

К XI Международной
научной конференции
по проблемам развития
экономики и общества

6—8 апреля 2010 г.
Москва

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ
ПРИ УЧАСТИИ ВСЕМИРНОГО БАНКА
И МЕЖДУНАРОДНОГО ВАЛЮТНОГО ФОНДА

ПРЕДПРИЯТИЯ И РЫНКИ В 2005–2009 ГОДАХ:

итоги двух раундов
обследования
российской
обрабатывающей
промышленности

*Доклад
Государственного
университета
Высшей школы
экономики*



Издательский дом
Государственного университета
Высшей школы экономики
Москва, 2010

УДК 658:303
ББК 65.29-05
П71

Научный руководитель проекта:
Е. Ясин

Авторы доклада:
С. Авдашева, В. Голикова, К. Гончар, Т. Долгопятова,
Б. Кузнецов, А. Яковлев

Научный редактор доклада:
Б. Кузнецов

В докладе также использованы результаты исследований
В. Гимпельсона, Е. Гурвича, Р. Капелюшникова.
Приложение подготовлено О. Уваровой.

Авторы благодарят А. Клепача и О. Фомичева за поддержку данного проекта, сотрудников Левада-Центра Л. Хахулину и Э. Азарх за эффективную организацию полевых работ, а также Н. Горейко, А. Говоруна и В. Голикова за помощь в обработке данных и написании доклада.

Особую благодарность авторы выражают респондентам — руководителям промышленных предприятий, которые в тяжелый для экономики России кризисный период согласились на интервью и ответили на вопросы анкеты.

Содержание

Вступление	4
Введение	11
Обрабатывающие производства в 2005—2008 годах: макроэкономический и институциональный фон	14
Качество роста.....	22
Изменение качества конкуренции	25
Изменения в структуре рынков сбыта	27
Эволюция межфирменных связей: формирование рыночной модели взаимоотношений с контрагентами	29
Конкурентоспособность и география: проблемы промышленности в малых и моногородах	35
Технологическая модернизация и инновационная активность предприятий.....	38
Развитие корпоративного управления: от российской специфики к общемировой практике	44
Структура собственности и поведение предприятий: роль иностранных акционеров и государства.....	47
Качество менеджмента: хочешь быть конкурентоспособным — учись грамотно управлять.	52
Рынок труда: грозит ли промышленности кадровый голод	57
Новая роль региональных и местных властей	61
Вместо заключения: станет ли кризис «моментом истины» для российской промышленности	67
Приложение 1. Информационная база исследования	81
Приложение 2. Некоторые результаты мониторинга конкурентоспособности обрабатывающей промышленности России.	83

Вступление

Обрабатывающая промышленность образует костяк российской экономики, как и почти любой крупной экономики в современном мире, даже в тех странах, которые переходят от индустриального к постиндустриальному этапу развития. Место и роль этого сектора определяются не столько его размером, сколько тем, что его продукция обеспечивает материальную основу потребления населения и основу воспроизводства других секторов. Именно в обрабатывающей промышленности концентрируется то, что мы называем высокими технологиями, здесь производится и реализуется основная часть технологических инноваций, формируется не только сегодняшний, но и будущий облик экономики. В конечном счете именно по способности страны производить и продавать на мировом рынке промышленные товары с высокой степенью обработки можно судить о глобальной конкурентоспособности экономики.

Вместе с тем российская обрабатывающая промышленность — один из секторов экономики России, наиболее уязвимых в условиях глобализации. Большинство ее отраслей существенно отстает от мировых лидеров по технологическому уровню, по эффективности использования факторов производства, по качеству производимой продукции. Здесь высока доля неконкурентоспособных производств, проблемы развития которых, как зеркало, отражают все беды российской экономики в целом: устаревшие основные фонды, недостаточную квалификацию кадров, издержки неэффективного размещения производства, нехватку современной инфраструктуры, несовершенные рыночные институты и т.д.

Чтобы подчеркнуть важность мотивов к углубленному исследованию российской обрабатывающей промышленности, обратим внимание на два обстоятельства.

Первое из них состоит в том, что почти все прошедшее десятилетие активно обсуждался вопрос о диверсификации российской экономики. При этом практически всегда имелась в виду, с одной стороны, ее чрезмерная зависимость от добычи и экспорта углеводородов. С другой стороны, предполагалось, что снижение удельного веса добывающих отраслей должно происходить прежде всего за счет роста доли обрабатывающей промышленности.

Возможно, подразумевался и сектор услуг, который быстро рос, как и его доля в ВВП. Но дело в том, что сектор услуг производит в основном неторгуемые товары, его динамика во многом обусловлена ростом доходов от экспорта, а следовательно, от сырьевого сектора. Есть опасения, что сектор услуг в той части, где он мог бы предложить торгуемые услуги, например на транспорте, в финансовой сфере, в торговле или гостиничном бизнесе, также отличается низкой конкурентоспособностью.

Второе обстоятельство связано с тем, что высокая доля обрабатывающей промышленности, как и промышленности в целом, в структуре российской экономики на исходе ее советского этапа развития была обусловлена во многом ее закрытостью, замкнутостью рынков, в основном в сфере военно-политического влияния СССР.

Общая тенденция к сокращению доли обрабатывающей промышленности в структуре экономик развитых стран, основанная на глобализации и росте производительности, в основном проходила мимо нас. В 1990-е годы эта тенденция еще усилилась с выходом на мировые рынки новых гигантов — Индии, Китая, Бразилии и других развивающихся стран, которые имели неоспоримые конкурентные преимущества благодаря, прежде всего, дешевизне рабочей силы.

В связи с этим Россия оказалась перед принципиально новым и более чем серьезным вызовом — найти свое лицо в новой глобальной экономике, где она проигрывала в конкурентоспособности, особенно по товарам высокого качества и высоким степеням обработки, а также по инновациям. В силу этого любое вложение капитала в отрасли, не связанные с нефтью, газом, черными и цветными металлами, химическими продуктами — товарами, которые все еще производятся на советских мощностях с минимальными инвестициями, — невыгодны. Утверждение, несомненно, слишком сильное, оно гиперболизирует остроту ситуации. Но нам важно эту мысль подчеркнуть, чтобы помочь пониманию простого тезиса: обрабатывающая промышленность потому трудный участок диверсификации, что в большинстве случаев реализация здесь крупных и долгосрочных инвестиционных проектов менее выгодна, чем на участках «ресурсного проклятия». Но чтобы создать очаги конкурентоспособности в обрабатывающей промышленности, нужны именно крупные и долгосрочные

проекты. Крупные — значит не много работников, а много денег и сложные организационные структуры с высокими рисками, в которых для успеха нужны высококомпетентные, энергичные и избрательные люди, к тому же коммуникабельные, ответственные и вызывающие доверие у партнеров. Людей с такими качествами не хватает повсюду, а у нас особенно, потому что их долго травили, отбивая охоту к творческой работе. И сейчас зачастую продолжают делать то же самое. Поэтому, по слухам, привлечение иностранного специалиста на годовой контракт обходится примерно вдвое дороже, чем у него на родине. Могучая сила социализма состояла в том, что он надолго подорвал нормальные мотивации предпринимательской и трудовой активности, привел к деградации трудовой морали. Внутри страны у нас недостаточно материала для сравнительных исследований, но в Германии они есть: в Восточных землях производительность труда до сих пор, по прошествии 20 лет после воссоединения страны, все еще на 20% ниже, чем в Западных землях.

Таким образом, повышение конкурентоспособности обрабатывающей промышленности в России, по всей видимости, будет сталкиваться с очень большими препятствиями. Первая мысль, которая приходит в голову, — о том, что поднять конкурентоспособность можно только при поддержке государства. Очевидно, это разумная мысль. Но сразу напрашивается возражение о возможном растаскивании государственных средств без получения требуемых результатов, о неэффективности чиновного управления активами и т.п. Тогда возникают идеи институциональных изменений, которые должны изменить нормы деятельности и поведения агентов в сфере экономики и бизнеса. Они представляются совершенно неизбежным условием дальнейших шагов в нашем развитии. Нынешний деловой климат, взаимоотношения государства и бизнеса должны быть радикально изменены.

Но, может быть, дела обстоят далеко не так плохо. Давайте оглянемся назад. Низкая конкурентоспособность обрабатывающей промышленности — проблема далеко не новая, истоки ее следует искать не только в новейшей истории России, и даже не только в советском прошлом. До революции обрабатывающая промышленность давала на экспорт разве что немного тканей, вывозимых в основном в страны Центральной Азии и в Китай, обеспечивала металлом железнодорожное и иное строительство,

изготавливала для железных дорог паровозы и вагоны, а также вооружение для армии и флота. Отечественное машиностроение обеспечивало внутренний спрос на 38,6%. Потребности в оборудовании для текстильной промышленности покрывались импортом на 80%¹. После индустриализации предметом гордости были успехи в производстве вооружений, в освоении космоса, в использовании атомной энергии. Добавим к этому энергомашиностроение и электротехнику, полностью оснастившие электроэнергетику, тяжелое машиностроение и станкостроение как определенные достижения. Но в остальном по производству продукции гражданского назначения советская промышленность всегда была далека от передовых рубежей. Она производила изделия большей части мировой номенклатуры, что было следствием политики автаркии и особенностей планового хозяйства. Импорт закупался в целях сведения баланса производства и потребностей.

Замедление темпов экономического роста, наметившееся еще в 70-е годы прошлого века и ставшее очевидным в 80-е годы (в том числе по причине сокращения доходов от экспорта энергоресурсов), резко ограничивало возможности инвестиций в развитие гражданских отраслей промышленности, а отсутствие в планово-административной экономике конкуренции консервировало устаревшие технологические уклады и номенклатуру продукции. Это приводило к сосуществованию в рамках одной отрасли предприятий с разными технологическими укладами, сильно дифференцированных по эффективности производства.

В 90-е годы трансформационный спад, связанный с переходом к рыночной экономике, сильно ударил по обрабатывающим отраслям, производящим как гражданскую, так и военную продукцию. В течение десятилетия промышленные предприятия не имели финансовых возможностей инвестировать в обновление производственной базы, в новые продукты и одновременно вынуждены были вступить в обострившуюся после либерализации внешней торговли конкуренцию с импортом. Дополнительными негативными факторами были в тот период понятное неумение промышленных фирм конкурировать в рыночных условиях и несовершенство самих этих условий. Но рыночные институты постепенно развивались и укреплялись, а большинство предприятий быстро обучались рыночному

¹ Развитие советской экономики. АН СССР — Институт экономики. М., 1940. С. 10.

поведению. Правда, обучались далеко не все, и это способствовало сохранению «нерыночного сектора» в промышленности — совокупности предприятий, производящих отрицательную добавленную стоимость, но тем не менее продолжающих существовать и выпускать продукцию. Из сказанного следует, что для повышения конкурентоспособности — а деятельность в рыночных условиях предполагала ее как предпосылку успеха на внешних и внутреннем рынках — структура обрабатывающей промышленности должна претерпеть серьезные изменения. Предстояло определить новые профили специализации, ниши на рынках, где российские компании имели бы шанс занять сильные позиции.

В период трансформационного кризиса структура экономики и промышленности существенно изменилась. Это была пассивная структурная перестройка, происходившая под воздействием жесткой финансово-денежной политики, преследовавшей цели макроэкономической стабилизации, а также открытия экономики и последовавшего нашествия импорта. Понятно, что структурная перестройка в этот период носила в основном разрушительный характер. Снизилась доля промышленности в ВВП — с 38% в 1990 году до 27,5% в 2002 году, что приблизило нас к пропорциям, характерным для развитых рыночных экономик, но без соответствующих признаков развитости. Схожие изменения произошли и в переходных странах Восточной Европы².

В пик кризиса, в 1998 году продукция промышленности сократилась до 43,6% по сравнению с 1989 годом, после которого начался открытый спад производства. Причем в обрабатывающей промышленности он был сильнее, чем в добывающей. Спад в топливно-энергетических отраслях привел к падению производства до 63,9% от уровня 1992 года, в обрабатывающей промышленности меньше оказались затронуты околосырьевые отрасли (металлургия — 51,7%, химия и нефтехимия — 39%), а в легкой промышленности уровень производства опустился до 11,1%, в производстве строительных материалов — до 27,1%³.

К 2008 году после начавшегося вслед за кризисом подъема обрабатывающая промышленность достигла 84,4% от уров-

² Ясин Е.Г. Структура российской экономики и структурная политика. Доклад к IX Международной научной конференции ГУ ВШЭ. М., 2008. С. 35—40.

³ Там же. С. 41.

ня 1992 года. По ряду отраслей уровень 1992 года был превзойден (139,3% — электрооборудование и электроника, 127,9% — целлюлозно-бумажная промышленность, 124,3% — резиновые и пластмассовые изделия), а в других отраслях — так и не был достигнут (текстиль — 26% от уровня 1991 г., кожаные изделия — 27,1%, машины и оборудование — 61%)⁴. Структурные сдвиги налицо, но соответствуют ли они задачам повышения конкурентоспособности? В сущности, при довольно высоких темпах роста в 1999—2008 годах в основном это был восстановительный рост за счет повышения уровня использования существовавших мощностей и трудовых ресурсов — выход на дореформенный уровень с учетом спроса и новых пропорций в рыночной экономике. Рост происходил прежде всего за счет импортозамещения и сопровождался структурными изменениями в промышленности — процессами интеграции, перераспределения собственности, совершенствованием менеджмента, ростом эффективности. Одновременно сокращалась и доля нерыночного сектора. Однако к середине периода стало ясно, что экстенсивные источники роста исчерпываются и для его продолжения необходимо существенное повышение конкурентоспособности промышленных предприятий.

Повышение конкурентоспособности могло быть обеспечено как рыночными стимулами и мобилизацией внутрифирменных источников повышения эффективности в широком понимании, так и целенаправленными действиями государства в рамках экономической политики по созданию делового климата, благоприятствующего инвестициям и инновациям и стимулирующего модернизацию российской промышленности. Поскольку большинство наиболее значимых изменений протекают на уровне отдельных компаний или внутри них, экономисту-исследователю оценить влияние тех или иных факторов на конкурентоспособность, основываясь исключительно на макроэкономической статистике, часто невозможно. Это подтолкнуло нас к реализации целого ряда работ, базирующихся на масштабных опросах промышленных предприятий. Одним из таких долгосрочных исследовательских проектов стала организация мониторинга конкурентоспособности предприятий обрабатывающих отраслей промышленности. Пер-

⁴ Россия в цифрах. 2009. М.: Росстат, 2009. С. 204—205.

вый раунд мониторинга был проведен в 2005 году по заказу Министерства экономического развития и торговли и при методической и финансовой поддержке Всемирного банка. Он дал много интересных результатов, касающихся сегментации российских предприятий, различий в их «среде обитания» и в поведении. Вместе с тем разовое обследование могло в основном дать только статический «снимок» ситуации, но не позволяло оценить интенсивность и динамику многих процессов. Поэтому весной 2009 года по заказу и при поддержке Минэкономразвития России был проведен второй раунд опроса фирм (примерно в половине случаев тех же самых, что были опрошены в первом раунде). В этом докладе мы представляем некоторые результаты анализа двух раундов обследования, которые, на наш взгляд, помогают лучше понять, что происходило с российскими промышленными предприятиями в предкризисные годы.

Выводы читатель будет делать сам. Но самый общий вывод, который сделали авторы, состоит в том, что на уровне предприятий в промышленности в этот период шли важные и во многом благоприятные процессы позитивного естественного отбора, эволюции в направлении формирования более рыночного поведения фирм, продолжалось своего рода «спонтанное» развитие рыночных институтов. К сожалению, эти процессы протекали скорее вопреки, чем благодаря государственной экономической политике. Возможно, поэтому мы вынуждены констатировать, что, несмотря на рост эффективности производства, радикального повышения конкурентоспособности российской обрабатывающей промышленности не произошло.

Е.Г. Ясин

Введение

Данный доклад базируется на результатах большого проекта по мониторингу конкурентоспособности предприятий обрабатывающих отраслей промышленности, реализованного Институтом анализа предприятий и рынков (ИАПР) Государственного университета — Высшей школы экономики (ГУ ВШЭ) по заказу и при поддержке Министерства экономического развития Российской Федерации. Основные задачи исследования были связаны с изучением факторов и динамики конкурентоспособности фирм, изменений в их поведении в предкризисный период (2005—2008). Прежде всего нас интересовал вопрос, в какой мере и каким фирмам удалось использовать период экономического роста для преодоления отставания от конкурентов и занять устойчивые позиции на рынках? Какие факторы содействовали росту выпуска и повышению эффективности производства? Что препятствовало этому процессу? Следует подчеркнуть, что исследование было сфокусировано прежде всего на изучении фундаментальных процессов, происходивших в предкризисные «тучные годы», и мы не ставили целью детально оценить воздействие экономического кризиса на деятельность предприятий. Вместе с тем опрос, результаты которого легли в основу работы, проходил весной-летом 2009 года — в период, когда уже в полной мере проявились кризисные процессы в экономике России⁵. Поэтому одним из аспектов анализа была оценка поведенческих реакций фирм на изменения условий хозяйственной деятельности.

Важная особенность работы состоит в том, что мы имели возможность не просто оценить статическую картину, но проанализировать изменения, произошедшие за период с момента проведения первого раунда мониторинга в конце 2005 года. Его результаты, касающиеся тенденций и проблем развития обрабатывающих отраслей на этапе экономического роста в первой половине 2000-х годов, достаточно широко презентовались как авторами данного доклада, так и экспертами Всемирного банка,

⁵ Основные параметры выборочных обследований 2005 и 2009 годов, а также сравнительные таблицы по отдельным показателям приведены в приложениях к докладу.

выступавшего партнером ГУ ВШЭ в первом раунде мониторинга⁶. Поэтому здесь мы не будем останавливаться на них подробно. Отметим лишь, что одним из основных выводов указанной работы стало выявление крайней разнородности и сегментированности обрабатывающей промышленности — сосуществования фирм с разным уровнем эффективности в рамках одной отрасли — при низком уровне средней эффективности по сравнению с другими странами.

Главный тезис прошлого исследования состоял в том, что основные источники экстенсивного развития, заложенные кризисом 1998 года, были в целом исчерпаны к середине 2000-х годов. Перед предприятиями стояла задача выбора новой — интенсивной — стратегии дальнейшего развития: выход на новые рынки, технологическая модернизация, расширение инновационной деятельности. Определенные ожидания были связаны с уходом с рынка неэффективных предприятий.

Сегодня следует признать, что тогда мы несколько поторопились с выводом. Благодаря исключительно благоприятной внешней конъюнктуре, быстрому расширению внутреннего спроса, улучшению доступа к заемным средствам большинство промышленных предприятий в 2005—2008 годах смогли сохранить свои позиции на рынке и даже нарастить производство без кардинальных изменений в технологическом уровне, перехода к инновационному типу развития, прорыва на новые, прежде всего внешние, рынки. Можно сказать, что «революции» не произошло: в целом сохранялась прежняя модель развития. Не удалось решить задачу диверсификации экономики, заметно повысить долю обрабатывающих отраслей в ВВП. Рост эффективности производства по-прежнему сопровождался сокращением занятости в обрабатывающих отраслях.

Это не означает, что в промышленности ничего позитивного не происходило. Как будет показано ниже, плавное эволюционное развитие маскировало достаточно сильную структурную

⁶ См. Российская промышленность на перепутье: Что мешает нашим фирмам стать конкурентоспособными // Вопросы экономики. 2007. № 3; Can Russia Compete? Enhancing Productivity and Innovation in a Globalizing World / eds. R.M. Desai, I. Goldberg. Brookings Institution Press, 2008; Российская промышленность на этапе роста: факторы конкурентоспособности фирм / под ред. К. Гончар, Б. Кузнецова. М.: Вершина, 2008.

перестройку внутри самих отраслей, а также изменения в поведении многих предприятий, которое, на наш взгляд, становилось более рыночным, несмотря на то что институциональные условия их функционирования оставались далекими от «идеальных». В последние предкризисные годы заметно активизировалась и инвестиционная деятельность предприятий, направленная на обновление основных фондов, хотя далеко не все фирмы успели завершить модернизационные программы к началу кризиса.

Таким образом, было бы неверным трактовать период 2004—2008 годов исключительно как «время упущенных возможностей». С точки зрения эффективности и конкурентоспособности промышленные предприятия подошли к кризису 2008 года в гораздо лучшей форме, чем это было в 1998 году. Открытым, однако, остается вопрос, достаточны ли были темпы эволюционных изменений в обрабатывающей промышленности для преодоления разрыва в конкурентоспособности российских предприятий по отношению к конкурентам? Ведь последние также не стояли на месте, а если говорить о «соседях» России по группе БРИК, то прогресс в этих странах был впечатляющим. Да и кризис ударил по России существенно сильнее, чем по другим странам.

Мы не пытаемся в рамках данного доклада дать исчерпывающий ответ на этот вопрос. Но мы можем ответить на некоторые другие. Были ли предкризисные годы периодом эффективного роста? В какой мере модель развития стимулировала повышение конкурентоспособности, способствовала или препятствовала позитивному отбору: упрочению позиций лидеров и уходу аутсайдеров? Каковы были факторы успеха? В какой мере экономическая политика в годы роста была адекватна стратегии, которую исповедовали большинство лидеров отраслей? Эти вопросы представляются не менее важными как для оценки текущей ситуации, так и для выработки государственной экономической и промышленной политики по выходу из кризиса и преодолению его последствий.

Обрабатывающие производства в 2005—2008 годах: макроэкономический и институциональный фон

Выбор обрабатывающих отраслей промышленности в качестве объекта данного исследования определяется несколькими факторами. Во-первых, обрабатывающая промышленность является ключевым сектором любой экономики на этапе индустриального развития. А говорить о переходе России к этапу постиндустриального развития, на наш взгляд, преждевременно. Без собственной сильной и эффективной обрабатывающей промышленности экономика России вряд ли сможет решить задачи модернизации других секторов, диверсифицировать экономику. Во-вторых, несмотря на то что доля обрабатывающей промышленности в экономике России постепенно снижается на протяжении всего переходного периода, этот сектор остается одним из самых значительных: по доле в производстве ВВП (18% в последнем предкризисном 2007 году) и по численности занятых (16,8% в том же году) он уступает лишь сфере оптовой и розничной торговли. От конкурентоспособности обрабатывающих отраслей зависит и экономическая, и социальная стабильность в стране. В-третьих, для исследователя обрабатывающие производства представляют особый интерес, поскольку в этом секторе в силу высокого разнообразия различных по размеру, местоположению, истории и поведению фирм четче видны, с одной стороны, различные проблемы российской экономики, в том числе унаследованные от СССР, а с другой — тенденции в формировании рыночных институтов, эффекты от изменений в экономической политике, основные факторы и препятствия для повышения конкурентоспособности предприятий и в конечном счете экономики в целом. Другими словами, разнородность и «многоукладность» фирм в обрабатывающих отраслях являются отражением такой же разнородности и всей экономики России. Это превращает обрабатывающую промышленность в прекрасный «полигон» для изучения того, что именно происходит с построением эффективной рыночной экономики в России.

Годы «великого изобилия»

Обрабатывающие отрасли вплоть до середины 2008 года развивались в исключительно благоприятных макроэкономических условиях. Быстро возрастал внутренний спрос — как потребительский, так и инвестиционный. Расширялись возможности для внешнего финансирования предприятий: реальные процентные ставки по банковским кредитам снижались и временами даже уходили в отрицательную область (рис. 1). Рост цен на основные продукты российского экспорта (рис. 2) существенно опережал динамику цен импорта, что, несмотря на увеличение его объемов, способствовало сохранению положительного сальдо торгового и платежного балансов, повышению инвестиционных рейтингов России. Росли и иностранные инвестиции в экономику России, в том числе прямые иностранные инвестиции в обрабатывающие производства (рис. 3). Стабилизировалось налоговое законодательство. Реформирование в 2005 году шкалы ЕСН (снижение базовой ставки с 35,6% до 26% и коррекция шкалы регрессии) привело к тому, что в условиях быстрого роста номинальной заработной платы эффективная ставка постепенно снижалась.

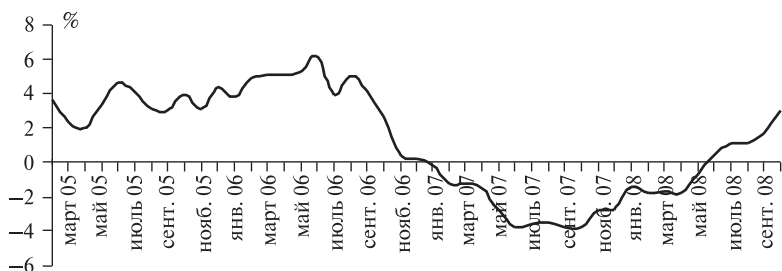


Рис. 1. Динамика реальной процентной ставки (a posteriori)

Источник: данные ЦБ России.

К негативным факторам развития промышленности в этот период можно отнести сохранявшуюся высокую (хотя и умеренную по сравнению с предшествующим периодом) инфляцию, укрепление реального обменного курса и быстрый рост издержек по оплате труда. Однако на обрабатывающие производства влия-

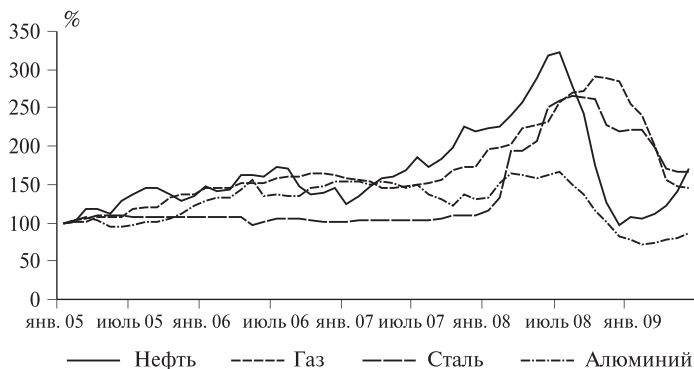


Рис. 2. Индексы мировых цен на основные экспортные товары
(янв. 2005 = 100%)

Источник: данные Всемирного банка.

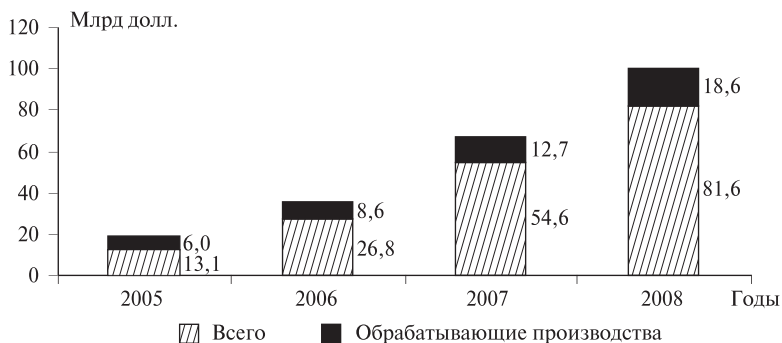


Рис. 3. Прямые иностранные инвестиции (накопленным итогом)

Источник: данные Росстата.

ние этих факторов не было особенно существенным. Для традиционных экспортеров — металлургии, химии, лесной и деревообрабатывающей промышленности — укрепление обменного курса компенсировалось ростом мировых цен на сырьевые товары, для остальных отраслей с невысокой долей экспорта укрепление курса, скорее, создавало дополнительные возможности модернизации из-за относительного удешевления импортного оборудования. Повышение издержек на оплату труда было более болезненным, но в

то же время следует помнить, что «стартовала» заработная плата с низких уровней, а ее рост отчасти компенсировался увеличением производительности и сокращением числа занятых.

На этом фоне успехи обрабатывающих производств выглядят, с одной стороны, бесспорными, а с другой — довольно скромными. Производительность труда в обрабатывающих производствах выросла с 2005 по 2008 год в 1,5 раза. В отличие от периода 2000—2004 годов этому сектору экономики удалось сохранить долю в ВВП — темпы роста производства добавленной стоимости были такими же, как и ВВП в целом⁷ (в 2000—2004 годах они были несколько ниже). Несколько выросла рентабельность в обрабатывающих отраслях (примерно с 16% в 2005 году до 18% в 2009 году). Но этот уровень с учетом высоких темпов инфляции трудно назвать впечатляющим, особенно если учесть, что в основном рост рентабельности характерен для экспортирующих отраслей — химии и металлургии, в то время как в других обрабатывающих производствах он был заметно ниже.

В лучшем случае обрабатывающая промышленность сохраняла занятые к середине 2000-х годов позиции, но говорить о каком-либо прорыве в конкурентоспособности не приходится. И по динамике производства, и по росту производительности труда, и по инвестиционной привлекательности обрабатывающие производства уступали другим секторам — строительству, торговле, сфере услуг. Для последних предкризисных лет был характерен опережающий рост импорта промышленных товаров — как потребительских, так и инвестиционных. Это также свидетельствует, что в условиях растущего спроса российские производители часто не могли предложить продукцию, адекватную по цене и качеству, и уступали рынки импорту. Не произошло в этот период и существенного расширения экспорта обрабатывающих производств: основными экспортерами оставались отрасли, близкие к добывающим, — металлургия, химия, лесная промышленность. Рост загрузки мощностей не сопровождался высокими темпами ввода новых мощностей, что ограничивало возможности наращивания выпуска даже при наличии спроса на продукцию.

⁷ Некоторое снижение доли обрабатывающих производств в экономике наблюдалось в 2008 году как следствие начавшегося кризиса.

Институциональные условия ведения бизнеса

Одним из важных факторов, препятствовавших повышению конкурентоспособности промышленности на этапе экономического роста, стало отсутствие значимого улучшения институциональной среды. За период 2005—2009 годов в оценках респондентами барьеров для ведения бизнеса не произошло существенных изменений. На рис. 4 показана динамика оценок респондентами серьезности преград со стороны компонентов делового климата в 2005 и 2009 годах. Следует оговориться, что сравнение это не вполне корректно, поскольку опрос 2009 года проведен в разгар экономического кризиса и во время неопределенности перспектив развития. Это и предопределило резкое ухудшение оценок по таким позициям, как макроэкономическая стабильность, сложность доступа к банковским кредитам, жесткость регулирования трудовых отношений.

