

Настоящий доклад не представляет законченные результаты работы. Это начало проекта, попытка снять первый слой, слой очевидного. Это заявка на исследование проблемы, приобретающей решающее значение для России. Собственно венцом преобразований, начатых в России в 1989—1992 гг., должна стать эффективная рыночная экономика, способная обеспечить высокое благосостояние граждан и процветание страны, что возможно лишь на основе достижения мирового уровня конкурентоспособности российских товаров и услуг. Поэтому мы решили сделать конкурентоспособность сквозной темой V Международной конференции Государственного университета — Высшей школы экономики, к открытию которой подготовлен этот доклад. Мы рассчитываем на то, что дискуссия на конференции даст ценный материал для дальнейшей работы¹.

1. Постановка задачи

Проблема конкурентоспособности российских товаров и услуг и в целом экономики России выходит на первый план. В. Путин в своем выступлении перед доверенными лицами накануне президентских выборов выразил мнение, что в достижении конкурентоспособности и состоит так называемая национальная идея. Целиком присоединяемся к этому мнению. Собственно поэтому конкурентоспособность и была выбрана темой V Международной конференции ГУ ВШЭ.

¹ Данный доклад подготовлен с учетом результатов двух экспертных семинаров в ГУ ВШЭ в начале 2004 г. с участием Л.М. Гохберга, А.В. Данильцева, В.В. Дребенцова, Б.В. Кузнецова, А.К. Пономарева, Ю.В. Симачева, О.В. Фомичева, а также предпринимателей, входящих в объединение «ОПОРА России». Авторы также признательны Л.М. Фрейнкману, Е.А. Кузнецову, А.Р. Белоусову, А.Н. Клепачу, Н.Л. Капраловой, Я.Ш. Паппэ за предоставленные материалы и ценные замечания. Ряд расчетов выполнен Г. Пеникасом.

После того как завершился наиболее болезненный этап рыночных реформ и после финансового кризиса 1998 г. началось оживление экономики. И, естественно, с новой силой развернулась дискуссия о путях преодоления отставания российской экономики, еще более возросшего за годы реформ и трансформационного кризиса; о ее модернизации, о целях и методах последней.

Все последние годы в формировании экономической политики постоянно сталкивались две альтернативные модели, одна — либеральная, делавшая упор на свободную игру рыночных сил и на минимизацию участия государства в экономике. Она естественным образом доминировала весь переходный период от плановой экономики к рыночной, которая состояла в либерализации, приватизации, финансовой стабилизации и в выстраивании институтов, обеспечивающих нормальное функционирование рыночных механизмов.

Вторая — государственная, дирижистская, настаивавшая на активном участии государства в экономике, причем не только в качестве реформатора, но и действующего субъекта, государственного предпринимателя и инвестора. Сторонники второй модели объясняли болезненность реформ в России прежде всего уходом государства из экономики, причем слишком быстрым. Они также всегда выступали за активную промышленную политику, причем понимаемую в привычном советском смысле (а отнюдь не в западном смысле *industrial policy*), т.е. как определение государством приоритетных отраслей и осуществление программ их развития, в основном за счет государственных инвестиций либо широкого применения льгот. На практике эти идеи стали продвигаться только в короткий период пребывания на посту премьер-министра Е.М. Примакова, когда появились бюджет развития и Банк развития России.

С началом этапа модернизации тот же выбор предстал в новой ипостаси. Пусть на первом этапе рыночных преобразований либеральная модель была более адекватной. Но на этапе модернизации, когда необходима глубокая структурная перестройка, а рыночные силы далеко не всегда генерируют желаемые структурные сдвиги, может быть, приходит время дирижистской модели? Может быть, призывы к активной промышленной политике, исходящие от все более широких кругов общества, должны быть услышаны?

В течение последних четырех лет все же доминировала либеральная политика, и при этом имели место высокие темпы роста. Правда, объ-

яснения находили в девальвации рубля и высоких ценах на нефть, что справедливо. Но несомненно и то, что выгоды конъюнктуры реализовывал российский бизнес, возродившийся благодаря реформам и взявший на себя роль локомотива роста. Затем темпы восстановительного роста, который рано или поздно все равно должен был наступить, стали падать: с 10% в 2000 г. до 4,3% в 2002 г.

И тогда заговорили о недостаточной амбициозности правительства, о том, что оно должно действовать более активно. Был выдвинут лозунг удвоения ВВП за 10 лет, хотя особо оригинальных идей относительно способов повышения темпов никто не предлагал, ожидали, что их работает правительство. Разве что А.Н. Илларионов выдвинул идеи снижения налогов и госрасходов до 20% ВВП и содействия падению курса рубля относительно доллара.

Правительством была поддержана идея диверсификации экономики, призванная решить проблему сырьевой ориентации российского производства и экспорта. За ней следом напрашивалась идея изъятия природной ренты, активно развиваемая левым флангом политического спектра, особенно С.Ю. Глазьевым: изъять сверхдоходы нефтяников и снизить налоги на остальных, дав тем самым импульс развитию обрабатывающих отраслей. Вскоре, однако, выяснилось, что доходы нефтяников высоки лишь в силу конъюнктуры и конкурентоспособности их товара, в отличие от большинства других отраслей; что они ничем не выделяются по сравнению с их конкурентами на мировом рынке и чрезмерные изъятия просто приведут к потере ими конкурентоспособности. И так наши нефтяные компании только недавно приступили к внедрению новых технологий, уже давно освоенных другими. А обрабатывающим отраслям как реципиентам выгод еще предстоит достичь конкурентоспособности, доказать, что они могут это сделать в приемлемые сроки. Тогда что?

Либералы, естественно, настаивали на продолжении структурных и институциональных реформ. И это правильно, на наш взгляд тоже. Но начатые реформы двигались медленно и за редким исключением (налоги) не приносили быстрых заметных результатов. Этого следовало ожидать, ибо такова природа институциональных изменений: сопротивление им со стороны различных слоев общества возрастает, а предельный эффект — снижается. Заметим еще, что **многие реформы, оказавшиеся в повестке дня — естественных монополий, здравоохранения, пенсионная, госсектора в целом, уже не составляют специфику перехода**

от плановой к рыночной экономике, а скорее являются ответом на вызовы постиндустриального развития, с которыми сталкиваются многие страны, в том числе самые развитые и процветающие. Стало быть, заимствование их опыта в этих сферах полезно, но отнюдь не всегда столь бесспорно, как это было при решении задач либерализации, приватизации и финансовой стабилизации.

Мы считаем, что государственная политика не может привязываться к определенным теоретическим моделям, она должна основываться на здравом смысле, на анализе затрат и выгод любого решения, на основательных прогнозах, включающих фактор неопределенности. Исходя из этого мы констатируем, что сами по себе рыночные силы не приведут к формированию в России структуры экономики, способной обеспечить процветание страны: они скорее будут толкать к закреплению сырьевой ориентации, а стало быть, и сравнительно низких темпов роста (рост спроса на энергоносители и сырье равен темпам роста мировой экономики минус эффект ресурсосбережения). С другой стороны, традиционные варианты промышленной политики (отраслевые приоритеты плюс государственные инвестиции плюс высокие налоги или масштабные льготы) не только будут плодить неэффективность, бюрократию и коррупцию, но они непригодны и в силу высокой изменчивости и неопределенности точек роста в постиндустриальной экономике. Концентрация ресурсов с помощью государства для достижения национальных целей, столь часто применявшаяся в разных странах в период индустриализации, сейчас теряет смысл: не успеешь сконцентрировать и потратить, а уже выясняется, что пора списывать в убыток.

В этих условиях мы считаем единственно разумной целью модернизации российской экономики достижение высокой конкурентоспособности. Это и масштабная национальная задача стратегического характера, решение которой поставило бы нашу страну по уровню благосостояния населения в ряд наиболее развитых стран, и обеспечило бы ей достойные позиции в мире. Это и отвечающая современным условиям структурная политика, которая в соответствии с поставленной целью позволит определять методы и средства ее достижения.

2. Определения

Условимся понимать под **конкурентоспособностью товаров и услуг** способность продавать их по рыночным ценам с нормальной прибылью. Определение простое, но обладающее достоинством ясности и соответствия интуитивным представлениям. Мы будем различать **внешнюю конкурентоспособность** — способность продавать товары и услуги на мировых рынках, наличие в структуре экспорта достаточного количества товаров и услуг, обеспечивающих устойчивость платежного баланса страны, и **внутреннюю конкурентоспособность** — продажи на внутреннем рынке в конкуренции с импортом и другими отечественными товарами, обеспечивающими вместе с экспортом необходимый уровень занятости и доходов населения. Обычно внешняя конкурентоспособность предполагает внутреннюю, но не наоборот. Продавать на внутреннем рынке — это может быть предпосылка внешней конкурентоспособности, но не гарантия. Это более низкий уровень конкурентоспособности.

Конкурентоспособность по ресурсам — по природным ресурсам, по качеству человеческого капитала и капиталу — факторам достижения конкурентоспособности по товарам и услугам.

Конкурентоспособность институтов — соответствие формальных и неформальных институтов страны — законодательства, норм и традиций поведения, распоряжения властью, степени свободы, радиуса доверия требованиям производства конкурентоспособных товаров и услуг.

3. Состояние: внешняя конкурентоспособность

Состояние российской экономики с точки зрения внешней конкурентоспособности, если судить по платежному балансу, можно признать благополучным. В 2002 г. внешнеторговый баланс сведен с положительным салдо до 37,2 млрд. долл., счет текущих операций — плюс 32,8 млрд. долл. В 2003 г. ситуация еще лучше — по предварительным данным — 3,9 млрд. долл. (9% ВВП). Но из всей номенклатуры российского экспорта, как известно, конкурентоспособно на внешних рынках небольшое число товаров — энергоносители, сырье, металлы и другие продукты первичной переработки.

Официальные данные о российском экспорте приведены в табл. 1: 73,8% всего экспорта в 2002 г. пришлось на две группы — минеральные продукты и металлы. В 2003 г. в связи с высокими ценами на эти товары их доля оказалась еще больше. Традиционные рынки СНГ, фактически приравняемые к внутреннему рынку, поглощают около 15% экспорта (см. табл. 2). Доля готовых изделий здесь выше — 28,5% экспорта на эти рынки составляют машины и оборудование, около 40% — текстиль, одежда, обувь. По требовательности покупателя в СНГ такие же, как на внутреннем рынке.

Продовольственные и сырьевые товары

В табл. 3 и 4 приведены более детальные сведения об основных статьях российского экспорта, причем в табл. 4 выделены данные об экспорте машин и оборудования как отрасли, развитой в СССР и явно претендующей на лидирующие позиции среди обрабатывающих отраслей, наряду с

Таблица 1
Товарная структура экспорта РФ в 2002 г.

	Всего		Вне СНГ		СНГ	
	Млн. долл. США	%	Млн. долл. США	%	Млн. долл. США	%
Экспорт, всего	106154	100	90545	100	15609	100
В том числе						
продовольствие и сельскохозяйственное сырье (кроме текстильного)	2732,6	2,6	1627,7	1,8	1104,9	7,1
минеральные продукты	58626,3	55,2	51544,7	56,9	7081,6	45,4
продукция химической промышленности, каучук	7381	7	5778,3	6,4	1602,7	10,3
кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	268,5	0,3	183,3	0,2	85,2	0,6
древесина и целлюлозно-бумажные изделия	4908,3	4,6	4388,4	4,9	519,9	3,3
текстиль, текстильные изделия и обувь	883,3	0,8	531,9	0,6	351,4	2,2
металлы, драгоценные камни и изделия из них	19742,9	18,6	18056,3	19,9	1686,6	10,8
машины, оборудование и транспортные средства	10063,1	9,5	7192,9	7,9	2870,2	18,4
прочие товары	1548,3	1,4	1242	1,4	306,3	1,9

Таблица 2

Доля СНГ в экспорте РФ в 2002 г.

	%
Всего	14,7
В том числе минеральные продукты	12,1
текстиль, текстильные изделия и обувь	39,8
металлы, драгоценные камни и изделия из них	8,5
машины, оборудование, транспортные средства	28,5

ду с оборонной промышленностью. При этом данные за 1999—2002 гг. позволяют судить об устойчивости и тенденциях развития конкретных рынков. Доля рынков СНГ позволяет представить себе их важность для той или иной отрасли.

Пройдемся по статьям с оборотом более 1 млрд. долл., кроме нефти и газа.

Рыба и морепродукты — рынок стабильный, в основном вне СНГ. Рыбаки предпочитают не заходить в российские порты. Потому что, по выражению журналиста М. Смирнова (Известия. 2001. 1 июля), это равносильно заходу в «порт вражеской страны». Их ждут представители 16 ведомств, чтобы оформить пачку документов толщиной 10 см и получить свою долю.

Хлебные злаки — набрали более 1 млрд. долл. только в 2002 г., но это перспективное направление, учитывая динамику спроса, при условии роста производства и снижения издержек в сельском хозяйстве.

Каменный уголь — основные запасы далеко от зарубежных рынков, экспорт рентабелен за счет льготных тарифов на перевозки. Но при повышении внутренних цен на газ отмена льгот может быть с лихвой компенсирована ростом отечественного спроса на уголь. В США уголь остается главным топливом для электростанций.

Продукты химической промышленности, включая минеральные удобрения — устойчивый рынок без выраженной динамики. Сохранение его потребует крупных и к тому же возрастающих инвестиций, так как нынешнее производство сегодня основывается на мощностях, созданных в советский период и с тех пор капитально не обновлявшихся. Кроме того, процветание этих отраслей отчасти связано с относительно заниженными внутренними ценами на газ и электроэнергию. Такое положение

характерно для ряда экспортных отраслей, в том числе черной металлургии и алюминиевой промышленности.

