

РЕЦЕНЗИИ

СУЩЕСТВУЕТ ЛИ ПОТЕНЦИАЛ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ У РОССИЙСКОЙ ОБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ?

Рецензия на книгу: Гончар К. Р., Кузнецов Б. В. (ред.). *Российская промышленность на этапе роста: факторы конкурентоспособности фирм*. М.: ГУ–ВШЭ; Вершина, 2008. 480 с.

Ю. В. ЛАПТЕВ

Высшая школа менеджмента СПбГУ

Монография авторского коллектива ГУ–ВШЭ написана, на наш взгляд, не просто на актуальную, а, пафосно выражаясь, на «судьбоносную» для развития экономики страны тему о существовании потенциала конкурентоспособности у российской обрабатывающей промышленности. Позиционирование страны в международном разделении труда зависит от ответа на непростой вопрос о том, кто мы: либо сырьевой, в лучшем случае — аграрно-сырьевой, придаток экономик развитых стран, либо страна, которая в состоянии занять определенную нишу в производстве продукции высокой степени обработки. Следуя по первому пути, мы обречены существовать за счет отраслей XIX в., материалоемких, с низкой скоростью оборота капитала и требующих все возрастающих инвестиций даже для своего простого воспроизводства. Второй путь открывает перед нами двери в экономику XXI в., в се-

мью экономически развитых и социально благополучных стран.

Совершенно очевидно, что 140-миллионная Россия не может ориентироваться на автаркическую всеотраслевую модель промышленного развития «образца СССР». Жизненно важно определиться с объективными национальными рыночными нишами для страны в прогрессирующем международном разделении труда. Рецензируемая монография «*Российская промышленность на этапе роста: факторы конкурентоспособности фирм*» является определенным шагом в поисках решения этой очень сложной проблемы.

Авторы работы поставили перед собой вопрос — насколько эффективна российская рыночная экономика и, в частности, — обрабатывающая промышленность? Нужна ли ей активная структурная перестройка (с. 8)? В чем заключаются факторы ее конкурентоспособности и почему

прогресс в этой области отстает от темпов роста нашей экономики? Научный руководитель ГУ–ВШЭ, академик Е. Г. Ясин цитирует постановку (и решение!) проблемы К. Экландом: «Не консервировать ресурсы — людей и капитал — в таких отраслях, которые выбиты международной конкуренцией, а наоборот, поддерживать и стимулировать структурную перестройку и переводить ресурсы из старых отраслей и предприятий в новые» [Эклунд, 2001]. Наверное, в этом высказывании в концентрированном виде заключаются и цель, и основной вывод рецензируемой работы.

Интегральная конкурентоспособность большинства отраслей отечественной обрабатывающей промышленности невысока. По данным Всемирного банка, российские фирмы по совокупности факторной производительности вдвое уступают, например, не самым передовым в мире польским и бразильским фирмам, и вчетверо — более продвинутому испанским или корейским [World Bank, 2007]. Вместе с тем конкурентоспособные предприятия есть во всех отраслях обрабатывающей промышленности страны. Чем отличаются лидеры российской промышленности? Почему сохраняется чрезмерно большое количество аутсайдеров, расходующих ограниченные ресурсы и ухудшающих общеотраслевые показатели? На эти и другие вопросы пытаются ответить авторы рецензируемой монографии.

Как и большинство исследований, вышедших из-под пера специалистов ГУ–ВШЭ, настоящая работа опирается на солидную эмпирическую базу. В качестве таковой используется обширное обследование промышленных предприятий (охвачено более 1 тыс. средних и крупных предприятий в 8 отраслях обрабатывающей промышленности и 49 регионах России). Оно было выполнено по заказу ГУ–ВШЭ и Всемирного банка осенью–зимой 2005/2006 гг. Полученные данные были дополнены бух-

галтерской отчетностью предприятий и региональной статистикой. Следует отметить, что временные рамки подготовки данной эмпирической базы, на наш взгляд, достаточно оптимальны и не устарели, поскольку пришлось на разгар экономического подъема 1999–2008 гг. — на 1999–2004 гг., а по ряду качественных оценок — на период до 2006 г. Они в должной мере отразили основные драйверы роста и факторы конкурентоспособности российской промышленности этого периода. Вместе с тем определенные сомнения вызывает решение заказчиков обследования не включать в выборку сверхкрупные предприятия (с числом занятых свыше 10 тыс. человек), а также ведущие российские сталелитейные и целлюлозно-бумажные компании (обе отрасли относятся к обрабатывающей промышленности, ориентированы как на экспорт, так и на внутренний рынок и имеют достаточный потенциал развития). С учетом доставшейся России от СССР сверхконцентрированной структуры промышленности, исключение из рассмотрения подобных предприятий может исказить полученные результаты.