Существенное улучшение отмечается только для таких элементов, как налоговое администрирование (в 2005 году на эту проблему как серьезную указывали почти 40% респондентов, а в 2009 году — только 20%) и снижение остроты «кадрового голода». Последнее также связано с кризисом — падением спроса на рабочую силу. Некоторые положительные сдвиги наблюдаются по оценкам качества судебной системы и безопасности ведения бизнеса. Не улучшился доступ к инфраструктуре, хотя институциональные факторы выступают ограничением для бизнеса по-прежнему в большей степени, чем состояние инфраструктуры. При этом такой часто упоминаемый в СМИ и экспертных обсуждениях фактор, как коррупция, занимает лишь 8-е место в общем рейтинге ограничений для бизнеса (на него указали в 2009 году 21% респондентов).

Наиболее тревожным выглядит ухудшение ситуации с таможенным регулированием: эта проблема переместилась в рейтинге с 15-го места в 2005 году на 10-е в 2009 году, что вряд ли можно объяснить экономическим кризисом. Как показывают данные обследования, именно экспортирующие предприятия чаще сталкиваются сегодня с нарастающими проблемами во взаимодействии с таможней.

Наиболее остро институциональные ограничения ощущаются фирмами, которые реализуют крупные инвестиционные проек-

ты и поэтому чаще сталкиваются с государством и регулируемыми органами. Так, среди предприятий, осуществлявших значительные инвестиции в 2005—2008 годах, доля респондентов, отметивших таможенные барьеры как существенное препятствие для развития бизнеса, почти вдвое выше, чем в группе фирм, не инвестировавших в этот период (42% против 22%). Примерно такая же разница в оценке проблем с получением разрешений на строительство, заметно чаще жалуются активные инвесторы и на проблемы с получением и оформлением земельных участков (35% среди активных инвесторов против 24% в группе фирм без инвестиций).



Примечание. «Минус» — произошло ухудшение оценок, «плюс» — улучшение.

Рис. 4. Разность оценок существенности барьеров для ведения бизнеса, 2005 и 2009 годы (п.п. — процентные пункты)

Источник: Опросы ГУ ВШЭ 2005 и 2009 годов.

Подчеркнем, что отсутствие значимых позитивных сдвигов в деловом климате России на фоне существенного прогресса в институциональной среде других стран с переходной экономикой снижает конкурентоспособность российских предприятий по

отношению к фирмам из этих стран. По данным опроса BEEPS⁸, в 2002 году показатели России превосходили среднее значение остальных обследованных 26 стран с переходными экономика-ми по трем четвертям оцененных параметров делового климата. В 2005 году Россия имела преимущество только по половине оце-ниваемых параметров, а в 2009 году ее показатели уже отставали от среднего значения по остальным обследованным 28 странам по 16 из 18 параметров (ср. рис. 5 и 6).



Примечание. Длина столбика — разница ответов респондентов в России и в остальной выборке.

Рис. 5. Оценка институтов в России по сравнению с остальными 26 странами с переходной экономикой в 2005 году

Источник: BEEPS, 2005.

* * *

Таким образом, оценивая общие условия и результаты разви-тия обрабатывающих отраслей в предкризисный период, можно

⁸ Business Environment and Enterprise Performance Survey — оценка бизнес-среды и деятельности предприятий — проводится совместно ЕБРР и Всемирным банком с 2002 года. Последний раунд опроса 2008—2009 гг. включал 11 800 компаний в 29 странах. Опрашиваются предприятия промышленности, торговли и сферы услуг с не менее чем пятью занятыми по сопоставимой анкете. Российская выборка 2009 года включала 1004 предприятия, в том числе 603 промышленные компании. Российская выборка 2005 года состояла из 601 предприятия. См.: The Business Environment and Enterprise Performance Survey (BEEPS) 2008—2009. A Report on methodology and observations. October 2009.

констатировать, что, несмотря на благоприятный макроэкономический фон и стабильное состояние институциональных условий хозяйствования, возможности по радикальному изменению структуры экономики и ее диверсификации за счет опережающего роста промышленности не были реализованы.



Примечание: Длина столбика — разница ответов респондентов в России и в остальной выборке.

Рис. 6. Оценка институтов в России по сравнению с остальными 29 странами с переходной экономикой в 2009 году

Источник: BEEPS, 2009.

Тезис об «упущенных возможностях» не нов⁹. Мы, однако, не собираемся подтверждать данными обследования тренды, отслеживаемые статистикой. Для нас более интересным и полезным представляется не анализ результатов «командного забега», а результаты отдельных бегунов. Еще наше прошлое исследование выявило высокую неоднородность промышленных фирм в рамках одной и той же отрасли. Эта неоднородность проявлялась как в

⁹ Интересные результаты по динамике производительности и эффективности отдельных секторов российской экономики были представлены в 2009 году экспертами McKinsey Global Institute в докладе: Lean Russia. Sustaining economic growth through improved productivity. McKinsey Global Institute. April 2009. Однако там рассматривались преимущественно непромышленные сектора, а обрабатывающая промышленность была представлена только сталелитейной отраслью.

уровне эффективности и конкурентоспособности производства, так и во внутренней организации и поведении фирм. Именно изменения в результатах хозяйственной деятельности и в поведении отдельных групп предприятий были основным фокусом нашего исследования.

Такой анализ позволяет ответить на вопросы, на которые не дает ответа статистика. В частности, какие фирмы — более или менее эффективные — обеспечивали в этот период экономический рост? Как изменились условия внешней среды для предприятий с разной конкурентоспособностью? Какие группы предприятий смогли в большей степени использовать возможности, возникшие на этапе роста, и как именно? Какую стратегию развития в этот период выбрали различные типы предприятий? Кто сделал ставку на инновации? Кто — на расширение выпуска традиционной продукции? Каковы характеристики и особенности фирм, прорвавшихся на новые рынки сбыта? Ужесточались ли условия для функционирования менее эффективных предприятий или, напротив, благоприятная конъюнктура препятствовала вытеснению с рынков аутсайдеров? Забегая вперед, отметим, что именно анализ микроэкономических данных дает некоторые поводы для оптимизма и убеждает, что, несмотря на общие итоги развития обрабатывающих отраслей, хоронить российскую обрабатывающую промышленность преждевременно. Конкурентоспособность промышленности складывается из конкурентоспособности предприятий, и именно на микроуровне, на уровне предприятий и конкретных продуктовых рынков протекают фундаментальные процессы инноваций, технологической модернизации, совершенствования управления и формирования стратегий поведения, определяющие уровень конкурентоспособности. Ниже мы представим некоторые, наиболее важные результаты, полученные при анализе данных двух раундов мониторинга конкурентоспособности предприятий российской обрабатывающей промышленности.

Качество роста

Наиболее интересным для нас был вопрос о качестве роста: происходил ли он за счет более или за счет менее конкурентоспособных фирм? Для распределения предприятий по уровню конку-

рентоспособности мы использовали свою классификацию, основанную на применении как объективных, так и экспертных оценок (см. врезку «Методические комментарии к построению групп по уровню конкурентоспособности»).

Методические комментарии к построению групп по уровню конкурентоспособности

Конкурентоспособность фирмы — сложная категория, которая не может быть выражена каким-либо одним показателем. Тем не менее для целей анализа возникает необходимость хотя бы грубо оценить относительный уровень конкурентоспособности предприятия, чтобы выявить влияющие на нее факторы. Мы будем в докладе часто оперировать группировкой предприятий по уровню конкурентоспособности, которая нуждается в комментариях. Общий подход к оценке уровня конкурентоспособности фирм, используемый в этой работе, изложен в упоминавшейся итоговой монографии «Российская промышленность на этапе роста», подготовленной по результатам первого раунда мониторинга. Отметим, что для разбиения предприятий на группы мы используем комбинированный показатель, включающий, с одной стороны, оценку уровня производительности труда по отношению к средней по отрасли (виду деятельности), к которой принадлежит фирма, а с другой — самооценку руководства предприятия уровня конкурентоспособности своей фирмы по отношению к основным конкурентам — как российским, так и зарубежным. Если фирма заявляет, что в своей отрасли (на рынках своего основного продукта) она является лидером по конкурентоспособности, а производительность труда на предприятии выше среднеотраслевого уровня (в рамках выделенных ОКВЭД), то мы относим ее к группе лидеров. Если фирма говорит, что ее конкурентоспособность ниже, чем у лидеров, и отставание не сокращается или увеличивается, и одновременно показатель производительности труда на этой фирме ниже среднего по виду деятельности, то такие фирмы попадают в группу аутсайдеров. Остальные предприятия относятся к «средней» группе по уровню конкурентоспособности. При всей условности такой группировки она позволяет довольно четко разделить лидеров и аутсайдеров. В группу лидеров попадают по выбранным критериям примерно четверть анализируемых предприятий, в группу «середняков» — приблизительно 55%, в группу аутсайдеров — примерно 20% предприятий выборки.

Подчеркнем, что, поскольку мы сравниваем производительность на предприятии со среднеотраслевыми значениями, а респондент также оценивает уровень своей фирмы по отношению к конкурентам, лидерство носит не абсолютный, а относительный характер: предприятие в легкой промышленности может быть лидером в своей отрасли, хотя по производительности может уступать предприятиям, попавшим в группу аутсайдеров, например, в химической промышленности.

Первый вывод, который можно сделать, анализируя темпы роста различных групп, состоит в том, что основной прирост выручки приходится на более конкурентоспособные фирмы. Компании, отнесенные по данным опроса 2005 года¹⁰ к группе лидеров, в 2005—2007 годах увеличивали выпуск в среднем на 23% в год (в номинальном выражении). Вторая группа — со средним уровнем конкурентоспособности — демонстрировала темпы роста 17% в год, в то время как группа аутсайдеров 2005 года — менее 10% в среднем за год. Таким образом, в предкризисный период основной вклад в рост производства вносили более конкурентоспособные предприятия с более высокой производительностью.

Рост выпуска в группе наиболее конкурентоспособных фирм сопровождался повышением производительности труда примерно теми же темпами. Другими словами, эти предприятия наращивали выпуск, практически не увеличивая численности занятых, но и не сильно ее сокращая. Средняя по конкурентоспособности группа наращивала производительность еще более высокими темпами, но за счет сокращения численности занятых. Наиболее быстро росла производительность в группе компаний с низкой конкурентоспособностью, что определяется, с одной стороны, низким стартовым уровнем, а с другой — тем, что в выборку 2009 года попали только те из группы «аутсайдеров», кто сумел сохраниться, выжить в этот период, в том числе и за счет повышения эффективности производства.

Опережающий рост производительности труда на менее конкурентоспособных предприятиях определил важную позитивную тенденцию — сокращение уровня разрывов в рамках отдельных отраслей за счет некоторого подтягивания отстающих к лидерам.

¹⁰ Мы не рассматриваем здесь 2008 год, когда для ряда отраслей уже сильно проявилось влияние кризиса.

Разброс в производительности между 20% лучших и 20% худших предприятий в рамках одного вида деятельности сократился за три года для всех отраслей, за исключением химического производства и металлургии. Это связано, скорее всего, с благоприятной мировой конъюнктурой и «отрывом» экспортеров от тех, кто был ориентирован на внутренний рынок.

Отметим еще одну интересную особенность динамики конкурентоспособности. Из прежних исследований известно, что в российских условиях при прочих равных более крупные предприятия чаще оказываются более конкурентоспособными. Тому есть много объяснений, которые мы здесь не приводим. Подтверждается этот факт и данными обследования 2009 года. Однако сопоставление данных двух раундов мониторинга показывает, что снизили свою конкурентоспособность отнюдь не самые мелкие фирмы¹¹, а средние предприятия с численностью занятых от 250 до 500 человек: их доля в группе наиболее конкурентоспособных упала с 34% до 26%.

Изменение качества конкуренции

Низкий уровень конкуренции в российской промышленности традиционно считался одной из наиболее важных институциональных проблем, поскольку отсутствие конкурентного давления не стимулирует фирмы к повышению эффективности. На первый взгляд, ситуация в период между раундами обследования не изменилась. Примерно каждое пятое предприятие не испытывает заметной конкуренции ни со стороны других отечественных предприятий, ни со стороны зарубежных производителей, около 30% фирм конкурируют исключительно с «соотечественниками», и только менее 40% фирм ведут существенную конкурентную борьбу как с отечественными производителями, так и с иностранцами (рис. 7).

Однако более детальный анализ показывает, что произошли значительные изменения в модели конкуренции с иностранными предприятиями. Заметно выросла доля предприятий, отметивших существенную конкуренцию не с импортом, а с зарубежными фирмами, производящими продукцию на территории России. Если в

¹¹ Напомним, что наша выборка не включает предприятия, относимые к малому бизнесу.

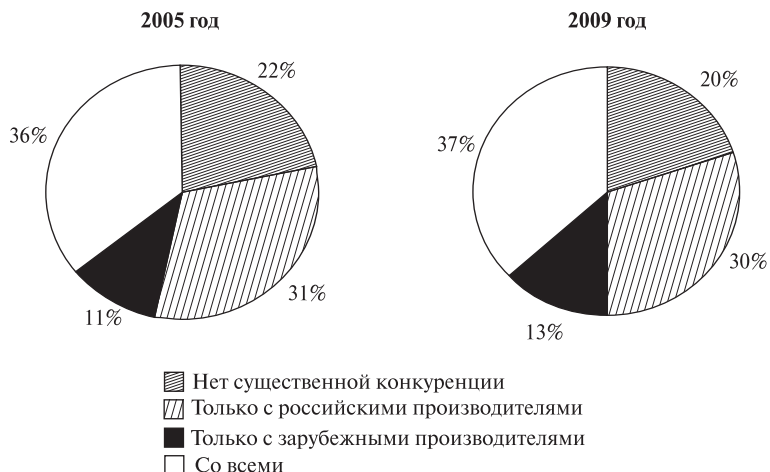


Рис. 7. Распределение предприятий по наличию конкуренции с разными типами конкурентов в 2005 и 2009 годах

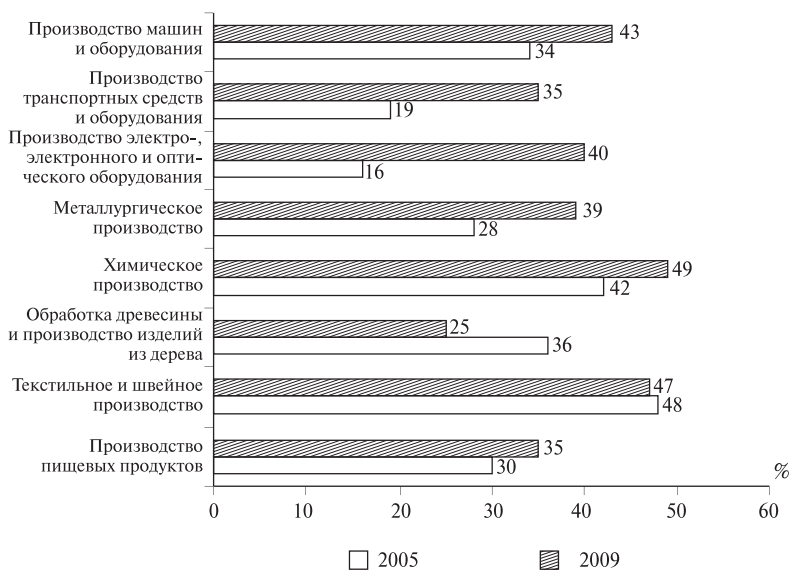


Рис. 8. Доля фирм с существенной конкуренцией со стороны иностранных производителей в России в 2005 и 2009 годах

2005 году этот тип конкуренции был характерен преимущественно для предприятий всего двух отраслей — химии и текстильного и швейного производства, то в 2009 году заметно возросло число отечественных фирм в металлургии и металлообработке и в машиностроительных производствах, сталкивающихся с конкуренцией такого типа (рис 8). Единственной отраслью, где в рассматриваемый период имело место сокращение конкуренции с иностранными фирмами, производящими в России, была деревообработка. В определенной степени конкуренция с «российскими иностранцами» замещала, возможно, прямую конкуренцию с импортом.

Изменения в структуре рынков сбыта

Как было показано в монографии по итогам первого раунда мониторинга, низкий уровень конкуренции часто связан с тем, что предприятия работают на локальных рынках или рынках нишевых продуктов, барьеры входа на которые достаточно высоки, а сами рынки недостаточно интересны (по размерам и доходности) для более сильных потенциальных конкурентов. Так, в 2004 году, если предприятие работало на региональном рынке (а таких фирм было около 90%), в среднем доля продаж внутри региона составляла около трети. Можно было ожидать, что на этапе экономического роста (до кризиса 2008 года) фирмы постараются освоить новые рынки, расширить свое присутствие в других регионах России. Однако опрос 2009 года показывает, что ситуация изменилась, но не существенно. В целом по выборке совокупная доля прямых поставок предприятиям того же региона и розничных продаж населению в общем объеме выручки снизилась с 32% до 28%.

В то же время имели место серьезные изменения среди основных потребителей продукции. Так, доля фирм, осуществлявших поставки по государственным заказам, выросла в 1,5 раза — с примерно 25% в 2004 году до приблизительно 40% в 2008 году (этот факт наблюдается как для всей выборки, так и для панельной части). Таким образом, государство стало оказывать существенно большее влияние на формирование спроса на промышленную продукцию.

Заметно увеличилась доля компаний, осуществляющих поставки иностранным фирмам, работающим в России. Около 15%

фирм осуществляли такие поставки в 2004 году и около 25% — в 2008 году, что, вероятно, связано с ростом сектора иностранных производителей на территории России и согласуется с отмеченным выше фактом усиления конкуренции с этим типом конкурентов.

Наиболее интересной является динамика экспортной активности предприятий, поскольку при прочих равных условиях именно рост экспорта свидетельствует о повышении конкурентоспособности. За четыре года расширился круг экспортеров: в целом по выборке доля фирм, экспортировавших продукцию в 2004 году, составляла около 46%, а в 2008 — 54%. По панельным данным рост доли экспортеров несколько ниже — с 49% до 55%, но также заметен. Однако наиболее радикальные перемены произошли в масштабах экспортной активности самих фирм-экспортеров. Ее особенностью в 2004 году было значительное число предприятий с невысокой долей экспорта в объемах выручки, что свидетельствовало о неустойчивости этого процесса, разовом характере экспортных поставок. Так, по данным 2004 года 37% экспортирующих фирм имели долю экспорта в выручке менее 5% и только у 44% экспортеров он превышал 10% выручки. В 2008 году ситуация кардинально поменялась: удельный вес фирм с долей экспорта в выручке ниже 5% снизился вдвое (до 18%), а доля фирм с экспортом 10% и более выросла до 62% от общего числа экспортеров (рис. 9).

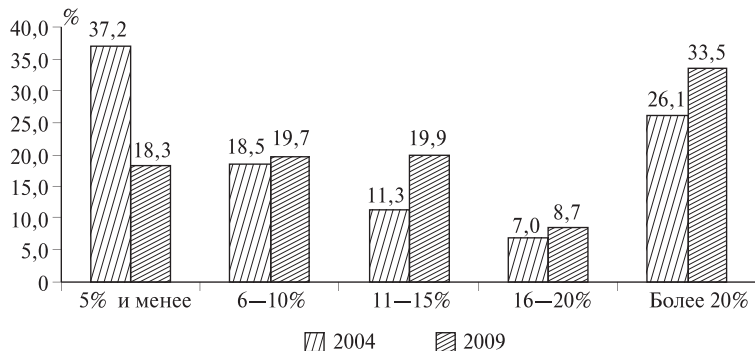


Рис. 9. Группировка фирм-экспортеров по доле экспорта в выручке в 2004 и 2008 годах (по панельным данным)

Таким образом, по критериям, используемым Всемирным банком для отнесения фирмы к экспортерам (более 10% экспорта в выручке), доля обрабатывающих предприятий-экспортеров в рассматриваемой совокупности возросла почти в 1,5 раза (с 20% до примерно 30%), что косвенно свидетельствует о расширении круга конкурентоспособных фирм в обрабатывающих отраслях. В большинстве отраслей прослеживается тенденция, которая представляется нам важной: при сохранении или незначительном сокращении группы предприятий без экспорта наблюдается перераспределение внутри группы экспортеров за счет сокращения удельного веса «малоэкспортирующих» фирм и роста доли тех, для кого экспорт становится значимой статьёй доходов.

Эволюция межфирменных связей: формирование рыночной модели взаимоотношений с контрагентами

Сильная зависимость российских предприятий как от своих поставщиков, так и от покупателей была наследием советской системы организации производства и на протяжении всего переходного периода являлась важной чертой российской промышленности. В рамках устойчивых вертикальных технологических цепочек возникал специфический монополизм, вызванный невозможностью поменять поставщика (или покупателя) при узкой специализации каждого из них. Такая ситуация ослабляла стимулы к развитию конкуренции и создавала препятствия для эффективной реорганизации предприятий. Многие предприятия были перегружены непрофильными видами деятельности, что усложняло управление производством и снижало конкурентоспособность. Однако выделение непрофильных видов деятельности при отсутствии конкуренции на рынках подобной продукции или услуг могло создавать дополнительную проблему — зависимость предприятия еще от одного поставщика, выделенного в самостоятельное юридическое лицо. Результаты нашего обследования демонстрируют, что действие этих факторов, сдерживающих конкуренцию и структурные преобразования, ослабевает.

Снижение зависимости покупателей от поставщиков

За последние 10 лет возможности смены поставщиков для производителей существенно расширились (рис. 10). Только небольшая часть предприятий считает смену поставщиков невозможной, а себя полагает безальтернативными поставщиками для своих покупателей. Значительная часть (21%) предприятий оценивает издержки смены поставщика как относительно низкие. Несколько меньшая доля (18%) считает, что покупатель легко откажется от их продукции в пользу конкурента, но они сами столкнутся с затруднениями при поиске альтернативных поставщиков. Почти такая же группа (16%) утверждает, что в состоянии достаточно легко поменять поставщика, однако их покупателям заменить их будет достаточно сложно.



Рис. 10. Оценка возможностей смены поставщиков предприятиями обрабатывающей промышленности

Источники: данные 2002 г. получены по результатам обследования, проведенного в рамках проекта ГУ ВШЭ «Структурные изменения в российской промышленности». См.: Структурные изменения в российской промышленности / под ред. Е.Г. Ясина. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2004. Данные 2009 г. — опрос ИАПР ГУ ВШЭ, 2009 г.

Для анализа мы, комбинируя ответы респондентов на вопросы о сложностях смены поставщиков и потребителей, разбили

предприятия выборки на пять групп по уровню и типу *издержек переключения*, под которыми мы понимаем издержки на поиск и смену партнеров по технологической цепочке (см. врезку «Группировка предприятий по уровню и типу издержек переключения»).

**Группировка предприятий по уровню
и типу издержек переключения**

Группа 1 — предприятия с низкими издержками переключения как на рынке продукции (относительно просто сменить покупателя), так и на рынке сырья (относительно легко заменить поставщика).

Группа 2 — предприятия с низкими издержками переключения на рынке продукции, высокими — на рынке сырья.

Группа 3 — предприятия с низкими издержками переключения на рынке сырья, высокими — на рынке продукции.

Группа 4 — предприятия с высокими издержками переключения на одном из рынков (сырья или продукции) и с запретительными на другом рынке.

Группа 5 — предприятия с запретительными издержками переключения на обоих рынках.

Таким образом, первые три группы включают предприятия с относительной гибкостью на рынках продукции и/или сырья, а две последние — предприятия с жесткостью на рынках как сырья, так и продукции.

Анализ характеристик предприятий, попавших в разные группы по уровню издержек переключения, показал, что этот уровень во многом объясняется особенностями отраслевых рынков и положением предприятий на них. Повышение издержек переключения ассоциируется с увеличением как размера предприятия, так и концентрации производства в отрасли. Фактором роста издержек переключения оказалась специфичность продукции. Очень высокие издержки переключения возникают в условиях договоров с крупными поставщиками и покупателями, отношения с которыми поддерживаются более пяти лет.

Все эти факторы взаимозависимости предприятий не являются особенными для российской экономики. Видимо, специ-

фический российский монополизм, созданный в том числе политикой размещения производства, уступает место факторам конкурентной среды, общим для рыночных экономик. Вместе с тем издержки переключения в российской обрабатывающей промышленности отражают особенности отраслевой структуры и межотраслевых связей. Наибольшие издержки переключения характерны для предприятий машиностроительного комплекса, конкурирующих на рынке сырья с экспортными поставками и одновременно зависящих от немногочисленных покупателей.

Важность проблемы взаимозависимости поставщиков и потребителей как для конкурентоспособности фирм, так и для выбора инструментов конкурентной борьбы особенно ярко проявилась в условиях нынешнего экономического кризиса. Наиболее уязвимой группой оказались предприятия, ограниченные, с одной стороны, зависимостью от крупных поставщиков, с другой — конкуренцией на стороне продаж конечной продукции. Одновременно именно эта группа предприятий предлагает самое благоприятное для покупателей соотношение продажи в кредит и продажи на условиях предоплаты, и предприятия этой группы в условиях шока спроса чаще прилагают усилия по поиску новых контрагентов (выходу на новые рынки).

Предприятия, сталкивающиеся с низкими издержками переключения, чаще демонстрируют готовность к ценовой конкуренции — как в форме скидок, так и в форме прямого снижения цен — и (что неудивительно) активность по поиску новых покупателей. Одновременно они проявляют меньшую готовность к сотрудничеству со своими контрагентами на стороне закупок, предпочитая смену поставщика сотрудничеству с ним. Предприятия из групп с высокими издержками переключения, испытывающие большую зависимость от безальтернативных поставщиков (о чем, в частности, свидетельствует и готовность к освоению замещающего производства), в меньшей степени склонны к предоставлению скидок и снижению цен. Однако они готовы к кооперации в вопросах качества продукции, в том числе предоставления технической помощи. В отношениях предприятий с поставщиками и покупателями наблюдается характерный компромисс: рост издержек переключения ведет к повышению роли кооперации и одновременно — к снижению роли ценовой конкуренции.

Преобразование внутренней структуры предприятий

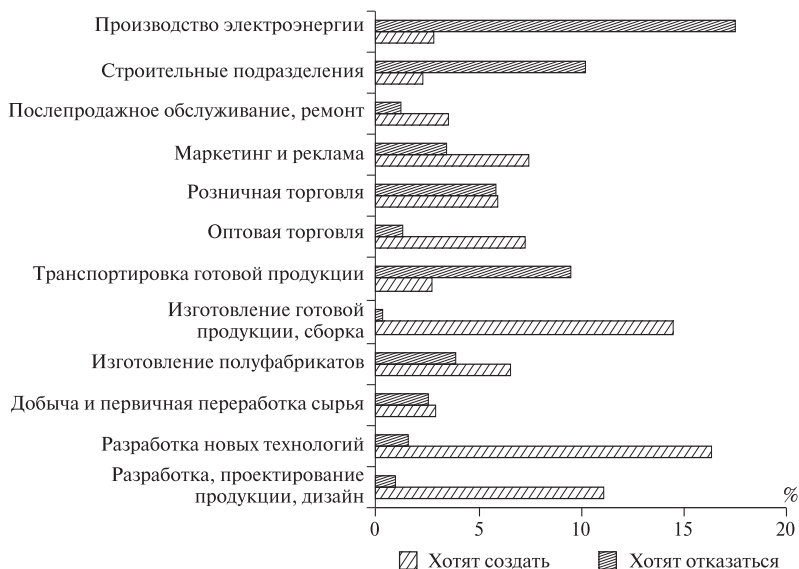
Становление новой, более гибкой и рыночной системы взаимоотношений с контрагентами формирует и тенденцию к постепенному отказу от «натурального хозяйства» и сокращению числа звеньев технологической цепочки в рамках одного предприятия. По сравнению с результатами опроса 2005 года масштаб вертикальной интеграции на предприятиях-респондентах снизился, а их внутренняя структура упростилась. В 2005 году предприятие в среднем включало в свой состав 6,4 из 12 представленных в вопросе звеньев (от добычи сырья до организации розничной торговли продукцией), а в 2009 году — только 5 из 12 звеньев. Если учесть, что внутренняя структура российских предприятий часто перегружена избыточными звеньями, процесс ее упрощения должен способствовать повышению эффективности управления и снижению издержек.

Одновременно относительно большее число руководителей предприятий декларируют планы по ликвидации тех или иных звеньев. Если доля планирующих создать новое подразделение по сравнению с 2005 годом практически не изменилась (такие планы есть почти у половины респондентов), то доля стремящихся ликвидировать по крайней мере одно подразделение выросла с 17% до 25%. Другими словами, тенденция к дальнейшей оптимизации числа звеньев внутри предприятий, вероятно, сохранится и в будущем.

Планы по созданию и ликвидации подразделений позволяют судить о том, насколько спрос предприятий на отдельные виды деятельности можно удовлетворить на основе договоров с независимыми поставщиками (рис. 11). Тройку видов деятельности, которые предприятия обрабатывающей промышленности в первую очередь предпочитают использовать на условиях рыночных контрактов, составляют производство электроэнергии, строительство и транспортировка.

Напротив, тройку лидеров по популярности планов создания новых подразделений составляют разработка новых технологий, разработка новой продукции и производство/сборка готовой продукции. Первые два вида деятельности отражают спрос российских предприятий на инновации. Механизм внедрения нововве-

дений требует если не собственных разработок, то, как минимум, адаптации разработок к особенностям технологии отдельного предприятия. Об этом свидетельствует положительная зависимость масштабов инноваций от факта наличия на предприятии подразделения, осуществляющего инновации¹².



Примечание. Доли посчитаны для респондентов, которые имеют (или не имеют) соответствующие подразделения в составе предприятия на момент проведения опроса.

Рис. 11. Доля респондентов, желающих создать новые подразделения или отказаться от отдельных технологических звеньев в составе предприятия

Популярность планов предприятий, производящих сырье или полуфабрикаты, по созданию подразделений, выпускающих готовую продукцию, отражает преимущества стратегии перехода к деятельности с более высокой добавленной стоимостью. Таким образом, когда предприятия усложняют свою внутреннюю структуру, это происходит не за счет развития непрофильных видов

¹² См.: Гончар К.Р. Инновационное поведение промышленности: разрабатывать нельзя заимствовать // Вопросы экономики. 2009. № 12. С. 125—141.

деятельности, что свидетельствует в пользу вывода о постепенном изменении модели бизнеса в российской промышленности.

Конкурентоспособность и география: проблемы промышленности в малых и моногородах

Возможности оптимизации внутренней структуры предприятия и издержек переключения на других поставщиков/потребителей во многом ограничены географическим положением предприятий, в частности размещением в малом городе. Кроме того, расположение в небольшом населенном пункте в условиях неразвитости инфраструктуры означает малые размеры локального рынка и/или высокие издержки по доставке продукции конечным потребителям. Как было показано в наших прежних исследованиях, местоположение предприятия является одним из существенных внешних факторов, ограничивающих его конкурентоспособность. Расчеты, проведенные по двум раундам мониторинга, свидетельствуют о том, что средняя производительность труда на одного занятого падает с уменьшением размера поселения (рис. 12), причем из сравнения данных 2004 и 2007 годов следует, что общий рост производительности не привел к существенному сокращению этих разрывов.