Лесоматериалы — необработанные, устойчивый и растущий рынок (рост на 36,6% за 4 года). Но уровень добавленной стоимости очень низок. Продукты лесопереработки (обработанные лесоматериалы, фанера клееная, целлюлоза, газетная бумага) вместе все эти годы тоже давали экспорта более 1 млрд. долл. и выросли на 21%. Отметим в связи с этим, что средние цены по этим группам товаров в 2002 г. составляли (долл. США за 1000 м³ на рынках вне СНГ):

лесоматериалы необработанные — 45
 лесоматериалы обработанные — 176,6
 фанера клееная — 243,8
 целлюлоза древесная — 293,4
 бумага газетная (за 1 тыс. т) — 332,4

Таблица 3

Основные статьи российского экспорта продовольствия и сырьевых товаров, млн. долл. США

	Годы				% СНГ
	1999	2000	2001	2002	
Продовольствие и сельскохозяйственное сырье	976,0	1623,2	1886,7	2732,6	40,4
рыба свежая и мороженая*	1036,6	1146,1	1211,7	1074,8	8,8
ракообразные и моллюски*	215,9	270,5	222,3	247,1	0,9
хлебные злаки	81,2	145,6	299,6	1048	129,1
водка и другие крепкие напитки	26,8	34,7	47,0	75,0	7,6
Минеральные продукты	32689,0	55487,7	54653,3	58626,3	12,1
фосфаты кальция	197	159,7	133,6	129,8	12,9
руды и концентраты железных руд	160,7	303	207,3	192,1	27,1
уголь каменный	457	1163	1212	1162	12,1
нефть сырая	14155	25274	24576	28950	12,6
нефтепродукты	5447	10938	9402	11247	3,8
газ природный**	—	—	—	10950	2,1
Продукты неорганической химии	2042	2125	2235	2139	7,4
Органические химические соединения	791	1236,9	1115,7	1134,8	4,1
(нефтехимия)	306,3	541,5	583,5	554,5	8,4
минеральные удобрения:	554	407,4	461,0	420,4	1,2
азотные	664	644,3	634,1	686,9	3,6

Окончание табл. 3

	Годы				% СНГ
	1999	2000	2001	2002	
калийные	589	789	714	675	45,8
смешанные	297,4	330,9	339,3	395,0	13,2
полимерные материалы и изделия каучук синтетический	207	269,7	228,7	268,5	31,7
Кожевенное сырье, пушнина и изделия из них					
кожевенное сырье и кожа	152,7	205,7	162,6	195,5	34,0
пушнина	20,6	30,4	34,2	49,0	20,4
Древесина и целлюлозно-бумажные изделия	3716	4460	4427	4908	10,6
лесоматериалы необработанные	1202	1342,1	1331,5	1642,6	8,3
лесоматериалы обработанные	628,5	718,5	717,9	882,0	6,3
фанера клееная	233,4	222,2	244,7	283,2	3,9
целлюлоза	390,3	595,7	537,3	568,2	7,4
бумага газетная	409,9	464,8	500,9	398,4	10,9
Металлы, драгоценные камни и изделия из них	19017	22369,7	18797,9	19742,9	8,5
черные металлы	5408	6133	5973	6824	10,7
трубы	186,4	391	435	430	6,0
строительные конструкции	67,3	51,9	106,7	127,2	25,4
медь	917	1089	887	714	1,1
никель	1124	1628	1087	1712	1,6
алюминий необработанный	3604	4146	3650	2878	0,6

* Включая продукцию, отгруженную в море без пересечения таможенной границы.

** Оценка 2002 г.: 134 млрд. м³ х 80; цена для СНГ – 50.

Разрыв в ценах между высшими и низшими уровнями обработки — 6,5–7,3 раза. Более детальные измерения специалистов дали бы, видимо, разрыв в 15–20 раз. Между тем в Финляндии разрыв продуктов лесопереработки с наивысшей добавленной стоимостью против необработанных лесоматериалов доходит до 500 раз.

Отрасль, таким образом, перспективная, в избытке обеспеченная возобновляемым сырьем, но требующая для развития крупных инвестиций и глубоких институциональных изменений, принципиально новой культуры ведения бизнеса. Также типичный случай для России: да-

же в перспективных секторах конкурентоспособность может быть достигнута только таким образом.

Черная металлургия — ситуация сходная с химической промышленностью. В экспорте преобладают полуфабрикаты из углеродистой стали (около 2 млрд. долл.) и листовой прокат (2,8 млрд. долл.). Советские заводы (Магнитка, Череповец, Липецк, Кузбасс) строились в расчете на металлоемкий внутренний рынок (строительство, машиностроение, оборонка), на котором спрос резко сократился и вряд ли восстановится до прежних размеров. Рудная база уступает, например, бразильской или австралийской по содержанию металла — всего 15–30% (Коммерсантъ. 2003. 7 октября). На мировом рынке они держатся за счет благоприятной конъюнктуры, но по уровню рентабельности уступают наиболее перспективным производителям, в том числе за счет транспортного фактора и технологического отставания. Долгосрочные перспективы удержания позиций в мировой торговле достаточно сомнительны, во всяком случае потребуются немалые усилия и вложения.

Цветные металлы — положение, пожалуй, более уверенное, особенно по никелю, меди, палладию, платине. Алюминий — крупнейшая статья экспорта в этой отрасли, держится на относительной дешевизне энергии, льготам по транспортным тарифам, оптимизации налогов. Высокая доля экспорта (до 80% и более) почти избавляет отрасль от НДС. Кроме того, до последнего времени активно применялся толлинг. В случае устранения или сокращения этих льготных условий прибыльность производства значительной части алюминия может быть поставлена под вопрос.

Машины и оборудование

Теперь о крупнейших статьях экспорта машин и оборудования.

Автомобили — при всех разговорах о неконкурентоспособности автомобильной промышленности она показывает высокие темпы роста экспорта (183% за 4 года), почти на половину за счет рынков СНГ.

Авиационная техника — также растущий экспорт (в 2 раза за 4 года), причем страны СНГ берут всего 3,2%. Авиастроение сейчас поддерживается ремонтом и модернизацией старых самолетов, которые в большом числе пока эксплуатируются в странах, ранее закупавших советскую авиатехнику. В любом случае эту отрасль не только не следует списывать со счетов, но она должна быть отнесена к перспективным.

Вооружения — их экспорт по открытым данным составил в 2003 г. 5,4 млрд. долл., в том числе почти 70% — боевые самолеты (Коммерсантъ. 2004. 27 февраля). Главные покупатели — Китай и Индия. В 1997—2001 г. на Россию приходилось 17% мировых поставок вооружений, в 2001 г. наша доля подскочила даже до 30%. Главный конкурент — США, которые устойчиво занимают на рынке 50% (Известия. 2003. 12 мая). На рынках — острейшая конкуренция, до недавней поры сокращался спрос. Но в последнее время, кажется, человечество передумало строить «мир без войны». Многие страны вновь вооружаются, поэтому победители в конкурентной борьбе на этом рынке получают свою долю. Все же рассчитывать на существенное увеличение экспортных доходов от продажи оружия вряд ли стоит. Удержать бы завоеванные позиции.

В целом об экспорте машин и оборудования, которые у нас ассоциируются с сектором высоких технологий, можно сказать следующее. В 2002 г. он составил 10,1 млрд. долл. США, в том числе 28,5% — в страны СНГ. Это третья по доле группа после минеральных продуктов и металлов — 9,5% российского экспорта, более благоприятно встречаемая в СНГ и странах третьего мира. Но в ней новейшие продукты, например вычислительная техника, занимают крайне низкую долю. Статистика их зачастую просто не выделяет, то ли в силу консерватизма, то ли скорее из-за малости величины.

По данным ГТК, кроме оружия и автомобилей, на суммы более 300 млн. долл. удастся экспортировать продукты энергетического машиностроения (котлы, турбины), продукты электротехники и приборы, оборудование для нефтегазовой и химической промышленности (включая насосы и компрессоры). По сравнению с дореформенным периодом объемы производства резко упали и не только вследствие падения спроса и зловерности реформ, но и по причине неконкурентоспособности, выявившейся после открытия экономики. Сейчас по информации предпринимателей перевооружение, скажем, пищевой промышленности, промышленности стройматериалов, идет почти полностью за счет импортного оборудования. Иначе не получишь конкурентоспособной продукции. Состояние машинотехнического экспорта, который призывают всячески стимулировать, следует признать удручающим. Позитивные сдвиги наблюдаются почти исключительно там, где налаживается кооперация с зарубежными фирмами, т.е. встраивание в цепочки добавления стоимости.

Таблица 4
Основные статьи российского экспорта машин и оборудования, млн. долл. США

	1999	2000	2001	2002	% СНГ	Динамика 2002–1999
Машины, оборудование и транспортные средства, всего	7958,3	2070,9	10471	10063,1	28,5	
В том числе						
Авиационная техника	1127,4	1165,1	2155,4	2243,9	3,2	199%
Автомобильная промышленность	553,6	664,2	750,7	1013,5	47,9	183%
в том числе автомобили легковые	186,5	294,9	335	355	39,4	190%
Суда и другие плавсредства	756,5	1001,5	569,6	481,9	1,85	–36,70%
Подвижной состав железных дорог	185,6	201,0	200,4	245,6	66,5	132%
Двигатели внутреннего сгорания	118,1	142,7	159,1	140,7	82,4	
Насосы и компрессоры	124,3	194,6	238	188,6	82,4	151,7
Электрические двигатели и генераторы	51,0	82,1	120,6	97,9	47,7	190% неустойч.
Пароводяные и паровые котлы	31,4	42,8	44,9	17,2	34,9	
Аккумуляторы	30,4	33,8	31,3	30,6	83,3	
Станки металлорежущие	83,9	60,2	50,0	45,7	35,2	–45,5
Станки для обработки дерева и пластмасс	4,3	12,3	5,2	5,7	0,55	
Вычислительные машины и блоки	86,1	58,9	35,6	70,4	11,5	Падение за счет СНГ +144,4
Металлургическое оборудование	10,6	22,2	17,2	47,1	14,9	
Приборы медицинские, включая рентгеновское оборудование и α, β, γ-излучения	25,5	59,3	37,9	35,3	24,9	Падение вне СНГ
Тракторы	66,6	72,7	80,8	55,6	61,5	
Сельхозмашины для уборки и обмола	17,8	46,4	82,0	79,3	95,5	Падение в 5 раз
Телевизоры	9,0	3,6	13,0	1,8	33,3	

Коэффициенты сравнительных преимуществ — RCA

В качестве характеристики внешней конкурентоспособности в мировой практике применяется коэффициент выявленных сравнительных преимуществ — RCA (Revealed Comparative Advantage). Он рассчитывается как отношение доли данной страны на мировом рынке данного товара к доле данной страны в мировом экспорте.

Для сравнения: известный немецкий экономист Хорст Зиберт отмечает, что Германия специализируется на продуктах средних технологий, чем похожа на Японию, в отличие от США, Франции и Великобритании, где заметна больше специализация на продуктах высоких технологий². К средним технологиям относятся, например, автомобили и станки. Эти изделия все последние годы имели положительные значения коэффициентов выявленных сравнительных преимуществ RCA, тогда как положительные значения RCA в 1970 г. для техники связи, электрических машин, фотоаппаратов, оптики и часов к 1999 г. сменились на отрицательные. Это в Германии.

По России коэффициенты RCA, которые удалось получить к настоящему времени, приведены в табл. 5.

У нас в основном экспортируются продукты низких и средних технологий. Коэффициенты RCA, как правило, тем больше, чем ниже степень обработки. Исключение составляют энергоблоки, приборы и корабли, последние, впрочем, в 2002 г. утратили конкурентоспособность. Отметим это обстоятельство, обычно кажущееся очевидным, но важное для политики конкурентоспособности: у нас пока конкурентоспособность готовых изделий ниже. Изменить структуру экономики, диверсифицировать ее сложнее, чем повысить темпы. Нужно больше времени, больше инвестиций и, что особенно важно, возможно изменение институтов и менталитета. Непростая задача.

Услуги

В постиндустриальной экономике все большую долю занимают услуги. У нас — более 50% ВВП. Но в экспорте их доля невелика. В 2002 г. при 106,6 млрд. долл. товарного экспорта услуг было экспортировано на

² Зиберт Х. Эффект кобры. СПб., 2003. С. 41.

Таблица 5

Динамика RCA по ряду товаров российского экспорта в 1999–2001 гг. (страна обладает конкурентным преимуществом при RCA > 1)

Код (SITS)	Товары	Значение RCA		
		1999	2000	2001
683	Никель	17,49	13,951	10,841
341	Газ природный и искусственный	16,796	12,462	13,072
247	Необработанная древесина и деревянные брусы	11,925	10,367	11,538
718	Электроблоки и запчасти к ним	9,429	6,176	7,248
672	Слитки и прочие первичные формы железа и стали	8,23	7,028	6,808
684	Алюминий	7,262	6,061	5,548
562	Удобрения	7,235	6,406	6,889
288	Лом и отходы цветных металлов	5,091	0,685	0,217
671	Чугун и губчатое железо, шпигель и ферросплавы	4,271	3,702	4,336
334	Продукты нефтепереработки	4,031	4,122	3,969
682	Медь	2,921	2,354	2,143
695	Приборы ручного и машинного использования	2,614	2,679	1,105
522	Неорганические химические элементы, окиси и галогеновые соли	2,027	2,121	1,897
322	Каменный и бурый уголь, древесина просто обработанная и шпалы	2,003	4,052	3,539
673	Арматурная, фасонная сталь и профиль	1,867	1,767	1,913
674	Толстолистовая и тонколистовая сталь	1,779	1,692	1,557
251	Целлюлоза и макулатура	1,639	1,568	1,773
793	Корабли, лодки и прочие плавсредства	1,354	1,529	0,55

13 млрд. долл., т.е. 10,9% к общему итогу. Из них 42,1% — транспортные услуги, 32,1% — поездки, т.е. услуги туристических фирм и т.д. Остальное — по мелочи, строительные услуги, связь, страхование и т.п. Большей частью эти услуги — обязательное платное приложение к внешнеэкономическим операциям, малопривлекательный бизнес. На рынках услуг мы работать не умеем, не случайно российский сервис называют ненавязчивым. Даже многое из того, что было, например морские перевозки наших же экспортных грузов, потеряно в 1990-е гг.

Сравнительные данные приведены в табл. 6.

Как мы видим, в США экспорт услуг составлял 36% экспорта товаров, в Великобритании — 37,6%, во Франции — 27,5%, а в России — 12,2%. В Нидерландах экспорт услуг по объему в 4 раза больше российского. Для развитых стран характерны крупные объемы экспорта услуг, в США и Великобритании в его структуре велика доля финансовых, страховых, информационных. Там мы их и покупаем, в силу чего у нас импорт услуг вдвое больше экспорта.

Таким образом, внешняя конкурентоспособность России поддерживается в основном нефтью, газом и металлами. Большинство готовых изделий, кроме оружия, неконкурентоспособны на мировых рынках. С имеющейся продукцией Россия отчасти удерживает позиции на рынках СНГ. Экспорт услуг не соответствует масштабам экономики.

Таблица 6

Сопоставления товарного экспорта и экспорта услуг по некоторым странам (Россия – 2002 г., другие страны – 1999 г., млн. долл. США)

Страны	Структура экспорта услуг, %				
	Товарный экспорт	Экспорт услуг	Транспорт	Поездки	Прочие
Россия	106,6	13	42,1	32,1	25,8
Бразилия	48	6,8	24,9	19,9	55,2
Китай	195,2	23,7	10,2	59,5	30,2
Франция	300,4	82,6	24,2	38	37,8
Германия	541,5	79,3	25,2	21,1	53,7
Великобритания	269,2	101,2	18,5	22,8	58,7
США	695,2	253,4	19,1	34,4	46,5
Нидерланды	200,4	54,2	37,6	12,9	49,5

Источник: WB. World Development Indicators, 2001. P. 210–212, 218–220; Российский статистический ежегодник. М.: Госкомстат России, 2003.

4. Внутренняя конкурентоспособность

Как ни странно, анализ внутренней конкурентоспособности оказался гораздо более сложным делом, чем внешней: здесь еще меньше данных, предлагаемых отечественной статистикой.