Методологической базой работы выступили сравнительный анализ и сочетание статистических и эмпирических исследований. Авторы монографии отмечают то обстоятельство, что глобализация и экспансия транснациональных компаний делают концепцию национальной конкурентоспособности достаточно размытой. Цитируется, в частности, такой крупный авторитет в этой области, как П. Кругман, который вообще сомневается в применимости понятия конкурентоспособности к национальным экономикам [Krugman, 1994]. В качестве базовой модели конкурентоспособности страны и отрасли авторами была использована модифицированная модель конкурентоспособности национальной экономики на макро- и микроуровнях, предложенная корейскими исследователями [Woo, 2003]. На наш взгляд, все-таки

целесообразно пытаться рассматривать факторы и уровни конкурентоспособности на национальном уровне. Это как минимум помогает при выработке национальной промышленной политики.

Какие же показатели были использованы авторами для анализа конкурентоспособности? На макроуровне (национальная экономика и отрасль) — это способность успешно конкурировать на внешнем и внутреннем рынках, исчисляемая как доля российских компаний на этих рынках. На микроуровне (фирма) конкурентоспособность, по мнению авторов, не может быть описана каким-то одним показателем. В работе задействована совокупность показателей эффективности использования основных факторов производства (таких как уровень производительности труда по отношению к среднеотраслевому, уровень рентабельности и другие), основанных на самооценке предприятий и скорректированных на отклонение производительности по валовой добавленной стоимости от среднеотраслевого уровня. Это любопытный методологический прием, позволяющий учесть ряд обстоятельств, не отслеживаемых прямыми индикаторами факторной производительности. Обширная эмпирическая база исследования (анкетирование предприятий выборки по более чем 200 позициям) позволяет авторам эффективно применить данную методологию.

Рецензируемая монография состоит из 9 глав. Первые три посвящены рассмотрению методологических и практических аспектов конкурентоспособности и ее показателей для российских компаний на национальном и отраслевом уровнях. В главах 4–9 исследуется влияние на конкурентоспособность таких факторов, как уровень менеджмента, инновации, обеспеченность трудовыми ресурсами, деловой климат и региональные аспекты. Конкурентоспособность страны в узком смысле рассматривается как способность производителей той или иной страны продавать

свои товары на внешних рынках и конкурировать с внешними поставщиками на внутреннем рынке (с. 60). На национальную же конкурентоспособность в рамках глобальной торговли влияет прежде всего динамика относительных цен и затрат производителей.

К каким выводам пришли авторы монографии относительно тенденций конкурентоспособности российской обрабатывающей промышленности на национальном и отраслевом уровнях? Пожалуй, главным из них является тезис о том, что модель экономического роста, основанная на низких издержках, т. е. на том факторе, который обеспечивал относительную конкурентоспособность отечественной промышленности на протяжении большей части 1990-х и 2000-х гг., исчерпала себя примерно к 2006–2007 гг. (с. 94). Опережающий рост цен на энергоносители, трудовые ресурсы и другие факторы производства вместе с укреплением курса рубля постепенно свели на нет эту фундаментальную основу российской конкурентоспособности посткризисного (кризис 1998 г.) развития. Эти обстоятельства ставят во главу угла вопрос — в состоянии ли обрабатывающая промышленность России перейти к новой модели конкурентоспособности, основанной на инвестициях и инновациях? Потребность освоения неценовых факторов конкурентоспособности настойчиво «стучится в двери» российской промышленности.

Авторы монографии констатируют, что отрасли-экспортеры (нефтегазодобыча, черная и цветная металлургия), формирующие индустриальное ядро экономики, из-за инфраструктурных и других ограничений не демонстрируют высоких темпов роста эффективности производства, которые от них можно было бы ожидать (с. 106). Напротив, внутренний спрос выдвинулся в последние годы в авангард факторов роста ВВП. Однако бенефициарами этого спроса сплошь и рядом оказались

зарубежные производители, особенно из стран Азии. Например, в 2007 г. рост импорта опережал увеличение производства на внутренний рынок в 9 раз (с. 69)! Относительная конкурентоспособность российских товаров на внутреннем рынке продолжает снижаться.