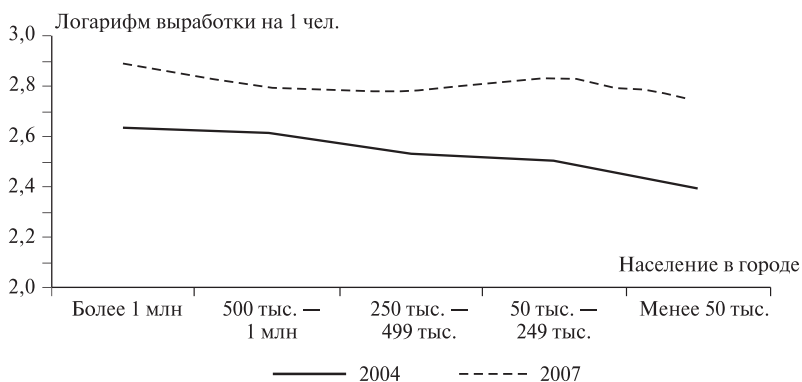


Рис. 12. Производительность труда в городах с разной численностью населения

В наибольшей степени роль размещения проявляется в текстильной промышленности, металлургии и металлообработке. В среднем, как показывают расчеты, удвоение размера города ведет к росту производительности на 5%.

Причины разрывов в производительности предприятий, расположенных в городах разного размера, связаны, в частности, с тем, что предприятия в малых городах зачастую еще не завершили процесс реструктуризации. Они сохраняют традиционную «самодостаточную» организацию, позиционируются в низкодоходных звеньях цепочек создания добавленной стоимости и в низкоценовых сегментах продукции массового спроса. Немалую роль в увеличении издержек на таких предприятиях играют повышенные по сравнению с более крупными поселениями социальные обязательства по отношению к населению города.

Малые города отличаются низкой плотностью экономической активности. Так, число зарегистрированных предприятий на тысячу человек населения сокращается с 75,7 в городах-миллионниках до 16,4 в городах с населением менее 50 тыс. человек (рис. 13). Это неизбежно снижает способность таких поселений абсорбировать высвобождаемую рабочую силу, а также ограничивает маневр предприятий по оптимизации производственной структуры, переходу к аутсорсингу непрофильных и вспомогательных функций, что приводит к сохранению «натурального хозяйства».

Однако расположение в малом городе приносит неконкурентоспособному предприятию не только издержки, но и определенные выгоды: в малых городах неэффективные предприятия «умирают» гораздо реже и медленнее, чем их аналоги в более крупных поселениях. В малых городах, дополнительно защищенных от конкуренции расстояниями, плохими дорогами и бедностью, неэффективные предприятия годами могут держаться на плаву по социальной или иной необходимости, да и потому, что их нечем заменить.

Опрос показал, что если в городах с численностью населения свыше 50 тыс. человек только пятая часть предприятий не испытывает никакой конкуренции, то в малых городах с населением менее 50 тыс. человек таких оказывается уже 30%.

Похожие результаты демонстрирует влияние такого географического фактора, как размещение в пределах узкоспециализированного города (моногорода). В последних предприятия значимо менее производительны, чем их аналоги в диверсифицированных городах (рис. 14), однако ситуация сильно различа-

ется по секторам: этот фактор не существен для химических предприятий, но весьма важен для текстильного, а также и электро- и оптического производства.



Рис. 13. Плотность экономической активности в разрезе размерных групп городов, в которых размещены обследованные предприятия: число зарегистрированных предприятий на 1000 человек

Источник: опрос ИАПР ГУ ВШЭ и база данных СПАРК.

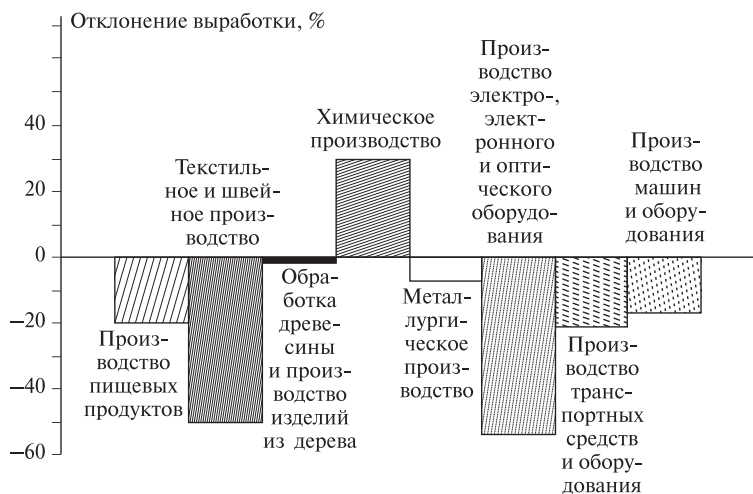


Рис. 14. Отклонение выработки на одного занятого на предприятиях, размещенных в моногородах, от выработки на предприятиях остальной выборки в разрезе ОКВЭД

Тем не менее наше исследование показывает, что предприятия в малых городах и в моногородах могут быть конкурентоспособными, если они находятся в более или менее плотной экономической среде с развитым малым предпринимательством.

Технологическая модернизация и инновационная активность предприятий

В докризисный период растущий спрос, относительная доступность и дешевизна заемных средств, достаточная рентабельность, в принципе, создавали для большинства предприятий возможность перехода к инвестиционной модели экономического роста, основанной на обновлении производственных фондов и технологий. Часть предприятий воспользовалась этой возможностью. Почти 40% предприятий активно инвестировали в последние предкризисные годы, однако далеко не всем кризис позволил завершить инвестиционный цикл. Об этом свидетельствует сохраняющееся отставание российских предприятий от своих конкурентов по технологическому уровню. Самооценка технологического уровня производства показывает (рис. 15), что только около четверти ответивших в среднем по выборке полагают, что технологический уровень их производства соответствует иностранным конкурентам. Еще около 30% фирм считают, что их технологии соответствуют лучшим отечественным образцам.

Если предположить, что граница «технологического благополучия» проходит примерно на уровне лучших российских образцов, то наиболее благополучным в технологическом отношении оказывается химическое производство. Деревообработка и металлургия также показали результаты выше средних по выборке. Однако в деревообработке одновременно отмечена значительная доля как фирм, соответствующих лучшим зарубежным образцам, так и технологически безнадёжных компаний. Это свидетельствует о крайне высокой неоднородности предприятий этой отрасли. Наихудшая ситуация зафиксирована в транспортном машиностроении и производстве машин и оборудования.

Сопоставление ситуации в 2005 и 2009 годах показывает, что выравнивания технологического уровня отраслей не произошло,

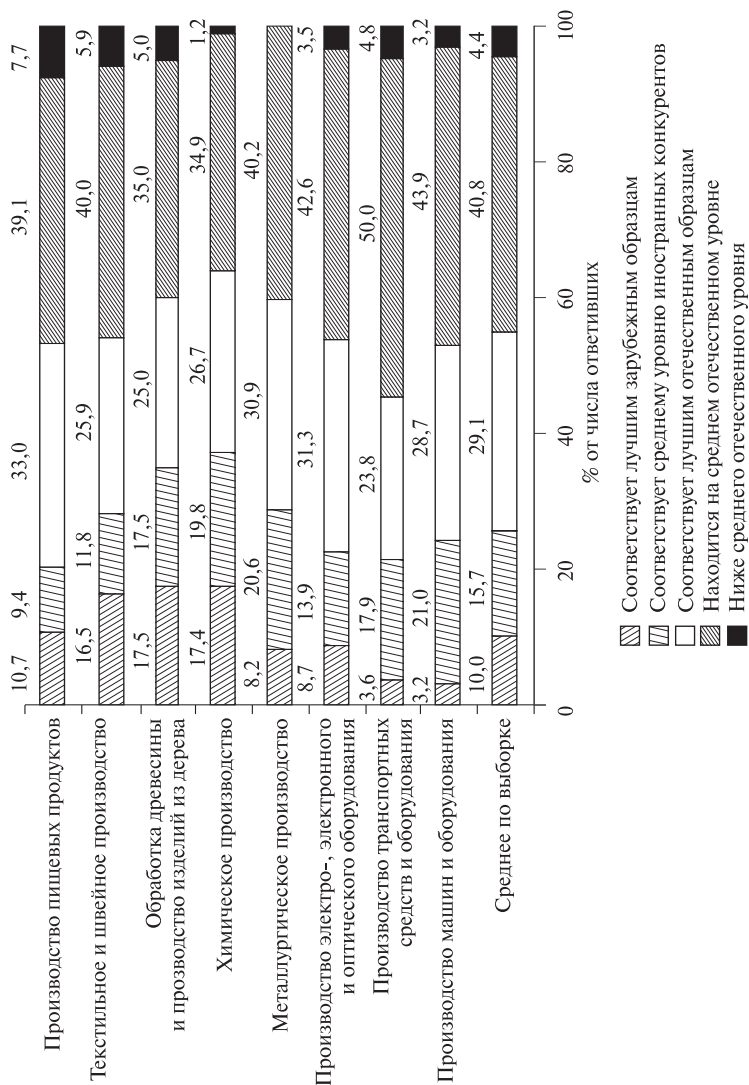


Рис. 15. Технологический уровень производства основного продукта, 2009 год

скорее, лидеры стали сильнее, а отстающие компании «провалились» еще дальше вниз по технологической лестнице. Таким образом, для значительной части обрабатывающей промышленности обнаруживается «ловушка недоразвитости», о которой говорит академик В. Полтерович¹³: инновации не могут стать мотором экономического роста, когда отсталое производство не формирует спрос на инновации и подавляет предложение, а отсутствие предложения, в свою очередь, тормозит спрос.

Общий уровень инновационной активности существенно не изменился — на панельной выборке число формальных инноваторов¹⁴ осталось стабильным (рис. 16).

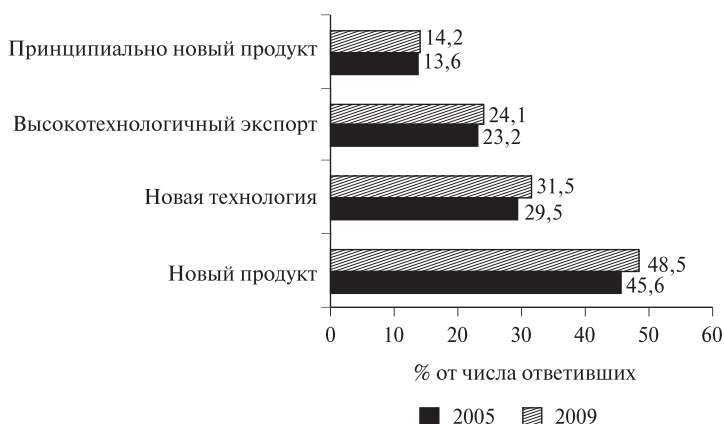


Рис. 16. Показатели инновационной активности предприятий в 2005 и 2009 годах

Если отойти от формальных критериев инновационности и относить к инновационно-активным предприятиям тех, кто помимо формальных инноваций еще имел ненулевые расходы на

¹³ См.: Полтерович В.М. Ловушка отсталости: Россия имеет шансы выйти из нее // Прямые инвестиции. 2009. № 5. С. 8—11.

¹⁴ К формальным инноваторам мы относим предприятия, которые сообщили о факте технологических инноваций в последние три года — выпуске на рынок нового продукта и/или внедрении новой технологии. Дополнительно показаны предприятия, сообщившие о наличии высокотехнологичного экспорта (среди экспортеров), и те, что конкурируют на рынке за счет производства принципиально новых продуктов.

НИОКР, без которых в настоящее время невозможна даже эффективная стратегия заимствования, то доля инновационно-активных предприятий в 2005—2009 годах упала. При этом наиболее сильная сдача позиций отмечается в низкотехнологичных секторах деревообработки и пищевой промышленности.

Мы выделили группы с учетом не только факта инноваций, но и наличия собственных НИОКР и рынков, на которые ориентирован этот новый продукт. В табл. 1 показано, что в обрабатывающей промышленности преобладают пассивные предприятия (не осуществляющие инновации) и имитаторы — реализующие стратегию заимствования новых решений. Только пятая часть компаний ориентирует инновации как минимум на масштабы российского внутреннего рынка, и больше всего таких предприятий в электронном машиностроении. Глобальных инноваторов больше всего в химической промышленности и совсем нет в деревообработке.

Технологическая отсталость остается одной из важнейших причин низкой конкурентоспособности российских промышленных фирм. Предприятия, которые считают, что в технологическом отношении находятся на уровне лучших отечественных образцов и выше, демонстрируют производительность на 45% выше, чем остальные предприятия выборки. Соответственно при прочих равных активные инвестиции в последние три года повышают производительность на 26%, а активные и глубокие инновации (с ориентацией по меньшей мере на национальный рынок и при наличии собственных затрат на НИОКР) — на 15%.

И тем не менее в тех тенденциях, которые наблюдались в предкризисный период, можно найти поводы для сдержанного оптимизма. В отличие от прежних лет, когда инновационная активность не всегда вознаграждалась ростом конкурентоспособности, к 2009 году сложилась более адекватная и более рыночная ситуация. Инновационно-активные предприятия теперь действительно более конкурентоспособны, причем уровень конкурентоспособности растет с увеличением глубины инновационных процессов (рис. 17).

Оценивая сложившиеся тенденции, можно утверждать, что в России происходит формирование инновационного ядра промышленности. С одной стороны, доля предприятий с ненулевыми затратами на НИОКР уменьшилась с 55% в 2005 году до 36% в

Таблица 1

Распределение предприятий выборки по группам, учитывающим степень новизны и оригинальности разработок в 2009 году: % от числа ответивших

	Гло- бальные иннова- торы	Инно- ваторы для внут- реннего рынка	Инно- ваторы только для себя	Ими- тато- ры	Абсо- лютно пассив- ные
Производство пищевых продуктов	1,3	11,5	3,0	37,9	46,4
Текстильное и швейное производство	1,1	10,1	6,73	36,0	46,1
Обработка древесины и производство изделий из дерева	0	4,9	3,7	30,9	60,5
Химическое произ- водство	9,1	19,3	18,2	21,6	31,8
Металлургическое производство	3,1	18,4	7,1	29,6	41,8
Производство электро-, электронного и оптиче- ского оборудования	6,0	32,5	10,3	17,9	33,3
Производство транс- портных средств и оборудования	3,5	29,1	5,8	15,1	46,5
Производство машин и оборудования	2,5	27,6	9,8	20,9	39,3
Среднее	3,0	19,1	7,5	27,4	43,9
Число ответивших предприятий	29	183	72	262	411

Примечание. Глобальные инноваторы предлагают новые для мирового рынка продукты, причем разработки сделаны внутри фирмы. Инноваторы для внутреннего рынка освоили новый для российского рынка продукт или внедрили технологию и хотя бы частично разработали все это у себя на предприятии. Инноваторы только для себя — это предприятия, у которых есть собственные НИОКР, но они разрабатывают продукцию и внедряют технологии, новые только для самого предприятия. Имитаторы адаптируют и применяют известные технологии и продукты, не имеют собственных разработок. У пассивных предприятий нет ни новых продуктов, ни технологий, ни расходов на НИОКР.

2008 году. С другой — среди предприятий, которые продолжают финансировать НИОКР, значительно сократилась доля фирм с микрозатратами до 1 млн руб. и соответственно выросла доля фирм с более крупными расходами (рис. 18).

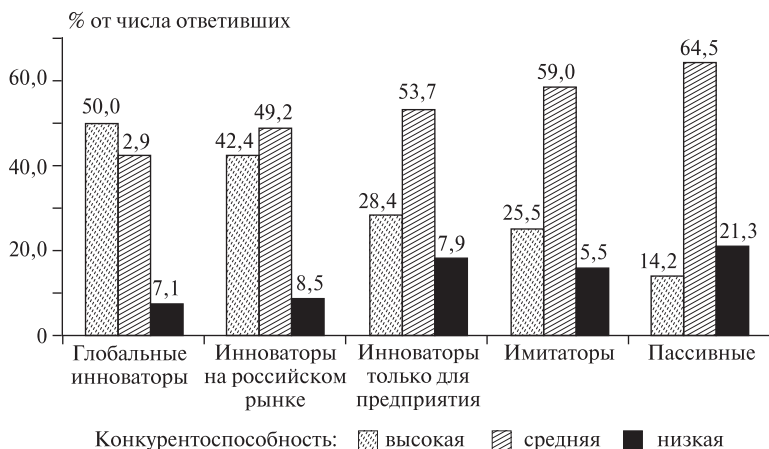


Рис. 17. Связь конкурентоспособности предприятий и уровня их инновационности

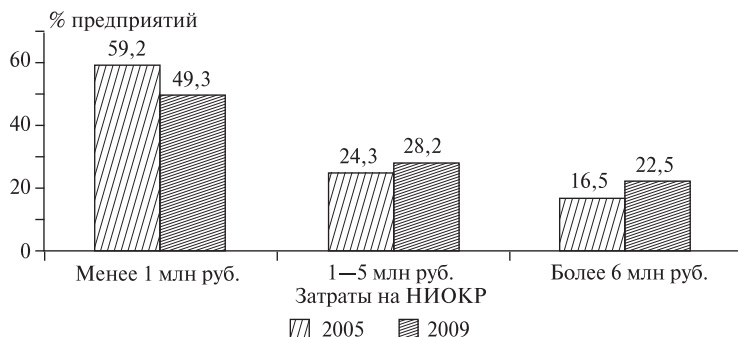


Рис. 18. Распределение предприятий, финансирующих НИОКР, в зависимости от уровня расходов на эти цели

В 2008 году заметная доля предприятий с высокой конкурентоспособностью и производительностью использовала инновационную модель роста, конкурируя за счет относительно высокого

технологического уровня производства и внедрения новых продуктов и технологий. При этом с точки зрения экономической эффективности противопоставление собственных НИОКР и заимствованных технологий не обосновано и непродуктивно: оба способа обнаружили сильную связь с конкурентоспособностью, поэтому стимулировать полезно и то, и другое независимо от отраслевой принадлежности.

Развитие корпоративного управления: от российской специфики к общемировой практике

На протяжении почти всего переходного периода исследователи единодушно отмечали две основные черты российской модели корпоративного управления. Для России характерен крайне высокий уровень концентрации акционерного капитала, что предопределяет жесткий контроль доминирующего собственника над внутрикорпоративными механизмами и органами управления обществом, иногда в ущерб интересам миноритарных акционеров.

Наши данные позволяют утверждать, что российская система корпоративного управления эволюционирует, причем в направлении «конвергенции» с системами большинства развитых стран. Это создает предпосылки для постепенного улучшения качества корпоративного управления.

Если в 2005 году контролирующий собственник (с пакетом акций (паев) свыше 50%) присутствовал в 75% хозяйственных обществ, в 2009 году доля таких обществ составила 64% выборки. Согласно панельным данным, удельный вес фирм с наличием контролирующего владельца упал более чем на 6 п.п. по всем хозяйственным обществам и более чем на 4 п.п. в акционерных обществах (АО).

Это явление не имеет всеобщего характера, а наблюдается именно как тенденция. Анализ панельных данных (рис. 19) показывает, что на каждой пятой фирме уровень концентрации собственности снизился и на каждой шестой — повысился. Уменьшение концентрации было результатом сознательных шагов доминирующих собственников: чаще снижали уровень концентрации устоявшиеся собственники бизнеса. В этом же направле-

нии воздействовало расширение практики размещения ценных бумаг компаний на фондовых рынках. Подчеркнем, что росло использование инструментов публичных заимствований — доля АО, ценные бумаги (акции, облигации) которых торгуются на биржах, выросла за четыре года вдвое: с 4,8% до 9,6%.

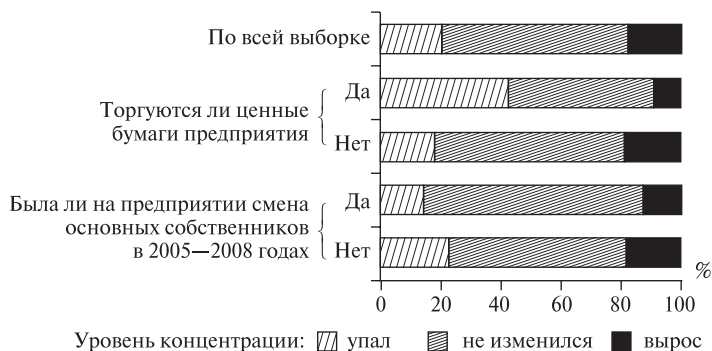


Рис. 19. Динамика концентрации собственности и внешние механизмы корпоративного управления (панельная выборка)

Другим важным изменением в последние годы стало формирование и усиление тенденции к передаче управления от собственников наемным менеджерам. По данным второго раунда мониторинга, в 2009 году 41% хозяйственных обществ не имели крупных акционеров среди топ-менеджеров, и первый исполнительный руководитель вообще не владел акциями (паями) своей фирмы. Как показывают сопоставления с данными опроса 822 АО¹⁵, проведенного в 2005 г., среди крупных и средних АО обрабатывающей промышленности доля фирм, практикующих привлечение наемных руководителей, выросла почти на 10 п.п. (т.е. примерно на треть).

Важно подчеркнуть, что тенденция отхода владельцев от исполнительного управления поддерживается прежде всего участием предприятий в корпоративной интеграции: вхождение компании в интегрированную бизнес-группу часто ведет к замене

¹⁵ Подробнее результаты этого исследования изложены в кн.: Российская корпорация: внутренняя организация, внешние взаимодействия, перспективы развития / под ред. Т.Г. Долгопятовой, И. Ивасаки, А.А. Яковлева. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2007.

управляющего-собственника на наемного менеджера. По данным опроса, среди рядовых участников групп компаний уже более 70% юридических лиц возглавляют наемные менеджеры, тогда как среди независимых предприятий — 32% и среди участников групп предприятий в статусе материнских, управляющих компаний — всего 23%.

Отделение управления от владения создает стимулы для крупных собственников к использованию стандартных внутри-корпоративных процедур для контроля над деятельностью исполнительного менеджмента. Это способствует росту спроса бизнеса на правила и нормы корпоративного управления.

Таблица 2 Динамика доли АО с иностранным участием в разрезе отраслей (панельная выборка), %

	2005	2009	Изменение за 4 года, п.п.
По выборке АО	8,2	11,4	+3,2
Производство пищевых продуктов	4,9	6,0	+1,1
Текстильное и швейное производство	3,0	3,8	+0,8
Обработка древесины и производство изделий из дерева	16,7	18,2	+1,5
Химическое производство	18,4	28,1	+9,7
Металлургическое производство	8,8	13,3	+4,5
Производство электро-, электронного и оптического оборудования	10,0	13,9	+3,9
Производство транспортных средств и оборудования	10,5	17,6	+7,1
Производство машин и оборудования	1,6	2,0	+0,4

И наконец, необходимо отметить еще одну важную тенденцию: расширение присутствия иностранных собственников (инвесторов) в структуре уставного капитала хозяйственных обществ в российской обрабатывающей промышленности. В начале 2000-х годов эмпирические исследования свидетельствовали об 1—2% собственности иностранных инвесторов в промышленности. По данным опроса 822 АО, проведенного в 2005 г., среди предприятий обрабатывающей промышленности в среднем за-

рубежным акционерам принадлежало до 4% акционерного капитала, а АО с иностранным участием составляли менее 10%. Эти цифры согласуются и с данными первого раунда мониторинга: 8% обследованных АО имели иностранных совладельцев, и в среднем им принадлежало 3,6% собственности.

По панельной выборке АО доля владения иностранными инвесторов выросла с 2004 по 2008 год почти на 2 п.п., при этом на треть возрос удельный вес фирм с участием иностранцев — он составил 11,4%. Тенденция к усилению присутствия иностранцев в числе совладельцев компаний носила «фронтальный» характер и не концентрировалась в отдельных отраслях. Доля АО с иностранным владением за четыре года выросла абсолютно во всех видах экономической деятельности (табл. 2), и более всего в химическом производстве, производстве транспортных средств и оборудования и металлургическом производстве.

Структура собственности и поведение предприятий: роль иностранных акционеров и государства

Вопрос о влиянии структуры собственности на деятельность предприятий давно находится в фокусе довольно жарких дискуссий российских (и не только российских) экономистов и политиков. Прежде всего это относится, безусловно, к оценкам роли государственного участия в собственности, но и роль иностранных инвесторов также зачастую оценивается по-разному. В российских условиях всегда было особенно сложно выделить фактор собственности среди множества других, в том числе в силу низкой прозрачности структуры собственности. Из-за этого эмпирические исследования (не очень многочисленные) давали различные, порой противоречивые результаты.

Наше исследование позволяет сделать вывод, что характер поведения предприятий и уровень конкурентоспособности бизнеса стали более тесно связанными со структурой акционерного (паевого) капитала. В частности, проявилась четкая позитивная связь с наличием иностранных совладельцев и менее выраженная негативная — с участием органов власти, ранее наблюдаемая на примере и развитых, и переходных экономик.

Иностранное участие и его позитивные последствия

Участие иностранцев в капитале присуще каждому десятому хозяйственному обществу выборки 2009 года, и больше половины из них имеют контролирующих иностранных собственников, владеющих более чем половиной акций (паев). Хотя совокупная доля иностранных инвесторов во всей выборке невысока (особенно на фоне других стран) и составляет в среднем 6% всего уставного капитала, однако зарубежные собственники в России обычно стремятся иметь довольно крупный пакет акций: в тех компаниях, где присутствуют иностранные совладельцы, доля их участия превышает 60%.

В отраслевом разрезе в среднем по выборке иностранным собственникам принадлежит почти четверть капитала в химическом производстве и шестая часть — в обработке древесины и производстве изделий из дерева; наиболее низко их участие — всего 2,4% — в производстве машин и оборудования. Более крупными пакетами акций иностранные инвесторы располагают в компаниях с числом занятых свыше 1000 человек.

Иностранное участие способствует интенсивному модернизационному поведению предприятий (рис. 20), комплексному характеру развития бизнеса и увязке стратегических и текущих управленческих задач. Предприятия с иностранным участием ориентированы на лидерство на рынках (таких там 43%), их отличают более высокая склонность к стратегическому поведению и инвестиционная активность. Эти предприятия стремятся налаживать отношения со стратегическими партнерами, в первую очередь зарубежными. Стратегические ориентиры подкреплены бенчмаркингом с зарубежными конкурентами и значимо более частым использованием других управленческих технологий, проведением мер по реструктуризации бизнеса и совершенствованию учета и отчетности.

Иногда высказывается мнение, что иностранные собственники не заинтересованы в инновационном развитии своих российских активов, концентрируя эту деятельность «дома». Наше исследование показывает, что это не совсем так. Предприятия с иностранным участием характеризуются более активным инновационным поведением (рис. 21). Более 60% из них вводили новые продукты, а более половины — новые технологии. В итоге

среди фирм с иностранным участием оказывается в 1,5 раза больше инновационно-активных предприятий. Следует оговориться, что мы не можем исключить в данном случае «эффект позитивного отбора», т.е. тот факт, что иностранные собственники отбирают для своего участия исходно более эффективные предприятия. Как бы то ни было, среди фирм с иностранным участием доля компаний, попавших в группу с высокой конкурентоспособностью (группу «лидеров»), вдвое выше, чем у остальных хозяйственных обществ.



Рис. 20. Профиль поведения предприятий с иностранным участием

Отметим также, что наше обследование не подтверждает распространенного убеждения, что иностранцы приходят в Россию исключительно для освоения внутреннего российского рынка. На самом деле, почти 89% предприятий с иностранным участием — экспортеры, причем отнюдь не только в ресурсоемких отраслях (химия, металлургия, лес). Доля экспорта в выручке этих предприятий в 4 раза выше, чем у предприятий без иностранного участия. Отметим и специфику страновой структуры экспорта: «иностранцы» в большей степени, чем другие фирмы-экспортеры, ориентируются на дальнее зарубежье: доля стран дальнего зарубежья составляет в объеме экспорта этих фирм 39% против 21% у остальных предприятий.

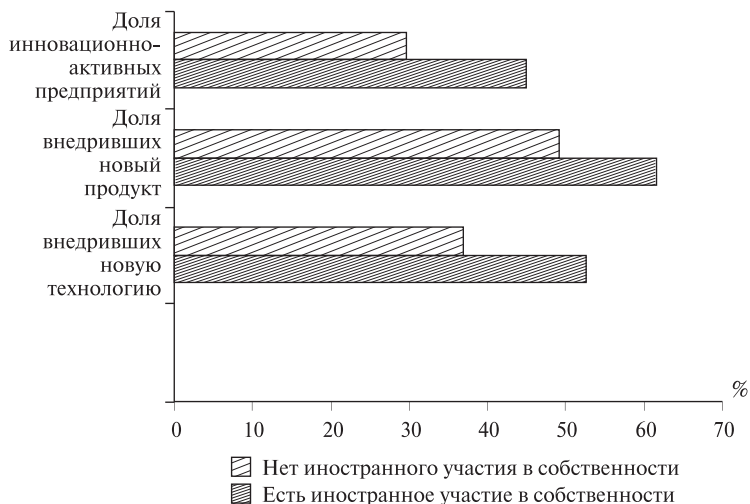


Рис. 21. Инновационная активность предприятий с иностранным участием

Динамика участия органов власти

Более ранние эмпирические исследования свидетельствовали о том, что примерно в каждом пятом-шестом АО органы различного уровня власти входят в состав акционеров, и при этом 7—8% акционерного капитала находится в их руках. По мнению всех российских и зарубежных экспертов, со второй половины 2000-х годов началось усиление роли федерального государства в экономике. Оно выразилось в росте его участия в капитале многих компаний, создании государственных корпораций и государственных холдингов с передачей им пакетов акций ряда предприятий, активной деятельности компаний с госучастием в сделках на рынках корпоративного контроля. В то же время процессы огосударствления в основном затронули крупные компании сырьевого сектора, включая голубые фишки фондового рынка и оборонный комплекс.

Мы не оспариваем этих фактов, но по данным нашего исследования, вопреки распространенному мнению, на средних и крупных промышленных предприятиях обрабатывающего секто-

ра средняя доля участия органов власти сокращается, а круг предприятий со смешанной собственностью сужается.