Исходная мысль состояла в том, что, если мы возьмем данные о продажах на внутреннем рынке отечественных и импортных товаров по стоимости и по количеству, где есть такие измерения, то можно будет получить соотношение позиций на рынке и сопоставить средние цены продаж. Это позволило бы судить о сравнительной внутренней конкурентоспособности российских товаров. Далее, сравнение этих же данных по регионам позволило бы составить представление о том, как соотношение спроса на отечественные и импортные товары связано с региональными различиями по ценам и доходам.

Выяснилось, что в статистике ведутся только товарные балансы в натуральном выражении, где в составе ресурсов выделяются производство и импорт. Такие балансы строятся только по потребительским товарам массового спроса. Данные, которые можно получить на их основе, приведены в табл. 7. Стоимости продаж с разделением на отечественные товары и импорт неизвестны, тем более в региональном разрезе. Требуемые данные присутствуют, пожалуй, только в маркетинговых исследованиях, заказываемых конкретными компаниями. Просто удивительно, как страна, вроде понимающая важность задачи повышения своей конкурентности, и по крайней мере обсуждающая ее который год, не заботится о получении сколько-нибудь внятной картины реального положения дел.

Таблица 7

Доля импорта отдельных товаров (видов продукции) в их товарных ресурсах, %

Наименование товара (вида продукции)	2000	2001	2002
<i>Продовольственные товары</i>			
Мясо и птица	34,3	47,6	47
Говядина	23,1	34,2	34,7
Свинина	24,4	39,2	46,3
Баранина	14,8	15,1	19,1
Мясо птицы	53,5	62	57,3

Окончание табл. 7

Наименование товара (вида продукции)	2000	2001	2002
Масло животное	46	52	51,1
Сыры жирные (включая брынзу)	23	34,8	33
Продукция рыбная пищевая товарная (без рыбных консервов)	10,8	13,7	15,3
Мука	1,3	0,6	0,4
Крупа	2,8	2,2	2
Макаронные изделия	14,6	13,3	14
Масла растительные	24,5	29,7	33,8
Маргариновая продукция	12,4	12,8	13
Чай	96,9	81,2	76
Соль	13,9	16,6	18,2
Сахар (кроме сахара-сырца, технического, жидкого сахара и сахарной пудры)	—	—	7,1
<i>Непродовольственные товары</i>			
Ткани, всего	17,1	20,2	11,3
Ткани шерстяные	20,5	42,4	50,1
Ткани хлопчатобумажные	4,6	7,4	4,4
Чулочно-носочные изделия	31,9	59,5	60,1
Верхний трикотаж	—	80	75,4
Швейные изделия	—	84,7	85
Меха и изделия меховые	—	86,3	86,7
Обувь кожаная	27,4	62,6	58,9
Мыло хозяйственное	7,4	9,5	4,4
Синтетические моющие средства	42,7	42,3	48,1
Мыло туалетное	36,2	45,9	53
Парфюмерно-косметические товары	75,1	72,5	75,3
Часы	62,6	70,9	70,8
Мебель	37	34,4	50,2
Ковры и ковровые изделия	69,5	81,6	82,4
Папиросы и сигареты	3,5	2	1,5
Лекарственные средства	64	67,4	67,2

Источник: Российский статистический ежегодник. М.: Госкомстат России, 2003.

Обратимся к табл. 7. Мы видим, во-первых, преобладание в 2002 г. отечественных производителей на рынках 12 продовольственных товаров из наблюдаемых 17 (преобладанием считаем долю в 2/3). По трем товарам (мясо птицы, масло животное и чай) на импорт приходилось более половины. По непродовольственным товарам народного потребления из 22 товаров-представителей отечественные производители доминировали на рынках только четырех (ткани, в том числе хлопчатобумажные, мыло хозяйственное, папиросы и сигареты). Еще по двум товарам (синтетические моющие средства, холодильники и морозильники) они контролировали более половины рынка. Заметим, что в этом заслуга компаний с иностранным капиталом («Проктер энд Гэмбл» и «Мерлони» — завод, производящий холодильники «СТИНОЛ» в Воронеже). Таким образом, на рынках продовольствия преобладают отечественные производители, на рынках непродовольственных товаров — абсолютное превосходство за иностранцами.

Для утешения можно отметить, что более половины продаж автомобилей в натуре приходится на машины отечественного производства, но они занимают место в нижнем ценовом сегменте. В 2002 г. продажи легковых автомобилей в России составили примерно 1,5 млрд. долл. и 1423 тыс. единиц (Ведомости. 2003. 7 октября), в том числе 700 тыс. — машины АвтоВАЗа, а всего российских автозаводов — около 1 млн. Быстрей всего растут выпуск иномарок отечественной сборки и продукция совместных предприятий, их в прошлом году выпущено 63,6 тыс. (Газета. 2004. 26 января). Новые иномарки стоят не дешевле 10 тыс. долл., и их продано в 2001 г. 79 тыс. шт., в 2002 г. — 110 тыс., в 2003 г., после повышения тарифов на подержанные иномарки, — более 200 тыс. Если новые иномарки в объеме продаж занимают ныне примерно 8—10% по количеству и 40% по стоимости, то подержанные иномарки в 2000 г. составляли 10% продаж по количеству и 8% по стоимости, 0,7 млрд. долл. (Эксперт. 2001. № 25). В 2003 г. продажа подержанных машин сократилась до 360 тыс. шт. против 450 тыс. годом ранее, на зато на 30 тыс. шт. выросли продажи новых, а российских автомобилей основных автозаводов стало продаваться меньше (по данным Российской ассоциации маркетинга — РАМ. Коммерсантъ. 2003. 13 мая). Наши покупатели порушили протекционистские планы правительства. До последнего времени в своей ценовой нише — до 8 тыс. долл. АвтоВАЗ не чувствовал серьезной конкуренции. Но с появлением на рынке сравнительно деше-

Таблица 8

Динамика производства основных потребительских товаров

	1990	1998	1999	2000	2001	2002
Мясо и птица, включая субпродукты I категории, тыс. т	6484	1315	1113	1193	1284	1456
говядина и телятина	2934	553	404	389	382	412
свинина	1804	288	232	279	275	318
баранина	176	8,0	6,5	5,2	5,4	5,6
птица	1270	38,8	35,2	40,2	48,1	57,4
Масло животное, тыс. т	833	276	262	267	271	279
Сыры жирные, включая брынзу, тыс. т	458	185	185	221	255	316
Товарная рыбная продукция, включая рыбные консервы, млн. т	4,3	2,4***	2,6	3,0	3,1	3,0
Мука, млн. т	20,7	12,0	12,7	12,1	12,0	10,9
Крупа, тыс. т	2854	992***	899	932	994	951
Макаронные изделия, тыс. т	1159	687***	881	1375	1281	1197
Сахар-песок, тыс. т	3758	3155*	6808	6077	6590	6165
Масла растительные, тыс. т	1159	805*	881	1375	1281	1197
Маргариновая продукция, тыс. т	808	198*	379	462	515	536
Алкогольные напитки	137****					
Абсолютный алкоголь, млн. дкл	78,8	39,3**	73,4	74,4	83,5	90,4
Ткани, всего, м ²	8449	1384	1666	2329	2625	2783
в том числе хлопчатобумажные	5624	1080	1258	1822	2094	2264
Чулочно-носочные изделия, млн. пар	43,5	2,8***	8,5	9,2	5,4	5,8
Трикотажные изделия, млн. шт.	770	44,7	80,5	121	130	132
Швейные изделия, млн. шт.	28,1	1,9**	2,3	2,3	2,7	2,4
Обувь кожаная, млн. пар	385	23,8	29,9	32,9	37,0	42,2
Ковры и ковровые изделия, млн. м ²	43,5	2,8***	8,5	9,2	5,4	5,8
Пылесосы, тыс. шт.	447	450	745	745	762	787
Холодильники и морозильники, тыс. шт.	3774	1043	1173	1327	1719	1938
Телевизоры, тыс. шт.	4717	329	281	1116	1024	1980
Велосипеды, тыс. шт.	3671	145	172	331	236	239

Источник: Российский статистический ежегодник, 2003.

* 1995 г.; ** 1996 г.; *** 1997 г.; **** 1998 г.

вых иномарок отечественной сборки и с ростом доходов населения его конкурентоспособность будет подвергаться чувствительным испытани-

ям (Ведомости. 2003. 17 октября). Все же вопреки негативным прогнозам и проклятиям автолюбителей, благодаря усиливающейся конкуренции российский автопром имеет реальные шансы на выживание.

Из табл. 7 также видно повышение доли импорта после 1998 г., когда девальвация рубля резко повысила сравнительные конкурентные преимущества отечественных производителей. С тех пор рубль постоянно укреплялся относительно доллара и это изменило тенденцию, данные 2002 г. видимо показывают устойчивые характеристики отечественных товаров. Для сравнения в табл. 8 приведены по сопоставимой номенклатуре данные о динамике производства с 1990 г. и с указанием выпуска в 1998 г. или в год, когда он достиг минимума. Мы видим, что после 1998 г., несмотря на рост импорта, производство также росло, кроме мяса (минимум достигнут в 1999 г.), макарон, чулочно-носочных изделий, ковров и велосипедов. Из данных табл. 7 и 8 видны предпочтения потребителей, соответствующие достигнутым уровням цен и доходов. Данные выпуска 1990 г. приведены, чтобы показать не столько впечатляющие размеры сокращения производства и спроса, сколько те следствия, которые наступили после либерализации цен и открытия экономики, которые поставили отечественных производителей в условия действия законов спроса, предложения и конкуренции, выявив их реальную конкурентоспособность.

Обратим внимание на такой продукт, как телевизоры. Казалось, их производство было обречено. Но в 2001 г. отечественные аппараты, включая белорусские, составили 38% продаж (Эксперт. 2001. № 25. С. 25). С 1998 г. выпуск вырос в 7 раз, достигнув, правда, только 42% выпуска 1990 г. Но ведь это уже другие телевизоры. В них большая часть комплектации импортная, но все же это не «отверточное производство», поскольку у нас своя схемотехника и программные продукты. Нижний ценовой сегмент и на этом рынке сохранен за отечественной продукцией.

Можно сказать: ныне то, что сохранилось в отечественной экономике к настоящему времени, производит продукты, конкурентоспособные на внутреннем рынке. Адаптация к рыночным условиям произошла дорогой ценой. Но перспективы в целом не очень радужные, смиряться с нынешним состоянием невозможно. Нужны энергичные усилия, с тем чтобы изменить положение к лучшему.

5. Конкурентоспособность по ресурсам

Природные ресурсы

По **природным ресурсам** Россия одна из самых богатых стран мира. Благодаря им мы имеем сегодня отличный торговый баланс и можем предложить на мировой рынок конкурентоспособные сырьевые товары и энергоносители. И это на длительную перспективу: высокая доля указанных товаров в экспорте будет характерной для России всегда. По этому поводу не нужно комплексовать. Не комплексуют же Норвегия и Австралия, где структура экспорта сходна с нашей.

Но в таком положении есть свои минусы: зависимость от конъюнктуры неустойчивых мировых рынков и, главное, ослабление стимулов к развитию инновационной экономики, к структурным и институциональным изменениям, важным для поддержания высокой адаптивности страны и для развития граждан. Нефтяные месторождения России не относятся к числу наиболее благоприятных для эксплуатации. При цене менее 10 долл. за баррель добыча нефти на экспорт становится нерентабельной. Наконец, сырьевой экспорт, подчиненный динамике мирового рынка, сам по себе не позволит обеспечить высокие темпы экономического роста и преодолеть отставание страны по уровню душевого ВВП.

Труд

По **трудовым ресурсам** и человеческому капиталу считается, что Россия находится в благоприятном положении: высокий уровень образования сочетается с неприязнательностью работников в отношении оплаты и условий труда. Но одновременно обычно есть претензии к дисциплине и тщательности в исполнении работы. На деле рабочая сила неоднородна и в разных секторах ее качества различаются весьма существенно.

Рынок труда сегментирован, прежде всего территориально, мобильность весьма низкая, что в значительной степени связано с привязанностью людей к жилью. Поэтому так важен доступный рынок жилья.

Демографический кризис будет со временем увеличивать дефицит рабочей силы, потребуются привлекать мигрантов. При этом резервы рабочей силы на существующих предприятиях будут использоваться слабо. Есть избыток рабочих рук на селе, но практически его перемеще-

ние не имеет смысла. Важный вывод с точки зрения развития страны и повышения конкурентоспособности: **свободной рабочей силы не будет, конкуренция на рынке труда должна обостряться**. Это значит, что крупные инвестиционные проекты, ориентированные на увеличение производства, будут испытывать затруднения с комплектованием кадров или создадут их в других секторах. Россия обречена делать ставку на рост производительности и эффективности.

Теоретически доказано, что масштабные скачки в увеличении производства, если они опираются на массовые инвестиции без существенных технологических изменений, требуют нелимитированного роста рабочей силы. Известные модели У.А. Льюиса и его последователей³ основаны на свободном притоке рабочей силы в промышленность из аграрного сектора в период индустриализации, что характерно для многих стран, добившихся высоких темпов экономического роста (Южная Корея, Тайвань, Китай, Малайзия).

Возможно замещение труда капиталом при капиталоемком техническом прогрессе, тогда спрос на рабочую силу будет снижен, но все равно ее прирост при крупных инвестициях необходим. Известны и обратные явления, когда недостаток капитала возмещался высоким качеством относительно дешевой рабочей силы (вновь Юго-Восточная Азия). Для России на предстоящий период эти варианты, очевидно, закрыты.

Еще один вариант быстрого роста, не требующий масштабного увеличения рабочей силы, — наращивание экспорта готовых изделий на открытые рынки западных стран с использованием в качестве конкурентного преимущества низкой оплаты труда в экспортных отраслях при внедрении заимствованных там же технологий. Это опыт Японии 1960-х и 1970-х гг., современного Китая, который для нас также, видимо, недоступен в аналогичных масштабах: зарплата выше, качество труда относительно ниже.

Это значит также, что масштабные скачки за короткие сроки в увеличении производства, обусловленные массированными инвестициями, будут невозможны.

Но тем более важную роль будут играть вложения в науку и образование, рост квалификации и мотивацию творческого труда и предпринимательства.

³ Нуреев Р.М. Экономика развития. М., 2001. С. 41–59.

Капитал

Как уже отмечалось, нынешняя ситуация характеризуется тем, что наиболее конкурентоспособные экспортные сектора (химия, металлургия) имеют возможность пользоваться практически бесплатно созданными в советское время мощностями, что на определенный период компенсирует недостаток иных конкурентных преимуществ. Пока можно обойтись сравнительно небольшими инвестициями на модернизацию или отчасти замену имеющегося оборудования. Если потребуются крупные инвестиции на реконструкцию со сменой технологий, конкурентные позиции могут быть утрачены. И это время во многих секторах не за горами.

В нынешней ситуации можно сказать, что существенных ограничений на привлечение инвестиций нет. В стране имеются свободные средства, ищущие выгодного приложения. Открыты и зарубежные источники, особенно в связи с неблагоприятными тенденциями на мировых финансовых рынках. В России сегодня относительно выше доходность, хотя и риски выше. Вопрос, однако, в областях приложения.

