчете на единицу продукции и выявленные сравнительные преимущества. В частности, автор отмечает, что отрасли с наиболее высоким уровнем производительности – это либо те отрасли, в которых у России есть конкурентное преимущество и которые обеспечивают основную часть российского экспорта (например, газовая и нефтяная отрасли, металлургия), либо те, которые обслуживают внутренний рынок и на которые пришлась значительная часть прямых иностранных инвестиций (ПИИ) за последние годы (например, табачная и пивоваренная отрасли).

В 1999–2001 гг. производительность повысилась, но, по мнению автора, это было в основном побочным результатом роста производства, так как предприятия выигрывали за счет более низкой оплаты труда и иных более низких затрат на средства производства в результате девальвации рубля, а также за счет в целом избыточных производственных мощностей.

Падение удельных затрат на труд к 2003 г. по сравнению с 1997 г. отчасти отражает общее повышение производительности труда, наблюдаемое почти во всех отраслях промышленности, считает автор. Кроме того, тенденция к сокращению численности рабочей силы сильнее проявилась в отраслях, в которых до кризиса 1998 г. были более высокие удельные затраты на труд, т.е. в тех отраслях, которые априори являются менее конкурентоспособными. Однако более высокая конкурентоспособность была также обеспечена посредством более совершенной дифференциации заработной платы.

Таким образом, статья подтверждает право использования показателя «удельные затраты на труд» как микроэкономического индикатора конкурентоспособности предприятий.

Д. Бейли и К. Коулинг, авторы работы «Промышленная политика и уязвимый капитализм» [Bailey, Cowling 2006], видят проблемы современной капиталистической системы в доминировании огромных корпораций, которые, обладая монопольной властью и имея возможность увеличивать расходы на рекламу, меняют потребительские предпочтения: под воздействием рекламных кампаний люди начинают предпочитать товары отдыху и в результате больше работают. В нашей статье будет показано, что, по крайней мере в краткосрочной перспективе, отечественной экономике не угрожают подобные тенденции: менеджерам предприятий нет необходимости поддерживать свое монопольное положение путем увеличения расходов на рекламу, поскольку оно естественным образом поддерживается географическими границами рынков вследствие неразвитой инфраструктуры.

Характеристика данных

Основным источником эмпирических данных являются результаты выборочного обследования предприятий в рамках проекта «Конкурентоспособность и инвестиционный климат России»². Для отбора предприятий был выбран метод случайной

² Проект «Разработка мониторинга и анализа конкурентоспособности российской экономики как инструмента принятия решений в области государственной политики» был выполнен в ГУ–ВШЭ по заказу Министерства экономического развития и торговли России при участии Всемирного банка в 2005–2006 гг.

стратифицированной выборки. В качестве первого классифицирующего признака использовался код отрасли по ОКВЭД. Далее вводился второй критерий – размер предприятия. Были отобраны предприятия с численностью сотрудников более 100 и менее 10 тыс. человек. Таким образом, из примерно 28 тыс. предприятий генеральной совокупности было отобрано 1002 единицы наблюдения.

Таблица 1. Итоговое распределение опрошенных предприятий по коду ОКВЭД

Вид деятельности	Число наблюдений	Доля в выборке, %	Генеральная совокупность	Доля в генеральной совокупности, %
Производство пищевых продуктов	248	24,75	1886	28
Текстильное и швейное производство	92	9,18	665	9,87
Обработка древесины и производство изделий из дерева	84	8,38	346	5,14
Химическое производство	88	8,78	390	5,79
Металлургическое производство и производство изделий из металла	103	10,28	766	11,37
Производство машин и оборудования	155	15,47	1096	16,27
Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	142	14,17	1031	15,31
Производство транспортных средств и оборудования	90	8,98	556	8,25
Всего	1002	100	6776	100

Итоговая база данных помимо непосредственных ответов, полученных из анкет опроса предприятий, включала ряд финансовых показателей из общероссийской базы данных СПАРК в ретроспективе с 1999 по 2004 гг.

Метод анализа

Основными подходами стали методы описательных статистик, регрессионного и факторного анализа. В числе первых рассматривались распределения наблюдений (предприятий) по изучаемым признакам, сопоставлялись их первые моменты (математические ожидания) и вторые (дисперсии). При проведении регрессионного анализа использовались оценки порядковых логит-моделей и метода наименьших квадратов. Факторный анализ проводился по методу главных компонент при анализе вопросов о реализации мер по улучшению корпоративного управления.

Среди используемых показателей были данные о выручке и занятости за период 1999–2004 гг. (последние были заимствованы как непосредственно из анкеты опроса для 2003–2004 гг., так и из базы СПАРК – для 1999–2002 гг.).

Для оценки «реальной» конкурентоспособности были взяты данные о добавленной стоимости на одного занятого и об удельных затратах на труд. Для регрессионного анализа использовались лишь значения этих показателей в 2004 г. в силу доступности необходимых данных о компонентах только за тот период.

При выборе показателя «объективной» конкурентоспособности предпочтение было отдано показателю добавленной стоимости на занятого, а не выручке или прибыли. Во-первых, для эмпирических работ важно то, что сведения о прибыли (которая является предметом

налогообложения) могут искажаться. При ужесточении налогового бремени организации будут стремиться минимизировать выплаты по налогу на прибыль, соответственно, снижая бухгалтерскую прибыль и одновременно продолжая успешно реализовывать свою продукцию. Поэтому в части статистического анализа предпочтение отдается показателю валовой добавленной стоимости (ВДС), который является нейтральным к инструментам фискальной политики государства и, как следствие, позволяет более объективно оценивать уровень конкурентоспособности. В случае отсутствия данных о ВДС рассматривались данные о выручке, поскольку она также более нейтральна по отношению к налогообложению, чем прибыль.

Выбор второго показателя конкурентоспособности – удельные затраты на труд [unit labor costs – ULC] – обусловлен возможностями его содержательной интерпретации. В обзорах Национального банка Словакии (НБС) показатель ULC используется в качестве одного из 53 индикаторов, отражающих конкурентоспособность страны в области рынка труда. Показатель применялся к макроэкономическим данным. Для нашего анализа мы заимствуем состав числителя показателя. При расчете ULC сотрудники НБС учитывают цифры из СНС, где расходы на труд (расчет ВВП по расходам) включают не только зарплату, но и расходы на социальное обеспечение, обучение и т.д. (т.е. включают дополнительно незарплатную составляющую). Динамика ULC сопоставлялась с темпом инфляции, что позволяло прогнозировать возможности ее ускорения или замедления. Для целей нашего анализа показатель представляет уникальную возможность толкования в терминах отдачи от денежной единицы, вложенной в труд, т.е. чем ниже уровень ULC, тем выше отдача (при равной капиталоемкости производств).

В качестве данных о субъективной оценке конкурентоспособности были рассмотрены ответы руководителей предприятий на вопрос «Как Вы оцениваете изменение конкурентоспособности Вашего предприятия по отношению к ведущим отечественным компаниям?», который предполагал следующие варианты ответов.

1. Сохраняли лидирующие позиции.
2. Отставали, но отставание сокращалось.
3. Отставание не изменялось.
4. Отставание увеличивалось.