Если в 2005 году участие органов власти было присуще каждому шестому АО выборки, то в 2009 — только каждому 13-му. Данные по панельной выборке (рис. 22) свидетельствуют о том, что удельный вес АО с участием органов власти в 2009 году упал почти на 40%, в итоге только каждое 11-е АО (менее 9%) выборки сообщает об участии органов власти в собственности, из них более 40% — с контрольным пакетом. Сократился на 1,5% и средний пакет, принадлежащий государству, однако исключительно за счет доли региональных и местных органов власти.

В среднем государство контролирует примерно 3,4% уставного капитала в АО. В то же время в тех фирмах, где присутствуют государственные акционеры, федеральным органам принадлежит 47%, региональным и местным — 35% капитала. Доля владения органов власти весомо выше в более крупных фирмах с числом занятых свыше 1000 человек, а также в двух видах деятельности: производстве транспортных средств и оборудования и производстве электро-, электронного и оптического оборудования.

По выборке предприятий всех организационно-правовых форм в 2009 году 11% составили или общества с участием государства, или государственные и муниципальные унитарные предприятия. При этом наблюдались определенные различия в поведении предприятий с госучастием. Такие компании часто ставят амбициозные цели, не подкрепляя их соответствующим поведением и методами управления.

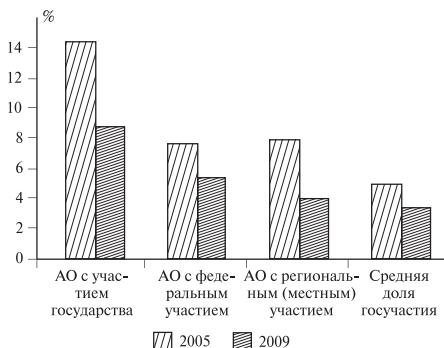


Рис. 22. Участие органов власти в капитале АО (панельная выборка), средняя доля по группам

Так, у предприятий с участием органов власти преобладают целевые установки на безусловное лидерство на глобальных рынках (указали более 53%!), но на самом деле они не подкреплены инвестиционной или инновационной активностью, а также развитием управленческих технологий. Оказалось, что эти предприятия мало отличаются от других фирм по частоте использования большинства управленческих технологий, но существенно реже прибегают к таким технологиям, как «продвижение торговых марок, создание бренда», «проведение диагностики и реструктуризации бизнес-процессов», «аутсорсинг функций и бизнес-процессов». Эти же предприятия реже осуществляли значительные инвестиции в прошлом и не отличались инновационной активностью.

Качество менеджмента: хочешь быть конкурентоспособным — учись грамотно управлять

Низкое качество управления на российских предприятиях, связанное с недостаточной квалификацией менеджеров, на протяжении многих лет считалось одной из ключевых проблем российской экономики. В то же время именно совершенствование управления и организационные инновации в условиях низких инвестиций и слабой активности в области технологических инноваций служили важнейшим источником роста эффективности предприятий в первой половине 2000-х годов. По итогам прошлого исследования мы констатировали, что к 2004—2005 году качество менеджмента на российских предприятиях обрабатывающей промышленности было сильно дифференцировано. Часть предприятий к тому времени активно использовали широкий арсенал современных управленческих технологий, нанимали специалистов с профильным образованием (МВА), в то время как другие не применяли даже наиболее простые современные методы управления производством.

В эмпирическом обследовании качество менеджмента можно оценить арсеналом используемых на предприятии управленческих технологий: чем он богаче, тем выше в целом качество менеджмента. Распределение предприятий по трем выделенным

группам¹⁶ показывает: примерно треть попадают в группу с неразвитым менеджментом, для половины компаний характерен средний уровень, у пятой часть выборки система управления выше среднего уровня. Надо отметить, что длинный «хвост» фирм с плохим качеством менеджмента — явление достаточно распространенное в других странах БРИК (например, в Бразилии и Индии), а не сугубо российское¹⁷.

Несмотря на несовершенство используемого показателя качества управления, многие факторы, определяющие уровень менеджмента на российских предприятиях, на удивление похожи на выявленные в межстрановых обследованиях. Так, качество менеджмента значимо лучше на более крупных предприятиях, в компаниях, имеющих иностранных собственников, и у экспортеров (рис. 23). В российских условиях в лучшую сторону выделяются также компании, входящие в состав интегрированных бизнес-групп, и фирмы, созданные в 1992—1998 годах. Отличие российской ситуации от результатов подобных исследований в других странах состоит в том, что нет убедительных доказательств худшего качества менеджмента в компаниях с участием государства в собственности. Хотя, как отмечено выше, различия по отдельным направлениям (частоте использования конкретных управленческих технологий) наблюдаются. Также у нас нет свидетельств лучшего качества менеджмента на предприятиях, возглавляемых наемными генеральными директорами по сравнению с директорами-собственниками.

Качество управления выступает важным фактором обеспечения конкурентоспособности предприятия. При прочих равных условиях предприятия с качеством менеджмента «выше среднего» оказываются в группе «лидеров» по конкурентоспособности в 5 с лишним раз чаще, чем фирмы с качеством управления «ниже среднего».

¹⁶ Максимально возможное количество управленческих технологий, использование которых оценивается в опросе, — 14, среднее по выборке — 4,12, медиана — 4. Мы разделили предприятия по качеству управления на три группы: «существенно ниже среднего» (применяются 0—2 технологии); «среднее» (3—5 инструментов управления); «выше среднего» (6 и более).

¹⁷ См.: Bloom N., van Reenen J. Why Do Management Practices Differ across Firms and Countries? // Journal of Economic Perspectives. 2010. Vol. 24. No. 1. Winter. P. 203—224.

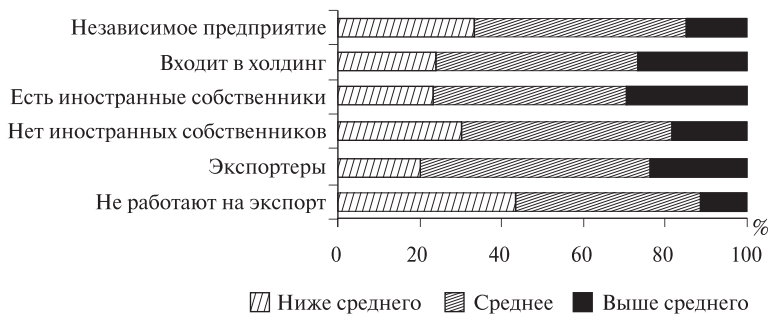


Рис. 23. Качество менеджмента в различных группах предприятий в 2009 году

В наибольшей степени ассоциируются с лидерством по конкурентоспособности такие технологии управления, как «формирование торговых марок и создание бренда» и «сертификация по международным стандартам». Значимая связь уровня конкурентоспособности с формированием торговых марок и созданием бренда — новое явление: в обследовании 2005 года такая связь не прослеживалась. Ценность торговых марок и брендов в последние годы росла, о чем свидетельствует тот факт, что в работу по формированию брендов включилась четверть компаний панели, не занимавшихся этой деятельностью до 2005 года.

Отдельно стоит отметить прогресс в части сертификации производств по стандартам ISO: в настоящее время сертифицирована уже половина промышленных предприятий — на 11,2 п.п. больше, чем в 2005 году (прирост в панели — 8,1 п.п.). При всех известных фактах покупки сертификатов некоторыми компаниями, видимо, достаточно интенсивно идет и процесс честной сертификации, включающий рационализацию бизнес-процессов и поддержание качества управления на должном уровне. Особенно это характерно для более крупных предприятий: в группе с численностью от 500 до 1000 занятых сертифицировано 2/3, а в группе с численностью свыше 1000 человек — более 80% предприятий.

Новой наблюдаемой тенденцией стало использование управленческих инноваций не вместо, а вместе с крупными инвестициями и технологическими инновациями. Это дает основания

предположить, что для части предприятий можно говорить об инновационном процессе в широком смысле слова — так, как это принято в международной практике, т.е. об инновациях в бизнес-моделях, продуктах и процессах. Доля предприятий, использующих различные управленческие технологии, в группе инновационно- и инвестиционно-активных предприятий в 1,5—2,5 раза больше (рис. 24). В результате в этой группе качество менеджмента выше среднего имеет каждое третье предприятие, в то время как среди предприятий без инноваций и инвестиций (или с мелкими инвестициями) — только каждое десятое.



Рис. 24. Использование различных управленческих технологий в группах предприятий, различающихся по уровню инновационной и инвестиционной активности

Еще одной позитивной тенденцией в управлении стал рост горизонта планирования. Результаты мониторинга показывают, что за 2005—2009 годы существенно (на 15 п.п.) снизилась доля предприятий, которые не могут оценить перспективы своего развития за пределами ближайшего года, и теперь уже более половины фирм, невзирая на кризис, уверенно строят планы на 1—3 года (рис. 25).

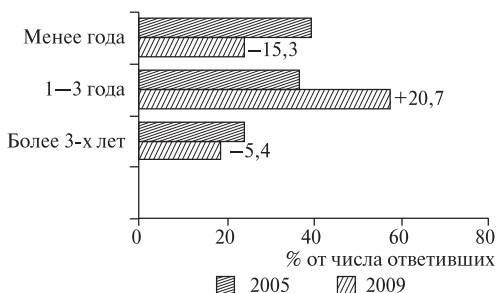


Рис. 25. Горизонт планирования в 2005 и 2009 годах

Эта тенденция хорошо заметна и на панельных данных: так, среди 159 фирм, указавших в 2005 году на горизонт планирования менее года, в 2009 году половина заявила о планировании своей деятельности на 1—3 года, а 15% — на срок более трех лет. В целом более длинный горизонт планирования характерен для предприятий, входящих в холдинги, для фирм с численностью свыше 500 человек, а также для компаний, ориентирующихся на инновации или имитации. Чем длиннее горизонт планирования, тем чаще предприятия системно совершенствуют менеджмент и осуществляют крупные инвестиции.

За 2005—2009 годы произошли заметные позитивные изменения в уровне квалификации менеджеров. Так, в 2 раза — с 9% до 17% — увеличилась доля фирм в панельной выборке, на которых работают менеджеры с дипломом МВА, полученным в России. На каждом седьмом предприятии в состав управленческой команды входят менеджеры, имеющие опыт работы в иностранной компании. Доля предприятий с качеством управления выше среднего примерно в 1,5 раза больше, если на предприятии имеются специалисты с таким опытом и квалификацией. Компании, ориентированные на инновационное лидерство, инвестируют не только в обновление технологической базы, но и в человеческие ресурсы, привлекая на работу менеджеров с высоким уровнем квалификации и опыта. В этой группе доля менеджеров с российским МВА, высшим образованием в области экономики и управления, полученным за рубежом, и опытом работы в иностранной компании выше в среднем в 2 раза, чем по выборке в целом, и в 3 раза, чем в группе предприятий, которая обходится без инноваций и крупных инвестиций.

Таким образом, в российской промышленности сформировался кластер предприятий с высоким качеством управленческого персонала, использующего весь широкий спектр современных управленческих технологий. Этот «оазис» невелик — около 15%, и пока не он определяет качество менеджмента в российской промышленности: судя по данным 2009 года, почти 45% фирм вполне спокойно живут на рынке без инноваций и крупных инвестиций и вяло совершенствуют управление.

Наиболее проблемные направления совершенствования качества управления на российских предприятиях связаны с постановкой регулярного бенчмаркинга — сравнения фирмы с зарубежными и российскими конкурентами, а также с диагностикой и реструктуризацией бизнес-процессов. Даже в группе инновационно- и инвестиционно-активных предприятий только треть проводят бенчмаркинг и только половина занимаются диагностикой и реструктуризацией бизнес-процессов, несовершенство которых, как показало недавнее исследование McKinsey¹⁸, является ключевым фактором отставания российских предприятий от западных конкурентов по уровню производительности труда.

Рынок труда: грозит ли промышленности кадровый голод

На протяжении 1990-х годов на фоне значительного снижения промышленного производства основной проблемой предприятий в сфере труда оставалась избыточная занятость, т.е. наличие лишних работников, увеличивавших издержки. В 2000-е годы (особенно во второй половине) предприятия стали все чаще жаловаться на невозможность доукомплектоваться, хотя и жалобы на наличие избыточной рабочей силы по-прежнему были нередки. В предыдущих исследованиях¹⁹ было показано, что вероятность

¹⁸ Lean Russia: Sustaining Economic Growth through Improved Productivity. McKinsey Global Institute. April 2009.

¹⁹ См.: Гимпельсон В., Капелюшников Р., Лукьянова А. Спрос на труд и квалификацию в промышленности: между дефицитом и избытком. Препр. WP3/2007/03; Российская промышленность на этапе роста. Факторы конкурентоспособности фирм / под ред. К.Р. Гончар, Б.В. Кузнецова. М.: Вершина, 2008.

жалоб на дефицит рабочей силы (и в частности, квалифицированной рабочей силы) существенно выше среди малоэффективных промышленных предприятий. Мы утверждали, что жалобы на дефицит были в большей степени следствием низкой эффективности предприятий и неспособности платить конкурентную заработную плату, чем проявлением реального отсутствия работников на рынке труда. Эти жалобы звучали в условиях массового сокращения занятости в промышленности (только за 2005—2008 годы обрабатывающие отрасли сократили число занятых на 300 тыс. человек).

Обследование 2009 года позволяет оценить проблемы избытка и дефицита рабочей силы в ином макроэкономическом контексте — ситуации острого кризиса и глубокого спада, а не быстрого роста, сопровождающегося перегревом экономики и повышенным спросом на труд. Судя по ответам респондентов, ситуация с дефицитом кадров, возможно временно, но «рассосалась». Если в 2005 году около 60% предприятий считали свою укомплектованность рабочей силой оптимальной, то на момент опроса (весна 2009 года) этот показатель превышал 70%. При этом доля недоукомплектованных предприятий сократилась вдвое (с 27% до 13%), тогда как доля избыточно укомплектованных практически не изменилась (была 13%, стала 12%). Другими словами, экономический кризис, резко снизив спрос на труд и ускорив сокращение занятости, показал, что в российской обрабатывающей промышленности скорее доминирует проблема избыточной занятости. Произошедший переход от дефицита к избытку подтверждается и другими обследованиями крупных и средних промышленных предприятий²⁰.

В условиях кризиса возможность поддержания оптимального уровня укомплектованности рабочей силой сохраняют прежде всего успешные предприятия. Предприятия, считающие свое финансово-экономическое положение хорошим, если и отмечают факт неоптимальной занятости, масштаб последней (как количественная мера отклонения от нормы) оказывается гораздо меньше. Он не превышает 10% от численности, тогда как в группе предприятий с плохим финансово-экономическим положением

²⁰ Оценки, полученные в ходе ежемесячных конъюнктурных опросов ИЭПП, очень близки к приведенным выше. См.: Бюллетень конъюнктурных опросов ИЭПП — Промышленность. Сентябрь 2009. № 207.

дефицит рабочей силы составляет в среднем около 15% (там, где он есть, разумеется), а избыток — более 22%.

Вместе с тем структурный дефицит, а именно дефицит квалифицированных рабочих, не является, видимо, полностью надуманной проблемой для промышленности. Об этом свидетельствует, в частности, тот факт, что даже в условиях кризиса дефицит работников этой категории отмечает более 36% предприятий. Хотя по сравнению с обследованием 2005 года, когда на эту проблему жаловалось более половины респондентов, сокращение заметное.

Итак, жалобы на дефицит кадров встречаются гораздо реже (хотя они полностью не исчезли), чем в 2005 году, а жалобы на избыток — относительно чаще (хотя и не стали тотальными, несмотря на кризис). Многие предприятия одновременно отмечают и то, и другое, хотя и по разным профессиональным группам. Как на этапе роста, так и на этапе кризиса основным фактором дефицита по-прежнему является относительно низкая заработная плата, а не физический дефицит работников на рынке труда. Проблема же структурного дефицита отдельных категорий работников связана, на наш взгляд, не столько с физической их нехваткой, сколько с неразвитостью системы профессионального обучения и переобучения работников, прежде всего самими предприятиями.

Формально об обучении своих работников заявляет каждое второе промышленное предприятие в нашей выборке²¹, что можно считать довольно высоким показателем (хотя в 2005 году эта доля составляла 69%). Основная проблема заключается в том, что на подавляющем большинстве предприятий реальные масштабы такой деятельности очень малы. Они отличаются не только довольно узким охватом, но и весьма короткой продолжительностью: только на каждом пятом предприятии программы переобучения охватывают более 10% персонала, и лишь на 15% предприятий сроки переобучения превышают один месяц.

Еще одна особенность российской модели рынка труда, которая может быть важным фактором в формировании дефицитов, в том числе структурных, — гибкость в сфере трудовых отношений, что в первую очередь связано с низкой долей тарифа (фиксированной части) в общих затратах на оплату труда. Это, с одной

²¹ Данные об обучении и переподготовке относятся к 2008 году, большую часть которого предприятия провели «вне кризиса».

стороны, позволяет предприятиям быстро реагировать на изменение конъюнктуры и управлять издержками, а с другой — стимулирует высокую текучесть кадров, которые склонны ориентироваться преимущественно на текущий уровень заработной платы. В свою очередь, высокая текучесть дестимулирует предприятия к инвестициям в обучение и переобучение работников.

Гибкость российской системы найма наглядно иллюстрируется реакцией предприятий на кризис, когда примерно две трети из них столкнулись с необходимостью адаптации занятости и оплаты труда к новым условиям. Несмотря на то что в 2000-е годы общие условия функционирования российского рынка труда — институциональные, структурные, макроэкономические — претерпели значительные изменения, предприятия активно используют все инструменты и способы адаптации к кризису, которые были характерны для 1990-х годов. Сталкиваясь с серьезными экономическими трудностями, предприятия, как и прежде, предпочитают двигаться одновременно несколькими параллельными дорогами — сокращают численность персонала, вводят сокращенные графики работы, отказываются от предоставления премий, снижают основную заработную плату, а в совсем критических ситуациях прекращают выплачивать ее в срок. При этом три основных инструмента — сокращение занятости, сокращение рабочего времени и снижение заработной платы — использовались почти с равной частотой с небольшим перевесом в пользу введения режимов неполной занятости: в условиях кризиса около 41% обследованных предприятий начали сокращать занятость, 46% — переводить работников на неполное рабочее время или отправлять их в вынужденные отпуска, 39% — снижать заработную плату (рис. 26). В своих дальнейших действиях обследованные предприятия не собирались отказываться от диверсифицированного подхода, планируя примерно в равных масштабах использовать методы количественной (42%), временной (47%) и ценовой (40%) подстройки.

Является ли подобная гибкость конкурентным преимуществом или, напротив, недостатком российской модели рынка труда? Ответ на этот вопрос в значительной степени зависит от того, об адаптации к какому кризису идет речь. Если исходить из краткосрочного, конъюнктурного его характера, который не требует коренного изменения структуры экономики, то очевидно, что использование таких «нецивилизованных» мер, как сокращение

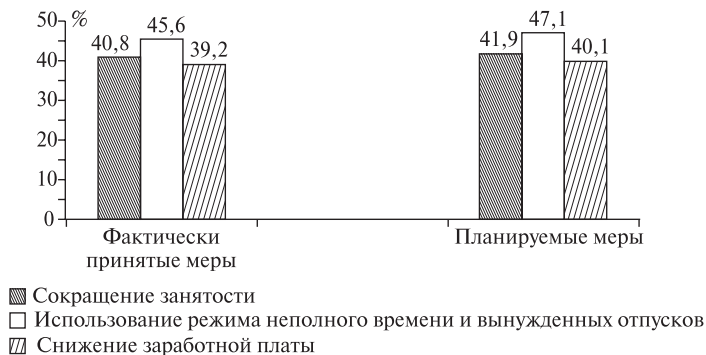


Рис. 26. Фактические и планируемые меры кризисной подстройки на внутреннем рынке труда предприятий²²

рабочего времени, неоплаченные отпуска и снижение заработной платы, действительно позволяет смягчить кризисные шоки, поддержать социальную стабильность. Однако если мы будем рассматривать кризис как сигнал неэффективности структуры экономики, требующей коренной ее перестройки, и, соответственно, как кризис затяжной, то такие инструменты будут, скорее, маскировать реальные проблемы и препятствовать перетоку рабочей силы в более эффективные отрасли и на более эффективные предприятия, замедляя тем самым выход из кризиса.

Новая роль региональных и местных властей

Финансовая и организационная поддержка

Опыт Китая, Бразилии, Мексики и ряда других развивающихся стран свидетельствует о том, что местные и региональные власти могут способствовать привлечению инвестиций, модернизации фирм, их выходу на внешние рынки. Наше исследование показывает, что в 2007—2008 годах схожие тенденции стали проявляться в России.

²² Напомним, что данные о фактически принятых и о планируемых мерах относятся к весне 2009 года.

Анализ взаимоотношений предприятий с органами власти включал несколько аспектов: получение предприятиями в 2007—2008 годах финансовой поддержки от федеральных, региональных или местных властей, оказание в этот же период организационной поддержки со стороны властей разного уровня²³, оказание предприятием в 2007—2008 годах помощи региональным и/или местным властям в социальном развитии региона.

Как видно из приведенных данных (рис. 27), в 2007—2008 годах наиболее активными в предоставлении поддержки были региональные власти. В общей сложности поддержку на этом уровне получили почти 26% фирм в нашей выборке, в том числе 19% — организационную поддержку и 14% — финансовую поддержку. Можно также отметить, что на региональном и местном уровнях чаще используются организационные формы поддержки. Напротив, на федеральном уровне основным инструментом являлась финансовая поддержка предприятий.

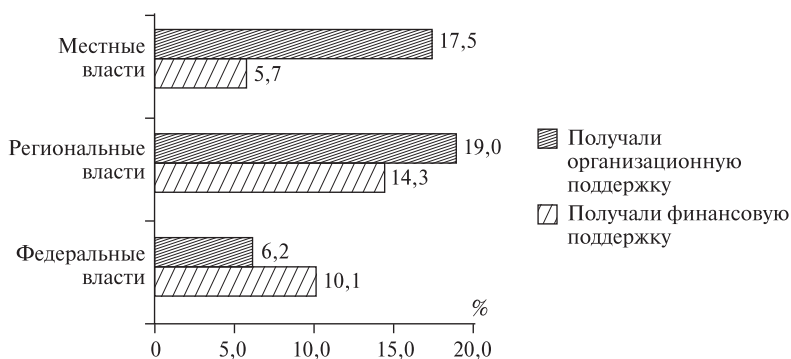


Рис. 27. Доля предприятий, получавших финансовую и организационную поддержку от государства в 2007—2008 годах

Существенное направление во взаимоотношениях предприятий с органами власти — оказание помощи региональным и местным властям в социальном развитии региона. Такая практика

²³ Под организационной поддержкой понималась любая нефинансовая поддержка, включая помощь в контактах с российскими и зарубежными партнерами, содействие в контактах с другими государственными органами, в привлечении инвесторов и т.д.

почти повсеместна: в 2007—2008 годах не оказывали никакой помощи властям только 23% фирм (рис. 28). Правда, для основной массы предприятий расходы на помощь властям не были слишком обременительными и не превышали 0,1% выручки от реализации.



Рис. 28. Оказание предприятиями помощи местным и региональным властям в социальном развитии региона

Такое «социально-ответственное» поведение часто вознаграждалось. Среди фирм, помогавших властям, о получении той или иной господдержки на региональном уровне сообщали от 27% до 34% респондентов — против 12% среди тех, кто не выделял средств на социальное развитие региона.

Для объяснения факта предоставления поддержки со стороны властей мы использовали помимо помощи, оказываемой предприятием региону, другие характеристики, которые можно условно разделить на три блока: базовые характеристики предприятий, параметры (индикаторы) их социальной активности и модернизационной активности.

К базовым характеристикам относились отраслевая принадлежность предприятия, его размер, возраст (время создания), наличие специфических собственников (государства, иностранных инвесторов), а также показатель инвестиционного потенциала самого региона, в котором предприятие расположено. Для характеристики социальной активности предприятий, наряду с уже упоминавшейся помощью местным и региональным властям в социальном развитии, использовались индикатор сохранения

и создания новых рабочих мест, а также факт участия фирм-респондентов в бизнес-ассоциациях. Поддержание занятости (через сохранение и/или создание новых рабочих мест) может быть элементом «системы обменов» между бизнесом и государством. В свою очередь, бизнес-ассоциации являются одним из каналов взаимодействия предприятий с органами власти. Модернизационная активность оценивалась через показатели экспорта (при прочих равных выход на экспортные рынки предполагает более высокий уровень конкурентоспособности предприятия), факт осуществления предприятиями крупных инвестиций в 2005—2008 годах, индикатор инновационной активности (факт внедрения нового продукта/технологии в сочетании с ненулевыми затратами на НИОКР).

Анализ показал, что государственная поддержка чаще предоставляется фирмам в регионах с низким и средним инвестиционным потенциалом. Это справедливо для всех уровней власти, включая федеральные, что, на наш взгляд, свидетельствует об ориентации мер поддержки со стороны федерального правительства преимущественно на «выравнивание» условий в разных регионах, а не на создание стимулов для развития. Вторая общая черта — во всех случаях старые фирмы, существующие с советских времен, имеют явные преференции в доступе к государственной поддержке. Интересно также, что при учете факторов социальной и модернизационной активности размеры предприятий в конечном счете оказываются незначимыми для получения господдержки.

В качестве особенностей государственной поддержки на федеральном уровне можно отметить, что только здесь даются однозначные преференции фирмам с государственным участием. Одновременно федеральная поддержка фокусируется на фирмах, сохраняющих рабочие места. Вместе с тем модернизационные переменные для федеральной поддержки, как правило, оказываются статистически незначимыми. Такое сочетание позволяет говорить о своего рода «консервативной системе обменов», когда федеральное правительство предоставляет поддержку старым предприятиям и компаниям с государственным участием, а в обмен рассчитывает на сохранение числа занятых на фирмах — реципиентах поддержки.

На региональном и местном уровнях набор факторов, влияющих на предоставление фирмам государственной поддержки, су-

щественно модифицируется. Значимым фактором становится оказание помощи властям в социальном развитии региона. Это можно считать признаком существования своеобразной «системы обменов». Кроме того, для получения поддержки от региональных властей значимо также участие фирм в бизнес-ассоциациях, что подтверждает роль ассоциаций как канала взаимодействия бизнеса с государством. Однако вопреки ожиданиям, для получения господдержки на региональном и местном уровнях условие сохранения занятости оказывается несущественным, так же как и факт участия государства в собственности.

Одновременно, в отличие от мер федеральной поддержки, на региональном и муниципальном уровнях значение имеют некоторые характеристики модернизационной активности предприятия. Так, для региональных властей высокосignимым фактором предоставления поддержки было осуществление предприятием крупных инвестиционных проектов в 2005—2008 годах. На муниципальном уровне поддержку в 2007—2008 годах существенно чаще получали фирмы, в которых присутствовали иностранные акционеры.

Вместе с тем здесь может возникнуть вопрос о причинно-следственной связи: региональные и местные власти поддерживают тех, кто инвестирует, или же эти фирмы развиваются и инвестируют благодаря господдержке? Ограничением анализируемых нами данных является то, что в силу самого характера исследования мы могли опросить только «инсайдеров», т.е. фирмы, которые уже присутствуют на региональном рынке, сумели установить отношения с властями и благодаря этому могут чувствовать себя относительно неплохо в сравнении с «аутсайдерами», не допущенными на рынок. В пользу гипотезы о таком «союзе инсайдеров» может свидетельствовать выявленный в нашем анализе приоритет предприятий, созданных до 1991 года, в доступе к поддержке на всех уровнях власти. Однако предпочтения в отношении фирм с иностранным участием противоречат этой гипотезе и, как минимум, свидетельствуют о сосуществовании разных критериев предоставления господдержки на региональном и муниципальном уровнях.

Мы также оценили, как факт предоставления поддержки властями разных уровней в 2007—2008 годах влиял на поведение предприятий в условиях экономического кризиса в 2009 году, опираясь на данные о фактической и планируемой реакции пред-

приятия на кризис. На момент проведения опроса (февраль — июнь 2009 года) в российской обрабатывающей промышленности не сталкивались с последствиями кризиса только 6% фирм. Среди остальных респондентов наиболее распространенными были ответы о задержках платежей поставщикам, переводе работников на неполный рабочий день, сокращении выпуска продукции, приостановке новых инвестиционных проектов.

Вместе с тем 40% опрошенных фирм заявили о своей «активной» реакции на кризис, выражавшейся в выходе на новые рынки сбыта и поиске новых покупателей. Одновременно 33% фирм-респондентов, несмотря на кризис, заявили о планах реализации крупных инвестиционных проектов в течение ближайших 12 месяцев. Отметим, что в 2007 году в условиях экономического бума на аналогичный вопрос в одном из обследований, проведенном ГУ ВШЭ, положительный ответ дали 50% промышленных предприятий.

Мы попытались проверить, в какой мере полученная ранее поддержка со стороны органов власти разных уровней повлияла на «активную» реакцию фирм на кризис. Выяснилось, что на планы крупных инвестиций в 2009 году значимое влияние оказывал только факт осуществления инвестиций в 2005—2008 годах. Какие-либо меры господдержки в этом случае были незначительны. Напротив, намерения предприятий выходить на новые рынки и искать новых покупателей в 2009 году в условиях кризиса оказались тесно связаны с получением в предшествующем периоде (в 2007—2008 годах) поддержки со стороны региональных и местных властей. При этом меры поддержки со стороны федерального правительства не повлияли на решения фирм о выходе на новые рынки.

Таким образом, полученные нами результаты позволяют сделать вывод о доминировании модели «обменов» в отношении между предприятиями и государством. В обмен на получение поддержки предприятия-реципиенты оказывают помощь в социальном развитии региона или обеспечивают сохранение занятости.

Тем не менее в 2007—2008 годах наблюдались достаточно заметные расхождения в приоритетах предоставления государственной поддержки на федеральном уровне, с одной стороны, и региональном и муниципальном уровнях — с другой. В первом случае сложившаяся «система обменов» между государством и

бизнесом имела более консервативный характер — с фокусом на старые предприятия, компании с государственным участием и фирмы, сохраняющие занятость. Во втором случае государственная поддержка была более ориентирована на цели модернизации, в числе критериев ее предоставления выступали инвестиционная активность фирм и наличие иностранных инвесторов. Анализ поведения предприятий в условиях кризиса также показал, что фирмы, получавшие поддержку от региональных и местных властей в 2007—2008 годах, чаще выбирали активные формы реакции на кризис, в отличие от фирм, имевших доступ к федеральным мерам поддержки.