Капиталы охотно идут в сектора, которые считают привлекательными — нефть, газ, торговля, недвижимость, да и то при условии наличия подходящих заемщиков или реципиентов инвестиций, вызывающих доверие и склонных к сотрудничеству. Для диверсификации же необходимы вложения в иные сектора, сегодня неконкурентоспособные и рискованные, в которых зачастую приходится сталкиваться с некооперативным поведением, с людьми, не готовыми обменивать контроль на инвестиции. Рыночные механизмы перелива капиталов, которые и так в России практически отсутствуют, в подобных случаях работают неэффективно.

Парадокс состоит в том, что страна нуждается в крупных инвестициях на модернизацию, но сегодня не в состоянии их принять и применить лучшим образом. В отличие от недавнего прошлого, когда имел место дефицит финансовых ресурсов, уже растут риски неэффективных и ненадежных вложений, подталкиваемых напором свободной ликвидности, в том числе от притока нефтедолларов.

В то же время Россия ныне располагает в основном только «короткими» деньгами. «Длинные» деньги, необходимые для масштабных долгосрочных проектов, в том числе инфраструктурных, пока отсутствуют, а национальные институты их накопления — пенсионные фонды,

страховые компании и т.п. только формируются. Капиталообразование в них займет по меньшей мере десятки лет. Потребуется время и для развития финансовых посредников, и для привития культуры массовых не крупных инвестиций населения.

Выводы из сказанного

Государственные инвестиции, по крайней мере в скромных масштабах, оказываются необходимы, во всяком случае для преодоления провалов рынка. Однако возросшая неопределенность технико-экономических сдвигов препятствует установлению приоритетов и финансированию конкретных крупных инвестиционных проектов.

Отсутствие в стране длинных денег делает целесообразным привлечение на цели модернизации крупных иностранных инвестиций и, стало быть, создание для них конкурентоспособного инвестиционного климата.

Увеличение масштабов применения этих ресурсов, включая капитал, само по себе, как бывало в прошлом, быстрых темпов роста, да и повышения конкурентоспособности, не даст. Это важно.

6. Конкурентоспособность институтов

Теперь общепризнано, что институты играют важную роль в достижении конкурентоспособности и в успешности развития страны в целом. В более широком плане следует говорить о культуре. Имеется в виду не самобытность культуры как совокупности навыков, обычаев, норм поведения, но ее соответствие современным условиям развития технологии, экономики и социальной жизни, ее способность содействовать или препятствовать позитивным изменениям в экономике и благосостоянии населения.

Главная особенность институтов — медлительность их изменения. Многие убеждены, что они вообще неизменны, во всяком случае относительно масштабов человеческой жизни и тем более — сроков полномочий демократически избранных лидеров. Поэтому предполагается, что существующие в данной стране неформальные институты, ее культура в широком смысле есть некая данность, которую нужно принимать в расчет при формировании политики, не ставя задачи ее изменить. Тем

не менее сплосшь да рядом политики, реформаторы ставят амбициозные задачи изменения именно институтов, ибо без этого невозможно достичь желаемых результатов, например, преодолеть отсталость.

Опыт также показывает, что различия в уровне благосостояния между странами, в их конкурентоспособности во многом объясняются гибкостью и изменчивостью институтов, характерных для их культуры и связанной с этим величиной разрыва между институтами формальными и неформальными, правовыми нормами и социальными практиками: чем более гибки и адаптивны институты, тем меньше разрыв.

Продуктивные институты

Страны-лидеры, добившиеся наиболее высоких показателей душевого ВВП (более 20 тыс. долл. в год) и наиболее конкурентоспособные в постиндустриальную эпоху, практически все обладают следующими основными институтами:

- открытая рыночная экономика, свободные цены, низкие таможенные барьеры, в основном тарифные, а не количественные; поддержание конкуренции на рынках;
- доминирование частной собственности при жесткой ее защите;
- соблюдение договорных обязательств: рыночная экономика — сетевая экономика сделок и оформляющих их договоров. Обязательность позволяет снижать транзакционные издержки и признается важнейшим деловым качеством;
- налоговая система, подконтрольная налогоплательщикам через демократические представительные учреждения с сильным налоговым администрированием. Уклонение от уплаты налогов признается серьезным преступлением и сурово карается;
- эффективные государственные службы с низким уровнем коррупции;
- прозрачные публичные компании и финансовые учреждения, которым раскрытие информации и ее проверяемость позволяют пользоваться доверием партнеров, кредиторов, инвесторов и привлекать финансовые средства для своего развития с минимальными издержками;
- демократическая политическая система с политической конкуренцией, разделением и сменяемостью властей, создающая надежные механизмы контроля общества над государством и бюрократией;

- законопослушность граждан, воспитываемая с детства и культивируемая в обществе; независимый суд, вызывающий доверие граждан к справедливости принимаемых им решений; сильная система органов охраны правопорядка и исполнения судебных решений, обеспечивающая высокую степень неотвратимости наказания за нарушение законов. Минимальный разрыв между формальными и неформальными нормами социального поведения.

Конечно, здесь дана неполная картина, и что особенно важно, сильно идеализированная. Всякий приведет многочисленные примеры из жизни этих стран, свидетельствующие о том, что указанные институты работают плохо, что правила сплосшь да рядом нарушаются. И мы по этой причине можем вздохнуть с облегчением: не больно-то они от нас отличаются. Практика, однако, свидетельствует, что, несмотря на справедливость критики, названные институты все же в основном выполняют свои функции, демократические процедуры и учреждения, инициатива граждан приводят рано или поздно к раскрытию наиболее опасных отклонений от нормы и их устранению. Критика в конечном счете оказывается не разрушительной, а созидательной, обеспечивает высокую гибкость и адаптивность социальных механизмов.

В итоге эти институты и практика их функционирования создают позитивные мотивации для предпринимательской деятельности, инноваций, сбережений и инвестиций. Причем важно подчеркнуть, вместе они образуют целостный комплекс, будучи связаны внутренней логикой.

Трудно доказать, что именно они вместе взятые обуславливают процветание. Но факт остается фактом: где эти институты укоренены и показывают свою работоспособность, те страны процветают. Если они оказываются неработоспособны или работают хуже, экономика менее развита, благосостояние населения ниже и можно говорить о культурном отставании. Сегодня нет стран, которые обладали бы иными институтами, иной культурой, исключаяющей их, и которые относились бы к числу развитых и процветающих. Исключение составляют только некоторые нефтедобывающие страны со сравнительно малочисленным населением.

Однако признанная медлительность институциональных изменений ставит перед странами, не обладающими этим «золотым запасом», сакраментальный вопрос: значит, они обречены быть теми, кто они

есть? Или же существуют, придуманы такие меры, которые все же в приемлемые сроки, охватывающие, скажем, одно-два поколения, все же могут изменить судьбу страны. История XX столетия убедительно свидетельствует о том, что такое возможно. Положительные примеры: Япония, Корея, Тайвань, Испания. Китай, несмотря на всю привлекательность его опыта, все же пока в пример приводить не будем: пока его душевой ВВП все же вдвое ниже российского, а конкурентоспособность китайских товаров пока обусловлена в основном дешевизной рабочей силы. Отрицательный пример — Россия. Путь, избранный нами для преодоления отсталости, строившийся на принципиально иных институтах — плановой социалистической экономики и тоталитарного режима, привел в тупик. По душевому ВВП Россия 1990 г. была примерно на том же месте в списке стран, что и в 1913 г. Пришлось возвращаться на магистраль.

Институциональная структура социализма

Как можно характеризовать нашу институциональную структуру к началу реформ? Полная противоположность обрисованному выше:

- закрытая плановая экономика, государственные цены, никакой конкуренции, монополия внешней торговли; наличие теневой экономики, без которой по формальным правилам сама легальная экономика не могла бы существовать;
- господство государственной собственности, частная собственность на средства производства вне закона;
- обязательность партнеров необязательна, так как более важна директива сверху. Не сетевая, а иерархическая модель организации хозяйственных связей;
- налоговой системы как таковой нет. Нет и налогоплательщиков. Все финансовые ресурсы принадлежат государству, оно их распределяет, оставляя часть предприятиям согласно плану; и населению зарплата — на стойловое содержание, т.е. на текущие расходы по воспроизводству рабочей силы;
- государственные службы, хотя сравнительно немногочисленные, предельно неэффективны и поражены коррупцией: «блат выше Совнаркома» — это придумано еще при Сталине;

- принадлежащие государству предприятия скрывают свои резервы и стремятся уменьшить плановые задания, получив побольше ресурсов; о прозрачности не может быть и речи, украсть у государства не считается грехом;
- формально социалистическая демократия, реально репрессивный тоталитарный режим, подавлявший любое инакомыслие, но неспособный контролировать экономику;
- граждане СССР, как, впрочем, ранее подданные Российской империи, были послушны произволу властей, но не законам. «Суровость законов российских смягчается необязательность их исполнения» (М.Е. Салтыков-Щедрин). По наследству у Леонида Гайдая: «Да здравствует советский суд, самый гуманный в мире».

Указания начальства важнее закона. Поэтому «закон что дышло, куда повернул, туда и вышло». Глубокий правовой нигилизм. Максимальный разрыв между формальными институтами и реальными практиками.

Мы сочли полезным напомнить эти вещи, еще недавно общеизвестные, а сейчас уже малознакомые молодому поколению, чтобы подчеркнуть, откуда мы держим путь. Система с такими институтами в основном и создала то положение с конкурентоспособностью российских товаров и услуг, которое мы наблюдаем ныне. Ее коренной порок — отсутствие действенных стимулов к труду и предпринимательству, которые может создать только конкуренция. Поэтому конкурентоспособны оказались только сырье, продукты его первичной переработки, которые надо было производить в избытке, чтобы восполнить отсутствие стимулов к их рациональному использованию. И еще вооружения, поскольку в этой сфере была конкуренция, хотя бы военно-стратегическая.

Изменения институтов в ходе реформ

Что же проделано к настоящему времени?

Во-первых, в начале 1990-х гг. осуществлена либерализация экономики. Появились и возобладали свободные цены. Экономика стала открытой, введен свободный курс рубля, отменена монополия внешней торговли. Заработала конкуренция.

Во-вторых, проведена масштабная приватизация. И хотя к ней много претензий, хотя и сейчас до 40% производственных активов все еще

в руках государства, все же институт частной собственности получил права гражданства и положил начало, вместе с рыночными ценами и конкуренцией, формированию тех стимулов, которые во всем мире побуждают к росту производства и эффективности, бережливости и снижению издержек, к инновациям и их распространению.

В-третьих, принят вполне рыночный Гражданский кодекс, поддерживающий исполнение контрактов и защищающий собственность.

В-четвертых, создана практически заново налоговая система, включая систему администрирования налогов — один из институциональных столпов рыночной экономики. Создана новая бюджетная система с казначейскими исполнением бюджета.

В-пятых, сформировались, тоже не без огрехов, но работающая банковская система и финансовые рынки — еще один институциональный столп рыночной экономики.

В-шестых, принята демократическая Конституция 1993 г. Она, хотя, как считают, дает чрезмерные полномочия Президенту, тем не менее закрепила все основные гражданские права и свободы и создала стабильную правовую основу для демократического развития страны.

На этом список важнейших достижений, пожалуй, придется закрыть. Но для такого исторически короткого срока это огромный успех, создана принципиальная основа для дальнейших уже эволюционных изменений институтов, способных обеспечить развитие эффективной экономики и процветание страны.

Адаптивная модель переходной экономики

А дальше те же реформы, которые многие считают слишком радикальными и разрушительными, в сочетании с прежними неформальными институтами, которые как раз и отличаются малоподвижностью, привели в условиях обострившегося кризиса к своеобразной адаптивной модели переходной экономики. Она была нацелена на выживание людей и предприятий и вырабатывала их реакции на импульсы, создаваемые реформами и кризисом. Ее особенности таковы.

- **Возросший разрыв между формальными и неформальными институтами.** Реформаторы стремились сразу заложить в законодательство лучшие образцы правовых норм рыночной экономики и демокра-

тии. Но, сталкиваясь с укоренившимися неформальными институтами, эти нормы либо отторгались, либо переваривались, лишались исходного смысла. Такой была, например, судьба судебной реформы начала 1990-х гг. Формальные правила игнорировались, реальные практики, порой более жизнеспособные, усиливали традиционное пренебрежение к закону.

- **Слабое государство.** В условиях революционных перемен институты и учреждения государственной власти всегда ослабевают. Выражается это, в частности, в том, что различные группы, включая самих чиновников, начинают использовать прерогативы власти в своих интересах.
- **Теневая экономика**, всегда сопровождавшая советскую формальную экономику, теперь разрослась. Используя слабость государства и вновь предоставленную экономическую свободу, для бедных она становилась способом выживания, для активных, готовых на риск людей, — источником обогащения, в том числе за счет эксплуатации или растаскивания ресурсов государственной экономики.
- **Беспорядочное распределение собственности** и власти в процессе приватизации и последующего передела собственности. Высокий уровень ее концентрации. Поэтому легитимность приватизации, несмотря на формальную законность подавляющего большинства актов, в глазах населения остается сомнительной.
- **Углубление социальной дифференциации.** Уравниловка советских времен сменилась кричащим разрывом между узким богатым меньшинством и бедным большинством. Децильный коэффициент вырос с 4,5 раз в 1990 г. до 14,5 раз в 2002 г. Рост различий по доходам и материальной обеспеченности неизбежен при переходе и рыночной экономике и играет роль стимула трудовой и деловой активности, но у нас он оказался чрезмерным, провоцируя постоянное недовольство населения своим положением и властью.
- **Преступность** существенно выросла в силу указанных выше факторов. Социальная дифференциация толкала в нее молодых людей, не видевших иных способов занять место под солнцем. Ослабление государства понижало риски наказания и формировало спрос на силовые услуги. Теневая экономика создавала питательную среду. Постепенно традиционные формы преступности стали вытесняться менее жестокими, но не менее опасными формами нелегального примене-

ния насилия, в том числе правоохранительными органами, активно участвующими в конкурентной борьбе.

- **Усиление бюрократии.** Традиционно влиятельная российская бюрократия, как ни странно на первый взгляд, усилилась с ослаблением государства. Решение более широкого круга вопросов теперь оставалось на усмотрение чиновников в исполнительной власти. Соответственно расширялись возможности использования служебного положения, в том числе посредством прямого или завуалированного участия в бизнесе. Расширение разрыва между формальными и неформальными институтами, правовой нигилизм также усиливали ее позиции. Она к тому же выступала как защитница интересов государства, упадок которого принимался россиянами близко к сердцу.
- **Коррупция** достигла запредельных размеров. Это объясняют и ослаблением государства, и усилением бюрократии при примирительном отношении населения. Оценки Г.А. Сатарова поразили воображение (33 млрд. долл. в год только деловой коррупции, минимум треть федерального бюджета). Но они вряд ли занижены, если учесть еще бизнесменов, приходящих во власть, чтобы продвигать свой бизнес. Кроме того, бизнес боится неподкупности чиновников: порядок еще будет или нет, а свои проблемы уже не решишь. Всякий шаг по повышению роли государства в экономике усиливает позиции бюрократии (как и ослабление государства, ей как-то все идет на пользу), а усиление бюрократии усиливает и коррупцию.
- **Управляемая демократия.** С 1996 г., когда манипулирование демократическими процедурами стало альтернативой государственному перевороту или возврату коммунистов к власти, стала складываться модель управляемой демократии, особенно продвинутая в первое президентства В.В. Путина. Суть ее проста: формальное соблюдение демократических норм при фактическом произволе власти. Очевидна преемственность этой практики по отношению к советской демократии. Оправдание ее находят в необходимости преодоления слабости государства и в отсутствии гражданского общества, в общественной пассивности большинства населения. Однако при этом общество утрачивает возможность контроля за властью, за действием всех новых экономических и политических институтов, их система как бы лишается стержня, придающего ей эффективность и перспективу развития.