Для оценки эффективности использования ресурсов был применен один из подходов к оценке совокупной факторной производительности (СФП) [total factor productivity – TFP] – индекс Торнквиста, особенностью которого является использование расходов на факторы производства в качестве весов в производственной функции. Расчетной формулой для индекса была взята следующая:

$$\Delta TFP = \Delta Q - \Delta F,$$

$$\text{Где } \Delta Q = \ln\left[\frac{Q_t}{Q_{t-1} \times GDP_deflator}\right],$$

$$\Delta F = \ln\left[\frac{F_t}{F_{t-1}}\right] = \frac{1}{2} \sum_i (a_i) \ln\left[\frac{x_{it}}{x_{i,t-1}}\right]$$

Данный подход является модификацией использованных ранее формул [подробнее см.: Авдашева 2003: 55; Ясин 2004: 98] в том, что за изменение выпуска принимается не просто прирост выручка, а ее дефлированная величина. Подобная нормировка на темп роста экономики позволяет очистить конъюнктурную составляющую в росте выпуска.

В качестве размерных показателей рассматривалась численность занятых на предприятии в двух аспектах: вначале учитывалось абсолютное число занятых; затем проверялась роль

относительного размера предприятия, т.е. численность сотрудников по отношению к среднеотраслевому значению. Данный подход себя оправдал, поскольку при проведении регрессионного анализа значимым оказалось, является ли предприятие крупнейшим в отрасли, а не во всех секторах экономики. Таким образом, был нивелирован эффект масштаба в разных отраслях, когда пищевые предприятия несопоставимы с металлургическими на базисе абсолютной численности занятых.

Оценка эффективности использования ресурсов: индекс Торнквиста

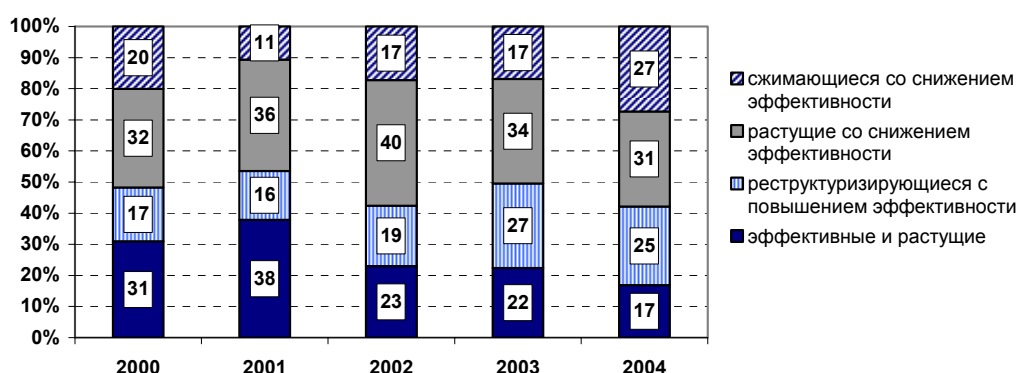
Первым этапом исследования стала оценка изменения эффективности производства по сравнению с объемом затраченных ресурсов (труда и капитала), что позволило наблюдать, какой из факторов – меры по модернизации или эффект используемых ресурсов – доминировал при развитии предприятий на выбранном промежутке времени. Для соответствующего анализа было решено оценить совокупную факторную производительность (СФП). Но учитывая проблему эмпирических данных, которые слабо удовлетворяют производственной функции вида Кобба-Дугласа, в качестве меры СФП был взят индекс Торнквиста.

На основании индекса Торнквиста все предприятия были разбиты на четыре группы.

- **Группа 1.** Эффективные и растущие предприятия ($\Delta TFP > 0, \Delta F > 0$).
- **Группа 2.** Реструктуризирующиеся путем снижения выпуска с повышением эффективности ($\Delta TFP > 0, \Delta F < 0$).
- **Группа 3.** Растущие со снижением эффективности. ($\Delta TFP < 0, \Delta F > 0$).
- **Группа 4.** Сжимающиеся со снижением эффективности. ($\Delta TFP < 0, \Delta F < 0$).

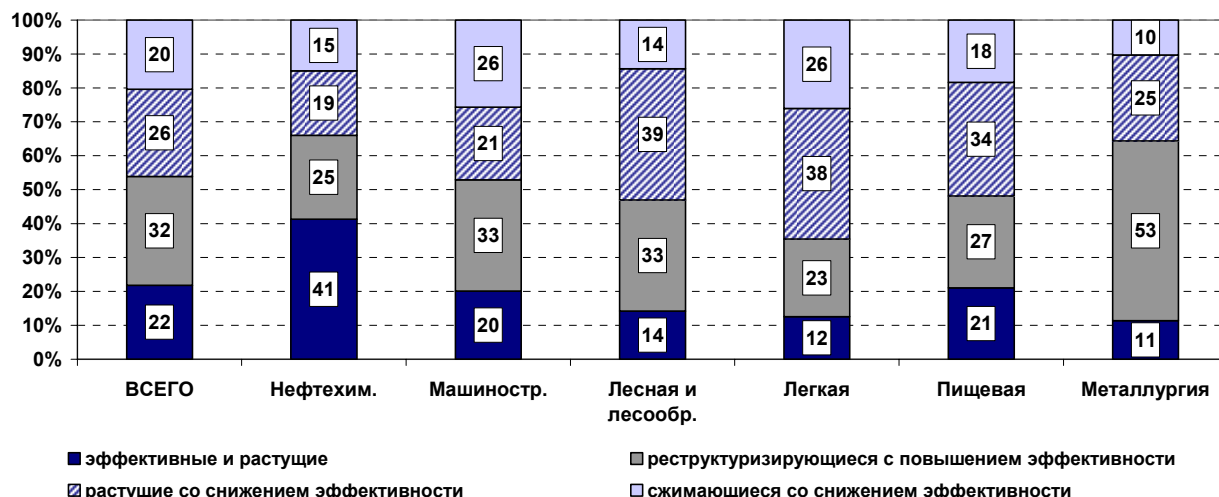
Целью такой группировки было проследить, как изменялась эффективность использования ресурсов в отечественной экономике, на что указывала динамика доли предприятий из группы 1.

Рисунок 1. Снижение конкурентоспособности после окончания постдевальвационного кризиса: доля предприятий в численности занятых



Таким образом, рис. 1 позволяет сделать определенный вывод о доле предприятий, которые повышали эффективность использования ресурсов, и потенциально – конкурентоспособность. Видно, что соответствующая доля предприятий группы 1 заметно снизилась после 2001 года, который рассматривается авторами как завершение постдевальвационного цикла, когда эффект девальвации рубля прекратил свое позитивное действие на конкурентоспособность отечественной продукции.

Рисунок 2. Эффективность использования ресурсов по отраслям в течение 2002–2004 гг., индекс Торнквиста по отраслям



Учитывая тот факт, что на коротких временных интервалах, состав (не доля) групп из рис. 1 является недостаточно устойчивым (т.е. предприятие могло в одном периоде быть эффективным, во втором – нет, в третьем снова эффективным, и т.д., не оставаясь постоянно в одной группе, что само по себе позитивный сигнал о функционировании рынка), был рассмотрен максимально доступный интервал 2002–2004 гг. Для него проведен срез по отраслям по изменению эффективности использования ресурсов, что показано на рис. 2. Ярко выделяются нефтехимическая отрасль (в которой существенно преобладает доля эффективных и реструктуризирующихся предприятий) и металлургия (где велика доля предприятий, сокращающих выпуск и повышающих эффективность). Возможно, полученный результат для металлургической отрасли является следствием ограничения выборочной совокупности предприятиями с численностью занятых от 100 до 10 тыс. человек, что не позволило наблюдать динамику развития металлургических «гигантов».