Вместо заключения: станет ли кризис «моментом истины» для российской промышленности

В предкризисные годы в российской обрабатывающей промышленности, как мы постарались показать на некоторых примерах, происходили интенсивные процессы структурных преобразований, менялось поведение предприятий, что непосредственно влияло на динамику эффективности и конкурентоспособности фирм. Безусловно, детальное исследование изменений и причин, которыми они определялись, требует дополнительного углубленного анализа. Тем не менее общие тенденции развития, как нам представляется, очевидны.

Во-первых, во второй половине 2000-х годов в целом сохранялась модель развития, которая сформировалась на первом этапе экономического роста в 2000—2004 годах. Эта модель основывалась преимущественно на оптимизации использования существующих ресурсов в рамках сложившихся для каждого предприятия рынков и в основном в рамках тех же базовых технологий. Об этом свидетельствует как стабильная структура рынков сбыта продукции (ориентация на региональные рынки и на внутренний российский рынок, отсутствие значимого прорыва на мировые рынки), так и невысокий уровень инновационной да и инвестиционной активности, сохраняющийся разрыв в технологическом уровне предприятий по отношению к зарубежным конкурентам. Сохранение такой модели развития стало возможным вследствие

благоприятной макроэкономической конъюнктуры и быстрого роста внутреннего спроса на промышленную продукцию. Несколько утрируя, можно сказать, что в общем и целом российские предприятия продолжали выпускать ту же самую продукцию на тех же самых базовых мощностях и технологиях и продавать ее тем же самым покупателям. Только продавать чуть больше, а выпускать с более высокой производительностью труда, главным образом за счет сокращения численности персонала без снижения объемов производства.

Во-вторых, развитие в рамках сохранившейся модели сопровождалось прогрессом по ряду направлений: постепенно (и не у всех) обновлялись и модернизировались производственные фонды (в рамках того же технологического уклада), совершенствовалось управление, оптимизировались отношения с поставщиками и потребителями и внутренняя организационная структура производства, активнее использовались внешние источники финансирования. Это дало возможность повысить эффективность производства и несколько улучшить финансовые показатели деятельности, но не позволило существенно повысить конкурентоспособность по отношению к зарубежным производителям, поскольку и там росла эффективность. Отсутствие «прорыва» также объяснялось объективными, внешними по отношению к предприятиям причинами: ростом цен на сырье и труд, отсутствием заметного прогресса в качестве делового климата.

В-третьих, судя по всему, под шум дискуссий о преимуществах и недостатках догоняющего типа развития и вопреки декларациям государства о необходимости инновационного прорыва большая часть предприятий сделала ставку именно на догоняющую стратегию, основанную на внедрении существующих (в основном зарубежных) технологий и техники, неглубокие и имитирующие инновации. В условиях роста экономики эта стратегия для многих предприятий оказалась успешной — но только для тех, кто начал ее реализовывать за несколько лет до кризиса.

В-четвертых, важной положительной чертой развития промышленности в предкризисный период был позитивный отбор: более эффективные конкурентоспособные предприятия росли быстрее, чем менее конкурентоспособные. Последние (те, кто выжил и не ушел с рынка) «подтягивались» к лидерам по уровню производительности, что выразилось в некотором сокращении

внутриотраслевых разрывов. В то же время эти процессы могли бы идти быстрее, если бы были устранены специфические российские механизмы защиты неэффективных предприятий, включая относительно невысокий уровень конкуренции на многих рынках, географические барьеры входа, связанные с удаленностью и изолированностью малых городов, и т.д.

Экономический кризис 2008—2009 годов прервал траекторию плавной эволюции промышленности, сформировав совершенно новые условия развития и новые вызовы и угрозы. Весной 2009 года — в период проведения опроса — более половины предприятий указывали на снижение спроса на продукцию как на серьезную проблему, около 40% столкнулись с необходимостью адаптировать занятость и/или заработную плату (за счет различных форм сокращения рабочего времени и зарплаты), около 40% объявляли о сокращении инвестиционных проектов и программ. Вместе с тем довольно неожиданным результатом стало намерение многих фирм использовать выход на новые рынки сбыта в качестве антикризисной меры. Об этом говорили 40% респондентов, среди которых преобладали более конкурентоспособные предприятия. Около трети фирм, невзирая на кризис, планировали осуществлять крупные инвестиции в течение ближайших 12 месяцев.

Такие намерения указывают на то, что кризис мог привести к перераспределению рынков в пользу более эффективных предприятий, создать стимулы к расширению границ рынков, повышению эффективности производства за счет инвестиций. Однако следует признать, что реализовать переход от оборонительной стратегии — защиты собственных позиций на уже занятых рынках — к наступательному прорыву на новые рынки или рынки новой продукции в условиях посткризисного мира будет существенно сложнее даже для лидеров российской промышленности. Вряд ли в ближайшие годы мы увидим столь же благоприятные условия в виде дешевых кредитов и растущего высокими темпами спроса, какие были характерны в последние предкризисные годы.

Поэтому, на наш взгляд, многие предприятия обрабатывающей промышленности вновь оказались «на перепутье»: вернуться к прежней стратегии постепенного эволюционного улучшения в попытке догнать убегающих конкурентов либо попытаться воспользоваться кризисом (который сильно ударил и по производителям многих стран-конкурентов) для того, чтобы существен-

но потеснить их как на внутреннем российском рынке, так и на внешних рынках? В значительной степени этот выбор будет зависеть от государственной политики.

Выбор этот непростой: в трудных условиях, в которое попали многие предприятия, желание «помочь и защитить» вполне естественно. И даже подкреплено чаяниями самого бизнеса. За замораживание тарифов естественных монополий в нашем опросе высказывался каждый второй респондент. А расширение масштабов госзаказа и ограничения импорта собрали по 20% голосов. По популярности среди руководителей предприятий эти меры уступают только снижению налогов, поддержке стабильности банковской системы и поддержанию курса рубля.

Вместе с тем нам представляется, что именно сейчас нужны меры другого рода — направленные на создание благоприятных условий ведения бизнеса, а также на стимулирование самих фирм к большей активности на рынках.

Улучшение бизнес-климата. Если раньше плохие условия ведения бизнеса в России компенсировались ростом спроса, то теперь преимущества роста исчезли, а барьеры остались. Как уже упоминалось, в 2005 году по данным BEEPS в России по половине параметров условия ведения бизнеса были хуже, чем в странах Восточной Европы и СНГ. В 2009 году они были хуже уже по 16 из 18 параметров. В этих условиях критически важным становится снижение издержек ведения бизнеса и особенно — издержек входа на рынок для новых игроков.

Международный опыт (в том числе опыт стран БРИК) показывает, что существенную роль в улучшении бизнес-климата играют региональные и местные власти. Данные мониторинга свидетельствуют о том, что эта тенденция стала проявляться в России. В частности, на региональном и муниципальном уровнях уже в 2007—2008 годах государственная поддержка существенно чаще предоставлялась фирмам-инвесторам независимо от их размера, отраслевой принадлежности и формы собственности. Вместе с тем подобные сдвиги в России имеют, скорее, «полустихийный» характер, поскольку, на наш взгляд, они не опираются на сознательную политику выявления и поощрения лучшей практики со стороны федерального центра.

По нашему мнению, для улучшения бизнес-климата важно шире задействовать механизмы выявления и распространения

лучшей практики в работе региональных органов государственного управления, а также стимулировать межрегиональную конкуренцию за привлечение капитала и инвестиций. В качестве конкретных шагов в этом направлении можно выделить следующие.

1. Реализация на субнациональном уровне проекта Всемирного банка Doing Business. В рамках этого исследования инвестиционный климат оценивается с использованием 10 стандартных (сравнимых) индикаторов открытия, ведения и закрытия бизнеса²⁴. Целесообразно уже в 2010 году проведение 2-го раунда такого обследования с существенно более массовым охватом (30—40 городов) и с широким распространением результатов обследования, включая описание лучших управленческих практик, которые позволяют снизить издержки ведения бизнеса.

2. Проведение на федеральном уровне конкурса региональных проектов по повышению конкурентоспособности с участием представителей бизнеса в оценке программ и мер, предлагаемых регионами для улучшения делового климата, и с выделением со стороны федерального центра софинансирования для поддержки лучших проектов. Как показывает опыт Мексики, такой конкурс может быть эффективным механизмом распространения лучшей практики в работе региональных властей с инвесторами и бизнесом. Одновременно он может стать дополнительным каналом обеспечения связи между интересами развития бизнеса и интересами региональных властей.

Акцент не на отрасли, а на активные фирмы. Наряду с улучшением делового климата существенным является выявление на стороне бизнеса тех игроков, которые отличаются большей активностью и готовы к реализации модернизационных программ. В связи с этим важным является *акцент на предприятия среднего бизнеса*, к которым в российских условиях объективно следует относить фирмы с численностью занятых не до 250, а до 1000 работников. Если малый бизнес важен для решения социальных проблем — за счет создания новых рабочих мест, в том числе и с высокой производительностью труда, то средние компании быстрее способны выходить на новые рынки и осваивать новые

²⁴ На международном уровне этот проект реализуется ежегодно с 2003 года и охватывает в настоящее время 183 страны. В России данный проект в пилотном режиме впервые был реализован Всемирным банком в 2009 году и получил широкий общественный резонанс (включая около 90 публикаций в СМИ).

виды деятельности. Именно они в перспективе могут составить конкуренцию крупным компаниям — как на российском, так и на мировом рынке.

В качестве конкретных практических мер, которые могут способствовать снижению для среднего бизнеса прямых издержек выхода на новые рынки и освоения новых видов деятельности, уменьшать риски новых проектов, можно выделить: программу содействия сертификации бизнес-процессов по стандарту ISO 9001. Данный стандарт важен для выхода компаний на международные товарные рынки и рынки капиталов. Такая программа была успешно реализована в Чили — в виде 50%-го софинансирования затрат компаний среднего бизнеса на эти цели (всего через данную программу в Чили прошли около 25 тыс. фирм).

Также важной является поддержка деятельности отраслевых бизнес-ассоциаций. Международный опыт показывает, что для среднего бизнеса такие ассоциации являются каналом взаимодействия с государством. Однако подобные ассоциации оказываются эффективными лишь тогда, когда создаются по инициативе самого бизнеса. Тем не менее государство может создавать стимулы к кооперации в бизнес-среде²⁵. В России отечественным фирмам сейчас оказывается поддержка по участию в международных выставках, однако перечень таких выставок определяется чиновниками, а не предпринимателями. Не менее важным является систематическое привлечение бизнес-ассоциаций к обсуждению и выработке изменений в законодательстве и регулировании.

Возможно также, что следует вернуться к действовавшей ранее системе инвестиционных льгот в рамках федерального законодательства, так как активные инвестиции по-прежнему необходимы для большинства секторов обрабатывающей промышленности, а фирмы, осуществлявшие активные инвестиции с середины 2000-х годов, оказались более устойчивыми в условиях кризиса.

Стимулирование экспорта. Анализ микроэкономических данных показал, что, несмотря на укрепление валютного курса в пе-

²⁵ Например, практический интерес может представлять опыт чилийской госкорпорации CORFO по софинансированию 50% расходов на коллективные поездки представителей пяти и более местных фирм для ознакомления с уровнем развития технологий в ведущих международных компаниях, для установления контактов с технологическими центрами и участия в международных ярмарках новых технологий.

риод 2004—2008 годов, в обрабатывающей промышленности сохранилась тенденция к некоторому расширению круга экспортеров. Более того, наблюдалась тенденция к росту средней доли экспорта в выручке предприятий-экспортеров. Это может свидетельствовать о том, что наиболее успешные российские предприятия постепенно находят свои ниши на внешних рынках и расширяют свое присутствие на них. Процесс расширения экспорта и круга экспортеров крайне важен не только для обеспечения дополнительных темпов роста продукции, но и как инструмент обучения, поскольку работа на зарубежных рынках помогает лучше оценивать особенности спроса и потребителей за рубежом, развивает компетенции менеджмента, стимулирует инновации, создает предпосылки для более глубокой международной кооперации.

Следует отметить, что развитие экспорта идет как благодаря действию рыночных механизмов, так и благодаря определенным успехам государственной политики. Государство предприняло меры по снижению административных барьеров для экспорта, в результате чего доля экспортеров, жалующихся на задержки по возврату НДС, снизилась с почти 60% до 36%, хотя и этот уровень представляется аномально высоким. А вот уровень жалоб на задержки грузов на таможне остался прежним, что свидетельствует об отсутствии прогресса в этом направлении.

Мы полагаем, что совершенствование государственной политики поддержки и диверсификации экспорта должно быть направлено на решение следующих основных задач.

1. Дальнейшее снижение административных барьеров, прежде всего совершенствование и ускорение процедуры возврата НДС и ускорение работы таможни.

2. Расширение масштабов существующих мер по поддержке экспорта, в частности, пересмотр процедур предоставления субсидий по процентным ставкам для расширения круга компаний-экспортеров, которые могут ими пользоваться. В настоящее время этот инструмент рассчитан на экспортеров «со стажем» и недоступен для фирм, недавно вышедших на экспортные рынки. Кроме того, целесообразно упростить и ускорить процедуры предоставления государственных гарантий для экспортеров, которые сейчас крайне громоздки и продолжительны, что ослабляет позиции российских экспортеров при участии, например, в международных тендерах.

3. Разработка новых специальных инструментов поддержки экспорта для «стартовых» экспортеров, впервые выходящих на международный рынок. Это может быть система грантов или субсидий, которые частично компенсируют компаниям-новичкам стартовые издержки при выходе на рынки экспорта.

4. Интернационализация деятельности фирм. Во второй половине 2000-х годов в экономической политике на федеральном уровне стал явным акцент на поддержку инвестиций крупнейших российских компаний за рубежом. Менее очевидной была выявленная в нашем обследовании тенденция к расширению присутствия иностранных инвесторов в российских компаниях и поддержка этой тенденции со стороны региональных и муниципальных властей. При этом в 2007—2008 годах фирмы с иностранным участием стали заметно выделяться в лучшую сторону на фоне остальных компаний. Это проявлялось в большей инвестиционной и инновационной активности, упорядочении бизнес-процессов, заметно больших объемах экспорта, в том числе на рынки развитых стран. По нашему мнению, эти позитивные сдвиги связаны с освоением новых управленческих практик, новых знаний и навыков, которые иностранные совладельцы приносят в российские компании. Важную роль также играет развитие кооперационных связей с новыми партнерами.

Необходимо выявление и распространение лучших практик по работе с иностранными инвесторами, а также создание условий для более активного вовлечения российских фирм в процесс международного разделения труда.

До последнего времени политика содействия прямым иностранным инвестициям на федеральном уровне фокусировалась в основном на масштабных проектах, реализуемых в России крупными иностранными компаниями, а также на решении проблем, возникающих у крупных инвесторов. Во многом эта политика носила пассивный характер — как правило, инициаторами выступали сами иностранные компании, заинтересованные в создании производств в России. Такой подход работал в условиях быстрого роста экономики и повышения привлекательности российского внутреннего рынка. Кризис многое изменил: потоки инвестиций сократились в разы, и эксперты не ожидают их быстрого восстановления, особенно в обрабатывающую промышленность. Существенно сократились и возможности российских компаний

по прямой покупке зарубежных технологий, лицензий, оборудования. При этом, как бы нам ни хотелось, Россия не может модернизировать все отрасли исключительно на собственной технологической базе, а предприятия — массово и самостоятельно прорваться на внешние рынки.

В этих условиях следует внести коррективы в государственную политику по следующим направлениям.

1. Расширить спектр поддерживаемых форм международного сотрудничества и кооперации между российскими и зарубежными компаниями. Прямые инвестиции — далеко не единственный способ промышленной интеграции. Важными могут быть и соглашения о совместных разработках новой продукции как для российского рынка, так и для рынка третьих стран, сотрудничество по продвижению российских товаров на экспортные рынки, поддержка долгосрочных контрактов по поставкам российских комплектующих для зарубежных производителей и т.п. Такой опыт в России имеется, но он нуждается в обобщении и масштабировании.

2. Перейти от пассивной к активной политике привлечения инвесторов, необходимых для технологической модернизации российских отраслей в рамках государственных приоритетов промышленной политики. Не следует ждать, когда «нужные» инвесторы придут сами, их надо активно искать и убедительно приглашать к сотрудничеству с российскими предприятиями.

3. Пересмотреть традиционный взгляд на страновую структуру желаемых инвесторов и партнеров, состоящий в том, что все самые передовые технологии приходят из развитых стран. Бурный рост высоких технологий в развивающихся странах, в том числе у «соседей» по группе БРИК, открывает возможности равноправного и взаимовыгодного сотрудничества с инвесторами из этих стран. По многим причинам (размеры национальных рынков, меньший разрыв в уровнях применяемых технологий и т.п.) такое сотрудничество может быть более вероятным и более эффективным для всех участников.

Переход к активной политике привлечения инвесторов и партнеров, необходимые масштабы международного сотрудничества — требуются сотни проектов в самых разных отраслях экономики — делают нереальным управление этими процессами на уровне федеральных министерств и ведомств. Существенно более значимую роль в инициировании проектов должны играть регио-

ны, а также бизнес-ассоциации, гораздо лучше знающие реальные «болевы́е точки». Задачи органов власти федерального уровня — «мягко стимулировать» их к этой деятельности и корректировать нормативную базу для снятия возникающих барьеров на пути встраивания российской промышленности в мировую экономику.

Меры по стимулированию инноваций. Результаты нашего эмпирического исследования свидетельствуют о том, что технологический уровень производства в обрабатывающей промышленности по меньшей мере неоднороден. Крупный бизнес в целом гораздо более инновационен и технологически обустроен, чем малый и средний, хотя тратит на эти цели непозволительно мало средств. Вместе с тем глубина и качество инновационного процесса в большинстве компаний недостаточны.

В связи с этим следовало бы скорректировать современные модернизационные стратегии и учесть в них существование сегмента конкурентоспособного бизнеса в традиционной обрабатывающей промышленности, которая ориентирована на инновационную модель роста и завершила или завершает технологическую модернизацию. Пока система стимулов для крупных компаний этого сегмента ограничивается «предоставлением организационной поддержки, направленной на создание внутренних стимулов к инновационной деятельности, в том числе путем поддержки деятельности саморегулируемых организаций, содействующих внедрению на предприятиях добровольных стандартов ведения инновационной деятельности»²⁶. Это предложение весьма туманно и не учитывает спрос бизнеса на стимулы. Такой спрос, судя по позиции представителей промышленности, состоит из следующих основных компонентов.

1. Стимулирование технического перевооружения через проведение взвешенной таможенно-тарифной политики, поддерживающей приобретение технологий и оборудования; восстановление льгот по капитальным вложениям; право списания капитальных расходов через амортизацию; госгарантии на кредиты по приобретению технологий; совершенствование законодательства о техническом регулировании.

²⁶ Из Пояснительной записки к «Плану мероприятий по стимулированию инновационной деятельности предприятий» (июль 2009 года).

2. Сопровождение политики энергосбережения реальными стимулами (например, через политику ценообразования), поскольку в рамках существующих норм экономия наказуема.

3. Ускорение инноваций в существующей промышленности за счет предоставления налоговых каникул для новых инновационно-активных предприятий, через техническую политику (поощрение национальных стандартов) и доступ к «длинным» кредитам, которые могут поддержать долгосрочный горизонт планирования.

Кризис серьезно изменил условия для инновационной деятельности в бизнесе. Многие проекты приостановлены. Снижается и так невысокая склонность участников инновационного процесса (предприятия, банки, государство) к рискам инновационной деятельности. С учетом этих изменений результаты нашего исследования позволяют сформулировать следующие рекомендации для экономической политики в части поддержки инноваций.

Во-первых, не стоит противопоставлять модернизацию и инновации на основе оригинальных разработок. Наше исследование показало, что в последние годы экономического роста инновации были интегрированы в инвестиционный процесс и модернизация оборудования для многих фирм стала шагом к технологическим инновациям. Однако для тех предприятий, которые не успели завершить модернизацию, высок риск неполучения отдачи от вложенных инвестиций и, следовательно, отмены планов по производству инновационной продукции на новом оборудовании. Это создает спрос на поддержку инвестиционной деятельности, которая неизбежно потянет за собой инновационную активность. Инвестиционные льготы в этих условиях могут эффективнее стимулировать инновации, чем «размазывание» средств поддержки инновационных проектов между неочевидными «чемпионами».

Во-вторых, около половины предприятий выборки считают свой технологический уровень неплохим по российским меркам (на уровне лучших отечественных образцов и выше), причем среди отраслей лидируют химия и пищевая промышленность, но драматически отстает машиностроение. Даже если самооценка и чересчур оптимистична, нельзя игнорировать признаки улучшения позиций некоторых компонентов технологического капитала, в частности повышение доли компаний с ISO-сертификацией. При этом сертификация тесно связана с оценкой технологиче-

ского уровня и уровня конкурентоспособности. Переориентация организаций, призванных осуществлять техническое регулирование и надзор, с карательных функций на поддержку получения компаниями международной сертификации, внедрение международных технических стандартов, в том числе по линии частно-государственного партнерства, может стать хорошим инструментом стимулирования технологического обновления промышленности.

В-третьих, похоже, что для стимулирования инновационного бизнеса сегодня государству важнее влиять на создание рынков, в том числе рынков технологий и иных знаний, чем на производство самих знаний. Тем более что, судя по всему, основная проблема отставания России в инновационной сфере лежит как раз в плоскости спроса и отсутствия рынков для инновационных продуктов. Инструменты создания и поддержания спроса на инновации в принципе известны. Это стимулирование конкуренции, налоговые меры, техническое регулирование, госзаказ. Преимущество налоговых льгот перед селективными мерами состоит в том, что решения о расходах на НИОКР принимаются все-таки бизнесом, и у таких решений больше шансов на успех, чем у правительственных программ. Решение о включении расходов на НИОКР в себестоимость уже принято, но администрирование этого стимула сводит на нет все усилия по его принятию. То же относится к амортизационным льготам, которые должны были бы стимулировать модернизацию, но обернулись дополнительным обременением для компаний. Судя по нашим данным, налоговые стимулы корпоративных НИОКР никак не увеличили число компаний, занимающихся разработками, но привели к повышению научных затрат тех предприятий, что уже занимались НИОКР. Поэтому следовало бы улучшить администрирование этого инструмента и расширить набор налоговых стимулов НИОКР, например, распространить амортизационные льготы на нематериальные активы компаний.

* * *

При справедливости оценки предкризисного периода как «времени упущенных возможностей» наш анализ показывает, что в 2005—2008 годах в обрабатывающей промышленности проведение большинства фирм стало более рыночным. В промыш-

ленности происходили и накапливались позитивные сдвиги, создающие потенциал для экономического роста. Но скорость этих изменений недостаточна для преодоления отставания от наших конкурентов, накопившегося за 20 лет переходного периода и хронического недоинвестирования. И во многом это предопределяется политикой государства. Проблемой для бизнеса является не только низкое качество институтов, но и их нестабильность, несовпадение «слова» и «дела» в действиях правительства — это порождает неопределенность, приводит к более высокой оценке рисков и сдерживает инвестиции.

До последнего времени ставка в политике делалась на поддержку «национальных чемпионов». Однако, по нашим данным, компании «второго эшелона» могут обладать большей устойчивостью и большим потенциалом для относительно «дешевого» роста. Применительно к нашей выборке (в целом смещенной в сторону средних по размеру предприятий) это фирмы с численностью от 500 работников. Поддержка таких фирм сопряжена с меньшими рисками «провалов государства», так как подобных фирм много и возможные риски оказания поддержки неэффективным фирмам нивелируются. Тем не менее важны адекватные каналы и адекватный дизайн инструментов поддержки.

Правительству нужно шире взаимодействовать с отраслевыми бизнес-ассоциациями, которые, как показывают наши данные, объединяют более активные фирмы и готовы представлять коллективные интересы бизнеса. Отраслевые ассоциации можно и нужно использовать для внедрения стандартов качества, продвижения фирм на новые рынки, подготовки кадров. Ассоциации могут быть каналом поддержки эффективных фирм «второго эшелона».

По нашему мнению, нужно использовать те меры, которые могут работать в условиях наших несовершенных институтов. Простота администрирования и измеримость конечного результата могут выступать критериями выбора мер поддержки. В этом контексте экспорт, инвестиции, сертификация по ISO являются примерами хорошо измеримых процессов. При этом наши данные показывают, что увеличение экспорта, реализация крупных инвестиционных проектов, сертификация по ISO оказываются связанными с инновационными процессами, которые сами по себе труднее поддаются измерению.

Риски провалов государства также могут быть уменьшены за счет акцента на организационную поддержку (которая порождает меньше стимулов к поиску ренты и самими фирмами оценивается как более эффективная), за счет множественности каналов поддержки и создания конкуренции между ними, в том числе на региональном уровне. Ключевым фактором также является регулярный мониторинг результатов реализуемых мер и наличие механизмов обратной связи (включая взаимодействие с бизнес-ассоциациями), что позволяет своевременно сворачивать неудачные инструменты и расширять использование эффективных мер.

Вопреки сложившимся стереотипам, в обрабатывающей промышленности накоплен потенциал, который может стать источником экономического роста. И сегодня от государства, от его готовности к взаимодействию с бизнесом зависит, в какой мере этот потенциал будет использован для развития страны.

ПРИЛОЖЕНИЕ 1.

Информационная база исследования

Информационная база исследования была создана в ходе двух проектов ИАПР ГУ ВШЭ по мониторингу промышленных предприятий обрабатывающих отраслей. В обоих проектах заказчиком выступило Министерство экономического развития, в первом раунде партнером ГУ ВШЭ был Всемирный банк.

Около 1000 топ-менеджеров компаний были опрошены по стандартизированной анкете в 2005 и 2009 годах (во втором раунде опрос проводился в период с февраля по июнь 2009 года). Опрос проводился в первом случае компанией ГФК-Русь, во втором — Левада-Центром методом прямого интервьюирования. Во втором раунде мониторинга ставилась задача опросить те же самые фирмы, которые были опрошены в первом раунде, а в случае невозможности этого — сохранить параметры предыдущей выборки (в разрезе видов деятельности и размеров предприятий). «Панельная» часть выборки — фирмы, опрошенные как в 2005, так и в 2009 году, — составила примерно половину от общего числа респондентов. На предприятиях выборки занято около 8% от среднесписочного числа занятых на предприятиях в генеральной совокупности, включенных в обследование ОКВЭД, и в 2007 году эти предприятия произвели 6% от общей продукции обрабатывающей промышленности.

В обследование не включались субъекты малого предпринимательства, а также сверхкрупные предприятия с численностью занятых свыше 10 тыс. человек. Вместе с тем формирование панельной части выборки предопределило наличие в ней заметной доли предприятий с численностью менее 100 человек — это преимущественно те предприятия из опроса 2005 года, которые к 2009 году существенно сократили число занятых.

Общая информационная база исследования включала как данные двух опросов, так и присоединенную статистическую информацию о деятельности предприятий из системы СПАРК. Распределение предприятий выборки по видам экономической деятельности и размерным группам приведены в табл. 1 и 2 данного приложения.

Таблица 1

Структура выборки обследований 2005
и 2009 годов в разрезе ОКВЭД

	2005		2009	
	Доля от общего числа опро- шенных пред- приятий, %	Число опро- шенных пред- приятий	Доля от общего числа опрошенных предприятий, %	Число опрошен- ных пред- приятий
Производство пищевых продуктов	24,8	248	24,6	235
Текстильное и швейное производство	9,2	92	9,3	89
Обработка древесины и производство изделий из дерева	8,4	84	8,5	81
Химическое произ- водство	8,8	88	9,2	88
Металлургическое производство	10,3	103	10,2	98
Производство электро-, электронного и опти- ческого оборудования	14,2	142	12,2	117
Производство транс- портных средств и оборудования	9,0	90	9,0	86
Производство машин и оборудования	15,5	155	17,0	163
Всего	100	1002	100	957

Таблица 2

Структура выборки обследований 2005
и 2009 годов по размерным группам предприятий

	2005		2009	
	Доля от общего числа опрошен- ных предприятий, %	Число опрошенных предприя- тий	Доля от общего числа опрошенных предприятий, %	Число опрошенных предприятий
До 250 вкл.	43,8	439	45,0	431
251—500	25,6	257	24,1	231
501—1000	15,9	159	16,5	158
Более 1000	14,7	147	14,4	137
Всего	100,0	1002	100	957

ПРИЛОЖЕНИЕ 2. Некоторые результаты мониторинга конкурентоспособности обрабатывающей промышленности России

Таблица 1

Основные социально-экономические показатели предприятий в 2004 и 2007 годах, средние значения по группам, текущие цены

	Выручка, тыс. руб.		Число занятых, чел.		Выработка, тыс. руб. на 1 чел.		Рентабельность*, %	
	2004	2007	2004	2007	2004	2007	2004	2007
Число занятых	до 250 вкл.							
	251—500							
	501—1000							
	более 1000							
Производство пищевых продуктов								
Текстильное и швейное производство								
Обработка древесины и производство изделий из дерева								
Химическое производство								
Металлургическое производство								
Производство электро-, электронного и оптического оборудования								
Производство транспортных средств и оборудования								
Производство машин и оборудования								
По выборке								

* Отношение валовой прибыли к выручке от продаж.