В целом негативные свойства адаптационной модели переходной экономики, связанные между собой определенной логикой, образуют институциональную ловушку, некую машину, встроенную в институциональную структуру рыночной экономики и препятствующую ее позитивному развитию. Мы перечислили указанные хорошо известные явления, квалифицировав их как институты адаптационной модели российской экономики, чтобы подчеркнуть: их наличие не приближает нас к институтам, содействующим процветанию и конкурентоспособности. Напротив, они противодействуют ее повышению и отчасти объясняют, почему сдвиги в модернизации экономики и конкурентоспособности происходят крайне медленно.

Реформы В. Путина

После прихода В. Путина на пост президента был намечен пакет либеральных экономических реформ, направленных на приближение наших институтов, поначалу формальных, к стандартам, обеспечивающим эффективность рыночных механизмов и стимулирующих повышение их конкурентоспособности в глобальной экономике. Серия антибюрократических законов, снижение таможенных барьеров, либерализация валютного регулирования, а также реформы естественных монополий призваны были реализовать дополнительное дерегулирование экономики, расширить границы конкурентных рыночных отношений, снизить административные барьеры входа на рынок. Налоговая реформа привела к заметному сокращению налогового бремени. Программа приватизации и курс на сокращение числа государственных унитарных предприятий должны сократить долю государства в экономике, повысить удельный вес частного сектора. Административная реформа, реформа государственной гражданской службы, разграничение полномочий между уровнями управления нацелены на повышение эффективности госаппарата. Не все намеченные реформы продвигаются успешно, слишком много компромиссных решений, например в новом Трудовом кодексе. Некоторые просто стоят на месте. Но все же движение в правильном направлении, хоть и медленно, происходит.

После недавних президентских выборов обществу представлена программа продолжения либеральных экономических реформ, несомненно заслуживающая поддержки. В частности, предложены важные решения в области налоговой системы, включая значительное сокра-

шение единого социального налога (более чем на 10 процентных пунктов) при введении финансирования пенсионных накоплений не только работодателями, но и наемными работниками при обязательстве федерального бюджета восполнить потери внебюджетных социальных фондов. Далее, предложена разумная мягкая модель повышения пенсионного возраста, стимулируемая государством и позволяющая с 65 лет (по сути, новый пенсионный возраст) поднять отношение пенсий к средней заработной плате с 30 до 60—70%. Предполагается замена многочисленных натуральных социальных льгот денежными выплатами. Очевидно, будут наконец осуществлены реформы в электроэнергетике и газовой промышленности, в создании рынка доступного жилья, в образовании и здравоохранении. Сделана заявка на повышение эффективности государственного управления вследствие административной реформы и реализации нового законодательства о разграничении полномочий и финансирования между уровнями власти. Теперь важно, чтобы слова не разошлись с делами.

Но что касается демократических преобразований, то, как отмечают многие эксперты, дело скорей повернулось вспять. Задача преодоления слабости государства, политической стабилизации обернулась ограничениями свободы слова, распространением практики применения так называемого административного ресурса в избирательных компаниях. Под предлогом борьбы с преступностью, теневой экономикой, за улучшение сбора налогов были предприняты действия, осложнившие отношения власти и бизнеса. Избирательное правосудие в советских традициях понизило радиус доверия во взаимоотношениях между ними, внушило опасения в отношении готовности власти защищать право собственности. Тем самым процессам становления институтов зрелой рыночной экономики и политической демократии был нанесен заметный ущерб. Выход из адаптационной модели не только не ускорился, но напротив, скорее затормозился.

Ясно, что институциональные изменения происходят медленно, процесс трансформации институтов будет насыщен противоречиями, конфликтами интересов, борьбой мнений. И чем менее последовательна будет политика их осуществления, тем больше времени потребует создание в России конкурентоспособных институтов, привлекательных для капиталов и интеллекта. Тем больше будет усложняться задача достижения мировой конкурентоспособности российских товаров и услуг.

Опыт XX столетия показывает, что для значимых изменений институциональной структуры, включая неформальные институты и социальные практики, даже при благоприятных обстоятельствах требуется как минимум 30—40 лет. Это надо учитывать, выстраивая национальную политику конкурентоспособности.

А теперь, принимая во внимание все сказанное выше относительно нынешнего положения дел и имеющихся ограничений, обратимся к тому, какой может быть политика конкурентоспособности.

7. Политика конкурентоспособности

Условия и ограничения

Итак, подведем итог. Из изложенного выше можно сделать выводы относительно тех условий и ограничений, которые должна учитывать политика повышения конкурентоспособности в России в предстоящей долгосрочной перспективе.

1. Ныне благополучие российской экономики определяется экспортом узкой группы конкурентоспособных сырьевых товаров и продуктов первичной переработки плюс вооружения. На этой основе нельзя обеспечить устойчивый и долгосрочный рост экономики.
2. За некоторым исключением сейчас чем выше уровень обработки, тем ниже конкурентоспособность продукции.
3. Тем не менее имеется множество кластеров, очагов, направлений, перспективных с точки зрения повышения конкурентоспособности.
4. Россия богата природными ресурсами, и они очень долго будут поддерживать высокую долю сырья и энергоносителей в ее экспорте. Это наше конкурентное преимущество. Но на нем нельзя основывать развитие страны, модернизацию экономики.
5. В предстоящий период в России будет ощущаться нехватка рабочей силы, прирост занятости нельзя будет использовать как фактор роста. Упор придется делать на качество и образование.
6. Россия не будет испытывать недостаток капитала, но внутренние источники «длинных денег», необходимых для масштабных проектов модернизации, только формируются. Потребуется привлечение

крупных средств из зарубежных источников. Отсюда необходимость в возможно более конкурентоспособном инвестиционном климате.

7. Тем более что желаемых структурных сдвигов в экономике без минимально необходимых государственных инвестиций добиться не удастся.
8. Однако неопределенность, быстрая смена перспективных направлений развития технологий в глобальной экономике будет вести к увеличению рисков, особенно для государственных инвестиций в конкретные производственные проекты.
9. Институты и культура будут играть решающую роль. По сути, повышение конкурентоспособности до мирового уровня потребует ощутимых изменений их. Но институты меняются медленно и чрезмерные усилия и торопливость при их изменении порой вызывают обратную реакцию. Поэтому политика конкурентоспособности должна быть долгосрочной стратегией и проводиться последовательно, несмотря на смену лидеров и правительств. Важны не только экономические институты, но и политические, особенно демократические институты разделения властей и общественного контроля за деятельностью государства.

Десять тезисов политики конкурентоспособности

Какой же должна быть политика конкурентоспособности при указанных условиях и ограничениях? **Первое**, что мы можем сказать: политика конкурентоспособности — это не фрагмент общей экономической политики, как всегда мыслилась промышленная политика; это сама **государственная экономическая политика, главная цель которой — повышение конкурентоспособности страны** через повышение конкурентоспособности товаров и услуг, ресурсов и институтов.

Второй тезис. С переходом к этапу модернизации российской экономики всякий раз встающий выбор между либеральной и дирижистской моделями, между ставкой на частную инициативу и бизнес или же на государство как на движущие силы модернизации и роста экономики, **должен быть сделан в основном в пользу либеральной модели**, в пользу частной инициативы. Это следует прежде всего из более высокой эффективности частного бизнеса и неопределенности, присущей развитию экономики в постиндустриальный период; из того, что рынок и

бизнес лучше государства определяют точки потенциального роста и его факторы — заимствование опыта или оригинальные нововведения. Но это в основном: не надо рабски следовать схеме. Роль государства должна быть выше, чем до сих пор, особенно в поддержке полезных структурных сдвигов и проведении институциональных реформ.

Третий тезис. Опыт российских фирм убедительно доказывает способность российского бизнеса повышать конкурентоспособность и добиваться успеха. В приведенных ниже врезках даны фрагменты из выступлений на семинаре в ГУ ВШЭ предпринимателей — представителей объединения «ОПОРА России», из которых видно, как они это делают.

Врезка 1

Факторы успеха в российском бизнесе

Александр Кабанов (компания «Мир» — сеть магазинов розничной торговли бытовой техникой и электроникой; 2700 сотрудников)

Прежде всего это выбранное направление, от которого мы все эти годы не отклоняемся. То есть бизнес в определенном направлении, не разбрасываемся. Второе — это, естественно, команда. Команда специалистов, которая с годами росла, совершенствовалась и сумела и путем обучений соответствующих, и путем концентрации своих сил увидеть, что будущее за сетевыми компаниями.

Следующее. Пришло понимание, что Москва, где начиналось развитие почти всех сетевых компаний, это самый крупный регион, самый большой объем торгового оборота, но есть еще и Россия. Россия — это непаханое поле, в котором надо развиваться тоже, переноса туда лучшее, что было сделано и найдено в Москве.

И наверное, еще один такой фактор, что владельцы компании, акционеры компании не тратили денег на себя больше, чем это нужно было с точки зрения жизни. Основные деньги, которые зарабатывались, шли на развитие бизнеса.

Григорий Кожмякин (компания «Старик Хоттабыч» — оптовая и розничная торговля строительно-отделочными материалами; 2500 сотрудников)

Когда мы начинали, рынок был абсолютно пустой и начинали мы с оптовой торговли. Первоначально было желание повысить материальное благосостояние. Потом начали понимать, что можно сделать бизнес. И мы вкладывали постоянно деньги в развитие бизнеса и пытались чего-то достичь. Я бы выделил как ключевой фактор желание чего-то достичь,

потому что в остальных условиях в то время были практически у всех равны. Единственное — не было понимания, что такое бизнес.

До 1998 г. в структуре розничных продаж было 100% импорта. После 1998 г. стало развиваться производство. На текущий момент порядка 20%, может быть, уже 25% продукции по реализации составляет отечественная продукция.

Помимо розничной торговли мы тоже стали инвестировать деньги в российское производство. У нас есть завод по производству керамической плитки и есть фабрика по производству мебели для ванных комнат. Штат и на том, и на другом заводе по 500 человек. Это только люди, которые работают непосредственно на заводе. Я бы сказал, что это средний бизнес.

Когда мы выбирали производство, смотрели именно на факторы, которые позволят нам конкурировать и замещать импорт. И я могу сказать, что в своем сегменте наша мебель для ванных комнат находится в тройке лидеров и успешно развивается. Мы в этом году открыли уже вторую очередь, увеличили производство в три раза, может быть, со временем будем и дальше в это дело идти.

Мы стараемся делать качественную продукцию. И, допустим, мебелью для ванных комнат «Мой-До-Дыр» мы вытесняем итальянцев и испанцев. В керамической плитке мы замещаем продукцию Польши, Турции, Литвы. Дело в том, что хотя и говорят, что у нас себестоимость низкая и рабочая сила недорогая, но при этом у нас отсутствует опыт производства. На самом деле качественных рабочих, которые могут что-то делать, у нас нет. И у нас нет бизнес-процессов. Мы сталкиваемся с этим постоянно. Как только более высокотехнологичное производство, мы сразу обращаемся к западному опыту. На обоих заводах стоит итальянское, испанское оборудование. Российского оборудования нет.

Олег Новиков (издательство «Эксмо» — художественная и иная литература; свыше 1000 сотрудников)

Наш бизнес тоже начинался с нуля и, конечно, на первом этапе имели значение именно те внешние условия, которые на тот момент были. С одной стороны, в начале 1990 гг. это был повышенный интерес к книгам, огромный невостребованный спрос, который сложился за все предыдущие годы. С другой стороны, ранее этим занимались государственные издательства, которые не смогли справиться со своей функцией и постепенно сошли на нет. На этом фоне появление новых, вначале небольших участников рынка было как нельзя более актуально, и условия, в которых мы начали расти, были достаточно хорошими.

Но через какое-то время мы смогли, немножко обгоняя время, понять то изменение спроса, которое происходит среди наших читателей. Внача-

ле, по сути, любая книга продавалась сотысячными тиражами, новых авторов искать было не надо, бери и издавай. Потом постепенно возник интерес к новым авторам. Вначале это был интерес к зарубежным авторам, а следующий этап — это интерес к российским авторам. И собственно, на волне этого интереса мы сделали большой качественный рывок вперед по отношению и к нашим конкурентам, и к самим себе, когда стали работать с новыми российскими авторами. Появление новых авторов, вначале в детективном жанре, потом в других жанрах было очень позитивно воспринято, и нам удалось за счет этого серьезно увеличить общий тираж.

С другой стороны, мы разработали определенное ноу-хау в создании книжной продукции. Если раньше во всех издательствах процедуры делились: вот это делает редактор, это делает художник, а это делает непонятно кто (обычно это была продажа книг), то теперь мы создали технологию, в которой один человек отвечает за все процессы — от начала переговоров с автором или возникновения идеи создания какой-то сложной книги и до контроля за тем, как она продается. Нам удалось ввести этот институт продукт-менеджеров, ведущих редакторов, которые отвечают за объем продаж той продукции, которую они создают. Имея такую технологию, нам удалось сконцентрироваться на ключевых направлениях.

Другой важной составляющей был стабильный коллектив. То есть те люди, которые приходили в издательство, начинали с нами работать, особенно люди, которые занимаются ключевыми функциями по подготовке книг, они в издательстве и оставались, и росли вместе с издательством, и до сих пор там работают. И те люди, которые создали это издательство, они тоже работают в коллективе, хотя, конечно, специфика работы, основные задачи, цели несколько поменялись.

Сергей Николаев (компания «Каскад-Виа» — производство пластиковых окон, дверей, витражей; 270 занятых)

Первое, наверное, это направление деятельности. В 1995 г. мы начали первый свой производственный бизнес — изготовление кондитерских и хлебобулочных изделий. Это был на тот момент незаполненный рынок, и мы увидели в нем свою нишу. И спозиционировав свою продукцию в сегменте традиционных изделий, к которым мы все привыкли и готовы их покупать, их и продолжали выпускать, постоянно следя за качеством и не упираясь в самую низкую цену, найдя средний ценовой сегмент.

По части производства окон и дверей — это как раз были те новые технологии, которые начали вытеснять с рынка старые. Сейчас старые традиционные окна и двери домостроительных и деревообрабатывающих комбинатов снизили свою долю на рынке уже процентов до 20, но в 1994 г. это было примерно 99%. Сначала импорт с новым качеством вы-

теснил старую отечественную продукцию. А сейчас новая отечественная продукция, изготовленная на импортном оборудовании по новым технологиям, вытеснила импорт.