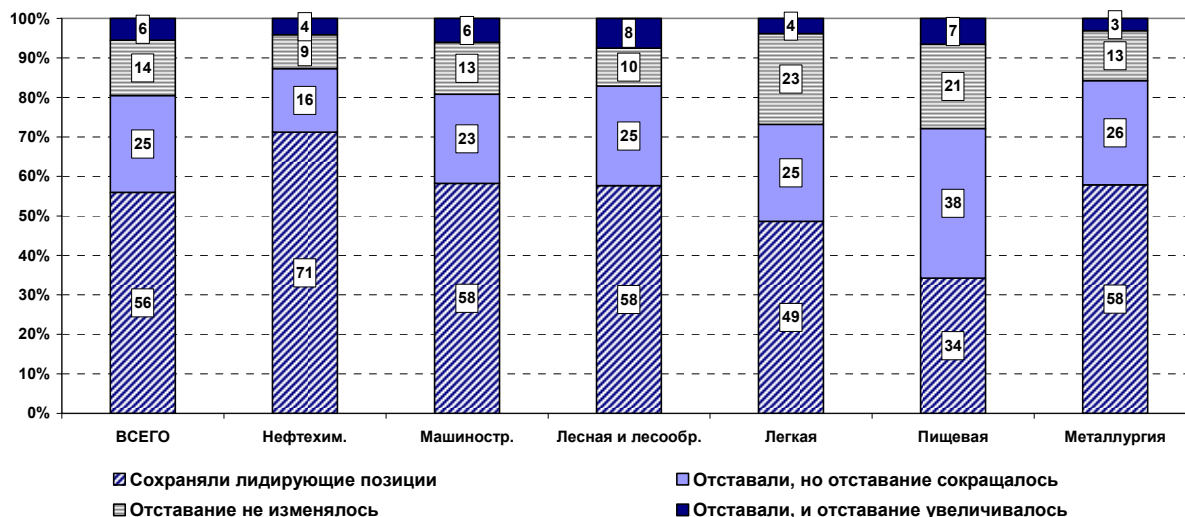
Из сопоставления рис. 1 и 2 прослеживается тенденция сохранения неэффективных предприятий, что косвенно указывает на то, что механизм конкуренции недостаточно работает в экономике России. Учитывая также, что 56% опрошенных предприятий считают свою позицию на рынке лидирующей на протяжении 2002–2004 гг., можно предположить, что отдельные предприятия обладают монопольной властью (особенно в рамках своего региона).

Субъективная оценка конкурентоспособности

Распределение предприятий по вариантам ответов на вопрос об изменении конкурентоспособности их предприятий приводится на рис. 3.

Если сопоставить по отраслям долю предприятий, сохранивших лидирующие позиции на рис. 3, с процентом эффективных и растущих предприятий на рис. 2, то получается, что в среднем на половине предприятий-лидеров не наблюдалось роста эффективности. Из этого следует вывод о вероятности завышенной самооценки уровня конкурентоспособности. Возможно, это также следствие наличия монопольной власти, которая позволяет руководству предприятий считать себя лидерами отрасли, даже если объективно результативность использования ресурсов не повышается. Наконец, полученный результат может интерпретироваться как доказательство того, что конкурентоспособность российских предприятий зависит не от усилий по повышению эффективности использования ресурсов, а исключительно от внешних обстоятельств.

Рисунок 3. Оценка изменения конкурентоспособности руководителями предприятий разных отраслей

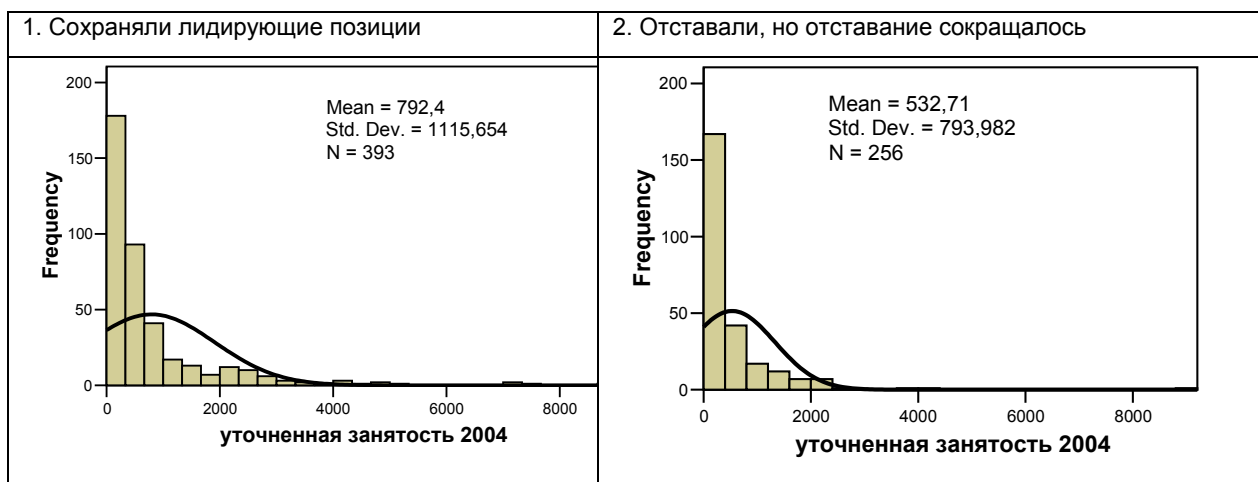


Взаимосвязь субъективной оценки конкурентоспособности и показателей производственной деятельности

Согласно нашим исходным гипотезам, мнение руководителей зависит от размера предприятия, его производительности (в терминах изменения выручки на занятого), эффективности его работы (на примере удельных затрат на труд и индекса Торнквиста). Распределение предприятий, руководители которых выбрали соответствующие ответы об изменении конкурентоспособности, в разрезе разных индикаторов приводятся ниже.

Рисунки в табл. 2 отражают отсутствие явно выраженной взаимосвязи между размером предприятия и мнением менеджеров о характере изменения конкурентоспособности. Поэтому в дальнейшем при проведении регрессионного анализа гипотеза уточняется, и в качестве определяющей переменной берется не абсолютный размер предприятия по численности, а относительный – по сравнению со среднеотраслевым значением.

