

5. Внутренние факторы конкурентоспособности

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

5.1. Менеджмент

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

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

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

Стратегическая ориентация и уровень конкурентоспособности компании отражается в организационной структуре предприятия. ***Более конкурентоспособные предприятия позиционируются в более доходных звеньях цепочки производства добавленной стоимости.*** Они значительно чаще (в 1,5—2 раза по сравнению с неконкурентоспособными предприятиями) отмечают наличие звеньев по разработке, проектированию и дизайну продукции, подразделений по маркетингу и рекламе, послепродажному сервису, обучению и повышению квалификации.

В среднем уровень образования и квалификации российского менеджмента за последние годы заметно вырос: уже каждое десятое предприятие имеет в своем составе менеджеров, получивших российскую степень MBA или высшее экономическое образование за рубежом. Как правило, работники с таким уровнем квалификации занимают позиции топ-менеджеров компаний. В целом уровень квалификации топ-менеджмента конкурентоспособных компаний отличается значительным превышением доли менеджеров с российским MBA по сравнению с группой наименее конкурентоспособных фирм (15 и 4% соответственно) и специалистов с опытом работы в иностранной компании (16 и 8% соответственно). Вместе с тем сохраняются проблемы на уровне среднего звена управления. Наличие проблем в этом звене отмечают 40—60% в группе конкурентоспособных предприятий и 60—80% — в группе неконкурентоспособных. Самой острой системной проблемой для всех подразделений и служб предприятий на сегодняшний день является недостаточная квалификация специалистов, что связано и с отсутствием адекватного предложения на рынке труда, и с неразвитостью внутрифирменного обучения. Даже среди предприятий-лидеров менее 40% имеют установленный бюджет на повышение квалификации кадров, а среди аутсайдеров таковых всего 16,3%. В целом конкурентоспособные предприятия активнее совершенствуют систему управления, но внимание в основном уделяется контролю над издержками и качеству продукции, т.е. работа по совершенствованию менеджмента не сбалансирована по направлениям (рис. 5.1) и ведется вне рамок четкой стратегии развития. По сравнению с данными аналогичного обследования 2000 г. число предприятий, имеющих документ — стратегию развития на 3—5 лет, не увеличилось (их по-прежнему около 40%). Более

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



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

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

5.2. Конкурентоспособность и инновационное поведение предприятий

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

высокими показателями по другим параметрам⁸. *Можно говорить о несбалансированности технологического капитала и недостаточном использовании его составляющих.* Так, крайняя физическая изношенность оборудования и низкий уровень расходов на НИОКР сосуществуют с высокими показателями применения информационно-коммуникационных технологий, обеспеченности квалифицированными кадрами и внутренней организационной инфраструктурой: подразделениями НИОКР, вычислительными сетями, наличием сертификации по стандартам качества управления ISO (рис. 5.2).



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

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

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

⁸ Имеется в виду обеспеченность базовыми техническими возможностями: оборудованием, навыками и квалификацией, способностью обучаться, следовать техническим и качественным стандартам, а также приспосабливаться к изменениям в продуктовой и технологической специализации.

тиционный процесс, а также стимулирование инвестиций всеми доступными мерами.

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

Доля предприятий, которые можно отнести к инновационно-активным¹⁰, составляет 36,8% выборки. При этом «экономический вес» инноваторов значительно выше: их доля в занятости — 49,6%, в выручке — 57,9 и в добавленной стоимости — 59,2%. Больше всего инновационно-активных предприятий в химии — 55,7% (доля в занятости — 67,8%, в выручке — 81,5%). В числе инновационных аутсайдеров — деревообрабатывающая промышленность (всего 18,9% инноваторов по числу занятых), текстильная и швейная отрасли (25,1%), а также пищевая промышленность (28,6%). Такой разрыв между отраслями свидетельствует не столько о лидерстве одной отрасли по сравне-

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

¹⁰ Использован индикатор, который относит к категории инновационно-активных компании, сообщившие о том, что они в последние три года вывели на рынок новую продукцию и (или) внедрили новую технологию и при этом осуществляли расходы на НИОКР и технологии.

нию с другой, сколько о вероятном достижении технического предела в «старых» отраслях, в которых инновационные риски, связанные с проведением оригинальных НИОКР, не оправдываются.

При сравнительно высоких относительных показателях абсолютные масштабы расходов на НИОКР и обучение персонала оказываются весьма низкими. В общей сложности предприятия выборки затратили в 2004 г. на НИОКР и обучение персонала 1,5 млрд руб., что эквивалентно примерно 30 млрд руб. затрат во всей генеральной совокупности. При этом какие-либо затраты на НИОКР и технологии были лишь у половины предприятий выборки, и только у 20% такие затраты превысили 1 млн руб. за год.