Таблица 2 Финансовое положение предприятий по итогам 2008 года,
% от числа ответивших в группе

	Хорошее	Удовлетвори- тельное	Плохое	Число ответивших
Число занятых	до 250 вкл.	62,9	17,9	426
	251—500	60,5	14,9	228
	501—1000	64,4	12,9	163
	более 1000	66,7	15,2	138
Производство пищевых продуктов	20,4	68,5	11,1	235
Текстильное и швейное производство	13,5	68,5	18,0	89
Обработка древесины и производство изделий из дерева	19,8	49,4	30,9	81
Химическое производство	28,4	51,1	20,5	88
Металлургическое производство	29,6	54,1	16,3	98
Производство электро-, электронного и оптического оборудования	17,9	70,9	11,1	117
Производство транспортных средств и оборудования	26,7	59,3	14,0	86
Производство машин и оборудования	16,0	68,1	16,0	163
По выборке	20,9	63,2	15,9	957

Таблица 3 Распределение предприятий по времени основания, % от числа ответивших

	До 1992		1992—1998		После 1998		Число ответивших			
	2005	2009	2005	2009	2005	2009	2005	2009		
Число занятых		до 250 вкл.	75,4	68,4	14,1	19,2	10,5	12,4	439	426
		251—500	75,5	77,2	14,8	12,7	9,7	10,1	257	228
		501—1000	83,0	78,5	7,5	15,3	9,4	6,1	159	163
		более 1000	87,1	89,9	6,1	5,8	6,8	4,3	147	138
Производство пищевых продуктов		76,2	77,0	12,9	13,6	10,9	9,4	248	239	
Текстильное и швейное производство		81,5	82,0	8,7	10,1	9,8	7,9	92	89	
Обработка древесины и производство изделий из дерева		60,7	54,3	20,2	25,9	19,0	19,8	84	81	
Химическое производство		84,1	70,5	9,1	19,3	6,8	10,2	88	88	
Металлургическое производство		76,7	70,4	14,6	21,4	8,7	8,2	103	98	
Производство электро-, электронного и оптического оборудования		81,7	81,2	12,0	12,8	6,3	6,0	142	117	
Производство транспортных средств и оборудования		83,3	79,1	13,3	16,3	3,3	4,7	90	86	
Производство машин и оборудования		81,3	78,5	7,7	9,8	11	11,7	155	163	
По выборке		78,3	75,2	12,1	15,2	9,6	9,6	1002	957	

Таблица 4 Рынки, на которых работает предприятие, % от числа ответивших в группе, опрос 2009 года

	На рынке области, края, республики	На рынке России	На рынках СНГ	На мировом рынке	Число ответивших
Число занятых	до 250 вкл.	78,0	35,5	12,2	426
	251—500	86,8	53,5	23,7	228
	501—1000	92,0	63,2	32,5	163
	более 1000	97,1	78,3	57,2	138
Производство пищевых продуктов	94,0	66,4	24,3	10,6	235
Текстильное и швейное производство	80,9	88,8	33,7	15,7	89
Обработка древесины и производство изделий из дерева	90,1	82,7	37,0	40,7	81
Химическое производство	72,7	98,9	75,0	35,2	88
Металлургическое производство	83,7	96,9	75,5	29,6	98
Производство электро-, электронного и оптического оборудования	74,4	92,3	55,6	30,8	117
Производство транспортных средств и оборудования	67,4	97,7	64,0	34,9	86
Производство машин и оборудования	78,5	85,9	66,9	25,2	163
По выборке	82,0	85,3	50,8	25,0	957

Таблица 5 Число конкурентов на каждом из рынков, где работает предприятие, в 2009 году, единиц

	На рынке области, края, республики				На рынке России				На рынках СНГ				На мировом рынке			
	Среднее	Медиана	Число ответивших	Среднее	Медиана	Число ответивших	Среднее	Медиана	Число ответивших	Среднее	Медиана	Число ответивших	Среднее	Медиана	Число ответивших	Среднее
Число занятых	11	4	258	70	10	184	18	4	66	38	18	18				
	10	4	142	79	8	132	16	5	74	50	5	21				
	7	3	103	69	6	97	8	3	54	48	18	20				
	6	2	83	10	5	93	8	6	64	38	10	37				
Производство пищевых продуктов	14	6	179	216	15	65	65	18	18	39	23	8				
Текстильное и швейное производство	12	2	51	104	7	52	11	4	14	78	80	5				
Обработка древесины и производство изделий из дерева	12	3	54	53	10	33	19	10	18	58	15	13				
Химическое производство	8	3	46	20	8	60	15	5	30	143	25	11				
Металлургическое производство	5	2	61	56	6	64	8	4	38	13	7	13				
Производство электро-, электронного и оптического оборудования	5	2	59	14	5	72	7	3	39	20	7	17				
Производство транспортных средств и оборудования	8	1	46	52	5	61	5	3	34	15	6	12				
Производство машин и оборудования	5	1	90	7	5	99	7	3	67	23	4	17				
По выборке	9	3	586	61	7	506	13	4	258	43	10	96				

Таблица 6 Влияние на деятельность предприятия конкуренции со стороны отечественных производителей, % от числа ответивших в группе

	Совсем не влияет		Незначительно влияет		Заметно влияет		Сильно влияет		Загружается ответять		Число ответивших	
	2005	2009	2005	2009	2005	2009	2005	2009	2005	2009	2005	2009
Число занятых												
	до 250 вкл.											
	251—500											
	501—1000											
Производство пищевых продуктов												
	более 1000											
Производство текстильное и швейное производство												
Обработка древесины и производство изделий из дерева												
Химическое производство												
Металлургическое производство												
Производство электро-, электронного и оптического оборудования												
Производство транспортных средств и оборудования												
Производство машин и оборудования												
По выборке												

Таблица 7 Влияние на деятельность предприятия конкуренции со стороны иностранных производителей, работающих на территории России, % от числа ответивших в группе

	Совсем не влияет	Незначительно влияет		Заметно влияет		Сильно влияет		Затрудняется ответить		Число ответивших	
	2005	2009	2005	2009	2005	2009	2005	2009	2005	2009	2009
Число занятых											
Производство пищевых продуктов	39,5	37,0	18,5	27,7	17,7	16,2	15,3	8,9	6,8	248	235
Текстильное и швейное производство	31,5	30,3	17,4	20,2	16,3	18,0	17,4	17,4	3,4	92	89
Обработка древесины и производство изделий из дерева	41,7	48,1	20,2	18,5	21,4	17,3	10,7	6,2	6,0	9,9	84
Химическое производство	36,4	33,0	11,4	15,9	20,5	17,0	20,5	23,9	11,4	10,2	88
Металлургическое производство	47,6	27,6	20,4	28,6	12,6	22,4	8,7	14,3	10,7	7,1	103
Производство электро-, электронного и оптического оборудования	48,2	35,0	14,2	17,1	12,1	20,5	16,3	16,2	9,2	11,1	142
Производство транспортных средств и оборудования	54,4	34,9	17,8	22,1	10,0	20,9	5,6	11,6	12,2	10,5	90
Производство машин и оборудования	48,4	31,3	16,8	25,2	12,9	18,4	8,4	18,4	13,5	6,7	155
По выборке	43,5	34,6	17,2	23,0	15,4	18,5	13,1	16,0	10,9	7,9	1002

Таблица 8 Влияние на деятельность предприятия конкуренции со стороны импорта, % от числа ответивших в группе

	Совсем не влияет		Незначительно влияет		Заметно влияет		Сильно влияет		Затрудняется ответить		Число ответивших	
	2005	2009	2005	2009	2005	2009	2005	2009	2005	2009	2005	2009
Число занятых	до 250 вкл.											
	251—500											
	501—1000											
	более 1000											
Производство пищевых продуктов	36,3	42,6	27,0	25,5	13,7	16,6	20,2	7,7	2,8	7,7	248	235
Текстильное и швейное производство	13,0	15,7	14,1	13,5	23,9	20,2	46,7	41,6	2,2	9,0	92	89
Обработка древесины и производство изделий из дерева	44,0	54,3	14,3	21,0	19,0	13,6	14,3	6,2	8,3	4,9	84	81
Химическое производство	18,2	18,2	13,6	20,5	35,2	27,3	29,5	25,0	3,4	9,1	88	88
Металлургическое производство	34,0	25,5	22,3	24,5	15,5	20,4	25,2	20,4	2,9	9,2	103	98
Производство электро-, электронного и оптического оборудования	28,2	22,2	16,2	17,1	20,4	26,5	28,9	23,9	6,3	10,3	142	117
Производство транспортных средств и оборудования	35,6	30,2	21,1	27,9	15,6	16,3	21,1	16,3	6,7	9,3	90	86
Производство машин и оборудования	28,4	27,0	16,8	23,9	23,9	19,6	23,2	23,9	7,7	5,5	155	163
По выборке	30,5	30,8	19,5	22,4	19,9	19,7	25,2	19,1	4,9	7,9	1002	957

Таблица 9 Поставки по госзаказам, иностранным компаниям, действующим в России, и на экспорт, % от числа ответивших в группе

	По госзаказам		Иностраным компаниям, действующим в России		На экспорт		Число ответивших	
	2005	2009	2005	2009	2005	2009	2005	2009
Число занятых								
		23,5	35,7	10,5	27,6	36,6	439	426
	до 250 вкл.	27,6	42,5	14	44,7	57,0	257	228
	251—500	30,8	44,2	17,6	65,4	68,7	159	163
	501—1000	42,2	50,7	26,5	77,6	87,0	147	138
	более 1000	25,8	40,0	6,0	16,9	25,5	248	235
Производство пищевых продуктов	28,3	39,3	7,6	14,6	37,0	42,7	92	89
Текстильное и швейное производство	16,7	16,0	23,8	23,5	58,3	51,9	84	81
Обработка древесины и производство изделий из дерева	33,0	38,6	20,5	36,4	69,3	80,7	88	88
Химическое производство	19,4	36,7	18,4	32,7	58,3	67,3	103	98
Металлургическое производство	42,3	62,4	12,7	25,6	47,2	59,8	142	117
Производство электро-, электронного и оптического оборудования	34,4	57,0	24,4	29,1	57,8	65,1	90	86
Производство транспортных средств и оборудования	26,5	35,0	19,4	28,8	57,4	71,8	155	163
Производство машин и оборудования	28,4	40,9	14,9	23,8	45,3	54,3	1002	957
По выборке								

Таблица 10 Доля продаж по различным каналам реализации, % от выручки, средняя доля

	Экс-порт	Прямые продажи предприятиям своего региона		Прямые продажи предприятиям других регионов		Продажи торговым организациям		Реализация непосредственно населению		Число ответивших	
		2009	2005	2009	2005	2009	2005	2009	2005	2009	2005
Число занятых		4,7	35,4	33,9	28,8	27,3	28,5	26,8	7,2	7,3	427
	до 250 вкл.										404
	251—500	8,2	26,1	27,9	31,2	24,6	37,1	34,6	5,6	4,6	253
	501—1000	9,5	28,1	25,6	36,9	32,8	31,5	28,2	3,6	3,7	157
	более 1000	17,8	19,8	18,0	45,5	39,6	31,3	22,1	3,4	2,0	144
Производство пищевых продуктов		2,2	29,4	29,8	16,0	13,5	44,4	44,1	10,2	10,2	243
Текстильное и швейное производство		6,0	22,8	22,4	29,7	28,1	37,1	32,7	10,5	9,8	90
Обработка древесины и производство изделий из дерева		20,6	37,7	29,7	33,5	23,2	21,7	19,2	7,1	7,4	79
Химическое производство		11,0	21,9	19,5	34,1	36,1	41,3	32,6	2,7	1,2	87
Металлургическое производство		10,8	32,5	29,0	39,6	33,1	24,4	24,8	3,5	2,3	103
Производство электро-, электронного и оптического оборудования		7,4	30,2	30,6	39,6	42,7	26,5	16,4	3,8	3,0	138
Производство транспортных средств и оборудования		10,0	33,5	34,8	46,1	39,3	19,3	15,4	1,1	0,6	88
Производство машин и оборудования		8,9	29,2	30,4	44,1	35,3	24,3	23	2,4	2,5	153
По выборке		8,3	29,6	28,7	33,2	29,2	31,6	28,3	5,7	5,3	981
											910

Таблица 11

Условия оплаты: доля поставок по предоплате, в кредит и по факту поставки,
% от выручки, средняя доля

	Поставки по предоплате		Поставки в кредит		Оплата по факту поставки		Число ответивших	
	2005	2009	2005	2009	2005	2009	2005	2009
Число занятых	до 250 вкл.							
	251—500							
	501—1000							
	более 1000							
Производство пищевых продуктов								
Текстильное и швейное производство								
Обработка древесины и производство изделий из дерева								
Химическое производство								
Металлургическое производство								
Производство электро-, электронного и оптического оборудования								
Производство транспортных средств и оборудования								
Производство машин и оборудования								
По выборке								

Таблица 12 Структура экспорта по видам продукции, % от числа ответивших в группе*

	Сырье		Компоненты		Низкотехнологичная готовая продукция		Высокотехнологичная готовая продукция		Услуги		Число ответивших	
	2005	2009	2005	2009	2005	2009	2005	2009	2005	2009	2005	2009
Число занятых	8,3	6,1	9,1	13,1	44,6	43,9	42,1	43,1	9,1	10,8	121	130
	до 250 вкл.											
	7,9	5,3	13,2	15,9	34,2	40,7	50,0	49,6	3,5	8,0	114	113
	251—500											
501—1000	5,8	4,3	13,6	14,0	35,0	40,9	50,5	62,4	6,8	6,5	103	93
	более 1000											
Производство пищевых продуктов	5,3	7,5	16,7	24,5	29,8	42,5	63,2	57,5	4,4	9,4	114	106
Текстильное и швейное производство	4,8	4,7	2,4	4,7	64,3	60,5	35,7	34,9	0	2,3	42	43
Обработка древесины и производство изделий из дерева	9,1	6,3	12,1	15,6	57,6	43,8	15,2	31,3	12,1	6,3	33	32
Химическое производство	28,6	15,0	16,3	7,5	49,0	62,5	30,6	27,5	2,0	7,5	49	40
Металлургическое производство	14,8	20,6	19,7	23,8	29,5	46,0	57,4	49,2	0	4,8	61	63
Производство электро-, электронного и оптического оборудования	3,3	5,1	13,3	22,0	55,0	55,9	36,7	42,4	6,7	3,4	60	59
Производство транспортных средств и оборудования	0	1,6	13,4	31,1	10,4	19,7	80,6	68,9	4,5	13,1	67	61
Производство машин и оборудования	1,9	0	17,3	6,4	23,1	25,5	51,9	66,0	15,4	23,4	52	47
По выборке	0	0	9,1	15,2	26,1	37,4	67,0	66,7	8,0	10,1	88	99
	6,9	6,1	13,1	16,9	36,1	42,3	51,3	52,0	6,0	9,0	452	444

* Процент считается только по предприятиям-экспортерам, ответившим на вопрос.

Таблица 13 Географическая структура экспорта предприятий-экспортеров,
% от общего объема экспорта

	Страны СНГ		Страны дальнего зарубежья		Число ответивших		
	2005	2009	2005	2009	2005	2009	
Число занятых	до 250 вкл. 251—500 501—1000 более 1000	67,1	78,3	31,8	21,7	121	130
		66,2	79,0	32,9	21,0	114	109
		69,7	77,3	30,4	22,7	103	89
		57,5	64,0	41,9	36,0	110	104
		75,7	81,0	24,2	19,0	42	42
Производство пищевых продуктов	56,9	68,7	43,1	31,3	34	31	
Текстильное и швейное производство	19,8	41,7	80,2	58,3	49	40	
Обработка древесины и производство изделий из дерева	72,4	75,8	26,0	24,2	58	62	
Химическое производство	62,1	82,8	37,8	17,2	60	58	
Металлургическое производство	70,8	77,2	29,2	22,8	66	60	
Производство электро-, электронного и оптического оборудования	70,8	71,6	29,2	28,4	51	46	
Производство транспортных средств и оборудования	78,1	82,7	19,7	17,3	88	95	
Производство машин и оборудования	65,1	74,8	34,2	25,2	448	434	
По выборке							

Таблица 14

Серьезные проблемы, с которыми сталкивалось предприятие при экспорте в 2009 году,
% от числа ответивших в группе предприятий–экспортеров

	Нет серьезных проблем	Высокие из- держки про- движения и сбыта товара на между- народном рынке	Задержки на таможне при оформ- лении грузов	Сложность и длитель- ные сроки возврата НДС	Недоста- точная госу- дарственная поддержка экспорта	Протекцио- нистские меры на зарубежных рынках	Конку- ренция со стороны низко- затратных произво- дителей
Число занятых	25,9	16,0	22,1	36,7	22,1	7,6	25,9
	24,1	17,0	25,9	40,2	22,3	9,8	27,7
	14,0	22,6	22,6	35,5	37,6	11,8	39,8
	17,9	21,7	17,0	30,2	21,7	12,3	39,6
Производство пищевых продуктов	18,6	25,6	27,9	37,2	27,9	14,0	18,6
Текстильное и швейное производство	27,3	18,2	24,2	24,2	33,3	15,2	39,4
Обработка древесины и производство изделий из дерева	17,5	7,5	17,5	40,0	22,5	5,0	30,0
Химическое производство	17,5	17,5	19,0	41,3	22,2	9,5	31,7
Металлургическое производство	25,4	13,6	22,0	42,4	13,6	13,6	32,2
Производство электро-, электронно-го и оптического оборудования	23,3	26,7	18,3	28,3	21,7	5,0	48,3
Производство транспортных средств и оборудования	12,8	23,4	27,7	34,0	27,7	12,8	19,1
Производство машин и оборудования	23,2	18,2	21,2	36,4	33,3	9,1	34,3
По выборке	20,9	18,9	21,8	36,0	25,5	10,1	32,4

	Высокие затраты на транспортировку груза	Невозможность конкурировать по качеству на зарубежных рынках	Низкая рентабельность экспорта по сравнению с продажами в России	Отсутствие квалифицированных специалистов по внешнеэкономической деятельности	Другие проблемы с экспортом	Число ответивших
Число занятых	до 250 вкл.	9,9	4,6	5,3	7,6	131
	251—500	5,4	7,1	5,4	3,6	112
	501—1000	12,9	5,4	4,3	5,4	93
	более 1000	5,7	12,3	0,9	9,4	106
Производство пищевых продуктов	14,0	4,7	9,3	4,7	4,7	43
Текстильное и швейное производство	6,1	3,0	6,1	6,1	9,1	33
Обработка древесины и производство изделий из дерева	25,0	5,0	7,5	2,5	15,0	40
Химическое производство	27,0	6,3	11,1	3,2	7,9	63
Металлургическое производство	22,0	6,8	6,8	1,7	6,8	59
Производство электро-, электронного и оптического оборудования	10,0	11,7	8,3	3,3	5,0	60
Производство транспортных средств и оборудования	25,5	6,4	6,4	4,3	8,5	47
Производство машин и оборудования	14,1	15,2	4,0	6,1	2,0	99
По выборке	18,0	8,6	7,2	4,1	6,5	444

Таблица 15

Серьезные проблемы, с которыми сталкивалось предприятие при экспорте в 2005 году,
% от числа ответивших в группе предприятий-экспортеров

	Нет серьез- ных проб- лем	Высокие издержки про- движения и сбыта товара на между- народном рынке	Задержки на таможен- ном при- форм- лении грузов	Слож- ность и дли- тельные сроки возврата НДС	Высокие затраты на транс- порту року груза	Проблемы сертифика- ции в странах- импорте- рах	Трудность соблю- дения междуна- родных стандартов
Число занятых	до 250 вкл.	14,0	25,6	55,4	15,7	10,7	5,8
	251—500	15,7	26,1	57,4	20,9	16,5	6,1
	501—1000	15,4	14,4	67,3	20,2	16,3	5,8
	более 1000	14,0	19,3	53,5	22,8	14,9	9,6
Производство пищевых продуктов	21,4	9,5	28,6	42,9	21,4	16,7	7,1
Текстильное и швейное производство	8,8	11,8	20,6	67,6	5,9	5,9	11,8
Обработка древесины и производство изделий из дерева	14,3	10,2	26,5	71,4	36,7	8,2	8,2
Химическое производство	18,0	13,1	11,5	49,2	29,5	18,0	9,8
Металлургическое производство	6,7	25,0	21,7	66,7	23,3	10,0	8,3
Производство электро-, электронного и оптического оборудования	20,9	17,9	11,9	56,7	9,0	14,9	7,5
Производство транспортных средств и оборудования	17,3	5,8	32,7	53,8	21,2	17,3	0
Производство машин и оборудования	10,1	18,0	23,6	58,4	13,5	19,1	4,5
По выборке	14,5	14,8	21,6	58,1	19,8	14,5	6,8

	Сложно конкури- ровать по ценам с ино- странными поставщи- ками	Сложно конкури- ровать по качеству с ино- странными поставщи- ками	Низкая рентабель- ность по сравнению с прода- жами в России	Недостат- ки рос- сийского регули- рования экспорта	Отсут- ствие квали- фициро- ванных специа- листов по ВЭД	Другие пробле- мы	Число отвещав- ших
Число занятых	до 250 вкл.	10,7	6,6	9,9	13,2	8,3	121
	251—500	12,2	5,2	7,8	13,9	13,0	115
	501—1000	19,2	7,7	11,5	14,4	4,8	104
	более 1000	17,5	10,5	15,8	14,9	6,1	114
Производство пищевых продуктов	9,5	0,0	4,8	11,9	7,1	14,3	42
Текстильное и швейное производство	26,5	2,9	20,6	17,6	5,9	2,9	34
Обработка древесины и производство изделий из дерева	4,1	4,1	18,4	18,4	8,2	4,1	49
Химическое производство	23,0	6,6	18,0	16,4	9,8	3,3	61
Металлургическое производство	11,7	10,0	10,0	15,0	5,0	11,7	60
Производство электро-, электронного и оптического оборудования	20,9	6,0	4,5	10,4	10,4	10,4	67
Производство транспортных средств и оборудования	5,8	7,7	9,6	11,5	3,8	17,3	52
Производство машин и оборудования	15,7	14,6	9,0	13,5	11,2	5,6	89
По выборке	14,8	7,5	11,2	14,1	8,1	8,6	454

Таблица 16 Как в 2002—2004 и 2005—2008 годах изменялась конкурентоспособность предприятия относительно ведущих российских предприятий, % от числа ответивших в группе

	Сохраняли лидирующие позиции			Отставали, но отставание сокращалось			Отставање сохранялось на том же уровне			Отставали, и отставание увеличивалось			Затрудняется ответить		Число ответивших	
	2002—2004	2005—2008		2002—2004	2005—2008		2002—2004	2005—2008		2002—2004	2005—2008		2002—2004	2005—2008	2005	2009
Число занятых	до 250 вкл.	28,9	31,2	27,1	23,9	21,0	26,5	8,0	7,0	15,0	11,3	439	426			
	251—500	44,0	41,2	24,9	22,8	14,8	20,6	4,7	6,6	11,7	8,8	257	228			
	501—1000	46,5	49,7	23,3	22,1	14,5	19,6	6,9	4,9	8,8	3,7	159	163			
	более 1000	53,7	59,4	24,5	18,1	10,9	14,5	3,4	3,6	7,5	4,3	147	138			
Производство пищевых продуктов	23,0	32,8		35,9	23,0	21,0	24,3	6,9	9,4	13,3	10,6	248	235			
Текстильное и швейное производство	39,1	41,6		21,7	25,8	19,6	21,3	8,7	3,4	10,9	7,9	92	89			
Обработка древесины и производство изделий из дерева	31,0	35,8		20,2	17,3	17,9	28,4	11,9	8,6	19,0	9,9	84	81			
Химическое производство	48,9	39,8		27,3	26,1	12,5	21,6	2,3	4,5	9,1	8,0	88	88			
Металлургическое производство	41,7	46,9		21,4	21,4	15,5	19,4	7,8	4,1	13,6	8,2	103	98			
Производство электро-, электронного и оптического оборудования	46,5	53,0		23,9	16,2	12,0	17,9	7,7	6,0	9,9	6,8	142	117			

	Сохраняли лидирующие позиции		Отставали, но отставание сокращалось		Отставание сохранялось на том же уровне		Отставали, и отставание увеличивалось		Затрудняется ответить		Число отставших	
	2002—2004	2005—2008	2002—2004	2005—2008	2002—2004	2005—2008	2002—2004	2005—2008	2002—2004	2005—2008	2005	2009
Производство транспортных средств и оборудования	52,2	45,3	16,7	24,4	15,6	19,8	3,3	3,5	12,2	7,0	90	86
Производство машин и оборудования	48,4	39,9	22,6	25,2	16,8	23,3	2,6	4,9	9,7	6,7	155	163
По выборке	39,2	40,8	25,5	22,6	16,9	22,3	6,3	6,1	12,1	8,4	1002	957

Таблица 17

Как в 2002—2004 и 2005—2008 годах изменялась конкурентоспособность предприятия относительно ведущих зарубежных /международных предприятий, в том числе работающих в России, % от числа ответивших в группе

	Сохраняли лидирующие позиции	Отставали, но отставание сокращалось			Отставание сохранялось на том же уровне			Отставали, и отставание увеличивалось			Затрудняется ответить			Число ответивших	
		2002—2004	2005—2008	2002—2004	2005—2008	2002—2004	2005—2008	2002—2004	2005—2008	2002—2004	2005—2008	2002—2004	2005—2008	2002—2004	2005—2008
Число занятых	до 250 вкл.	3,6	6,8	9,6	11,7	13,9	18,1	9,1	12,7	63,8	50,7	439	426		
	251—500	7,8	9,2	15,2	22,8	12,5	20,2	6,6	11,0	58,0	36,8	257	228		
	501—1000	6,3	14,1	18,2	17,2	13,2	21,5	14,5	16,0	47,8	31,3	159	163		
	более 1000	11,6	15,2	12,9	31,2	23,1	23,2	15,6	9,4	36,7	21,0	147	138		
Производство пищевых продуктов		4,0	9,4	10,5	11,1	9,3	16,2	6,5	6,0	69,8	57,4	248	235		
Текстильное и швейное производство		3,3	9,0	10,9	18,0	15,2	15,7	13,0	14,6	57,6	42,7	92	89		
Обработка древесины и производство изделий из дерева		7,1	18,5	6,0	13,6	25,0	24,7	10,7	12,3	51,2	30,9	84	81		
Химическое производство		8,0	8,0	19,3	23,9	21,6	21,6	12,5	15,9	38,6	30,7	88	88		
Металлургическое производство		5,8	11,2	20,4	21,4	13,6	20,4	7,8	12,2	52,4	34,7	103	98		

	Сохраняли лидирующие позиции			Отставали, но отставание сокращалось			Отставание сохранялось на том же уровне			Отставали, и отставание увеличивалось		Затрудняется ответить		Число ответивших	
	2002—2004	2005—2008	2002—2004	2005—2008	2002—2004	2005—2008	2002—2004	2005—2008	2002—2004	2005—2008	2002—2004	2005—2008	2002—2004	2005—2008	2002—2008
Производство электро-, электронного и оптического оборудования	9,2	11,1			12,7	19,7	13,4	17,1		14,8	12,8	50,0	39,3	142	117
Производство транспортных средств и оборудования	8,9	11,6			7,8	20,9	14,4	17,4		8,9	12,8	60,0	37,2	90	86
Производство машин и оборудования	6,5	5,5			16,1	22,7	16,1	27,0		11,6	17,8	49,7	27,0	155	163
По выборке	6,3	9,9			12,9	18,1	14,8	19,9		10,3	12,3	55,8	39,8	1002	957

Таблица 18 Стратегические ориентиры развития предприятия в 2005 и 2009 годах,
% от числа ответивших в группе

	Стать одним из лидеров по разработке и производству новой уникальной продукции, новых технологий и оказывать влияние на формирование рынка		Выпускать продукцию по аналогам ведущих фирм, осваивая их технологии и маркетинговые решения		Закрепиться на рынке традиционной продукции массового спроса, обеспечивая наилучшее соотношение «цена-качество»		Не подходит ни одно из утверждений		Затрудняется ответить		Число ответивших		
	2005	2009	2005	2009	2005	2009	2005	2009	2005	2009			
Число занятых	до 250 вкл.	22,1	20,2	16,4	14,8	55,6	51,4	4,8	11,5	1,1	2,1	439	426
	251—500	32,7	29,8	15,6	20,2	47,1	38,2	3,9	11,0	0,8	0,9	257	228
	501—1000	44,7	45,4	18,2	17,8	31,4	28,2	5,0	7,4	0,6	1,2	159	163
	более 1000	49,0	52,2	19,0	15,2	27,9	20,3	4,1	10,9	0	1,4	147	138
Производство пищевых продуктов		21,8	22,6	10,9	7,2	63,3	60,0	3,2	8,5	0,8	1,7	248	235
Текстильное и швейное производство		18,5	14,6	16,3	19,1	60,9	59,6	4,3	5,6	0	1,1	92	89
Обработка древесины и производство изделий из дерева		21,4	17,3	22,6	22,2	45,2	51,9	8,3	8,6	2,4	0	84	81
Химическое производство		45,5	35,2	19,3	23,9	30,7	19,3	3,4	17,0	1,1	4,5	88	88
Металлургическое производство		36,9	29,6	21,4	19,4	37,9	39,8	3,9	11,2	0	0	103	98

	Стать одним из лидеров по разработке и производству новой уникальной продукции, новых технологий и оказывать влияние на формирование рынка		Выпускать продукцию по аналогам ведущих фирм, осваивая их технологии и маркетинговые решения		Закрепиться на рынке традиционной продукции массового спроса, обеспечивая наилучшее соотношение «цена-качество»		Не подходит ни одно из утверждений		Затрудняется ответить		Число ответивших	
	2005	2009	2005	2009	2005	2009	2005	2009	2005	2009	2005	2009
Производство электро-, электронного и оптического оборудования	41,5	56,4	16,9	16,2	35,9	19,7	4,9	6,0	0,7	1,7	142	117
Производство транспортных средств и оборудования	40,0	44,2	18,9	17,4	35,6	25,6	5,6	11,6	0	1,2	90	86
Производство машин и оборудования	40,0	34,4	18,1	20,9	36,1	27,0	4,5	16,0	1,3	1,8	155	163
По выборке	32,3	31,3	16,9	16,7	45,5	39,8	4,5	10,6	0,8	1,6	1002	957

Таблица 19

Наличие международной сертификации по стандартам ISO или иным международным стандартам, % от числа ответивших в группе. Наличие собственного IT-подразделения, % от числа ответивших в группе

	Сертификация по стандартам ISO 9000 или иным международным стандартам		Собственное IT-подразделение		Число ответивших	
	2005	2009	2005	2009	2005	2009
Число занятых	до 250 вкл.	21,9	33,1	20,0	16,7	439
	251—500	37,4	50,9	40,1	33,3	257
	501—1000	50,3	62,0	61,0	42,9	159
	более 1000	68,0	80,4	72,1	64,5	147
Производство пищевых продуктов	25,4	36,2	32,3	28,5	248	235
Текстильное и швейное производство	23,9	30,3	23,9	21,3	92	89
Обработка древесины и производство изделий из дерева	20,2	29,6	23,8	19,8	84	81
Химическое производство	50,0	55,7	53,4	43,2	88	88
Металлургическое производство	37,9	58,2	46,6	30,6	103	98
Производство электро-, электронного и оптического оборудования	56,3	70,1	45,8	42,7	142	117
Производство транспортных средств и оборудования	55,6	65,1	51,1	38,4	90	86
Производство машин и оборудования	36,8	55,2	42,6	33,1	155	163
По выборке	37,1	49,1	39,3	32,1	1002	957

Таблица 20

Есть ли на предприятии собственник (физическое или юридическое лицо) или консолидированная группа собственников, обладающих контрольным пакетом акций, % от числа ответивших в группе*

	Контрольный пакет акций или паев предприятия (минимум 50 акций плюс 1 акция)								Число ответивших	
	Да		Нет		Отказ от ответа					
	2005	2009	2005	2009	2005	2009	2005	2009	2005	2009
Число занятых	до 250 вкл.	65,6	54,8	20,6	27,6	13,8	17,6	407	403	
	251—500	67,5	55,7	21,8	28,1	10,7	16,3	243	221	
	501—1000	69,3	53,8	20,7	28,2	10,0	17,9	150	156	
	более 1000	63,5	53,1	24,8	32,0	11,7	14,8	137	128	
Производство пищевых продуктов		68,2	58,0	20,1	23,9	11,7	18,1	239	226	
Текстильное и швейное производство		63,6	62,8	20,5	16,3	15,9	20,9	88	86	
Обработка древесины и производство изделий из дерева		63,4	46,8	22,0	29,9	14,6	23,4	82	77	
Химическое производство		72,2	54,7	17,7	26,7	10,1	18,6	79	86	
Металлургическое производство		74,3	52,6	14,9	36,1	10,9	11,3	101	97	
Производство электро-, электронного и оптического оборудования		54,2	44,4	29,2	35,4	16,7	20,2	120	99	
Производство транспортных средств и оборудования		63,5	55,6	25,9	28,4	10,6	16,0	85	81	
Производство машин и оборудования		69,9	55,7	22,4	32,9	7,7	11,4	143	158	
По выборке		66,4	54,5	21,6	28,5	12,1	17,0	937	910	

* На вопрос отвечали только АО и ООО.