Таблица 2. Самооценка конкурентоспособности и размер предприятия



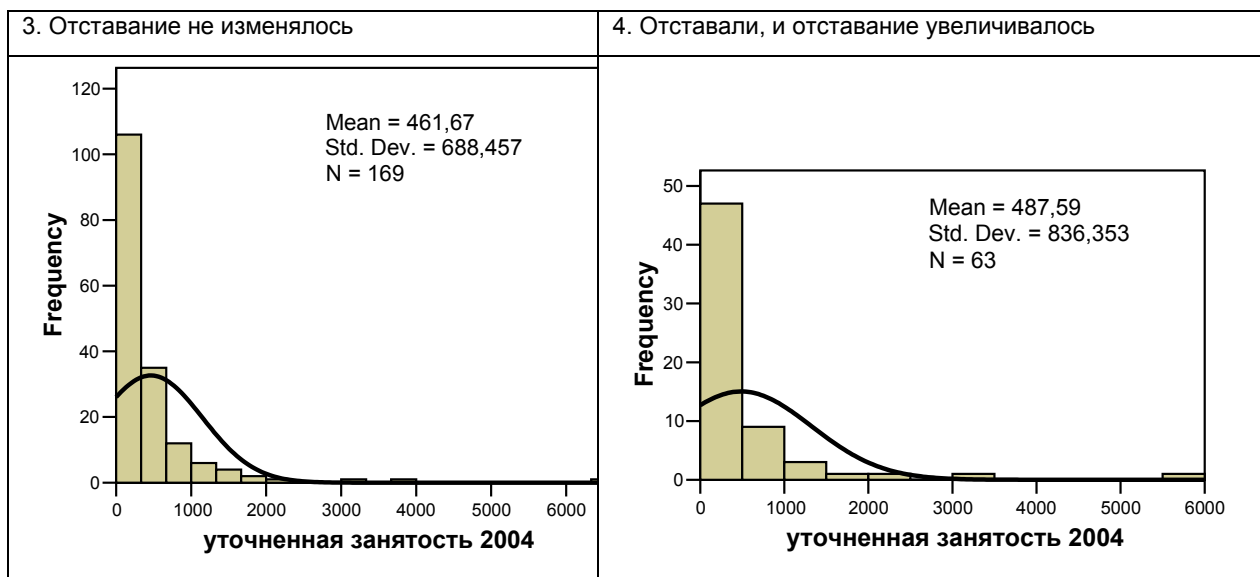


Таблица 3. Самооценка конкурентоспособности и изменение выручки с учетом дефлятора

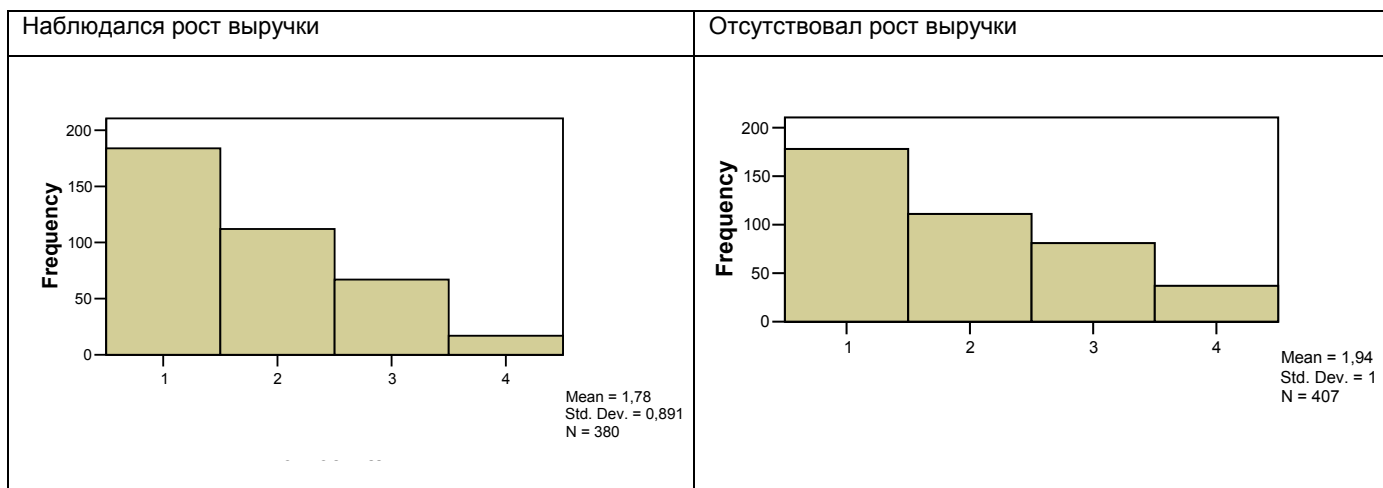
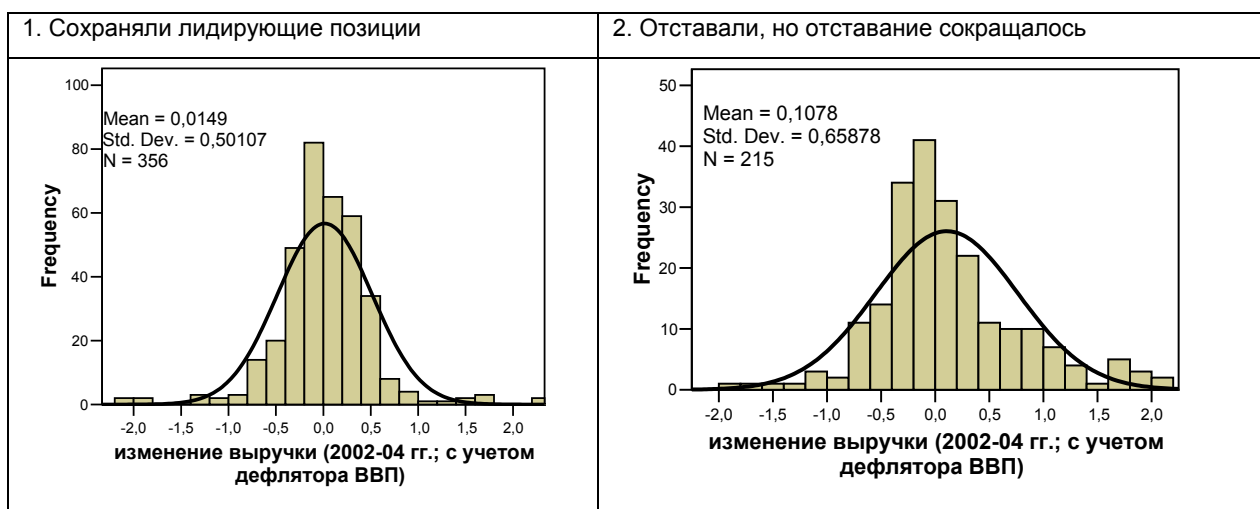
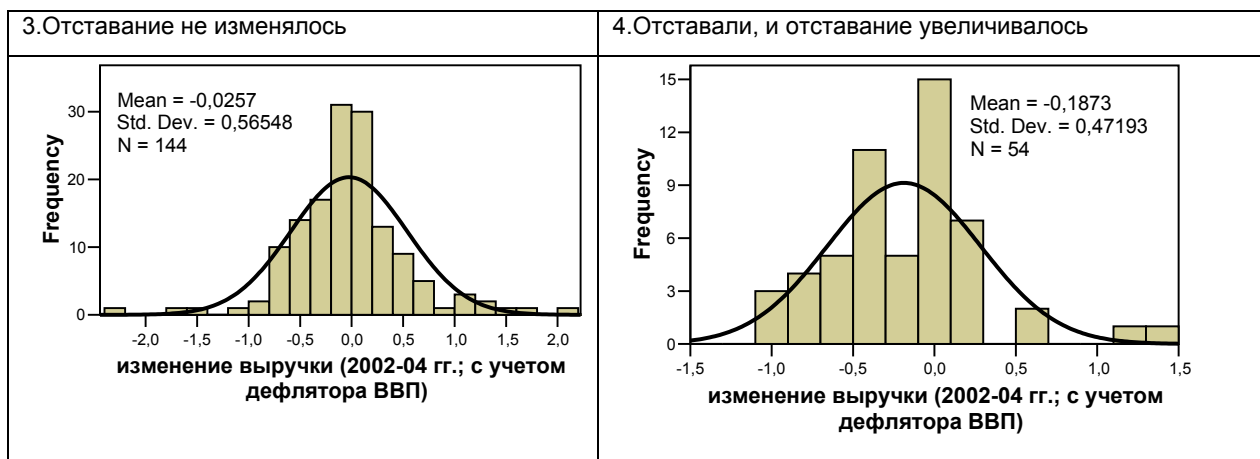