Результаты анализа детерминантов инновационного поведения и связи инновационности и конкурентоспособности показали, что, несмотря на то что инновации являются вкладом не столько в текущую, сколько в будущую конкурентоспособность, некоторые компоненты инновационного поведения значимо взаимосвязаны с конкурентоспособностью (измеряемой с помощью двух индикаторов — производительности труда по ВДС по отношению к средней по отрасли и логарифма производительности труда по ВДС). Так, наиболее значимый вклад в производительность вносит технологический капитал предприятий (фондовооруженность и создание ИТ-подразделения), а также осуществление международной сертификации по стандартам ISO. В то же время факт вывода на рынок нового продукта и внедрение новой технологии не показали значимого влияния на производительность. Наличие внутреннего подразделения НИОКР и обращение к внешним источникам знаний в наибольшей степени определяют инновационную активность предприятий. Экспорт и покупка овеществленных в машинах и оборудовании технологий также оказывают значимое и положительное влияние на инновационное поведение. Также вероятность продуктовых и технологических инноваций повышается, если предприятие ведет самостоятельные научно-технические разработки.

5.3. Инвестиции как фактор конкурентоспособности

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

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

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

Инвестиционная активность различается по отраслям, хотя и менее значительно, чем можно было бы ожидать: доля пассивных предприятий составляет почти 70% в текстильной и швейной промышленности, около 60—65% в электротехническом и транспортном машиностроении, около 50% — в остальных отраслях. Не очень значительны и различия в инвестиционной активности по размерным группам. Только относительно небольшие предприятия (до 250 чел. занятых) демонстрируют несколько меньшую активность по сравнению с более круп-

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

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

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

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

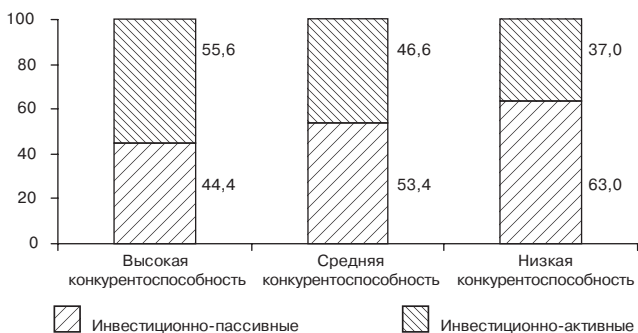


Рис. 5.3. Доля инвестиционно-активных предприятий по группам конкурентоспособности, % от числа ответивших

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

продаж) и степень загрузки мощностей (чем более загружены мощности, тем более вероятны инвестиции). Высокие темпы роста производства в предшествующие три года повышают вероятность инвестиций так же, как и высокая доля экспорта в выручке. Другими словами, инвестиции идут в высокорентабельные, быстрорастущие производства, в том числе выходящие на внешние рынки, туда, где существующие мощности уже недостаточны для увеличения выпуска.

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

Значительная часть инвестиций в оборудование приходится на закупку импортной техники (рис. 5.4). Только на предприятиях некоторых отраслей машиностроения и в химической промышленности доля отечественного оборудования в инвестициях превышает половину. В среднем по выборке доля импорта в закупках оборудования превышает 50%. При этом чем более конкурентоспособно предприятие и чем более оно инвестиционно-активно, тем выше доля импорта в покупаемом оборудовании. В группе инвестиционно-активных конкурентоспособных предприятий доля импортного оборудования превышает 70%. Можно предположить, что отечественное оборудование в основном используется для простого воспроизводства (замена действующего, капитальный ремонт), в то время как расширение мощностей идет преимущественно за счет импортируемой техники.

Относительно низкая инвестиционная активность отражается и в финансовых показателях предприятий. Недостаточные инвестиции связаны с нехваткой собственных средств для развития и низкой инвестиционной привлекательностью обрабатывающих производств для инвесторов. Даже в группе наиболее конкурентоспособных предприятий рентабельность продаж в 2004 г. составляла около 15%, а рентабельность активов — около 8%, что с учетом темпов инфляции крайне мало. При этом во всех группах показатели рентабельности имеют тенденцию к снижению.