Второй вопрос — это системность подхода, касающаяся структуры компании и мотивации сотрудников. Как только удавалось создавать системы, которые людей материально стимулировали к работе, это направление, эта часть бизнеса начинала хорошо работать и могла работать уже «сама по себе». То есть двигаться вперед уже без приложений очень серьезных усилий со стороны собственников или топ-менеджеров.

Третий фактор, который уже все отмечали, — практически полное, стопроцентное реинвестирование всех зарабатываемых денег, потому что без этого таких темпов роста и завоевания позиций на рынке достичь было бы невозможно.

Четвертый существенный фактор — экономика всего предприятия. Мы всегда пытались в той нише, которую мы выбирали, хотя она была не самая низкая по цене, тем не менее добиваться самой низкой себестоимости, делать упор на самых капиталоемких позициях и работать с ними максимально.

Суммируя, можно сказать, что ключевые факторы успеха для российских конкурентоспособных компаний — это правильный выбор ниши и сохранение своего направления в бизнесе; формирование и сохранение команды; внедрение и освоение новых технологий (как производственных — «Каскад-Виа», так и управленческих — «Эксмо»); постоянное реинвестирование прибыли в развитие. Особо можно выделить встраивание в цепочки добавления стоимости и движение к их новым сегментам: «Каскад-Виа», основанный молодыми физиками, уже поставил свои ноу-хау партнерам на Западе. «Старик Хоттабыч» пошел по пути вертикальной интеграции — инвестиции в производство с целью обеспечения качества поставок и продаж. Издательская фирма «Эксмо» инвестировала в книгопечатание и розничную торговую сеть.

В нынешних высоких темпах роста экономики России и других стран СНГ, по всей видимости, важную роль играет усвоение опыта ведения бизнеса и улучшения менеджмента — нашего традиционно слабого места. Один из украинских «олигархов» в беседе с представителем Всемирного банка Л. Фрейнкманом сказал, что за прошедшие десять лет люди просто *чему-то научились*. И бизнес на Украине сейчас устроен так, что люди из Киева регулярно ездят в Москву за новыми бизнес-идеями. Потом они их внедряют в Киеве. А потом эти идеи у них уворовывают

коллеги из Харькова, Одессы и т.д. Такой вот «процесс распространения знаний», малозависящий от правительства и проводимой им политики.

Ясно, что пока преобладает и еще долго будет преобладать усвоение достижений других, модель догоняющего развития, но приходит время и оригинальных инноваций. В.В. Каданников рассказывал об опыте АвтоВАЗа по сотрудничеству с малыми инновационными предприятиями, с помощью которых удалось при переводе двигателей внутреннего сгорания на стандарт Евро-1 в сжатые сроки разработать микропроцессорную систему управления ДВС и добиться снижения издержек на 35% (Российская газета. 2004. 26 февраля).

Четвертый тезис. Преимущественно либеральная модель развития, ставка на частную инициативу предполагает определенную, но обязательно активную роль государства в повышении конкурентоспособности. Прежде всего она состоит в **создании наиболее благоприятных условий для бизнеса, в создании атмосферы доверия между бизнесом и властью**. Пока на этом направлении успехи минимальны, а возможно, имеет место и попятное движение. Не будем голословны. Во врезке 2 приведены иллюстрации острого и, к сожалению, обоснованного недоверия бизнеса к государству.

Врезка 2

Предприниматели о недоверии к государству

Григорий Кожемякин (компания «Старик Хоттабыч»)

Недавно приезжала из Англии аспирантка, она проводила исследования безопасности бизнеса в нескольких компаниях, по разным видам — экономическая безопасность, компьютерная безопасность. И такое у нее осталось острое впечатление. Она говорит: «Вы знаете, на Западе все боятся конкуренции, а у вас все боятся органов».

Мы заняты не тем, чтобы развивать бизнес и заниматься предпринимательством, а тем, чтобы сохранить и защитить прежде всего от представителей государства то, что мы создали, и при этом еще расти вместе с ним. Двойное усилие как минимум.

Сергей Николаев (компания «Каскад-Виа»)

Наш рост виден не только конкурентам, но и государственным инстанциям. У меня главный бухгалтер две недели в месяц занимается подготовкой документов для налоговой инспекции по совершенно разнообразным и законным поводам. Когда это закончится? Они говорят: «Ну вы

же большие, что мы будем эту мелочь трясти, с них и взять нечего, а вы-то уже выросли, все, вы на виду, теперь давайте вперед». Это порождает то, что мне нужно человека брать под налоговые проверки, мне нужно человека брать по итогам проверки трудовой инспекции. Там выясняется такое количество документов, которое нужно заполнять на каждого работника, что мне минимум надо два человека на фирму в 200 человек, чтобы они только это обслуживали. Это те самые непроизводительные издержки, которые повышают себестоимость и снижают конкурентоспособность.

Приведу небольшой пример. У нас сейчас по кондитерским изделиям есть два цеха. Один старый, с которого мы начинали, и второй новый, который мы уже купили в собственность и в нем дальше развивались. Так вот, сейчас у нас по старому, находящемуся в аренде, арендодатель начинает постоянно поднимать ставку арендной платы и на следующие два года предлагает ее повысить в два раза, что нам уже в принципе очень тяжело, но мы боимся потерять какой-то круг клиентов.

Тем не менее, обсуждая с управляющим эту ситуацию, выясняя, что на самом деле он склоняется к тому, чтобы переехать в один цех. Говорит: «Как минимум будем меньше времени тратить». Я говорю: «А на что?» И он отвечает, что все очень просто: первое — это проверки. Сейчас у нас за последние две недели было четыре проверяющие инстанции, три в одном цехе, одна в другом. К СЭС мы уже привыкли, но тут еще экологическая милиция, муниципальная милиция и плюс еще инстанция, занимающаяся вопросами иммиграционной службы. Так вот, он говорит, что если будет один цех — то и проверок будет в два раза меньше, потому что все равно приходят не на фирму, а приходят на конкретное место.

А второй фактор — это сертификаты. Мы вынуждены сертифицировать каждый вид изделия, у нас их 172, в каждом цехе это свой сертификат. У нас не сертифицируется производство. Каждый раз, когда мы вводим какой-то вид продукции, мы еще не знаем, пойдет он, не пойдет, будет он окупаемым или нет, мы в первую очередь должны потратиться на то, чтобы получить сертификат. Он говорит, что в два раза меньше денег будет уходить.

Видите, рассуждения переходят совершенно в иные плоскости. Не в плоскость развития бизнеса, а в плоскость того, где меньше будет головных болей и проблем.

Антибюрократические законы, по мнению предпринимателей, ситуацию пока не улучшили. Коррупция не только не сокращается, но растет.

Этот «кризис доверия» обусловлен сложной историей взаимоотношений бизнеса с государством, которое в России традиционно всячески подавляло частную инициативу. Поэтому предпринимательская деятельность столь же традиционно проявлялась преимущественно не в ле-

гальном бизнесе, а в изобретении различных способов *уклонения от государства*. В условиях резкого ослабления государства в 1990-е гг. такой стиль взаимоотношений неизбежно стал проецироваться и на саму бизнес-среду, существенно *повышая риски* и ограничивая возможности реализации бизнес-проектов. Это привело к возникновению устойчивого «плохого равновесия» — несовершенный рынок при слабом государстве, — при котором стандартные рецепты «оздоровления» экономики, апробированные в других странах, оказываются неэффективными.

Другое ограничение — менталитет собственников. Чтоб производить какие-то действия по расширению бизнеса на зарубежных рынках, нужно либо деньги собирать, либо с кем-то договариваться. А это тоже достаточно страшно — потому что в нас на подсознательном уровне заложено недоверие не только к государству, но и к партнерам по бизнесу. Но в этом плане все же заметны изменения к лучшему, к повышению этики деловых отношений.

Таким образом, рост и масштаб эффективного бизнеса ныне ограничен вопросами безопасности и вопросами менталитета собственника. Если динамика менталитета собственников позитивная, то динамика проблем безопасности — негативная.

В оздоровлении делового климата важную роль должны сыграть усилия по укреплению законности и правопорядка, по обеспечению исполнения законов. Но они должны учитывать недолгую историю становления рыночной экономики в России, тяготение бизнеса к теневым методам, к наличию у большинства предпринимателей «скелетов в шкафу». Стремление к прозрачности, к хорошей репутации делает только первые шаги. Поэтому следует вернуться к идее **начать с «чистого листа»**, найти приемлемые формы прекращения преследований отдельных компаний за прошлые истинные или мнимые грехи, добиваться при этом жесткого исполнения законов сегодня, прежде всего в отношении представителей государства. Административная реформа, реформы государственной гражданской службы, органов правопорядка и местного самоуправления должны опираться на меры по демократизации. Заметим, речь идет об институциональных изменениях, которые должно инициировать государство. Возможно, защите бизнеса и повышению доверия между ним и государством содействовал бы мексиканский опыт введения уполномоченного по дерегулированию (врезка 3).

Врезка 3

Зарубежный опыт:

уполномоченный по дерегулированию в Мексике

В 1988 г. президент Мексики назначил «уполномоченного по дерегулированию». Ежемесячно этот чиновник отчитывался непосредственно перед президентом и его экономическим советом министров. Было объявлено, что все коммерческие фирмы, большие и малые, получают равный доступ в канцелярию уполномоченного, куда они смогут подавать жалобы на трудности, связанные с государственными нормами и постановлениями. По получении такой жалобы канцелярия обязана была выяснить, откуда взялось такое постановление, как оно сочетается с другими нормами и должно ли оно оставаться в силе. Канцелярия работала по жесткому графику: если она не принимала мер к сохранению, пересмотру или упразднению спорной нормы, через 45 дней такая норма автоматически теряла юридическую силу.

По всеобщему признанию, за первые четыре года своего пребывания в должности уполномоченный по дерегулированию сумел значительно ускорить осуществление программы реформ в Мексике. Частные предприниматели, с трудом сводившие концы с концами, обрели в его лице эффективного и отзывчивого защитника на самом высшем правительственном уровне. Успех этого начинания определяется следующими факторами.

Безусловная поддержка президента — обстоятельство, из которого и чиновники и граждане сделали вывод, что им придется выполнять решения уполномоченного.

Его решения можно было отменить только на высшем правительственном уровне.

Были установлены суровые наказания для чиновников, не выполнявших его постановления.

Жесткие временные ограничения, обеспечивавшие оперативные и наглядные результаты.

Штат сотрудников уполномоченного хорошо ориентировался в экономических последствиях дерегулирования и понимал сложные взаимодействия внутри нормативного поля и их административные требования — осуществить общегосударственную программу дерегулирования в одиночку не по силам никому.

Наконец, решающее значение имело то, что уполномоченный заслужил доверие и чиновников, и общественности, поскольку одинаково

внимательно выслушивал и беспомощных, и влиятельных людей и постоянно проявлял свою беспристрастность.

Источник: World Development Report, 1997. P. 73.

Пятый тезис. Учитывая неопределенность перспектив развития технологий и в то же время необходимость поддерживать возникающие и растущие очаги конкурентоспособности, государству следует организовать мониторинг конкурентоспособности и найти формы поддержки возникающих и растущих компаний, особенно инновационных. При этом неважно, к какой отрасли они относятся, какой вид деятельности представляют. Примером можно считать программу SBIR (врезка 4).

Врезка 4

Зарубежный опыт: программа SBIR в США

Правительственная поддержка фундаментальных исследований в большинстве стран заканчивается до того, как становится возможна коммерциализация их результатов. Соответственно у академических ученых обычно нет ни ресурсов, ни стимулов для продолжения исследований после той точки, когда можно ожидать публикаций в научных журналах. Бизнес же рассматривает новые знания, доступные на этой стадии, как весьма далекие от коммерческого применения — в силу невозможности рассчитать какой-либо эффект от потенциальных инвестиций. Преодоление этого разрыва (часто обозначаемого как «инновационный барьер») должно стать первоочередной задачей правительства.

Есть много вариантов для решения этой задачи. Например, программа SBIR (Американская правительственная программа инновационных исследований малого бизнеса), которая спонсируется Агентством США по поддержке малого бизнеса (SBA), представляется одним из путей преодоления «инновационного барьера». Стратегия заключалась в том, чтобы предоставить часть федерального финансирования НИОКР для продвинутых прикладных исследований, которые были бы сфокусированы на малых высокотехнологичных фирмах и на инновациях, а также в том, чтобы обеспечить возрастающий экономический эффект от финансируемых правительством НИОКР. Важно отметить, что SBIR поддерживает скорее идеи, чем компании. Цель заключается в том, чтобы определить практическую реализуемость идеи и затем помочь ее трансформации в коммерческие приложения.

Программа работает следующим образом.

Десять участвующих в ней правительственных агентств по закону обязаны использовать 2,5% их исследовательского бюджета на программу SBIR. В последние годы SBIR предоставил 3,5 тысячи грантов на общую сумму 1,4 млрд. долл.

Гранты выделяются не реже одного раза в год на конкурсной основе с внешней экспертизой заявок. Возможны две стадии правительственной поддержки. На первой стадии выдается грант на 100 тыс. долл. для первоначального шестимесячного изучения технической и коммерческой осуществимости идеи. Приблизительно седьмая часть участников получает поддержку на этом первом этапе. На втором этапе предоставляется грант в размере до 750 тыс. долл. для дополнительного двухгодичного изучения коммерческой реализуемости проекта, изготовления промышленных образцов и т.д. Приблизительно 40% участников, прошедших через первый этап, получают поддержку на втором этапе. По его окончании инициаторы проекта должны быть в состоянии привлечь частный венчурный капитал. С этой точки зрения программа SBIR создает мост между результатами фундаментальных исследований и венчурным капиталом или бизнес-инкубаторами.

Таким образом, программа SBIR помогает предприятиям осуществлять исследования, финансируемые правительством. Это дает ряд серьезных преимуществ. Во-первых, программа стимулирует предприятия проводить больше исследований. Как показывают многие исследования инноваций, большинство российских предприятий не слишком активны в этом направлении. Подобная программа помогла бы изменить положение вещей. Во-вторых, механизм программы подталкивает предприятия к поиску коммерческого эффекта от исследований, проводимых ими при поддержке правительства, что, в свою очередь, будет стимулировать создание новых высокотехнологичных фирм или выделение их из более крупных старых компаний.

Источник: Drebentsov V. Deversifying Russia's Economy — Key to Sustainable Growth. 2004. February. Mimeo.

Другие примеры — программа поддержки инновационных проектов в Израиле, реализуемых на базе университетов; программа Фонда Чили.