Переход к инвестиционно-инновационной модели развития требует увеличения нормы внутреннего накопления в ВВП страны (иностранные инвестиции не смогут заменить внутренние в долгосрочной перспективе), укрепления российской финансовой системы с превращением ее в основной источник кредитования промышленности, создания благоприятного делового климата. Эти проблемы не были решены в период, предшествовавший началу текущего экономического кризиса. В результате обрабатывающая промышленность пострадала от него больше всего. Величина кризисного снижения объемов производства показала прямую зависимость от степени глубины переработки, а удельный вес обрабатывающей промышленности в ВВП страны сократился в период с августа 2008 г. по август 2009 г. с 18,3 до 15,1% [Иноземцев, 2009]. Рецензируемая работа была написана в период до разворачивания настоящего экономического кризиса, однако ее авторы прозорливо указали на его опасность и возможное негативное влияние на положение обрабатывающей промышленности России (с. 83–84, 107 и др.).

Третья глава монографии посвящена достаточно подробному рассмотрению влияния конкурентной среды на поведение российских предприятий, т. е. обращена к анализу конкурентоспособности на микроуровне. Авторы поставили перед собой следующие вопросы: на каких рынках работают российские предприятия, какая часть из них реально работает в конкурентной среде, как влияют наличие и интенсивность конкуренции на экономическое положение, эффективность деятельности и поведение предприятий?

Исследование показало, что почти 90% произведенной продукции предприятия выборки продают на внутреннем рынке. По отраслям эта доля колеблется примерно от 80% в химическом и лесном комплексе до почти 100% в пищевой промышленности (с. 140). Более того, в среднем по выборке почти 30% продукции предприятий не покидает пределов региона, а в ряде отраслей доля регионального рынка достигает 40%. На своих рынках российские предприятия сталкиваются с тремя типами конкурентов — другими российскими предприятиями, импортом, зарубежными фирмами, производящими продукцию на территории России. Предприятия, которые, по их собственным оценкам, практически не сталкиваются с конкуренцией, составили 20% анализируемой выборки (на их долю приходится 17% выпускаемой продукции). Еще около 30% испытывают конкурентное давление исключительно со стороны российских предприятий, 14% — конкурируют исключительно с продукцией иностранных фирм, и наконец, самая большая группа — 40% от выборки — сталкивается с обоими типами конкуренции (с. 143). Естественным является наблюдение о снижении конкуренции на быстро растущих и ее обострении — на стагнирующих рынках.

Чрезвычайно любопытно присутствие на рынке значительного числа монополистов (на основе самооценки положения опрошенных предприятий). В машиностроении доля таких предприятий составила 60% (для сравнения, в других отраслях только 8%)! Последнее обстоятельство, по-видимому, объясняется ориентацией многих российских машиностроительных предприятий на ремонт и модернизацию, а также поставку запчастей к оборудованию бывшего советского производства, парк которого в стране огромен. Ясно, что речь здесь идет о нишевых рынках, не имеющих долгосрочной перспективы.

Изучение влияния конкуренции на поведение российских предприятий на микроуровне привело авторов исследования к следующим выводам:

- 1) большая часть российской обрабатывающей промышленности пока находится вне сферы глобальной конкуренции;
- 2) основными конкурентами российских фирм пока выступают российские же фирмы;
- 3) ориентация на региональные рынки негативно влияет на рентабельность предприятий и их склонность к инновациям и организационным переменам (с. 160).

Полученные выводы свидетельствуют о том, что почти 20-летнего периода постсоветского развития было недостаточно для интеграции российской обрабатывающей промышленности в международное разделение труда. В отличие от экспортно-ориентированной добывающей и части обрабатывающей промышленности (главным образом представленной производством базовых конструкционных материалов и другой продукцией малой степени обработки), российское машиностроение, значительная часть легкой и пищевой промышленности продолжают носить «местечковый» характер и находиться в стороне от магистральных путей развития своих отраслей.

В этой связи еще более актуальна проблема реструктуризации отечественной промышленности в условиях кризиса. Надо ли спасать и искусственно продлевать жизнь бесперспективным предприятиям, многократно отстающим по показателям эффективности от среднеотраслевого мирового уровня? Не следует ли более энергично использовать механизм банкротства для «расчистки» российского индустриального пространства? Ведь понятно, что неконкурентоспособные предприятия растрачивают национальные ресурсы (прежде всего трудовые, энергетические), которые могли бы быть более эффективно использованы в «точках роста» в отраслях обрабатывающей промышленности, а особенно — на

отдельных предприятиях, имеющих перспективы встраивания в международные цепочки разделения труда. Не в этом ли и состоит одна из причин столь драматического отставания России по показателям энергоэффективности, материалоемкости и производительности труда?

Отметим, что было бы весьма интересно проанализировать динамику конкурентоспособности российского ВПК как важной составной части российской обрабатывающей промышленности. Однако мы понимаем как невозможность «объять необъятное», так и стоящие перед исследователями трудности в области получения объективной исходной информации по этим отраслям и предприятиям.