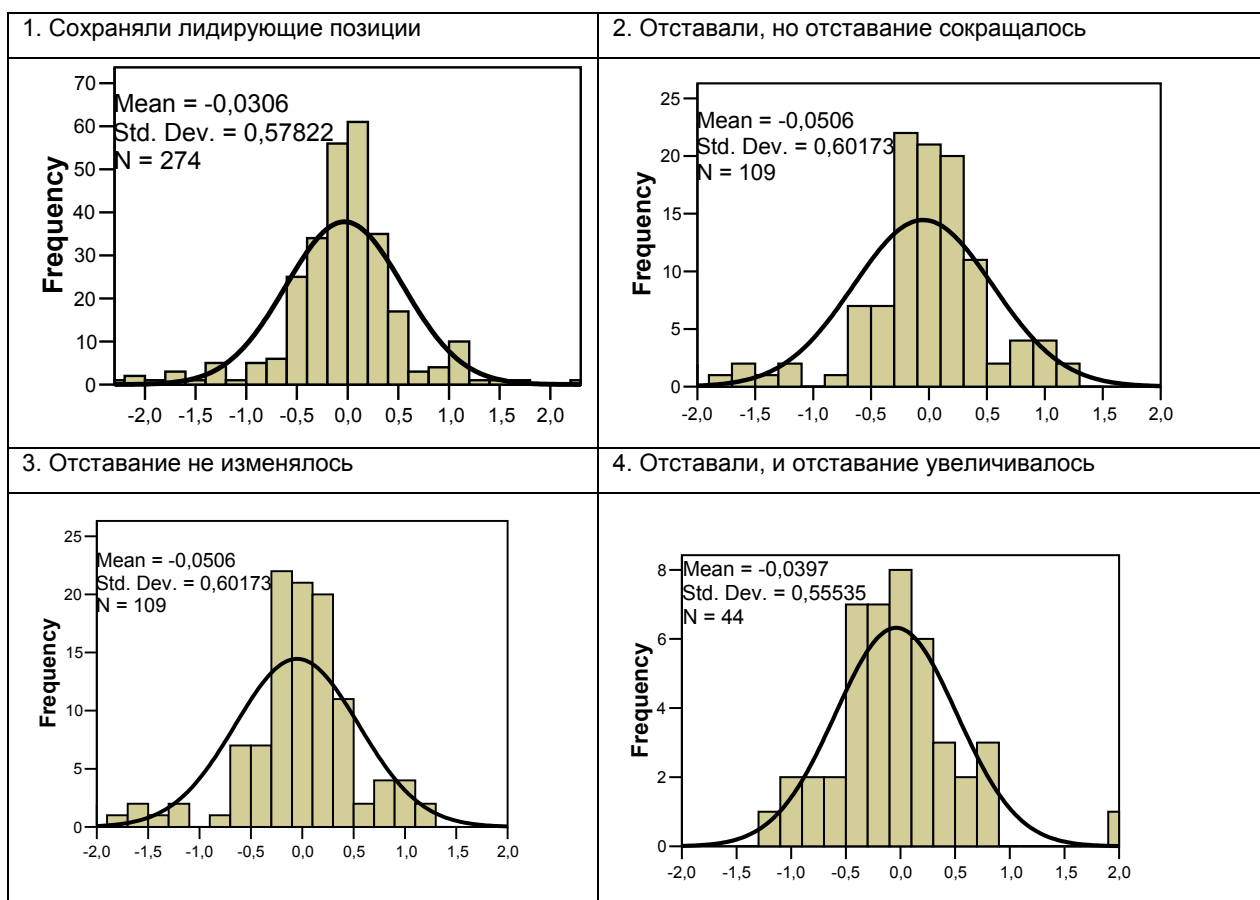
Таблица 4. Самооценка конкурентоспособности и изменение выручки на занятого с учетом дефлятора ВВП





Из табл. 3. и 4 видно, что предприятия, сокращавшие отставание от лидеров, в среднем увеличивали свою выручку. Одновременно, у тех агентов, которые увеличивали отставание, наблюдалось сокращение выручки. Таким образом, можно предположить, что именно рост выручки, в отличие от повышения эффективности использования ресурсов, рассматривается самими предпринимателями в качестве индикатора конкурентоспособности, отражающей рост доли рынка, однако подобное целеполагание руководства скорее приведет к потере конкурентных преимуществ в будущем, когда неэффективное предприятие будет не в состоянии предложить ни низких цен, ни высокого качества.

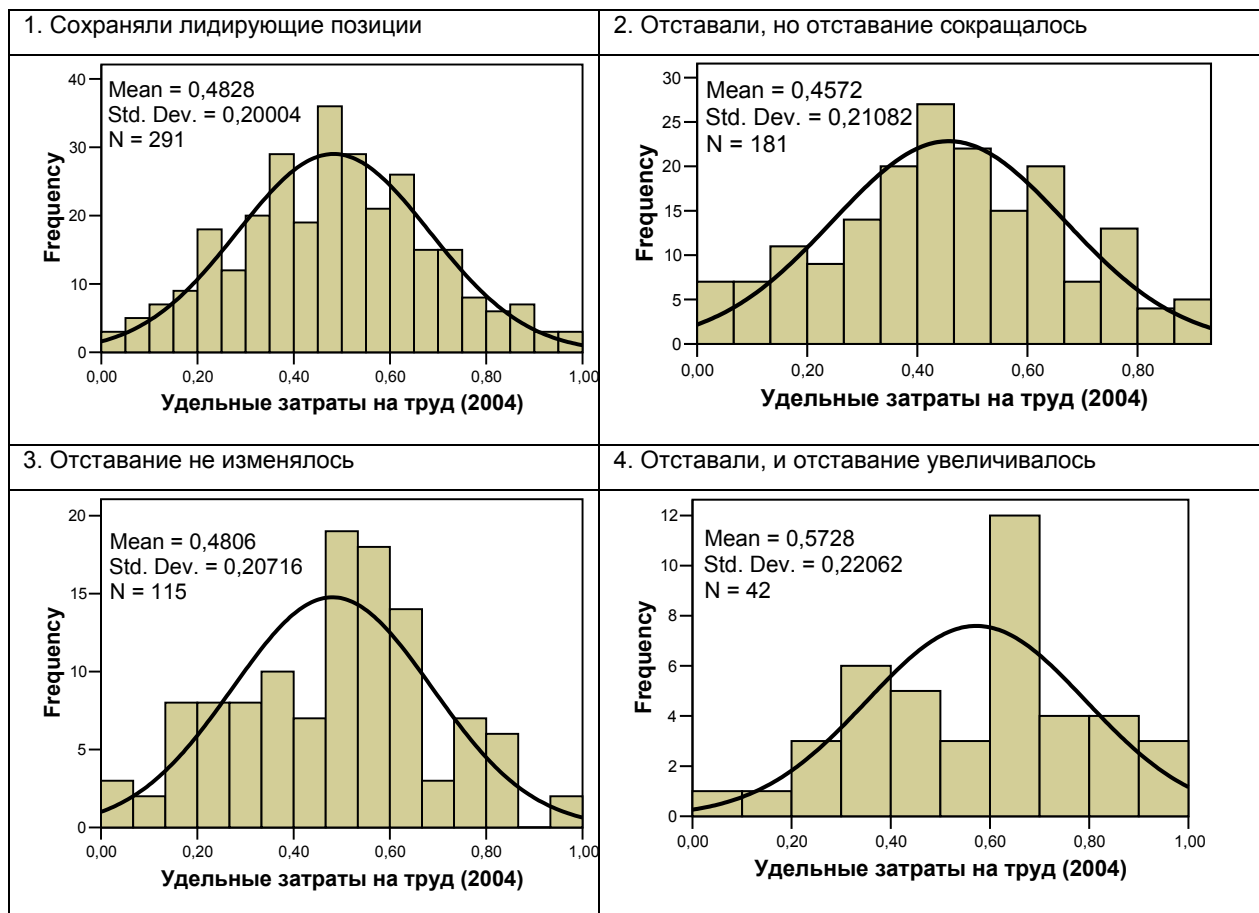
Таблица 5. Самооценка конкурентоспособности и эффективность использования ресурсов