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

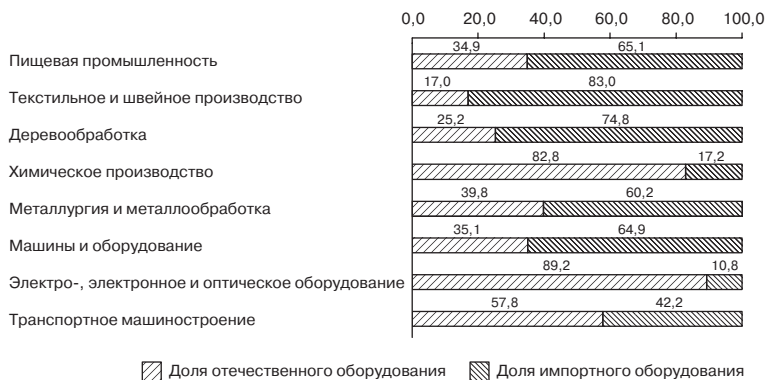


Рис. 5.4. Доля затрат на закупку импортного и отечественного оборудования в общем объеме инвестиций в машины и оборудование по отраслям обрабатывающей промышленности, %

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

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

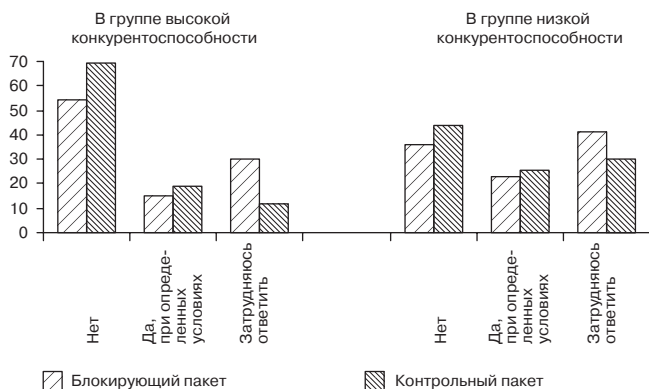


Рис. 5.5. Готовность собственников предприятий привлекать внешние инвестиции за счет продажи блокирующего или контрольного пакета акций сторонним инвесторам, % от числа респондентов — предприятий, где имеется собственник с блокирующим/контрольным пакетом акций

5.4. Трудовые отношения и квалификация работников¹³

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

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

Наилучшие показатели достигнуты группой предприятий, на которых выросли как объем производства, так и занятость. Рентабельность активов на этих предприятиях вдвое, а производительность труда на 20—30% выше, чем в среднем по выборке. За ней следует группа предприятий, на которых занятость выросла при сокращении объема производства. Основную часть этой группы составляют те предприятия, на которых падение объемов производства было связано с переходом к стратегической реструктуризации. Способность к созданию новых эффективных, а следовательно, и высокооплачиваемых рабочих мест свидетельствует о том, что предприятия этих двух групп обладают значительным экономическим потенциалом. Третье место по уровню средней производительности труда и рентабельности активов занимают предприятия, на которых объем производства вырос при сокращении занятости. На большинстве предприятий этой группы реструктуризация носила защитный характер. Самые низкие средние показатели эффективности характерны для тех предприятий, на которых произошло сокращение как занятости, так и объемов производства. Они оказались неспособны адаптироваться к конкурентной среде и теряют свое место на рынке. Таких неконкурентоспособных фирм больше всего в малых городах и среди старых предприятий, созданных до 1966 г.

На протяжении всего периода трансформационного спада низкая заработная плата, с одной стороны, и высокие издержки увольнения работников, с другой, делали рациональной стратегию поддержания текущей численности занятых на уровне выше необходимой для данного или ожидаемого объема производства. С началом оживления ситуация резко изменилась, и к настоящему времени доля предприятий с излишками рабочей силы стала незначительной. Так, по данным обследования, в категорию трудоизбыточных попадает лишь каждое седьмое предприятие. Доля предприятий с оптимальной численностью персонала составляет 59%, а трудонедостаточных предприятий — 27%. Таким образом, проблема дефицита кадров в настоящее время становится более актуальной, нежели проблема трудоизбыточности. Наиболее остро стоит проблема дефицита квалифицированных рабочих (ее отмечают 51% предприятий-лидеров и 60% предприятий-аутсайдеров), в меньшей степени ощущается нехватка специалистов (соответственно 20,7 и 14,6%), а реже всего предприятия жалуются на дефицит служащих и руководителей. В целом в ранжированном списке препятствий для развития бизнеса дефицит квалифицированных кадров занимает второе место из 20 возможных.

Основными причинами недостатка рабочих, по мнению предприятий, выступают отсутствие на местном рынке труда работников нужных

специальностей и низкий уровень заработной платы на предприятии по сравнению с другими предприятиями в городе (регионе). Таким образом, основную причину дефицита работников предприятия видят на стороне предложения. Однако анализ показывает, что в значительной степени проблема дефицита труда лежит на стороне спроса, а именно заключается в неспособности низкоэффективных предприятий платить конкурентную заработную плату.