Врезка 5

Зарубежный опыт: Фонд Чили. Пестование новых предприятий

В 1970-е гг., после смелых экономических реформ, в Чили сформировался либеральный и стабильный макроэкономический климат, но при этом

рост экспорта был вялым. Для страны с такими богатейшими природными и минеральными ресурсами перспективным представлялось развитие агропромышленного комплекса, но ему не хватало институциональной инфраструктуры — лизинговых компаний, механизмов определения спроса, информации о рынке и т.д. В сфере переработки сельскохозяйственной продукции господствовали громадные предприятия, созданные Альенде, которые хотя и были приватизированы, но все равно оставались монополистами. Содействие процессу формирования новых агроперерабатывающих цепочек создания стоимости, направленному снизу вверх, и стало основной задачей Фонда Чили — смешанной организации, которая одновременно осуществляла поддержку проектной деятельности (выявление перспективных направлений на мировом рынке), способствовала развитию технологий (адаптировала перспективные агропромышленные технологии и создавала фирмы для пилотного внедрения новых технологий) и служила фондом стартового капитала для новых предприятий (финансирование фирм с получением прибыли после продажи их частным инвесторам). Принято считать, что стремительный рост чилийского экспорта — искусственно разводимых лососевых, томатной пасты, столового винограда и других товаров — это заслуга Фонда Чили.

Социальные результаты деятельности Фонда Чили намного значительнее частных (выручка от продажи успешно работающих фирм) вследствие демонстрационного эффекта новых малых и средних предприятий (полномасштабное использование новых технологий в ряде предприятий) и эффекта передачи технологии. Но не надо обольщаться: Фонд Чили — довольно непрозрачная организация, так что неудивительно, что она совершила немало ошибок, когда инвестировала в технологии, впоследствии оказавшиеся неудачными. Она непрозрачна как по своему происхождению, будучи плодом брака по расчету между корпорацией ИТТ (профинансировавшей 50% стартового капитала в обмен на возврат своих активов, национализированных Альенде) и правительством Чили, так и в функциональном плане, являясь одновременно средством поддержки проектов, инкубатором новых технологий и фондом венчурного капитала. Но все эти оговорки только делают Фонд Чили еще более интересным явлением: это second-best (вторая по степени эффективности) реакция на чрезвычайно несовершенную институциональную среду.

Источник: Кузнецов Е. Пробудиться, догнать и устремиться вперед: Механизмы запуска инновационного роста России. Препринт WP5/2002/07. М.: ГУ ВШЭ, 2002. С. 23—25.

Следует отметить: мы не против оправдавших себя методов государственного содействия росту конкурентоспособности, таких, как гаран-

тии по экспортным кредитам, налоговые кредиты, технопарки, специальные зоны, а также долевые прямые инвестиции в наиболее перспективные проекты, например в сертификацию перспективных типов гражданских самолетов, как это делалось в 1990-х гг.

Кстати, попытка конкурсов инвестиционных проектов, предпринятая тогда министерством экономики, не дала результатов не потому, что дело было плохо организовано, а прежде всего потому, что государство отказалось от выполнения своих обязательств, выделило лишь незначительную часть обещанных денег. Наш опыт зачастую отрицателен, потому что мы редко доводим дело до конца. Впрочем, тогда, вероятно, инвестиционные конкурсы были преждевременны, не была завершена финансовая стабилизация. Но сейчас ситуация иная. К этой идее близок конкурс мега-проектов, организованный в 2002—2003 гг. Минпромнауки.

Здесь мы на этих методах не будем останавливаться, прежде всего потому, что они хорошо известны и вопрос только в том, чтобы применять их в умеренных масштабах, в общих рамках либеральной политики, не возбуждая снова иждивенческие настроения.

Мы выделяем программу типа SBIR как принципиально новую для нас, поскольку она решает задачу выявления конкурентоспособных идей, людей и компаний, которые целесообразно выращивать. Подчеркиваем: не определять приоритетные отрасли, а **создать механизм выявления и выращивания очагов конкурентоспособности**.

Шестой тезис. Государство обязано реально содействовать усилению конкуренции, чтобы активизировать работу компаний по повышению конкурентоспособности и модернизации. Оно также должно выровнять условия конкуренции. Исследования структурных изменений в российской промышленности за 1997—2002 гг., проведенные в ГУ ВШЭ⁴, показали, что низкие темпы модернизации обусловлены недостатком не столько финансовых ресурсов, сколько стимулов деловой активности. Более высокую активность и рост эффективности показывают предприятия не в самых доходных отраслях. Высокая доля нерыночного сектора (естественные монополии и ЖКХ) с заниженными государственными ценами ослабляют мотивации к инвестициям в энергосбережение и внедрение новых технологий. В 2002 г. 6% предприятий промышленности

⁴ Ясин Е. Нерыночный сектор. Структурные реформы и экономический рост. М., 2003. С. 11—17, 22—40.

из выборки около 1000 предприятий производили отрицательную добавленную стоимость. Доля таких предприятий (мы их также относим к нерыночному сектору) даже возросла. При повышении цен на газ и электроэнергию до уровня рыночных их доля возросла бы примерно до 12%. Значительная доля предприятий имела отрицательное чистое накопление, т. е. проедала капитал.

Такова вся российская экономика. В ней есть группа компаний, продукция которых обладает внешней конкурентоспособностью. Они принадлежат к мировой экономике. И дело не только в принадлежности к отрасли (нефть, газ, металлы), но еще и в управленческих командах, которые смогли использовать доступные конкурентные преимущества.

Есть вторая группа — компании, достигшие внутренней конкурентоспособности. Иногда их успех обусловлен характером продукции: стройматериалы или продукты питания накладно в массовом порядке везти из Германии в Россию. После дефолта 1998 г. эти компании воспользовались «окном возможностей», возникшим в результате девальвации рубля, и укрепили свои позиции на внутреннем рынке.

И до сих пор существует третья категория предприятий упомянутого выше нерыночного сектора, которые сохраняются постольку, поскольку присосались к бюджету, к льготам или иным способам государственного субсидирования, прямого или косвенного.

Задача политики конкурентоспособности состоит в том, чтобы повысить **планку требований к эффективности предприятий**, ликвидировать третью группу. Точнее, нижний сегмент эффективности будет всегда, но в нем не должно быть иждивенцев, приносящих убытки, а, как и повсюду, в него входят предприятия с рентабельностью ниже средней, которые хозяева подумывают продать, реконструировать или ликвидировать, потому что есть иные, более выгодные объекты вложения капитала.

Для этого следует резко сократить нерыночный сектор, поэтапно снизить импортные тарифы до средней ставки 3—4%, устранить большую часть нетарифных барьеров, усилить антимонопольную политику.

МАП перед ликвидацией упрекали в неэффективности, но справедливо будет заметить, что ему всегда не давали проводить принципиальную политику: монополисты всегда через высшие власти блокировали действия антимонопольных органов, и последние предпочитали тонуть в мелочевке, но не ввязываться в конфликты с сильными мира сего. Еще более рельефно эти проблемы нарастали на региональных рынках.

Неравные условия конкуренции продуцировались самой преобладавшей системой власти бюрократии, срощенной с приближенным бизнесом. Эту систему предстоит поломать.

Седьмой тезис. Всемирное содействие иностранным инвестициям, сотрудничеству российских компаний с передовыми мировыми корпорациями с целью встраивания в цепочки добавления стоимости, кооперации с носителями наиболее продвинутых технологий, проникновения на рынки все более сложных готовых изделий, нахождения собственных ниш для создания и распространения инновационной продукции. Не столько конкурировать на занятых рынках, но совместно с лучшими фирмами создавать новые.

Отметим позитивный пример сотрудничества в авиапромышленности российской компании «Каскол» с европейским «Аэрбусом» или НПО «Сатурн» с фирмой «Snecma Moteurs».

Врезка 6

*Встраивание в цепочки добавления стоимости:
пример авиастроителей*

Группа компаний «Каскол»

Опыт выхода на мировой рынок путем эффективного включения в глобальный цикл разработки и производства высокотехнологичной продукции.

В связи с резким снижением в начале 1990-х гг. объема государственного оборонного заказа, перед руководством Группы «Каскол», управляющей активами российских аэрокосмических и оборонных предприятий, встала задача эффективной загрузки производственных мощностей и высококвалифицированных специалистов.

Одним из важнейших направлений, проанализированных специалистами «Каскола», стала кооперация с зарубежными производителями аэрокосмической техники и включение российских предприятий в качестве поставщиков в международные промышленные цепочки.

Достаточно многообещающим выглядел рынок НИОКР и поставок авиационных компонентов, так как российские предприятия и КБ с одной стороны, обладали необходимыми кадрами, технологиями, культурой производства и научно-технической школы, а с другой стороны — имели мощности, которые могут быть загружены без ущерба основным производственным программам.

Поставки авиакomпонентов — это очень емкий сегмент международного рынка. Только на производство компонентов планера самолета компании США и Европы сегодня размещают за рубежом заказы на сумму около 25 млрд. долл. Освоить этот сегмент — значит эффективно загрузить производственные мощности, дать работу высококвалифицированным специалистам и, в конце концов, обеспечить поступление в Россию десятков миллионов долларов.

В мае 2002 г. Группа компаний «Каскол» была выбрана западноевропейской авиастроительной компанией «Эрбас» в качестве основного партнера по программе развития кооперации с российской авиационной промышленностью, включающей такие направления, как поставки материалов, НИОКР, инженерные разработки и производство компонентов.

В результате активной работы «Каскола» со своими зарубежными партнерами в июне 2003 г. в Москве состоялось официальное открытие инженерного центра ECAR, созданного совместно Группой «Каскол» и западноевропейской самолетостроительной компанией «Эрбас». ECAR стал первым конструкторским бюро, созданным «Эрбас» в Европе за пределами стран — участниц этой авиастроительной компании, а Россия включилась в международную систему разделения труда в такой высокотехнологичной отрасли, как авиация на уровне конструкторских разработок.

Центр станет координатором проектных работ «Эрбас» с российскими конструкторскими бюро, а также будет выпускать рабочие чертежи для производства частей самолета «Эрбас» в России.

19 декабря 2003 г. состоялось подписание контракта на производство компонентов для самолетов «Эрбас» (структурные элементы фюзеляжа для самолетов семейства A320) на Нижегородском самолетостроительном заводе «Сокол», входящем в Группу «Каскол». В результате впервые российское предприятие было включено в промышленный цикл самой успешной на сегодняшний день в мире самолетостроительной компании, известной во всем мире своими чрезвычайно высокими требованиями к поставщикам.

Нижегородское ОАО «Гидромаш» добивается участия в программе создания западно-европейского военно-транспортного самолета А 400-М

Нижегородское ОАО «Гидромаш» добивается участия в программе создания западноевропейского военно-транспортного самолета А 400-М, рассчитывая разрабатывать и поставлять компоненты шасси, заявил президент ОАО Владимир Лузянин.

Гидромаш, заявил он, имеет многолетние и устойчивые деловые связи с основными поставщиками шасси в Европе, для которых мы на условиях кооперации изготавливаем отдельные узлы агрегатов шасси. Именно такая

форма международной кооперации предлагается ОАО «Гидромаш» при работе по созданию шасси самолета А400-М, первые поставки которого намечаются на 2008 г. Для выполнения этих работ предусматривается провести техническое перевооружение завода, будут созданы новые рабочие места, прежде всего для высококвалифицированных конструкторов, что в условиях отсутствия новых отечественных разработок авиационной техники позволит сохранить первоклассный технический персонал.

Создание шасси самолета А400-М, заявил Владимир Лузянин, предусматривает использование новых западных передовых технологий поверхностной защиты деталей от коррозии, что позволит практически полностью аннулировать экологически вредное производство в регионе. Помимо этих и других преимуществ участие в проекте А400-М обеспечит российским предприятиям возможность полноценной кооперации на мировом рынке субподрядных работ, в том числе на условиях разделенного риска, сказал президент ОАО «Гидромаш».

Российский региональный самолет (RRJ)

Подразделение АВПК «Сухой» «Гражданские самолеты Сухого» (ГСС), основной исполнитель конструкторских работ по региональному самолету RRJ, провел свой конкурс на двигатель для этой машины. В нем участвовали двигатели «BMW/Rolls-Royce» BR-700, «General Electric» CF-34 и «Pratt & Whitney Canada» с двигателем PW800. А французская «Snecma Moteurs» и НПО «Сатурн» предложили двигатель SM146 совместной разработки с тягой шесть — восемь тонн. По словам директора ГСС Андрея Ильина, выбор не в пользу готовых западных двигателей был продиктован тем, что совместная разработка позволила бы российским двигателестроителям получить доступ к современным технологиям. Кроме того, двигатель совместной разработки будет стоить на 40% дешевле, чем импортные аналоги. Вообще-то «Snecma Moteurs» выпускает двигатели для французской боевой авиации. Но совместно с американской «General Electric» эта компания делает гражданский двигатель семейства CFM-56, который устанавливается на среднемагистральных самолетах Boeing 737, Airbus A319/320/321 и дальнемагистральных Airbus A340.

В начале мая 2003 г. в Париже гендиректор НПО «Сатурн» Юрий Ласточкин и президент «Snecma Moteurs» Жан-Поль Бешат подписали соглашение о производстве нового двигателя SM146. По словам господина Бешата, стороны договорились поделить расходы (около 400 млн. евро), участие в проектно-конструкторских разработках и доходы от продаж пополам. По словам господина Ласточкина, эти расходы окупятся, если будет продано около 150 самолетов RRJ, а сам двигатель является «последней возможностью для России вернуться на мировой рынок гражданских авиадвигателей».

Жан-Поль Бешат, президент группы «Snecma Moteurs»:

Проект, который мы ведем совместно с НПО «Сатурн» по двигателю и с «Сухим» — по самолету, соответствует ожиданиям регионального рынка, т.е. имеет достаточно низкую себестоимость. В отличие от своих конкурентов этот самолет будет иметь один и тот же двигатель для целой гаммы моделей от 75 до 95 мест. Все анализы показывают, что в ближайшие 20 лет региональный рынок позволит нам обеспечить продажу примерно 600 самолетов (Коммерсантъ. 2003. 20 мая).

Жан-Пьер Кожан, исполнительный вице-президент «Snecma Moteurs»:

Все последние удачные проекты в коммерческой авиации были международными. И все чисто национальные потерпели неудачу. Если говорить о двигателях, то CFM56 был разработан нами совместно с американцами. Конкурирующий с CFM двигатель V2500 — американо-японско-британо-немецкий продукт. В производстве самолетов Airbus участвуют четыре страны. Даже в производстве Boeing 777 участие японской стороны составляет больше трети. Международная кооперация позволяет распределить риски, использовать все лучшее, что наработано участниками проекта, и получить доступ к широкому рынку. Я не вижу причин, почему в России это должно происходить по-другому. В ближайшие 20—30 лет удачными проектами в России в самолетостроении будут международные проекты. Поэтому я считаю, что RRJ — хороший проект.

Мы считаем, что в ближайшие два десятилетия парк региональных самолетов должен составить от 7 до 8 тыс. Чтобы получить необходимое количество двигателей, эту цифру нужно умножить на два, плюс запасные. Это приблизительно от 15 до 20 тыс. единиц. По ценам каталога существующие сегодня двигатели стоят от 3 до 3,5 млн. долл. Приблизительно получается 50 млрд. долл. Мы с нашим партнером НПО «Сатурн», естественно, надеемся какую-то часть этого рынка занять. По этим двигателям мы передадим НПО «Сатурн» 20% (в стоимостном выражении) работ, которые предстоит сделать (Ведомости. 2002. 26 августа).