Как следует из табл. 5, в отличие от ситуации с выручкой (табл. 4), эффективность использования ресурсов оказалась практически не связана с самооценкой уровня конкурентоспособности. Одной из вероятных причин данного факта является понимание

руководством того, что конкурентоспособность (если ее понимать «как способность продавать их [товары и услуги] по рыночным ценам, но с нормальной прибылью [Биван, Эстрин, Шаффер 2002: 7]) кроется ни в низких ценах (ценовая конкурентоспособность), ни в высоком качестве (конкурентоспособность по качеству), а в факторах институциональной среды. В частности, одним из таковых является административный ресурс, который способствует сохранению локально монопольного положения отдельных предприятий.

Таблица 6. Самооценка конкурентоспособности и удельные затраты на труд



Анализ удельных затрат на труд позволяет предположить лишь, что для предприятий, увеличивавших отставание от лидеров отрасли, в среднем были характерны более высокие затраты на труд.

Итак, явной взаимосвязи между различными производственными показателями и субъективным пониманием уровня конкурентоспособности не обнаружено. Что же может влиять на мнения менеджеров о степени конкурентоспособности? В качестве основного фактора будут рассмотрены меры по модернизации. Такая гипотеза базируется на предположении о том, что при прочих равных институциональных условиях руководство предприятий-конкурентов все-таки усматривает в повышении эффективности производства (что достижимо только в результате модернизации) перспективу повышения своей конкурентоспособности.

Эффективность мер по модернизации

Для анализа эффективности модернизации рассмотрены меры по улучшению корпоративного управления: анализировались ответы о том, какие действия предприняты

руководством в течение последних трех лет для улучшения производительности. Предлагалось выбрать любое количество ответов из 13 вариантов. Стоит отметить, что в среднем меры по модернизации были реализованы на 33% предприятий (доля варьируется от 9 до 64% в зависимости от конкретной меры). Подробные данные о модернизации на предприятиях разных отраслей представлены ниже (табл. 7).

Таблица 7. Реализация мер по улучшению корпоративного управления предприятиями разных отраслей

ОКОНХ		Металлург	Нефтехим	Машстрой	Лесная	Легкая	Пищевая	ИТОГО	% от N
46_1. Приняли документ- стратегию развития на 3-5 лет	Sum	42	44	167	27	29	90	399	40%
	N	85	88	402	86	92	246	999	
46_2. Установили ежегодный бюджет на рекламу и продвижение бренда	Sum	29	35	103	9	22	87	285	29%
	N	85	88	402	86	92	246	999	
46_3. Установили меры эффективности для вознаграждения менеджеров	Sum	24	28	102	19	21	68	262	26%
	N	85	88	402	86	92	246	999	
46_4. Внедрили систему мотивации персонала	Sum	40	42	170	32	24	106	414	41%
	N	85	88	402	86	92	246	999	
46_5. Внедрили систему управления по целям	Sum	18	18	78	12	10	36	172	17%
	N	85	88	402	86	92	246	999	
46_6. Ввели контроль кач-ва материалов и по технол. звеньям пр-ва	Sum	58	54	240	45	49	156	602	60%
	N	85	88	402	86	92	246	999	
46_7. Внедрили оперативный учет затрат/доходов по видам продукции	Sum	56	64	252	48	51	171	642	64%
	N	85	88	402	86	92	246	999	
46_8. Внедрили автоматизированную систему управления запасами	Sum	24	33	141	18	16	79	311	31%
	N	85	88	402	86	92	246	999	
46_9. Установили бюджет на повышение квалификации кадров	Sum	23	35	122	13	9	57	259	26%
	N	85	88	402	86	92	246	999	
46_10. Реорганизовали организационную структуру предприятия	Sum	44	53	221	40	44	99	501	50%
	N	85	88	402	86	92	246	999	
46_11. Разработали новую систему управления цепочками поставок	Sum	19	20	72	13	9	62	195	20%
	N	85	88	402	86	92	246	999	
46_12. Привлекли специалистов по управленч. консультированию	Sum	15	15	60	13	8	40	151	15%
	N	85	88	402	86	92	246	999	
46_13. Передали ряд функций и бизнес-процессов на аутсорсинг	Sum	7	13	40	8	2	17	87	9%
	N	85	88	402	86	92	246	999	

Sum - число предприятий реализовавших данную меру
N - общее число предприятий в выборке (в частности, по отрасли)

Однако, как обычно, меры по модернизации обнаруживают существенную положительную корреляцию между собой. Соответственно, представляет особый интерес анализ влияния не отдельных мер, а эффект от реализации комплекса взаимосвязанных мер. Для этого мы используем факторный анализ по методу главных компонент и в результате группируем все меры следующим образом (табл. 8).

Таблица 8. Результаты факторного анализа мер по улучшению корпоративного управления

Rotated Component Matrix(a)

	Component		
	1	2	3
46_1. Приняли документ- стратегию развития на 3-5 лет	0,63	-0,06	-0,04
46_2. Установили ежегодный бюджет на рекламу и продвижение бренда	0,68	0,12	0,09
46_3. Установили меры эффективности для вознаграждения менеджеров	0,46	0,08	0,32
46_4. Внедрили систему мотивации персонала	0,46	0,12	0,26
46_5. Внедрили систему управления по целям	0,46	0,14	0,16
46_9. Установили бюджет на повышение квалификации кадров	0,61	0,25	0,12
46_6. Ввели контроль кач-ва материалов и по технол. звеньям пр-ва	0,11	0,68	0,02
46_7. Внедрили оперативный учет затрат/доходов по видам продукции	0,01	0,76	0,05
46_8. Внедрили автоматизированную систему управления запасами	0,26	0,57	0,15
46_10. Реорганизовали организационную структуру предприятия	-0,03	0,09	0,71
46_11. Разработали новую систему управления цепочками поставок	0,24	0,33	0,44
46_12. Привлекли специалистов по управленч. консультированию	0,26	0,10	0,49
46_13. Передали ряд функций и бизнес-процессов на аутсорсинг	0,14	-0,05	0,66

Extraction Method: Principal Component Analysis. □ Rotation Method: Varimax with Kaiser Normalization.

a Rotation converged in 4 iterations.

Явно оформились три содержательно сходные группы мер:

- 1) повышение мотивации (46,1 – 46,5, 46,9) – переменная *motivation*;
- 2) операционные улучшения (46,7 – 46,8) – переменная *operation*;
- 3) структурная реорганизация (46,10 – 46,13) – переменная *structure*.

Для проведения дальнейшего регрессионного анализа были введены фиктивные переменные, отражающие отраслевую принадлежность, а также размерные переменные, учитывающие численность предприятия относительно среднеотраслевой. Результаты оценки исходных регрессий до удаления незначимых переменных приводятся в Приложении 1.