Движение рабочих мест, т.е. перераспределение занятости от «свертывающихся» фирм к «расширяющимся», — одна из важнейших составляющих процесса реструктуризации промышленности и роста производительности. В 2004 г. тенденция к ликвидации рабочих мест доминировала над тенденцией к их созданию, что привело к ликвидации 2,5% рабочих мест в течение года. Среди опрошенных предприятий более половины сократили численность персонала, причем 24% предприятий ликвидировали более 10% рабочих мест. Создание рабочих мест наблюдалось на 38% предприятий, причем на 14% из них численность занятых увеличилась более чем на 10%.

«Создатели» рабочих мест превосходили «ликвидаторов» практически по всем показателям финансово-хозяйственной деятельности. Они имели более высокую производительность труда, загрузку производственных мощностей и рабочей силы, находились в лучшем финансовом состоянии и в среднем выплачивали более высокую заработную плату своим работникам. Это подтверждает вывод о том, что *перераспределение рабочих мест действительно идет в направлении от менее эффективных к более эффективным предприятиям, в конечном счете способствуя общему росту производительности.*

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

5.5. Структура собственности и конкурентоспособность

Среди компаний, раскрывших в исследовании свою структуру собственности (639 из 1002, что составляет 64% выборочной совокупности), подавляющее большинство принадлежат исключительно российским частным инвесторам (63%). В акционерном капитале 17% фирм присутствует государство в лице федеральных или региональных органов власти. У 7% компаний есть участие иностранного капитала, и в 13% компаний собственник четко не определен. Структура основных собственников значительно зависит от вида экономической деятельности, размера предприятия, его месторасположения, размера населенного пункта. Так, доля частных российских инвесторов больше в текстильном и швейном производстве, металлургии и металлообработке, производстве транспортных средств и оборудования, производстве машин и оборудования. Иностранцы чаще присутствуют в акционерном капитале в деревообработке, химической промышленности, металлургии и металлообработке. Государство в качестве собственника традиционно контролирует химическое производство и машиностроение. В столице и городах-«миллионниках» значительно больше представлены компании с государственным участием (30 и 25% соответственно против их доли в 17% по выборке в целом); частных российских инвесторов больше в нестоличных городах и малых населенных пунктах, а иностранные компании предпочитают региональные столицы.

Структура собственности не оказывает явного влияния на показатели конкурентоспособности, инновационной и инвестиционной активности. Вместе с тем в группе компаний с иностранной собственностью несколько выше доля компаний, отличавшихся высоким уровнем производительности труда и более высокими темпами роста выручки в период 2002—2004 гг. (29% по сравнению с 22% в группе, принадлежащей частным российским инвесторам, и в группе, где государство является акционером). Это связано, видимо, с лучшим по сравнению с остальными группами состоянием производственной базы (лучшая возрастная структура оборудования), более высоким уровнем квалификации менеджеров (почти половина фирм имеет в своем составе руководителей с опытом работы в иностранной компании) и персонала, который привлекают более высоким уровнем оплаты труда. Как уже отмечалось, предприятия с иностранным участием чаще и больше экспортируют, причем в страны дальнего зарубежья.

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

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

Вместе с тем в составе ИБГ существует группа компаний (28%), которая демонстрирует стабильно растущую конкурентоспособность (с уровнем производительности труда выше среднеотраслевого и более высоким, чем в среднем по отрасли, ростом выручки от продаж в 2002—2004 гг.). Таких компаний в составе ИБГ значительно больше, чем в автономном бизнесе (на 8 процентных пунктов). Одновременно в ИБГ значительно меньше доля откровенно «плохих» компаний — с низкой производительностью труда, которые теряют долю на рынке (31% против 37% в независимом бизнесе).

Анализ показал, что для предприятий, входящих в состав ИБГ, характерен более длинный горизонт планирования: у трети компаний он превышает три года (в независимом бизнесе — только у пятой части); они в большей степени ориентируются на лидерство в производстве инновационной продукции (39% против 32%), чаще выбирают имитационную стратегию (21% против 17%) и относительно реже позиционируются как производители традиционной продукции массового спроса (40% против 52%). С точки зрения менеджмента для ИБГ характерно большее по сравнению с независимыми компаниями внимание к развитию человеческого капитала — его мотивации, обучению, подбору управленческих кадров. Следует отметить, что принадлежность к интегрированной группе облегчает доступ к инвестициям и ведет к более активной инвестиционной политике. Объем инвестиций в основной капитал в расчете на одного занятого у предприятий — членов ИБГ в 1,5 раза выше, чем у независимых производителей.