Юрий Ласточкин, генеральный директор ОАО НПО «Сатурн»:

Нашему двигателестроению нужен доступ к современным технологиям. Без них можно сделать двигатель, пригодный разве что для российского рынка, требования которого, например, по шуму и выхлопу сравнительно невысоки. Современный же двигатель, отвечающий международным стандартам, без посторонней помощи нам сегодня не создать. Не говоря уже о том, что сертификацию двигателя по американским или европейским нормам без участия западного партнера провести вряд ли возможно (Коммерсантъ. 2003. 20 мая).

Главный путь содействия иностранным инвестициям — общий благоприятный национальный режим для инвесторов: низкие и прозрачные налоги, защита прав собственности и исполнения контрактов, независимый суд, все более честная и эффективная бюрократия. Не надо льгот и преференций, важно, чтобы у нас вкладывать было выгодней, чем у других. Чтобы было ощущение, что работать здесь сегодня лучше чем вчера, а завтра — лучше чем сегодня.

Восьмой тезис. Нет оснований противопоставлять добывающие и перерабатывающие отрасли, тем более рассматривать первые как постоянный источник субсидирования вторых, в том числе через масштабные изъятия природной ренты и снижение налогов для производителей готовой продукции. Все отрасли должны быть рентабельны и сопоставимы по условиям со своими конкурентами на мировых рынках. Вопрос, который надо ставить, — рост выпуска конкурентоспособных продуктов с более высокой добавленной стоимостью на базе компаний отраслей, производящих только сырье и продукты первичной обработки. Самый характерный пример — лесопереработка (пример Финляндии очень выразителен), но также нефтепереработка и нефтехимия, металлургия.

Девятый тезис. Абсолютно беспроблемный приоритет — **вложения в науку и образование**, разумеется, при эффективной организации и контроле за затратами, в кооперации с частным бизнесом при постепенно возрастающей доле последнего. Особого внимания требует фаза передачи научных разработок в производство, вообще в хозяйственную практику, коммерциализация результатов прикладной науки. Здесь программа типа упомянутой SBIR может сыграть ключевую роль. Необходимо **акцент на передаче знаний и технологий**. В России федеральный центр традиционно рассматривается исключительно как источник финансовой поддержки. Однако для многих компаний (особенно средних) сегодня проблемой является не только отсутствие финансовых средств, но и недостаток знаний о том, как можно развивать собственный бизнес, как можно выходить на новые рынки. Поэтому элементом политики конкурентоспособности должны быть механизмы *передачи и распространения управленческих знаний*. В частности, за счет федеральных средств может предоставляться помощь в доработке проектных предложений, представляемых на федеральные конкурсы. Для представителей бизнеса на основе частичного софинансирования могут организовываться специальные программы обучения по конкретным про-

блемам, связанным с вступлением в ВТО, внедрением новых стандартов качества и т.д.

При этом может быть учтен в целом успешный опыт Президентской программы переподготовки управленческих кадров. С 1997 г. в ее рамках получили второе финансово-экономическое образование и прошли полугодовые стажировки в зарубежных компаниях около 30 тысяч российских менеджеров среднего звена. Увидев своими глазами, как работают их коллеги в аналогичных компаниях в Европе, эти люди получали знания, необходимые для совершенствования бизнес-процессов на своих предприятиях, приобретали стимулы к внедрению управленческих инноваций. И, на наш взгляд, повышение качества менеджмента в реальном секторе в России в последние годы не в последнюю очередь является следствием реализации данной программы. Вместе с тем эффект от программы, возможно, был бы еще выше, если бы сам бизнес более активно привлекался к выработке ее приоритетов.

Повышение квалификации является важнейшей задачей и для работников госаппарата. На это также обращают внимание представители бизнеса.

Врезка 7

Квалификация государственных служащих

Олег Новиков (издательство «Эксмо»):

Основная проблема заключается не в том, что чиновников много, а в том, что практически нет профессионалов ни на каком уровне. И соответственно люди, которые должны заниматься профессионально определенным участком администрирования, не понимая, как они должны выполнять свою работу, пытаются лезть в смежные области. Получается некий замкнутый порочный круг. И одна из проблем, что люди на своем месте не обладают достаточными профессиональными знаниями и навыками.

Тут есть определенная надежда — если удастся готовить больше квалифицированных специалистов, потому что хороших менеджеров, специалистов не хватает нигде. Я думаю, что среди чиновников их практически нет вообще.

В этом контексте можно утверждать, что административная реформа является условием повышения конкурентоспособности российской экономики — поскольку неэффективность госаппарата означает суще-

ственные дополнительные непроизводительные издержки для бизнеса. При этом, на наш взгляд, реализация для чиновников аналога Президентской программы — не только с обучением, но и с рабочими стажировками (secondment) в аналогичных ведомствах в других странах (как это практикуется, например, в Европейском союзе) — может стать не менее важным шагом в формировании «конкурентоспособного» правительства, чем введение новой структуры правительства, пересмотр функций и полномочий ведомств и т.д. Конкурсные процедуры, разработанные не только в других странах, но уже и в России, позволяют отбирать для участия в подобных образовательных программах лучших и наиболее энергичных представителей соответствующих социальных групп. И их личный опыт может стать основой для формирования новой культуры взаимоотношений между властью и бизнесом.

Десятый тезис. Региональная политика конкурентоспособности. В современных условиях оздоровление экономики, формирование механизмов устойчивого и динамичного экономического развития должно *идти снизу* — от бизнеса и от регионов. Функция национального правительства — не в том, чтобы самостоятельно определять и реализовывать долгосрочные приоритеты (это было возможно 40 лет назад, но практически невозможно в современном глобальном и динамично изменяющемся мире), а в том, чтобы создавать условия для мобилизации ресурсов и реализации тех возможностей, которые есть у частного бизнеса.

Зарубежный опыт свидетельствует о том, что успешная интеграция в глобальный рынок все чаще происходит не на уровне национальных государств, а на уровне отдельных регионов — или, по крайней мере, этот процесс начинается с регионального уровня. Пример того, как региональные власти сами могут создать условия для привлечения инвестиций крупных международных компаний, приведен во врезке 8.

Врезка 8

Зарубежный опыт: как появляются прямые иностранные инвестиции? Содействие росту на базе развития производства в штате Aguas Calientes, Mexico

В последние десятилетия штат Aguas Calientes, расположенный на расстоянии 250 миль к северу от Мехико, продемонстрировал необыкновенные характеристики роста. Штат является одним из самых маленьких

в стране — с населением 851 тыс. человек и площадью, составляющей 0,3% от национальной территории. Традиционно местная экономика была ориентирована в основном на сельское хозяйство, дополненное производством вина и одежды. Ситуация радикально изменилась с начала 1980-х гг., когда Aguas Calientes продемонстрировал высокие темпы роста, как в производстве, так и в экспорте. Этот рост в значительной мере был обусловлен притоком прямых иностранных инвестиций, в частности, из японской автомобильной промышленности и американской электронной промышленности. Как возник этот рост? Процесс может быть описан несколькими шагами.

Самооценка потребностей. В 1974 г. новый губернатор штата решил проводить радикально новую стратегию развития и перенести акценты с сельского хозяйства на производство. Его первым шагом было определение основных потребностей местных производителей. Это было сделано путем опроса владельцев бизнеса, представителей профсоюзов наиболее продвинутых секторов экономики. Результаты первоначального обследования оказались необнадёживающими, поскольку они показали, что в штате недостает важных условий для привлечения инвестиций, в частности, базовой инфраструктуры. В то же время это обследование выявило важные рыночные и институциональные преимущества, такие, как низкие цены на землю и рабочую силу, наличие значительного фонда рабочей силы с определенными производственными навыками и, что еще более важно, местный бизнес и лидеры профсоюзов выразили свое решение поддержать усилия руководства штата в направлении индустриализации.

Улучшение условий бизнеса для первых инициаторов — технопарк. В 1973 г. NAFIN, федеральный банк промышленного развития, решил поддержать развитие средних городов по всей стране, как часть национальной программы децентрализации. Правительство штата Aguas Calientes воспользовалось преимуществами программы и создало трест технопарка, пожертвовав 200 га, 40 из которых были освоены при поддержке NAFIN. Помощь включала в себя создание физической инфраструктуры, предоставление услуг для развития бизнеса и очень широкий набор поддерживающих мер, таких, как налоговое стимулирование и помощь в оценке проектов.

Фирмы инвестируют, частные технопарки процветают, образ штата меняется. Эти попытки укрепления необходимой инфраструктуры и сервисов вскоре привели к появлению новых инвестиций и расширению местной производственной базы. В конце 1970-х гг. несколько больших национальных фирм, специализирующихся на обработке металла и производстве автомобильных деталей, открыли производство в штате. Поскольку первый технопарк привлек новые компании, было создано еще

три парка. Позитивные инвестиционные тенденции сопровождались созданием важных сетевых учреждений, таких, как деловые палаты, где представители деловых кругов собираются для обмена мнениями, что облегчает решение проблем и споров. Это также ведет к изменениям образа штата: штат Aguas Calientes более не воспринимается оставшейся частью страны как сельскохозяйственный штат. Имея критическую массу поставщиков и покупателей, штат становится привлекательным для фирм, подбирающих подходящее место для новых заводов.

Привлечение первой транснациональной корпорации. Первым международным инвестором в штате Aguas Calientes была компания Texas Instruments (ТИ), которая начала исследовать возможности для размещения производственного предприятия в Мехико в 1979 г. Правительство интенсивно взаимодействовало с ТИ, чтобы направить в нужное русло решение различных закономерных проблем инвестора. Например, президентом страны было сделано исключение по смягчению существующих ограничений права собственности иностранных владельцев. Среди других факторов, которые оказались привлекательными для ТИ, были стабильность трудовых ресурсов и высокая доля женского труда в них, что особенно важно для электронной промышленности.

Первая транснациональная компания пришла, остальные последовали. Как только ТИ решила размещаться в этом штате, Xerox и Nissan вскоре последовали за нею. Эти три транснациональные компании играли важную развивающую роль за счет предоставления их работникам доступа к глобальной сети знаний и современным технологиям.

Текущие вызовы. Хотя и правительство, и фирмы следовали программам развития продаж, объем продукции, производимой местными фирмами для транснациональных корпораций, все еще мал. Это — текущий вызов.

Два институциональных элемента были особенно значимы для поддержки этого продвижения: местное агентство развития и предприниматели общественного сектора.

Катализатор координации между производителями внутри частного сектора и между частным и общественным производством

Commission Estatal de Desarrollo Economico y Comercio Exterior (CEDECE) является, возможно, наиболее активной организацией, содействующей региональному экономическому развитию в штате Aguas Calientes. CEDECE действует как катализатор и информационный брокер для других агентов: правительства и фирм (национальных и местных), фирм и университетов. Основными задачами CEDECE были привлечение иностранных инвестиций и поддержка местных малых и средних предприятий. Среди наиболее важных программ было развитие инфраструк-

туры технопарка, что позволило начать перемещение промышленности из столичного города.

Предприниматели общественного сектора

Новые элементы совместной деятельности были инициированы маленькой группой преданных лиц — лидеров изменений, которые создали и затем расширили сеть частных и общественных игроков, вовлеченных в совместное разрешение проблем. Ее возглавлял Генеральный директор CEDECE Карлос Лозано, динамичная личность, способный прислушиваться к частному сектору и получать результаты в самых трудных обстоятельствах. Он представляет институт предпринимателей общественного сектора, ответственный за инновационные решения, направленные на улучшение местного инвестиционного климата и повышение конкурентоспособности.

Источник: Freinkman L. Instruments to facilitate private sector development and diversification: suggestions for regional governments based on international experience. 2003. A Note prepared for the Moscow Development Center.

Конкретные бизнес-проекты всегда привязаны к конкретному месту и обладают своей спецификой. Эту специфику сегодня практически невозможно учесть на федеральном уровне — особенно когда речь идет о среднем бизнесе, реально формирующем конкурентную среду в экономике. И в этом смысле многое зависит от региональных и местных властей, которые могут создать — или не создать — условия для развития бизнеса и реализации эффективных бизнес-проектов. По сути, речь идет о региональной политике повышения конкурентоспособности, которая в отраслях с доминированием среднего бизнеса становится все более значимым фактором развития.

Преимуществом региональных властей (в тех случаях, когда они компетентны и мотивированы) здесь является близость к самому потенциальному проекту, к его рынку сбыта и к рынку капитала, а также большая заинтересованность в реализации каждого конкретного проекта, способного дать быстрый экономический, бюджетный и социальный эффект. При этом подобные малые и средние проекты, означающие серьезный успех практически для любого региона, с точки зрения федерального центра могут быть незаметны и не вызывать интереса.

Соответственно задача федерального центра — в поддержке инициативы региональных и местных властей по улучшению условий для ведения бизнеса, в выявлении и распространении *лучшей практики* такого рода. Инструментом решения данной задачи может стать **конкурс региональных проектов повышения конкурентоспособности**⁵, предполагающий распределение федеральных трансфертов регионам по новым принципам — не только бедным и слабым, но и тем, кто что-то делает для собственного развития, для улучшения бизнес-климата, привлечения инвестиций и т.д. Данный подход был успешно апробирован в таких крупных федеративных государствах, как Аргентина, Мексика и Бразилия, и в более узком формате реализован в России в рамках Программы реформирования региональных финансов, организованной Министерством финансов на средства займа Всемирного банка.

Гарантия рациональности — принцип софинансирования. Региональные власти и частный сектор обязаны будут подтверждать взятые на себя обязательства выделением соответствующих ресурсов — в денежном или натуральном выражении. Конкурс проводится за размер параллельного взноса с федерального уровня. Один из критериев отбора проектов — размеры вложений частного бизнеса и региональных властей.

Обобщая, можно сказать, что такой конкурс может выполнять три функции.

Инструмент инвестирования для региональных администраций и частного сектора, позволяющий им осуществлять содержательные совместные инициативы и преобразования.

Средство координации действий федерального правительства, правительств субъектов федерации и заинтересованных организаций частного сектора в рамках совместных частно-государственных проектов повышения конкурентоспособности.

Механизм распространения лучшего опыта. Идея заключается в том, что новаторские перспективные решения, появляющиеся в одном регионе, через механизм конкурса могут быть быстро перенесены в другие регионы.

В настоящем докладе мы не ставили перед собой задачу уже сейчас выдвинуть хорошо обоснованные рекомендации по политике конкурентоспособности. Это — результат работы над исследовательским проектом. Но составить общую исходную картину, обобщить известное уже сейчас — это мы постарались сделать. Но что хотелось бы подчеркнуть: если конкурентоспособность — правильная национальная цель, то политика ее достижения должна настраиваться на длительную перспективу, на десятилетия, в понимании того, что дело не в процентах роста, не в том, что завтра будет к обеду, но в глубоких изменениях менталитета, национальной культуры, судьбы народов России, в согласии на этот счет всех групп элиты.

⁵ Более подробно см.: Кузнецов Е. Пробудиться, догнать и устремиться вперед: Механизмы запуска инновационного роста России.