Оценка модели показала значимость переменных мотивации, операционных улучшений, относительного размера предприятий, отраслевых *dummy* (в том числе для металлургических, машиностроительных и предприятий легкой промышленности). Важно прокомментировать содержание полученных отрицательных коэффициентов. С учетом того, что ответ 1 соответствовал лидирующим позициям, а ответ 4 – отстающим, чем больше проведено мер, направленных на повышение мотивации и операционные улучшения, а также чем крупнее предприятие в отрасли, тем выше субъективно оцененный уровень конкурентоспособности. Причем последнее позволяет предположить, что руководители скорее всего ориентируются на эффект масштаба: если предприятие крупное относительно отрасли, то оно уже более конкурентоспособно.

В качестве альтернативной гипотезы оценивалась зависимость объективного показателя производительности и мер по модернизации. Помимо мнения руководства о конкурентоспособности предприятия (которое, как можно было убедиться выше, слабо связано с ростом эффективности производства), важно было рассмотреть, оказываются ли меры по модернизации в самом деле действенными. Для этого была построена регрессия производительности на переменные модернизации (Приложение 2).

Здесь, во-первых, прослеживается очевидная взаимосвязь между мерами по повышению мотивации и уровнем производительности. Во-вторых, немаловажным является межотраслевое различие, которое проявилось в значимости фиктивных переменных на отрасли металлургии и легкой промышленности. Таким образом, учитывая знаки коэффициентов регрессии, получаем, что металлургическое предприятие в среднем создает большую добавленную стоимость на занятого, чем предприятие легкой промышленности. Для остальных отраслей отсутствуют такие яркие зависимости.

Анализ другого «объективного» параметра – удельных затрат на труд – показывает, что определяющими параметрами эффективности (которая интерпретируется как низкие удельные затраты на труд) могут служить следующие (см. Приложение 3).

- *Наличие крупного собственника и доля частных лиц*, незначительно увеличивающие удельные затраты на труд. Вероятным объяснением может быть то, что собственник предпочитает получить большую часть доходов в виде заработной платы и других социальных выплат, избежав двойного налогообложения при получении средств через дивиденды.
- *Форма собственности*. Можно предположить, что частные предприятия оказываются эффективнее, так как значимый положительный коэффициент при переменной указывает на большие удельные затраты на труд на государственных предприятиях.
- *Доля реализации сырья*, отражающая характер производства (добывающее / обрабатывающее) и указывающая на большие удельные издержки на труд в предприятиях, более ориентированных на добычу сырья.
- *Повышение мотивации*, явно способствующее снижению удельных затрат и росту эффективности;

Как показывают полученные результаты, меры по повышению мотивации оказывают реальное воздействие на рост производительности труда, но также ведут к завышенным представлениям менеджеров об уровне конкурентоспособности их предприятий. Этому можно предложить следующее объяснение: повышение мотивации дает краткосрочный эффект, который возможно наблюдать на наших статистических данных, а реорганизация и структурные изменения приносят долгосрочную отдачу, но по прошествии определенного времени, и их невозможно зафиксировать в рамках статистического года. Однако возможна и альтернативная интерпретация: некоторые меры по модернизации действительно не влияют на конкурентоспособность, поскольку последняя зависит преимущественно от внешних факторов. Тем не менее в сознании руководителей выполнение определенных мер связывается с ростом конкурентных преимуществ.

Выводы

Конкурентоспособность отечественных предприятий обрабатывающей промышленности (если говорить об отраслях, включенных в обследование) слабо связана с усилиями руководителей по повышению эффективности использования ресурсов. При этом конкурентоспособность сильно зависит как от внешней конъюнктуры (что ярко проявилось для металлургической и нефтехимической отраслей), так и от степени монопольной власти предприятия.

«Субъективная» и «объективная» конкурентоспособность слабо взаимосвязаны: на это указывает отсутствие выраженной корреляции между оценкой конкурентоспособности руководством и рядом производственных показателей, которые можно трактовать как отражающие конкурентоспособность.

Меры по модернизации, особенно те, что направлены на повышение мотивации сотрудников, способствуют росту как реальной конкурентоспособности, так и «субъективной». Однако влияние таких мер на оценку конкурентоспособности и показатели динамики эффективности использования ресурсов предприятий неоднородно.

Следовательно, если цель государственной промышленной политики – повысить конкурентоспособность предприятий, неэффективно навязывать им проведение мер по модернизации. Более того, подобные действия будут производить обратный эффект, поскольку центральный планировщик не сможет принять решение о том, какие меры окажутся приемлемыми для всех и при этом оптимальными. Например, в 1970-х годах французским предприятиям было предписано тратить на переподготовку сотрудников 1,5% от фонда оплаты труда (ФОТ). В Англии такой закон принят не был. В итоге спустя десяток лет английские предприятия сами осознали пользу от переподготовки и стали расходовать на нее 7% ФОТ – это просто стало для них оптимальным решением. Поэтому неэффективно обязывать все предприятия проводить какие-либо конкретные действия по модернизации. Намного более позитивного результата можно достичь, если поставить все предприятия в такие условия, что они сами поймут необходимость проведения таких мер. Среди таких условий – стимулирование конкуренции. Здесь можно выделить три принципиальных шага, которые должна включать государственная промышленная политика: развитие инфраструктуры, привлечение новых игроков, предотвращение нечестной конкуренции.

Во-первых, развитие инфраструктуры (сети авто- и железных дорог, улучшение их качества и повышение пропускной способности) откроет доступ к локальным рынкам и снизит транспортные издержки, что приведет к формированию единого рынка. Это позволит ликвидировать локальные монополии и заставит предприятия направлять финансовые потоки не на поддержание и сохранение своей монопольной позиции, а на повышение эффективности производства. В результате будет запущен механизм естественного отбора, который начнет выводить с рынков неэффективных производителей.

Во-вторых, привлечение новых игроков предполагает открытие доступа на внутренние рынки иностранным производителям. Стабильность (предсказуемость) экономической политики превратит отечественные рынки в привлекательные для зарубежных игроков, развитие инфраструктуры увеличит их доступность, а снижение импортных пошлин сделает это выгодным как для внешних агентов, так и для государства (для оценки эффекта изменения суммарных сборов от ввозимых товаров необходимо учесть, что снижение ставки пошлины будет компенсировано возросшим объемом импорта). Заметим, что привлечение игроков может иметь две формы: непосредственный импорт иностранных товаров и открытие иностранных производств на территории России. Наиболее перспективные отечественные предприятия будут иметь стимулы к активному повышению эффективности производства, а неэффективные предприятия постепенно уйдут с рынка.

В-третьих, после развития инфраструктуры и привлечения новых игроков необходимо единые для всех правила игры. Соответственно, Федеральная антимонопольная служба должна будет следить, чтобы степень монополизации рынков не превышала естественную (когда процессы слияний и поглощений в среднем уравниваются регулярным притоком новых игроков), чтобы в сфере рекламы не велась нечестная конкуренция, и т.п.

Таким образом, причиной расхождения «субъективной» и «объективной» оценок конкурентоспособности является наличие локальных монополий вследствие неразвитого механизма конкуренции. Поэтому только государственная промышленная политика, направленная на формирование общих и равных условий хозяйствования и на развитие инфраструктуры, стимулирующая и защищающая конкуренцию (в том числе и с импортом), будет способствовать повышению эффективности работы предприятий. Только тогда возможно уменьшить роль ресурсной составляющей в уровне конкурентоспособности и перевести экономический рост страны на качественно новый уровень.