Таблица 21 Доля обыкновенных акций (паев) предприятия, принадлежащая отдельным категориям собственников, средняя доля среди ответивших в группе, %

	Российские частные собственники (физические лица и компании)	Иностраные частные собственники (физические лица и компании)		Федеральные органы власти		Региональные и/или местные органы власти		Другие категории собственников		Число ответивших	
	2005	2009	2005	2009	2005	2009	2005	2009	2005	2009	2009
Число занятых	до 250 вкл.	90,3	88,7	90,3	88,7	90,3	88,7	90,3	88,7	90,3	88,7
	251—500	90,6	93,4	90,6	93,4	90,6	93,4	90,6	93,4	90,6	93,4
	501—1000	91,9	93,3	91,9	93,3	91,9	93,3	91,9	93,3	91,9	93,3
	более 1000	84,0	82,8	84,0	82,8	84,0	82,8	84,0	82,8	84,0	82,8
Производство пищевых продуктов	91,4	93,3	2,8	4,4	2,5	0,7	3,1	1,4	1,8	0,2	177
Текстильное и швейное производство	96,0	93,7	2,0	3,4	0,1	0	1,6	1,4	3,5	1,4	62
Обработка древесины и производство изделий из дерева	83,9	87,5	9,7	12,4	5,2	0	1,2	0,2	2,7	0	46
Химическое производство	83,3	81,1	8,0	16,5	5,9	2,4	2,8	0	1,2	0	63
Металлургическое производство	94,1	87,1	4,2	7,9	1,4	1,3	0	0,5	0,2	3,2	77
Производство электро-, электронного и оптического оборудования	83,3	86,0	4,4	5,0	9,1	5,3	3,2	2,5	2,6	1,3	95
											81

	Российские частные собственники (физические лица и компании)		Иностранные частные собственники (физические лица и компании)		Федеральные органы власти		Региональные и/или местные органы власти		Другие категории собственников		Число ответивших	
	2005	2009	2005	2009	2005	2009	2005	2009	2005	2009	2005	2009
Производство транспортных средств и оборудования	86,4	84,4	2,0	6,6	8,5	5,7	3,1	0,3	2,5	2,9	67	68
Производство машин и оборудования	93,2	95,8	0,6	1,1	2,5	0,8	3,7	1,1	1,1	1,2	113	126
По выборке	89,6	89,8	3,6	6,2	4,1	1,8	2,6	1,0	1,9	1,1	700	753

* На вопрос в 2005 году отвечали только АО, в 2009 году — АО и ООО.

Таблица 22

Смена основных собственников в 2002—2004 и 2005—2008 годах,
% от числа ответивших в группе*

	Да		Нет		Затрудняется ответить/ отказ от ответа		Число ответивших	
	2002— 2004	2005— 2008	2002— 2004	2005— 2008	2002— 2004	2005— 2008	2002— 2004	2005— 2008
Число занятых	28,2	21,3	68,1	71,9	3,7	6,8	408	403
	26,3	20,8	72,0	74,2	1,6	5,0	243	221
	30,7	21,2	66,7	73,1	2,7	5,8	150	156
	27,0	26,6	65,7	68,8	7,3	4,6	137	128
Производство пищевых продуктов	27,2	25,2	70,3	68,1	2,5	6,6	239	226
Текстильное и швейное производство	23,9	18,6	69,3	75,6	6,8	5,8	88	86
Обработка древесины и производство изделий из дерева	36,1	27,3	60,2	64,9	3,6	7,8	83	77
Химическое производство	26,6	22,1	65,8	73,3	7,6	4,7	79	86
Металлургическое производство	35,6	25,8	61,4	69,1	3,0	5,2	101	97
Производство электро-, электронного и оптического оборудования	23,3	19,2	71,7	75,8	5,0	5,0	120	99
Производство транспортных средств и оборудования	25,9	18,5	71,8	77,8	2,4	3,7	85	81
Производство машин и оборудования	27,3	17,1	72,0	76,6	0,7	6,4	143	158
По выборке	27,9	21,9	68,6	72,3	3,5	5,8	938	910

* На вопрос отвечали только АО и ООО.

Таблица 23

В какой мере вы согласны с утверждением «Я уверен, что смогу через суд добиться защиты интересов предприятия в области исполнения контрактов и прав собственности в спорах с другими предприятиями», % от числа ответивших в группе

	Полностью согласен		Скорее согласен		Не согласен		Совершенно не согласен		Затрудняюсь ответить		Число ответивших			
	2005	2009	2005	2009	2005	2009	2005	2009	2005	2009	2005	2009		
Число занятых	до 250 вкл.		11,6	20,9	35,5	44,6	27,6	20,0	19,4	7,8	5,9	6,8	439	426
	251—500		12,5	13,2	44,0	56,1	23,3	18,9	15,6	7,0	4,7	4,8	257	228
	501—1000		9,4	15,3	48,4	58,3	28,9	16,0	9,4	7,4	3,8	3,1	159	163
	более 1000		14,3	18,1	44,9	62,3	28,6	13,8	8,2	2,9	4,1	2,9	147	138
Производство пищевых продуктов			11,3	18,3	39,1	51,9	28,2	19,6	19,4	5,5	2,0	4,7	248	235
Текстильное и швейное производство			14,1	16,9	39,1	42,7	28,3	20,2	13,0	11,2	5,4	9,0	92	89
Обработка древесины и производство изделий из дерева			10,7	18,5	34,5	55,6	26,2	13,6	20,2	9,9	8,3	2,5	84	81
Химическое производство			10,2	15,9	52,3	56,8	18,2	15,9	11,4	4,5	8,0	6,8	88	88
Металлургическое производство			7,8	17,3	41,7	52,0	30,1	19,4	14,6	8,2	5,8	3,1	103	98
Производство электро-, электронного и оптического оборудования			14,1	21,4	44,4	53,0	26,8	12,8	10,6	6,0	4,2	6,8	142	117
Производство транспортных средств и оборудования			13,3	18,6	38,9	46,5	23,3	22,1	16,7	8,1	7,8	4,7	90	86
Производство машин и оборудования			12,9	14,7	40,6	57,1	29,0	19,0	12,9	4,9	4,5	4,3	155	163
По выборке			11,9	17,7	41,1	52,4	26,8	18,1	15,2	6,8	5,0	5,1	1002	957

Таблица 24 Приходилось ли предприятию в 2005—2008 годах выступать в качестве истца или ответчика в судебных спорах, % от числа ответивших в группе, опрос 2009 года

	В качестве истца		В качестве ответчика	
	Да	Число ответивших	Да	Число ответивших
Число занятых	до 250 вкл.	426	48,3	426
	251—500	228	55,7	228
	501—1000	163	69,3	163
	более 1000	138	76,1	138
Производство пищевых продуктов	73,2	235	54,9	235
Текстильное и швейное производство	52,8	89	46,1	89
Обработка древесины и производство изделий из дерева	61,7	81	55,6	81
Химическое производство	72,7	88	67,0	88
Металлургическое производство	65,3	98	51,0	98
Производство электро-, электронного и оптического оборудования	65,8	117	60,7	117
Производство транспортных средств и оборудования	77,9	86	72,1	86
Производство машин и оборудования	64,4	163	58,3	163
По выборке	67,5	957	57,7	957

Таблица 25 Приходилось ли предприятию в 2003—2004 годах обращаться в суд в качестве истца по поводу нарушения контрактных обязательств, % от числа ответивших в группе, опрос 2005 года

2005		Да	Нет	Затрудняется ответить	Число ответивших
Число занятых	до 250 вкл.	54,7	44,9	0,5	439
	251—500	50,6	49,4	0,0	257
	501—1000	40,9	58,5	0,6	159
	более 1000	35,4	63,3	1,4	147
Производство пищевых продуктов		36,3	62,9	0,8	248
Текстильное и швейное производство		65,2	34,8	0	92
Обработка древесины и производство изделий из дерева		63,1	36,9	0	84
Химическое производство		37,5	61,4	1,1	88
Металлургическое производство		53,4	45,6	1,0	103
Производство электро-, электронного и оптического оборудования		54,9	45,1	0	142
Производство транспортных средств и оборудования		50,0	48,9	1,1	90
Производство машин и оборудования		47,1	52,9	0	155
По выборке		48,6	50,9	0,5	1002

Таблица 26 Доля неучтенного оборота в отрасли, средняя доля среди ответивших в группе, %

	Средняя доля, %		Число ответивших	
	2005	2009	2005	2009
Число занятых	до 250 вкл.	11,0	229	255
	251—500	12,0	132	143
	501—1000	10,7	78	83
	более 1000	5,8	76	93
Производство пищевых продуктов	12,7	7,8	136	146
Текстильное и швейное производство	16,6	10,6	46	55
Обработка древесины и производство изделий из дерева	20,5	12,2	42	51
Химическое производство	7,9	6,9	46	44
Металлургическое производство	10,0	10,3	56	60
Производство электро-, электронного и оптического оборудования	4,7	4,4	71	76
Производство транспортных средств и оборудования	3,5	4,0	46	59
Производство машин и оборудования	8,2	7,8	72	85
По выборке	10,4	7,8	515	576

Таблица 27

Как часто предприятиям вашей сферы деятельности при получении государственных или муниципальных заказов приходится давать взятки или «откат», % от числа ответивших в группе

	Практически всегда	Часто		Иногда		Никогда		Затрудняюсь ответить		Число ответивших	
		2005	2009	2005	2009	2005	2009	2005	2009	2005	2009
Число занятых	до 250 вкл.	9,6	8,2	9,8	12,0	16,9	19,7	33,7	38,0	30,1	22,1
	251—500	8,9	6,1	13,2	12,7	13,2	25,9	36,2	33,8	28,4	21,5
	501—1000	6,3	4,3	13,2	8,6	14,5	23,3	42,1	32,5	23,9	31,3
	более 1000	8,2	2,9	12,9	7,2	7,5	24,6	39,5	32,6	32,0	32,6
Производство пищевых продуктов	8,5	5,1	9,7	8,1	16,1	16,1	22,6	37,1	42,6	28,6	21,7
Текстильное и швейное производство	9,8	16,9	14,1	14,6	16,3	16,9	28,3	24,7	31,5	27,0	92
Обработка древесины и производство изделий из дерева	8,3	3,7	8,3	9,9	14,3	18,5	36,9	32,1	32,1	35,8	84
Химическое производство	11,4	6,8	13,6	12,5	11,4	20,5	42,0	29,5	21,6	30,7	88
Металлургическое производство	14,6	5,1	15,5	8,2	10,7	26,5	38,8	36,7	20,4	23,5	103
Производство электро-, электронного и оптического оборудования	2,8	6,0	14,8	8,5	14,1	23,9	39,4	37,6	28,9	23,9	142
Производство транспортных средств и оборудования	7,8	1,2	10,0	8,1	12,2	30,2	38,9	40,7	31,1	19,8	90
Производство машин и оборудования	9,0	6,7	9,7	17,2	14,8	20,9	31,6	30,1	34,8	25,2	155
По выборке	8,7	6,3	11,7	10,9	14,2	22,5	36,5	35,3	28,9	25,1	1002

Таблица 28

Участие предприятия в бизнес-ассоциациях/союзах, % от числа ответивших.
 Приносит ли какую-либо пользу предприятию членство в этих бизнес-ассоциациях/союзах, % от числа ответивших в группе, опрос 2009 года

	Является ли членом		Есть ли польза *	
	Да	Число ответивших	Да	Число ответивших
Число занятых	до 250 вкл.	423	58,5	135
	251—500	228	52,3	86
	501—1000	163	54,9	82
	более 1000	138	60,8	79
Производство пищевых продуктов	37,0	235	56,3	87
Текстильное и швейное производство	43,2	88	57,9	38
Обработка древесины и производство изделий из дерева	28,4	81	59,1	22
Химическое производство	46,6	88	67,5	40
Металлургическое производство	35,7	98	63,9	36
Производство электро-, электронного и оптического оборудования	41,4	116	49,0	49
Производство транспортных средств и оборудования	39,5	86	58,3	36
Производство машин и оборудования	45,7	162	51,4	74
По выборке	39,8	954	56,8	382

* На вопрос отвечали участники бизнес-ассоциаций/союзов.

Таблица 29

Оказывало ли предприятие в 2007—2008 годах помощь региональным и/или местным властям в социальном развитии региона, % от числа ответивших в группе. Если да, то какой процент выручки от реализации составила эта помощь в среднем за год, %, опрос 2009 года

	Помощь не оказывали	Средний размер помощи, % от выручки среди тех предприятий, что оказывали помощь				Число ответивших
		Менее 0,1	0,1—0,3	Более 0,3	Затрудняется назвать	
Число занятых	до 250 вкл.	31,2	12,0	6,1	22,8	426
	251—500	29,8	17,5	3,1	26,8	228
	501—1000	33,7	17,2	8,0	22,1	163
	более 1000	40,6	14,5	8,7	24,6	138
Производство пищевых продуктов		32,8	13,2	5,1	28,5	235
Текстильное и швейное производство		34,8	13,5	12,4	18,0	89
Обработка древесины и производство изделий из дерева		34,6	12,3	7,4	24,7	81
Химическое производство		37,5	11,4	6,8	21,6	88
Металлургическое производство		31,6	16,3	10,2	19,4	98
Производство электро-, электронного и оптического оборудования		29,9	15,4	4,3	26,5	117
Производство транспортных средств и оборудования		27,9	15,1	3,5	20,9	86
Производство машин и оборудования		32,5	17,8	3,1	23,9	163
По выборке		32,6	14,5	6,1	23,9	957

Таблица 30

Получало ли предприятие в течение 2007—2008 годов финансовую поддержку от федеральной, региональной и местной власти, % от числа ответивших в группе, опрос 2009 года

		От федеральной власти		От региональной власти		От местной власти	
		Да	Число от- ветивших	Да	Число от- ветивших	Да	Число от- ветивших
Число занятых	до 250 вкл.	9,4	425	9,9	425	4,3	425
	251—500	11,4	228	19,3	228	4,0	227
	501—1000	7,4	163	20,2	163	7,4	163
	более 1000	13,8	138	13,0	138	10,9	138
Производство пищевых продуктов		16,7	234	22,2	234	7,3	233
Текстильное и швейное производство		15,7	89	24,7	89	6,7	89
Обработка древесины и производство изделий из дерева		2,5	81	7,4	81	1,2	81
Химическое производство		4,5	88	10,2	88	1,1	88
Металлургическое производство		1,0	98	4,1	98	4,1	98
Производство электро-, электронного и оптического оборудования		22,2	117	10,3	117	6,8	117
Производство транспортных средств и оборудования		7,0	86	11,6	86	8,1	86
Производство машин и оборудования		3,1	163	13,5	163	6,1	163
По выборке		10,1	956	14,3	956	5,7	955

Таблица 31

Получало ли предприятие в течение 2007—2008 годов организационную поддержку от федеральной, региональной и местной власти, % от числа ответивших в группе, опрос 2009 года

		От федеральной власти		От региональной власти		От местной власти	
		Да	Число ответивших	Да	Число ответивших	Да	Число ответивших
Число занятых	до 250 вкл.	4,0	425	13,9	425	15,0	425
	251—500	3,9	228	18,4	228	18,4	228
	501—1000	6,1	163	25,2	163	24,5	163
	более 1000	16,7	138	29,0	138	15,2	138
Производство пищевых продуктов		4,3	234	18,8	234	21,8	234
Текстильное и швейное производство		4,5	89	19,1	89	18,0	89
Обработка древесины и производство изделий из дерева		1,2	81	23,5	81	16,0	81
Химическое производство		3,4	88	18,2	88	13,6	88
Металлургическое производство		5,1	98	14,3	98	14,3	98
Производство электро-, электронного и оптического оборудования		17,1	117	20,5	117	17,9	117
Производство транспортных средств и оборудования		8,1	86	24,4	86	18,6	86
Производство машин и оборудования		5,5	163	16,6	163	14,7	163
По выборке		6,2	956	19,0	956	17,5	956

Таблица 32

Если предприятие в 2007—2008 годах осуществляло какой-либо инвестиционный проект, то какую примерно долю от стоимости этого проекта составляли суммарные затраты на подключение к электросетям, газовым сетям, водопроводу и канализации, средняя доля в группе, %, опрос 2009 года

	Затраты на подключение к электросетям, газовым сетям, водопроводу и канализации		
	Среднее	Медиана	Число ответивших
Число занятых	до 250 вкл.	5	83
	251—500	1	58
	501—1000	4	53
	более 1000	1	48
Производство пищевых продуктов	14	8	55
Текстильное и швейное производство	6	0	20
Обработка древесины и производство изделий из дерева	6	1	21
Химическое производство	6	1	23
Металлургическое производство	13	2	29
Производство электро-, электронного и оптического оборудования	9	1	32
Производство транспортных средств и оборудования	8	0	25
Производство машин и оборудования	10	1	38
По выборке	10	2	243

Таблица 33 Средний по предприятию уровень использования производственных мощностей в 2004 и в 2008 годах, %

	2004			2008		
	Среднее	Медиана	Число ответивших	Среднее	Медиана	Число ответивших
Число занятых	62	61	428	64	70	399
	до 250 вкл.					
	65	70	254	70	70	215
	251—500					
Производство пищевых продуктов	68	70	157	69	70	157
	501—1000					
	66	70	145	68	70	134
	более 1000					
Производство текстильного и швейное производство	63	65	242	65	68	221
Обработка древесины и производство изделий из дерева	66	70	89	67	70	87
Химическое производство	70	75	83	72	70	79
Металлургическое производство	70	70	88	70	70	79
Производство электро-, электронного и оптического оборудования	63	70	101	67	70	97
Производство транспортных средств и оборудования	64	70	140	63	68	109
Производство машин и оборудования	63	70	86	68	70	82
Производство машин и оборудования	61	63	155	67	70	153
По выборке	64	70	984	67	70	907

Таблица 34

Были ли на предприятии инвестиционные вложения в основной капитал в 2005—2008 годах, % от числа ответивших в группе

	Не было инвестиций				Инвестиции не очень значительные				Крупные инвестиции					
	2005	2006	2007	2008	2005	2006	2007	2008	2005	2006	2007	2008		
Число занятых														
		до 250 вкл.	51,4	49,3	51,2	53,2	29,8	33,3	27,7	26,1	11,7	11,3	16,2	18,1
		251—500	42,1	41,2	38,6	42,1	35,1	34,2	33,3	30,3	15,8	19,3	25,4	25,9
		501—1000	31,9	31,3	30,7	32,5	42,3	42,3	38,0	31,3	19,6	22,1	28,8	32,5
		более 1000	37,0	34,8	33,3	31,2	27,5	31,9	30,4	33,3	28,3	28,3	32,6	31,9
Производство пищевых продуктов		39,1	34,9	39,1	42,1	33,2	36,2	28,9	28,5	19,1	21,3	27,7	26,4	
Текстильное и швейное производство		52,8	51,7	49,4	51,7	21,3	27,0	23,6	19,1	18,0	16,9	23,6	27,0	
Обработка древесины и производство изделий из дерева		40,7	40,7	40,7	40,7	29,6	35,8	30,9	24,7	18,5	17,3	23,5	33,3	
Химическое производство		40,9	40,9	33,0	30,7	28,4	26,1	33,0	37,5	23,9	27,3	29,5	27,3	
Металлургическое производство		44,9	41,8	40,8	44,9	36,7	40,8	31,6	29,6	14,3	13,3	24,5	22,4	
Производство электро-, электронного и оптического оборудования		50,4	47,0	46,2	52,1	33,3	38,5	32,5	29,1	12,8	12,0	19,7	17,9	
Производство транспортных средств и оборудования		44,2	44,2	43,0	41,9	33,7	39,5	39,5	29,1	16,3	11,6	14,0	25,6	
Производство машин и оборудования		42,9	44,8	45,4	46,0	39,9	33,1	32,5	31,9	10,4	16,6	17,8	19,0	
По выборке		43,8	42,2	42,1	44,0	32,9	34,9	31,2	28,9	16,4	17,5	22,9	24,3	

	Предприятие в этом году не существовало				Затрудняется ответить				Число ответивших
	2005	2006	2007	2008	2005	2006	2007	2008	
Число занятых		2,1	1,6	1,4	0,2	4,9	4,5	3,5	2,4
	до 250 вкл.								426
	251—500	0,9	0,4	0	0	6,1	4,9	2,7	228
	501—1000	0	0	0	0	6,2	4,3	2,5	163
	более 1000	1,4	0,7	0	0	5,8	4,3	3,7	138
Производство пищевых продуктов	2,1	2,1	1,3	0,4	6,5	5,5	3,0	2,6	235
Текстильное и швейное производство	0	0	0	0	7,9	4,4	3,4	2,2	89
Обработка древесины и производство изделий из дерева	6,2	4,9	3,7	0	5,0	1,3	1,2	1,3	81
Химическое производство	1,1	0	0	0	5,7	5,7	4,5	4,5	88
Металлургическое производство	0	0	0	0	4,1	4,1	3,1	3,1	98
Производство электро-, электронного и оптического оборудования	0,9	0	0	0	2,6	2,5	1,6	0,9	117
Производство транспортных средств и оборудования	0	0	0	0	5,8	4,7	3,5	3,4	86
Производство машин и оборудования	0,6	0	0	0	6,2	5,5	4,3	3,1	163
По выборке	1,4	0,9	0,6	0,1	5,5	4,5	3,2	2,7	957

Таблица 35

Предполагаются ли в ближайшие 12 месяцев* крупные инвестиции в развитие предприятия (строительство, реконструкция, капитальный ремонт зданий и сооружений, обновление оборудования и др.), % от числа ответивших в группе, опрос 2009 года

	Да	Нет	Затрудняется ответить	Число ответивших
Число занятых	до 250 вкл.	28,2	65,5	6,4
	251—500	26,3	66,2	7,5
	501—1000	36,2	58,3	5,5
	более 1000	39,1	53,6	7,2
Производство пищевых продуктов	38,7	54,0	7,2	235
Текстильное и швейное производство	21,3	73,0	5,6	89
Обработка древесины и производство изделий из дерева	28,4	69,1	2,5	81
Химическое производство	38,6	53,4	8,0	88
Металлургическое производство	21,4	72,4	6,1	98
Производство электро-, электронного и оптического оборудования	35,0	56,4	8,5	117
Производство транспортных средств и оборудования	31,4	60,5	8,1	86
Производство машин и оборудования	22,7	71,8	5,5	163
По выборке	30,6	62,8	6,6	957

* Период с февраля 2009 по февраль 2010 года.

Таблица 36 Примерный объем инвестиций в основной капитал за 2005—2008 годы, % от числа ответивших в группе, опрос 2009 года

	5 млн руб. и меньше	6—20 млн руб.	21—50 млн руб.	51—200 млн руб.	201—500 млн руб.	501—1000 млн руб.	Больше 1000 млн руб.	Затрудняется ответить	Число ответивших
Число занятых	до 250 вкл.	30,1	26,3	17,9	11,8	1,1	0,4	11,9	262
	251—500	16,1	25,9	20,1	17,8	5,7	0,6	12,0	174
	501—1000	10,0	10,8	16,2	26,9	13,1	4,6	17,7	130
	более 1000	4,5	9,8	13,4	17,0	19,6	8,9	13,4	112
Производство пищевых продуктов	21,4	17,3	17,9	22,0	5,2	0,6	4,0	11,5	173
Текстильное и швейное производство	28,1	33,3	15,8	7,0	3,5	1,8	1,8	8,8	57
Обработка древесины и производство изделий из дерева	10,2	22,0	18,6	13,6	13,6	8,5	1,7	11,9	59
Химическое производство	17,4	11,6	7,2	20,3	20,3	2,9	5,8	14,4	69
Металлургическое производство	11,1	23,6	20,8	18,1	4,2	4,2	4,2	13,9	72
Производство электро-, электронного и оптического оборудования	17,3	18,7	21,3	17,3	13,3	1,3	0,0	10,7	75
Производство транспортных средств и оборудования	22,6	11,3	24,2	9,7	4,8	6,5	1,6	19,4	62
Производство машин и оборудования	17,9	27,7	14,3	17,9	2,7	0,9	2,7	16,0	112
По выборке	18,6	20,5	17,4	17,1	7,7	2,7	2,9	13,2	679

Таблица 37

Возрастная структура оборудования, средняя доля оборудования определенной возрастной группы в общем объеме производственных мощностей в 2009 году, %

	Менее 5 лет	5—10 лет	11—20 лет	Более 20 лет	Число ответивших
Число занятых	до 250 вкл.	24,3	28,1	29,2	412
	251—500	22,0	27,6	25,7	220
	501—1000	19,5	23,3	30,1	157
	более 1000	20,3	19,8	33,4	128
Производство пищевых продуктов	24,9	30,8	24,8	19,5	229
Текстильное и швейное производство	20,7	16,5	23,6	39,1	89
Обработка древесины и производство изделий из дерева	24,7	29,1	28,2	18,0	76
Химическое производство	22,0	25,0	28,7	24,3	83
Металлургическое производство	19,0	19,8	32,2	29,5	96
Производство электро-, электронного и оптического оборудования	16,4	19,6	30,2	33,9	112
Производство транспортных средств и оборудования	12,1	17,4	26,9	43,6	78
Производство машин и оборудования	14,2	21,8	29,9	34,5	156
По выборке	19,7	23,6	27,8	29,1	919

Таблица 38 Занимается ли предприятие НИОКР и как часто, % от числа ответивших в группе, опрос 2009 года

	Никогда	Время от времени	Постоянно	Число ответивших
Число занятых	до 250 вкл.	27,2	15,5	426
	251—500	31,6	30,7	228
	501—1000	30,1	38,0	163
	более 1000	30,4	47,8	138
Производство пищевых продуктов	66,8	21,3	11,9	235
Текстильное и швейное производство	56,2	21,3	22,5	89
Обработка древесины и производство изделий из дерева	71,6	21,0	7,4	81
Химическое производство	22,7	33,0	44,3	88
Металлургическое производство	33,7	42,9	23,5	98
Производство электро-, электронного и оптического оборудования	18,8	31,6	49,6	117
Производство транспортных средств и оборудования	34,9	27,9	37,2	86
Производство машин и оборудования	26,4	38,0	35,6	163
По выборке	43,2	29,3	27,6	957

Таблица 39 Какие из перечисленных мер предприятие финансировало в 2003—2004 и 2005—2008 годах, % от числа ответивших в группе

	Выведение на рынок новой или значительно усовершенствованной продукции	Внедрение новой или значительно усовершенствованной производственной технологии				Проведение НИОКР				Приобретение машин и оборудования				Приобретение новых технологий			
		2003—2004	2005—2008	2003—2004	2005—2008	2003—2004	2005—2008	2003—2004	2005—2008	2003—2004	2005—2008	2003—2004	2005—2008	2003—2004	2005—2008	2003—2004	2005—2008
Число занятых	до 250 вкл.	36,7	39,7	21,9	24,9	23,5	16,2	41,9	50,2	15,5	15,5	15,5	15,5	15,5	15,5	15,5	15,5
	251—500	49,0	52,6	31,1	41,7	32,3	26,3	49,4	68,4	20,6	25,0	20,6	25,0	20,6	25,0	20,6	25,0
	501—1000	54,7	55,2	34,6	43,6	40,3	36,8	54,7	68,7	28,3	33,1	28,3	33,1	28,3	33,1	28,3	33,1
Производство пищевых продуктов	более 1000	56,5	61,6	44,2	58,0	51,7	48,6	57,1	70,3	24,5	34,8	24,5	34,8	24,5	34,8	24,5	34,8
	Производство пищевых продуктов	48,8	48,5	24,6	31,5	12,1	12,8	58,5	63,8	23,4	27,7	23,4	27,7	23,4	27,7	23,4	27,7
Текстильное и швейное производство		29,3	44,9	21,7	33,7	18,5	13,5	38,0	57,3	8,7	15,7	8,7	15,7	8,7	15,7	8,7	15,7
Обработка древесины и производство изделий из дерева		28,6	27,2	29,8	27,2	15,5	11,1	50,0	59,3	20,2	13,6	20,2	13,6	20,2	13,6	20,2	13,6
Химическое производство		53,4	53,4	43,2	47,7	56,8	40,9	52,3	60,2	15,9	25,0	15,9	25,0	15,9	25,0	15,9	25,0
Металлургическое производство		42,7	44,9	33,0	39,8	39,8	18,4	44,7	56,1	18,4	14,3	18,4	14,3	18,4	14,3	18,4	14,3
Производство электро-, электронного и оптического оборудования		54,9	59,0	28,9	50,4	46,5	50,4	45,8	65,8	21,8	29,1	21,8	29,1	21,8	29,1	21,8	29,1
Производство транспортных средств и оборудования		40,0	47,7	25,6	31,4	41,1	33,7	37,8	48,8	20,0	25,6	20,0	25,6	20,0	25,6	20,0	25,6
Производство машин и оборудования		51,6	53,4	34,8	36,2	46,5	38,7	44,5	63,8	23,9	26,4	23,9	26,4	23,9	26,4	23,9	26,4
По выборке		45,6	48,5	29,5	36,8	32,5	26,8	48,1	60,6	20,2	23,5	20,2	23,5	20,2	23,5	20,2	23,5