Литература

- Ahrend R. Russian Industrial Restructuring: Trends in Productivity? Competitiveness and Comparative Advantage. Economics Department Working Papers No. 408. OECD. France. Paris. 22-Oct-2004.
- Angelucci M., Bevan A., Estrin S., Fennema J., Kuznetsov B., Mangiarotti G., Schaffer M. The Determinants of Privatized Enterprise Performance in Russia // William Davidson Working Papers. 2001. No. 452.
- Bailey D., Cowling K. Industrial Policy and Vulnerable Capitalism. Institute for Economic Development Policy // University of Birmingham. 2006. Paper No. 2006-01.
- Krugman P. Competitiveness: A Dangerous Obsession // Foreign Affairs. 1994. Vol. 73. No. 2. P. 28–44.
- Lalinsky T. Evaluating Slovakia's Competitiveness in the EU / National Bank of Slovakia. BIATEC. 8/2004. Vol. XII.
- Авдашева С.Б. Количество против качества экономического роста: эффективность использования ресурсов в российской промышленности в 1997–2001 гг. // Российский журнал менеджмента. 2003. № 2. С. 51–78.
- Биван А.А., Эстрин С., Шаффер М.Е. Факторы реструктуризации предприятий в переходных экономиках // Экономический журнал ВШЭ. 2002. № 1. С. 3–27. <http://ecsocman.edu.ru/economics/>
- Долгопятова Т.Г. Формирование моделей корпоративного контроля в российской промышленности // Экономический журнал ВШЭ. 2000. № 3. С. 369–384. <http://ecsocman.edu.ru/economics/>
- Симачев Ю.В. Направления и факторы реформирования промышленных предприятий // Экономический журнал ВШЭ. 2001. № 3. С. 328–348. <http://ecsocman.edu.ru/economics/>
- Структурные изменения в российской промышленности / Под ред. Е.Г. Ясина. М.: ГУ–ВШЭ, 2004.
- Ясин Е.Г., Яковлев А.А. Конкурентоспособность и модернизация российской промышленности: начало проекта. // Конкурентоспособность и модернизация экономики: В 2-х кн. / Отв. ред. Е.Г. Ясин. Кн. 1. М.: ГУ–ВШЭ, 2004. С. 9–59.

Результаты оценки исходных регрессий до удаления незначимых переменных

Таблица 9. Введение фиктивных переменных на отрасль³

ОКОНХ	Наименование	D1	D2	D3	D4	D5	D5
12	Металлургия	1	0	0	0	0	0
13	Нефтехимия	0	1	0	0	0	0
14	Машиностроение	0	0	1	0	0	0
15	Лесная	0	0	0	1	0	0
17	Легкая	0	0	0	0	1	0
18	Пищевая	0	0	0	0	0	1

Таблица 10. Среднеотраслевые показатели занятости.

ОКОНХ	Наименование отрасли	Среднегодовая численность, тыс. человек*	Число предприятий**	Средняя занятость, человек
12	Металлургия	1191	1299	917
13	Нефтехимия	811	628	1291
14	Машиностроение	4262	2412	1767
15	Лесная	939	780	1204
17	Легкая	596	1733	344
18	Пищевая	1412	5129	275
	ИТОГО	9211	11981	769

Примечание:

* Промышленность России: Стат. сб. М.: Росстат, 2005.

** Данные о генеральной совокупности (из методики проведения опроса).

Регрессия 1. Объясняемая переменная – самооценка изменения конкурентоспособности. Порядковая логит-модель.

Значимость модели

Model	-2 Log Likelihood	Chi-Square	Df	Sig.
Intercept Only	1977,781			
Final	1916,786	60,995	8	0,000

Link function: Logit.

Goodness-of-Fit

	Chi-Square	df	Sig.
Pearson	2439,445	2386	0,218
Deviance	1915,399	2386	1,000

Link function: Logit.

Pseudo R-Square

Cox and Snell	0,073
Nagelkerke	0,080
McFadden	0,031

Link function: Logit.

³ Фиктивная переменная D6 вводилась для моделей без пересечения (константы). Естественно, в случае наличия константы эта dummy-переменная избыточна.

Оценка параметров

		Estimate	Std. Error	Wald	df	Sig.	95% Confidence Interval	
Threshold	[v47_1 = 1]	1,611	0,545	8,747	1	0,003	0,543	2,678
	[v47_1 = 2]	2,926	0,552	28,097	1	,000	1,844	4,007
	[v47_1 = 3]	4,480	0,568	62,316	1	,000	3,368	5,593
Location	motivation	-0,237	0,070	11,495	1	,001	-0,375	-0,100
	operation	-0,176	0,067	6,897	1	,009	-0,306	-0,045
	structure	0,037	0,068	0,289	1	,591	-0,097	0,171
	<i>Отн.занятость</i>	-0,168	0,069	5,852	1	,016	-0,304	-0,032
	[D1_metal=0]	0,672	0,259	6,746	1	,009	0,165	1,180
	[D1_metal=1]	0 ^a	.	.	0	.	.	.
	[D2_oil=0]	0 ^a	.	.	0	.	.	.
	[D3_machine=0]	1,045	0,174	35,915	1	,000	0,703	1,386
	[D3_machine=1]	0(a)	.	.	0	.	.	.
	[D4_forest=0]	0,404	0,259	2,438	1	,118	-0,103	0,912
	[D4_forest=1]	0(a)	.	.	0	.	.	.
	[D5_light=0]	0,506	0,240	4,432	1	,035	0,035	0,976
	[D5_light=1]	0(a)	.	.	0	.	.	.

Link function: Logit.

^a This parameter is set to zero because it is redundant.

N_relav_04 – Размер предприятия по численности занятых относительно среднеотраслевого уровня в 2004 г.

Приложение 2

Регрессия 2. объясняемая переменная – ВДС на занятого, тыс. рублей / человека. Метод – МНК.

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,173(a)	,030	,021	303,89050

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta	B	Std. Error
1	(Constant)	170,945	16,138		10,592	,000
	D1_металлургия	80,197	37,245	,077	2,153	,032
	D4_лесная	34,482	37,407	,033	,922	,357
	D5_легкая	-76,169	37,684	-,074	-2,021	,044
	D6_пищевая	47,779	27,199	,069	1,757	,079
	относит. занятость	6,798	10,443	,024	,651	,515
	повышение мотивации	24,164	10,817	,078	2,234	,026
	операционные улучшение	6,679	10,424	,022	,641	,522
	Структурная реорганизация	12,291	10,492	,040	1,172	,242

Регрессия 3. объясняемая переменная – Удельные затраты на труд (в %-ах). Метод – МНК.

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	0,165 ^a	0,027	0,015	0,41016	1,946

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	1,938	5	0,388	2,304	0,044 ^a
	Residual	69,144	411	0,168		
	Total	71,082	416			

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	95% Confidence Interval for B	
		B	Std. Error	Beta			Lower Bound	Upper Bound
1	(Constant)	,230	,180		1,281	,201	-,123	,583
	54_1. контрольный пакет	,072	,046	,078	1,560	,120	-,019	,163
	Форма собственности	,262	,155	,187	1,688	,092	-,043	,567
	доля реализации сырья	,001	,001	,094	1,922	,055	,000	,002
	повышение мотивации	-,027	,020	-,065	-1,326	,185	-,067	,013
	Доля частных лиц всего	,003	,002	,182	1,650	,100	-,001	,006

a. Dependent Variable: Удельные затраты на труд