	Обучение персонала, связанное с внедрением новых продуктов, производственных процессов	Маркетинговые исследования по внедрению новых продуктов, производственных процессов				Предприятие не финансировало ни одну из перечисленных мер		Число ответивших	
		2003—2004	2005—2008	2003—2004	2005—2008	2003—2004	2005—2008	2003—2004	2005—2008
Число занятых	до 250 вкл.	32,3	37,8	23,2	25,8	21,2	24,9	439	426
	251—500	44,4	51,3	38,5	36,0	10,1	12,3	257	228
	501—1000	44,0	60,7	42,1	41,1	6,9	11,7	159	163
	более 1000	51,0	60,9	44,9	47,8	8,2	7,2	147	138
Производство пищевых продуктов		39,9	45,5	38,7	37,9	12,1	19,1	248	235
Текстильное и швейное производство		31,5	50,6	27,2	31,5	27,2	25,8	92	89
Обработка древесины и производство изделий из дерева		39,3	43,2	25,0	27,2	19,0	25,9	84	81
Химическое производство		42,0	60,2	38,6	47,7	10,2	13,6	88	88
Металлургическое производство		35,9	41,8	27,2	24,5	19,4	17,3	103	98
Производство электро-, электронного и оптического оборудования		47,2	55,6	34,5	42,7	8,5	11,1	142	117
Производство транспортных средств и оборудования		34,4	50,0	31,1	34,9	15,6	14,0	90	86
Производство машин и оборудования		43,9	44,8	34,2	24,5	10,3	12,9	155	163
По выборке		40,0	48,3	33,3	34,0	14,2	17,1	1002	957

Таблица 40 Примерные затраты на НИОКР в 2005 и 2009 годах, % от числа опрошенных в группе

	Затрат не было		Менее 1 млн руб.		1—5 млн руб.		6—10 млн руб.	
	2005	2009	2005	2009	2005	2009	2005	2009
Число занятых								
Производство пищевых продуктов								
Текстильное и швейное производство								
Обработка древесины и производство изделий из дерева								
Химическое производство								
Металлургическое производство								
Производство электро-, электронного и оптического оборудования								
Производство транспортных средств и оборудования								
Производство машин и оборудования								
По выборке								

	11—15 млн руб.		16—20 млн руб.		Более 20 млн руб.		Затрудняется ответить		Число отве- тивших	
	2005	2009	2005	2009	2005	2009	2005	2009	2005	2009
Число занятых	1,3	0,9	0	0	0	0,2	7,7	26,0	439	431
	1,0	0,9	0	0,4	1,5	0,9	7,0	14,3	257	231
	0,7	0,6	1,4	0,6	3,6	3,2	12,0	11,4	159	158
	4,0	3,6	2,4	2,2	9,6	8,8	6,0	9,5	147	137
Производство пищевых продуктов	0	0	0,5	0,4	0,5	0,4	10,2	20,4	248	235
Текстильное и швейное производство	0	0	0	0	0	0	10,1	25,8	92	89
Обработка древесины и производство изделий из дерева	0	0	0	0	0	0	8,7	28,4	84	81
Химическое производство	2,6	2,3	0,0	0,0	3,9	3,4	4,8	13,6	88	88
Металлургическое производство	1,2	1,0	0	0	2,5	2,0	8,0	17,3	103	98
Производство электро-, электронного и оптического оборудования	5,9	5,1	2,0	1,7	9,8	8,5	9,7	12,8	142	117
Производство транспортных средств и оборудования	1,4	1,2	1,4	1,2	4,2	3,5	14,4	16,3	90	86
Производство машин и оборудования	1,4	1,2	0,7	0,6	0,7	0,6	5,8	14,7	155	163
По выборке	1,5	1,3	0,6	0,5	2,6	2,1	8,7	18,4	1002	957

Таблица 41 Каким образом предприятие получало новые технологии в 2002—2004 годах,
% от числа ответивших, опрос 2005 года

	Исполь- зовали собственные исследова- тельные разработки	Использовали исследования, выполненные по нашим заказам сторонними орга- низациями	По- купили машины и обору- дование	Целенаправлен- но принимали на ра- боту квалифи- цированных специалистов	Приоб- рели права на патенты, лицензии в РФ	Приобре- тали права за рубежом на патенты, лицензии
Число занятых	до 250 вкл.	63,0	25,6	53,6	23,4	0,6
	251—500	59,2	26,3	59,2	26,3	0,9
	501—1000	70,1	25,4	58,2	31,3	4,5
	более 1000	67,4	41,1	62,8	28,7	0,8
Производство пищевых продуктов		54,8	24,9	69,0	22,8	1,0
Текстильное и швейное производство		68,3	16,7	58,3	28,3	1,7
Обработка древесины и производство изделий из дерева		44,1	10,2	71,2	22,0	1,7
Химическое производство		74,0	31,2	42,9	26,0	2,6
Металлургическое производство		63,2	34,2	61,8	25,0	1,3
Производство электро-, электронного и оптического оборудования		65,9	34,1	50,4	24,4	2,4
Производство транспортных средств и оборудования		61,5	36,9	46,2	29,2	0,0
Производство машин и оборудования		78,7	32,3	51,2	34,6	0,8
По выборке		63,9	28,3	57,4	26,4	1,4

	Приобрели неза- щищенные технологии (ноу-хау)	Приобрели технологии путем слия- ния / организа- ции СП	Приобрели новые тех- нологии от материнского предприятия	Технология была разработана совместно с поставщиком оборудования	Другие формы	Число отве- тивших
Число занятых	до 250 вкл.	3,6	6,5	12,3	2,9	308
	251—500	1,9	8,0	15,5	1,4	213
	501—1000	2,2	4,5	21,6	1,5	134
	более 1000	7,0	5,4	21,7	0	129
Производство пищевых продуктов	4,6	4,1	6,1	15,7	2,0	197
Текстильное и швейное производство	6,7	3,3	6,7	8,3	1,7	60
Обработка древесины и производство изделий из дерева	5,1	3,4	10,2	16,9	1,7	59
Химическое производство	9,1	6,5	6,5	15,6	0	77
Металлургическое производство	9,2	0	2,6	28,9	1,3	76
Производство электро-, электронного и оптического оборудования	5,7	1,6	8,1	13,8	3,3	123
Производство транспортных средств и оборудования	3,1	6,2	6,2	15,4	1,5	65
Производство машин и оборудования	5,5	3,1	5,5	16,5	1,6	127
По выборке	5,9	3,4	6,4	16,3	1,8	784

Таблица 42 Каким образом предприятия получало новые технологии в 2005—2008 годов,
% от числа ответивших, опрос 2009 года

	Использовали собственные исследования и разработки	Использовали исследования, выполненные по нашим заказам сторонними организациями	Покупали машины и оборудование	Целенаправленно принимали на работу квалифицированных специалистов	Приобретали права на патенты, лицензии на использование изобретений, промышленных образцов, моделей
Число занятых	до 250 вкл.	17,9	60,2	26,3	8,8
	251—500	55,0	71,0	32,0	11,0
	501—1000	59,7	77,1	32,6	13,9
	более 1000	69,5	78,9	34,4	22,7
Производство пищевых продуктов	46,3	20,0	70,0	26,3	11,6
Текстильное и швейное производство	54,5	9,1	77,3	28,8	4,5
Обработка древесины и производство изделий из дерева	30,0	10,0	80,0	23,3	5,0
Химическое производство	64,5	35,5	61,8	31,6	17,1
Металлургическое производство	60,5	22,2	69,1	30,9	7,4
Производство электро-, электронного и оптического оборудования	60,6	29,8	69,2	41,3	18,3
Производство транспортных средств и оборудования	59,5	29,7	62,2	31,1	13,5
Производство машин и оборудования	61,0	29,8	66,7	29,1	16,3
По выборке	54,7	24,0	69,1	30,2	12,5

	Приобретали новые технологии от партнеров по кооперации и/или материнской компании	Другим образом	Новые технологии не внедряли	Число ответивших
Число занятых	до 250 вкл.	9,4	0,9	16,7
	251—500	14,5	0,5	11,0
	501—1000	11,1	1,4	7,6
	более 1000	24,2	0,0	4,7
Производство пищевых продуктов	13,7	1,6	13,2	190
Текстильное и швейное производство	12,1	0	10,6	66
Обработка древесины и производство изделий из дерева	10,0	0	13,3	60
Химическое производство	19,7	1,3	11,8	76
Металлургическое производство	8,6	1,2	7,4	81
Производство электро-, электронного и оптического оборудования	17,3	1,0	8,7	104
Производство транспортных средств и оборудования	13,5	0	17,6	74
Производство машин и оборудования	11,3	0	10,6	141
По выборке	13,4	0,8	11,6	792

Таблица 43

Доля новой продукции в общем объеме продаж у предприятий, освоивших в 2005—2008 годах производство новых, значительно усовершенствованных продуктов, средняя доля по группам ответивших, %. Уровень новизны продуктов, введенных на рынок в последние годы, % от числа ответивших в группе

	Доля новых продуктов в общем объеме продаж	Уровень новизны продуктов							
		Сред- нее	Число отве- тивших	Новые для ми- рового рынка	Новые для рос- сийского рынка	Новые для реги- онального рынка	Новые только для пред- приятия	Затруд- няется ответить	Число отве- тивших
Число занятых	до 250 вкл.	27,1	213	5,2	36,3	30,3	45,8	4,4	251
	251—500	23,7	161	6,7	48,9	36,0	29,2	4,5	178
	501—1000	24,9	109	8,3	51,2	31,4	43,0	0,8	121
	более 1000	26,0	101	12,5	64,3	26,8	35,7	5,4	112
Производство пищевых продуктов		19,7	141	2,6	23,9	56,1	41,3	1,9	155
Текстильное и швейное производство		32,6	50	11,8	45,1	31,4	47,1	5,9	51
Обработка древесины и производство изделий из дерева		39,1	38	7,0	18,6	25,6	62,8	4,7	43
Химическое производство		19,7	59	11,8	50,0	19,1	41,2	7,4	68
Металлургическое производство		24,6	65	5,3	57,3	29,3	40,0	2,7	75
Производство электро-, электронного и оптического оборудования		26,9	81	11,8	63,4	16,1	34,4	2,2	93

	Доля новых продуктов в общем объеме продаж		Уровень новизны продуктов					
	Среднее	Число ответивших	Новые для мирового рынка	Новые для российского рынка	Новые для регионального рынка	Новые только для предприятия	Затрудняется ответить	Число ответивших
Производство транспортных средств и оборудования	32,4	51	8,2	68,9	23,0	27,9	8,2	61
Производство машин и оборудования	24,6	99	6,9	56,9	25,9	31,9	3,4	116
По выборке	25,6	584	7,4	47,1	31,4	39,1	3,9	662

Таблица 44 Технологический уровень производства основного продукта предприятия в 2009 году, % от числа ответивших в группе

	Соот- ветствует лучшим за- рубежным образцам	Примерно соответству- ет среднему уровню иностранных конкурентов	Соот- ветствует лучшим отече- ственным образцам	Находится на среднем отече- ственном уровне	Ниже среднего отече- ственно- го уровня	За- труд- няется отве- тить	Число отве- тивших
Число занятых	до 250 вкл.	9,4	26,1	47,4	6,6	2,1	426
	251—500	9,7	30,8	38,8	3,1	2,6	227
	501—1000	9,2	31,9	31,9	3,1	1,2	163
более 1000	15,2	26,1	28,3	28,3	0,7	1,4	138
Производство пищевых продуктов	10,6	9,4	32,8	38,7	7,7	0,9	235
Текстильное и швейное производство	15,9	11,4	25,0	38,6	5,7	3,4	88
Обработка древесины и производство изделий из дерева	17,3	17,3	24,7	34,6	4,9	1,2	81
Химическое производство	17,0	19,3	26,1	34,1	1,1	2,3	88
Металлургическое производство	8,2	20,4	30,6	39,8	0,0	1,0	98
Производство электро-, электронного и оптического оборудования	8,5	13,7	30,8	41,9	3,4	1,7	117
Производство транспортных средств и оборудования	3,5	17,4	23,3	48,8	4,7	2,3	86
Производство машин и оборудования	3,1	20,2	27,6	42,3	3,1	3,7	163
По выборке	9,8	15,4	28,6	40,0	4,3	2,0	956

Таблица 45 Предприятие является независимым (автономным) предприятием или частью холдинга (группы компаний), основанной на имущественных связях (владении акциями и/или паями), % от числа ответивших в группе

	Независимое предприятие		Часть холдинга		Число ответивших	
	2005	2009	2005	2009	2005	2009
Число занятых	до 250 вкл.	70,5	76,8	29,5	23,2	438
	251—500	71,6	72,7	28,4	27,3	257
	501—1000	62,3	67,5	37,7	32,5	159
	более 1000	58,5	60,9	41,5	39,2	147
Производство пищевых продуктов	66,5	69,8	33,5	30,2	248	235
Текстильное и швейное производство	79,3	84,3	20,7	15,7	92	89
Обработка древесины и производство изделий из дерева	64,3	65,4	35,7	34,5	84	81
Химическое производство	61,4	68,2	38,6	31,8	88	88
Металлургическое производство	65,0	67,3	35,0	32,7	103	98
Производство электро-, электронного и оптического оборудования	70,4	72,6	29,6	27,4	142	117
Производство транспортных средств и оборудования	64,4	69,8	35,6	30,3	90	86
Производство машин и оборудования	69,5	76,5	30,5	23,5	154	162
По выборке	67,7	71,9	32,3	28,1	1001	956

Таблица 46 Направляло ли предприятие в 2008 году своих работников на обучение с отрывом от производства, % от числа ответивших в группе

	Да		Число ответивших	
	2005	2009	2005	2009
Число занятых	до 250 вкл.	37,1	247	426
	251—500	49,6	188	228
	501—1000	63,2	127	163
	более 1000	72,5	127	138
Производство пищевых продуктов	69,7	46,8	170	235
Текстильное и швейное производство	46,2	31,5	42	89
Обработка древесины и производство изделий из дерева	69,9	49,4	58	81
Химическое производство	79,3	59,1	69	88
Металлургическое производство	69,3	39,8	70	98
Производство электро-, электронного и оптического оборудования	72,1	60,7	101	117
Производство транспортных средств и оборудования	70,0	62,8	63	86
Производство машин и оборудования	75,3	37,1	116	163
По выборке	69,6	49,6	689	957

Таблица 47 Обучались ли работники на самом предприятии или в учебных заведениях вне предприятия, % от числа ответивших в группе*

	На самом предприятии		Вне предприятия		И на самом предприятии, и вне предприятия		Число ответивших	
	2005	2009	2005	2009	2005	2009	2005	2009
Число занятых								
	до 250 вкл.	15,0	3,8	46,2	85,5	38,9	10,7	247
	251—500	11,7	5,3	41,0	66,4	47,3	28,3	188
	501—1000	6,3	6,8	37,8	63,1	55,9	30,1	127
	более 1000	5,5	5,0	23,6	45,0	70,9	50,0	127
Производство пищевых продуктов	11,8	2,7	44,1	76,4	44,1	20,9	170	110
Текстильное и швейное производство	9,5	3,6	40,5	64,3	50,0	32,1	42	28
Обработка древесины и производство изделий из дерева	13,8	4,9	36,2	73,2	50,0	22,0	58	41
Химическое производство	7,2	3,8	33,3	57,7	59,4	38,5	69	52
Металлургическое производство	10,0	2,6	27,1	69,2	62,9	28,2	70	39
Производство электро-, электронного и оптического оборудования	8,9	8,5	45,5	67,6	45,5	23,9	101	71
Производство транспортных средств и оборудования	12,7	3,7	33,3	59,3	54,0	37,0	63	54
Производство машин и оборудования	11,2	8,5	40,5	65,9	48,3	25,6	116	82
По выборке	10,7	6,8	39,0	67,7	50,2	27,3	689	477

* На вопрос отвечали предприятия, направлявшие работников на обучение с отрывом от производства.

Таблица 48 Образовательная структура работников предприятия, средняя доля по группам, %

	Средняя доля работников предприятия, имеющих										Число ответивших			
	ученую степень, высшее или неза- конченное высшее образование		среднее специальное образование		профес- сионально- техническое образование		общее среднее образование							
	2005	2009	2005	2009	2005	2009	2005	2009	2005	2009	2005	2009		
Число занятых	до 250 вкл.													
	18,0	20,9	22,7	24,9	28,6	25,8	31,4	28,4	433	425				
	251—500													
	20,0	22,2	23,6	27,5	27,1	25,5	29,7	24,7	249	228				
	501—1000													
	20,8	21,1	23,4	25,8	24,3	26,5	31,5	26,6	153	162				
	более 1000													
	20,2	23,5	26,8	25,1	27,8	23,0	28,1	28,3	136	137				
Производство пищевых продуктов	17,4	17,9	25,4	28,5	26,9	24,7	30,2	29,0	241	235				
Текстильное и швейное производство	12,5	15,6	18,7	21,1	34,8	33,2	34,6	30,0	91	89				
Обработка древесины и производство изделий из дерева	11,7	13,3	19,5	24,4	28,4	24,4	42,2	37,8	81	80				
Химическое производство	24,6	30,3	23,5	26,7	23,8	21,5	28,1	21,5	86	87				
Металлургическое производство	22,1	18,6	23,1	24,4	25,5	27,3	29,3	29,6	99	98				
Производство электро-, электронного и оптического оборудования	24,4	32,0	23,9	24,9	22,3	20,7	29,3	22,4	137	117				
Производство транспортных средств и оборудования	20,6	23,6	26,1	25,4	31,1	27,6	27,8	23,5	87	86				
Производство машин и оборудования	19,9	22,8	24,7	25,9	29,1	26,2	27,1	25,1	149	162				
По выборке	19,3	21,6	23,6	25,7	27,4	25,5	30,5	27,0	971	954				

Таблица 49 Уровень образования и квалификация менеджеров высшего и среднего звена, % от числа ответивших в группе

	Степень магистра делового администрирования (МВА), полученная в России	Число ответивших		Степень магистра делового администрирования (МВА), полученная за рубежом	Число ответивших	
		2005	2009		2005	2009
Число занятых	до 250 вкл.	4,3	9,2	2,1	2,8	433
	251—500	7,8	13,6	0,8	1,3	256
	501—1000	13,2	15,3	3,8	1,2	156
	более 1000	17,0	33,3	4,1	8,7	145
Производство пищевых продуктов		6,5	9,4	2,4	1,7	246
Текстильное и швейное производство		3,3	6,7	1,1	3,4	92
Обработка древесины и производство изделий из дерева		1,2	8,6	0	4,9	83
Химическое производство		10,2	27,3	4,5	9,1	84
Металлургическое производство		12,6	17,3	1,9	0	102
Производство электро-, электронного и оптического оборудования		9,9	19,7	3,5	4,3	141
Производство транспортных средств и оборудования		10,0	20,9	3,3	3,5	89
Производство машин и оборудования		12,9	15,3	1,3	1,2	153
По выборке		8,5	14,8	2,3	3,0	990
						926

	Высшее образование в области экономики, управления, права, полученное за рубежом		Число ответив- ших		Опыт работы в ино- странной /международ- ной компании (в России или за рубежом)		Число ответивших	
	2005	2009	2005	2009	2005	2009	2005	2009
Число занятых	до 250 вкл.							
	251—500							
	501—1000							
	более 1000							
Производство пищевых продуктов								
Текстильное и швейное производство								
Обработка древесины и производство изделий из дерева								
Химическое производство								
Металлургическое производство								
Производство электро-, электронного и оптического оборудования								
Производство транспортных средств и оборудования								
Производство машин и оборудования								
По выборке								

Таблица 50

Насколько оптимальной является численность работников с учетом текущего объема выпуска предприятия, % от числа ответивших в группе

	Численность оптимальна		Не хватает работников		Избыток работников		Затрудняется ответить		Число ответивших	
	2005	2009	2005	2009	2005	2009	2005	2009	2005	2009
Число занятых	до 250 вкл.									
	251—500									
	501—1000									
	более 1000									
Производство пищевых продуктов										
Текстильное и швейное производство										
Обработка древесины и производство изделий из дерева										
Химическое производство										
Металлургическое производство										
Производство электро-, электронного и оптического оборудования										
Производство транспортных средств и оборудования										
Производство машин и оборудования										
По выборке										

Таблица 51 Основные причины недостатка работников на предприятии, % от числа ответивших в группе

	Высокие издержки найма работников		Отсутствие на рынке работников нужных специальностей		Высокая конкуренция за работников на местном рынке		Ожидание сокращения спроса на выпускаемую продукцию		Высокая текучесть кадров		Тяжелые условия труда		Низкий уровень заработной платы		Другие причины		Число ответивших	
	2005	2009	2005	2009	2005	2009	2005	2009	2005	2009	2005	2009	2005	2009	2005	2009	2005	2009
Число занятых	до 250 вкл. 251—500 501—1000 более 1000	4	10,7	67,5	62,5	19,7	20,6	17,9	7,1	3,6	23,8	30,4	18,3	19,7	45,2	41,1	7,9	12,5
		0	3,7	78,9	70,4	19,7	29,6	29,6	2,8	22,2	36,6	18,5	19,7	14,8	36,6	33,3	7,0	7,4
		2,8	9,1	80,6	68,2	27,8	18,2	18,2	2,8	13,6	33,3	27,3	11,1	27,3	33,3	45,5	16,7	9,1
Производство пищевых продуктов		0	4,8	69,4	81,0	33,3	14,3	14,3	2,8	19,0	36,1	19,0	25,0	38,1	44,4	38,1	5,6	4,8
		7,9	4,3	52,6	69,6	18,4	8,7	8,7	7,9	13,0	44,7	21,7	18,4	21,7	42,1	30,4	13,2	8,7
Текстильное и швейное производство		0	3,7	55,3	55,6	19,1	37,0	37,0	8,5	3,7	34,0	37,0	21,3	18,5	72,3	48,1	8,5	22,2
Обработка древесины и производство изделий из дерева		0	15,4	76,2	53,8	14,3	23,1	23,1	0	15,4	47,6	30,8	23,8	46,2	42,9	46,2	9,5	7,7
																	21	13

	Высокие издержки найма работников		Отсутствие на рынке работников нужных специальностей		Высокая конкуренция за работников на местном рынке		Ожидание сокращения спроса на выпускаемую продукцию		Высокая текучесть кадров		Тяжелые условия труда		Низкий уровень заработной платы		Другие причины		Число ответивших	
	2005	2009	2005	2009	2005	2009	2005	2009	2005	2009	2005	2009	2005	2009	2005	2009	2005	2009
Химическое производство	0	14,3	76,2	42,9	9,5	0	0	14,3	9,5	14,3	28,6	28,6	33,3	57,1	9,5	14,3	21	7
Металлургическое производство	3,1	0	75,0	83,3	25,0	0	3,1	16,7	31,3	0	28,1	33,3	53,1	50,0	3,1	0	32	6
Производство электро-, электронного и оптического оборудования	2,8	15,4	77,8	69,2	33,3	38,5	8,3	7,7	13,9	7,7	8,3	0	27,8	30,8	8,3	7,7	36	13
Производство транспортных средств и оборудования	0	11,1	84,4	88,9	31,3	16,7	0	16,7	37,5	22,2	18,8	27,8	28,1	27,8	9,4	0	32	18
Производство машин и оборудования	2,4	5,0	90,5	80,0	26,2	10,0	4,8	15,0	21,4	35,0	9,5	20,09	21,4	40,0	7,1	5,0	42	20
По выборке	2,2	7,9	72,5	68,5	23,0	19,7	4,8	11,8	30,1	25,2	18,6	22,8	41,3	39,4	8,6	9,4	269	127

Таблица 52 Сложность поиска необходимых предприятий квалификации рабочих, % от числа ответивших в группе

	Нет проблем	Проблемы иногда возникают, но не часто		Проблемы регулярные, но разрешаются в разумные сроки		Очень большие проблемы		Проблемы практически нерешимы в разумные сроки		Число ответивших				
		2005	2009	2005	2009	2005	2009	2005	2009	2005	2009			
Число занятых		18,5	24,9	20,3	30,3	25,3	21,6	33,3	18,5	2,7	4,7	439	426	
	до 250 вкл.													
	251—500		14,8	23,7	18,8	29,8	28,9	26,8	34,0	17,1	3,5	2,6	256	228
	501—1000		8,3	20,2	19,1	26,4	33,8	25,8	34,4	24,5	4,5	3,1	157	163
		12,5	9,4	16,0	31,9	34,0	29,7	34,0	26,1	3,5	2,9	144	138	
Производство пищевых продуктов		21,0	26,4	26,6	37,4	29,4	20,4	21,4	14,0	1,6	1,7	248	235	
Текстильное и швейное производство		11,0	18,0	23,1	22,5	25,3	25,8	37,4	27,0	3,3	6,7	91	89	
Обработка древесины и производство изделий из дерева		19,0	23,5	13,1	27,2	38,1	24,7	28,6	18,5	1,2	6,2	84	81	
Химическое производство		12,9	21,6	17,6	30,7	36,5	34,1	30,6	10,2	2,4	3,4	85	88	
Металлургическое производство		12,6	29,6	18,4	25,5	22,3	24,5	42,7	17,3	3,9	3,1	103	98	
Производство электро-, электронного и оптического оборудования		13,5	17,1	17,7	24,8	27,7	28,2	38,3	23,9	2,8	6,0	141	117	
Производство транспортных средств и оборудования		13,3	15,1	13,3	30,2	30,0	23,3	38,9	30,2	4,4	1,2	90	86	
Производство машин и оборудования		11,0	17,8	13,6	29,4	25,3	23,3	42,9	25,8	7,1	3,7	154	163	
По выборке		15,1	21,6	19,1	29,8	28,8	24,7	33,7	20,3	3,3	3,7	996	957	

Таблица 53 Управленческие технологии, используемые предприятием, % от числа ответивших

	Регулярно разрабатывают стратегию развития на срок более 3 лет	Проводят бенчмаркинг (сравнение лучших практик с зарубежными конкурентами)	Проводят бенчмаркинг с российскими конкурентами	Готовят отчетность по МСФО/ GAAP	Совершенствуют организационную структуру предприятия	Проводят диагностику, реструктуризацию бизнес-процессов	Применяют аутсорсинг ряда функций и бизнес-процессов
Число занятых	до 250 вкл.	10,1	20,0	5,2	58,0	26,5	9,6
	251—500	18,4	32,5	6,6	63,6	36,0	15,8
	501—1000	24,5	35,0	9,2	70,6	46,6	28,8
	более 1000	47,1	32,6	34,8	76,8	50,7	35,5
Производство пищевых продуктов	30,6	12,3	32,3	8,1	63,4	31,1	15,7
	22,5	15,7	31,5	6,7	59,6	30,3	15,7
Обработка древесины и производство изделий из дерева	25,9	7,4	14,8	6,2	63,0	35,8	19,8
	39,8	27,3	26,1	17,0	64,8	44,3	22,7
Химическое производство	29,6	19,4	36,7	11,2	61,2	40,8	21,4
	44,4	19,7	25,6	5,1	70,1	41,0	18,8
Производство электро-, электронного и оптического оборудования	40,7	23,3	30,2	8,1	65,1	27,9	16,3
	36,2	21,5	20,2	11,0	65,0	38,0	17,8
Производство машин и оборудования	33,8	17,8	27,6	9,1	64,2	35,7	18,1

	При- влекают фирмы- кон- суль- танты по управ- лению	Осуше- стили продви- жение тор- говых марок, создали бренд	Создали/ автомати- зировали систему управлен- ческого учета и отчетно- сти	Разработа- ли систему ключевых показателей для оценки эффек- тивности сотрудников и подразде- лений	Внедрили систему ресурсо- и энерго- сбереже- ния (lean pro- duction)	Создали систему управ- ления поставка- ми «точно в срок» (just in time)	Ни одна из перечис- ленных техно- логий управ- ления не приме- няется	Число от- вет- ств- ших	
Число занятых	до 250 вкл.	8,2	24,9	37,3	17,8	19,0	16,2	12,2	426
	251—500	11,8	42,5	51,8	26,8	22,4	16,7	7,0	238
	501—1000	8,0	41,7	61,3	29,4	24,5	13,5	3,7	163
Производство пищевых продуктов	более 1000	19,6	38,4	65,2	45,7	30,4	10,1	2,2	138
	Производство текстильное и швейное производство	12,3	46,8	50,6	22,1	21,7	17,4	8,5	235
		10,1	34,8	42,7	20,2	18,0	16,9	10,1	89
Обработка древесины и производство изделий из дерева	12,3	23,5	34,6	23,5	13,6	17,3	14,8	81	
Химическое производство	9,1	40,9	50,0	29,5	23,9	18,2	10,2	88	
Металлургическое производство	9,2	33,7	51,0	28,6	21,4	17,3	8,2	98	
Производство электро-, электронного и оптического оборудования	11,1	23,1	54,7	34,2	27,4	8,5	4,3	117	
Производство транспортных средств и оборудования	11,6	30,2	46,5	24,4	25,6	20,9	5,8	81	
Производство машин и оборудования	8,6	25,8	52,1	27,0	24,5	7,4	6,1	163	
По выборке	10,7	33,9	48,9	25,9	22,4	14,9	8,2	957	

- П71 **Предприятия и рынки в 2005–2009 годах: итоги двух раундов**
обследования российской обрабатывающей промышленности
[Текст] : докл. к XI Междунар. науч. конф. Государственного уни-
верситета — Высшей школы экономики по проблемам развития
экономики и общества, Москва, 6–8 апреля 2010 г. / науч. рук. про-
екта Е.Г. Ясин ; науч. ред. Б.В. Кузнецов ; Гос. ун-т — Высшая шко-
ла экономики ; Ин-т анализа предприятий и рынков. — М. : Изд.
дом Гос. ун-та — Высшей школы экономики, 2010. — 150, [2] с. —
2000 экз. — ISBN 978-5-7598-0773-5 (в обл.).

В докладе представлены основные результаты проекта, реализован-
ного Институтом анализа предприятий и рынков Государственного уни-
верситета — Высшей школы экономики в 2008–2009 годах по заказу Ми-
нистерства экономического развития Российской Федерации.

УДК 658:303
ББК 65.29-05

Подписано в печать 31.03.2010. Формат 60×88 1/16. Бумага офсетная №1
Гарнитура NewtonC. Печать офсетная. Усл.-печ. л. 9,2. Уч.-изд. л. 5,8
Тираж 2000 экз. Изд. № 1225

Государственный университет — Высшая школа экономики
125319, Москва, Кочновский проезд, д. 3
Тел./факс: (495) 772-95-71