Четвертая глава монографии посвящена анализу менеджмента как фактора конкурентоспособности предприятия. Проведение достоверного исследования в этой сфере — весьма сложное мероприятие. Как измерить вклад данного фактора в успех или неудачу предприятия? Известно, что часто на счет хорошего менеджмента исследователи относят ту часть интегральной эффективности предприятия, которая не поддается объяснению другими, более понятными причинами. Авторы задаются вопросом: связан ли факт конкурентоспособности предприятия в определенный момент времени с наличием на нем конкурентоспособного менеджмента (с. 163)?

В монографии в качестве методологической основы изучения этой проблемы предлагается подход, разработанный совместно McKinsey и Центром экономической эффективности Лондонской школы экономики [Bloom, Reenen, 2006]. Специалисты этих организаций сопоставили данные эмпирических исследований о количестве применяемых фирмой управленческих технологий с их независимыми качественными оценками. Используемая же авторами эмпирическая база данных позволила сделать определенные выводы.

Опрошенные предприятия были разбиты на три группы в зависимости от используемых ими стратегий — инновационные лидеры (треть выборки), фирмы-имитаторы (шестая часть предприятий), производители стандартной массовой продукции (более половины всех обследованных предприятий). Как и можно было ожидать, фирмы-инноваторы продемонстрировали более высокие показатели эффективности деятельности в сравнении с предприятиями-имитаторами и производителями стандартной продукции. Но насколько достигнутая эффективность была обусловлена уровнем менеджмента? Ряд выявленных авторами фактов, вероятно, указывает на существование такой связи. Так, предприятия-лидеры имели у себя развитые службы маркетинга, контроля качества, послепродажного обслуживания, чего нельзя сказать о фирмах-аутсайдерах. Была обнаружена положительная зависимость между наличием в составе владельцев бизнеса собственников-иностранцев (на уровне контрольного пакета акций и выше) и уровнем эффективности. Можно предположить, что иностранные собственники настаивают на применении стандартного инструментария современного менеджмента.

Любопытные наблюдения были сделаны и в области бенчмаркинга российских предприятий обрабатывающей промышленности по сравнению с зарубежными конкурентами. Оказалось, что менее половины российских предприятий пытаются сопоставить свою эффективность с эффективностью зарубежных компаний-лидеров. Большинство же оценивают свои конкурентные позиции исключительно по сравнению с российскими конкурентами, причем ориентируясь на текущее состояние рынка (с. 216). Авторы работы констатируют, что в большинстве отраслей промышленности (кроме пищевой промышленности и деревообработки) российские фирмы — лидеры по уровню производительности труда — значительно уступают зарубежным

компаниям, работающим на российском рынке.

Пятая глава монографии исследует связь между инновациями и конкурентоспособностью. Авторы исследования задаются вопросом: вознаграждаемо ли инновационное поведение российских компаний? Что скорее ведет к успеху — оригинальные разработки или заимствования? Стали ли сегодня инновации обязательным условием создания конкурентных преимуществ в российской обрабатывающей промышленности? Представляется, что эти проблемы — одни из наиболее интересных среди рассматриваемых в работе. Широко распространено утверждение о том, что чуть ли не единственным залогом успешного развития наших предприятий является генерирование технологических и организационно-управленческих новшеств, а также активное инвестирование в собственные НИОКР. Эффективное использование заимствований в этой области, т. е. «догоняющий» путь развития, по которому ранее успешно прошли такие страны, как Япония и Корея (а сегодня «семимильными шагами» продвигается Китай), считается временной и чуть ли не ущербной мерой. Так ли это? К какому выводу в этой связи приводят результаты рецензируемого исследования?

По данным проведенного обследования, менеджмент почти 14% предприятий полагает, что их продукцию покупают потому, что они предлагают рынку принципиально новые товары (с. 232). Авторы исследования провели регрессионный анализ связи компонентов технологического капитала предприятий обрабатывающих отраслей промышленности России с различными показателями конкурентоспособности. Его результаты не выявили положительного воздействия формальных признаков инновационного поведения (внедрения новых продуктов и технологий) на относительный и абсолютный уровень производительности (с. 246). Оказалось, что за-

имствование технологий в сочетании с высокой квалификацией, способностью к системной интеграции и обучаемостью конвертируются в коммерческий успех гораздо эффективнее, чем оригинальные технологии и продукты (с. 253). Кстати, даже в развитых странах процент неудачных инноваций составляет от 50 до 90% всех инновационных попыток [Brandenburger, Nalebuff, 1995].

Авторы монографии пришли к выводу о том, что плохая технологическая структура основного капитала оказывается фактором более высокого порядка, отрицательно сказывающемся на конкурентоспособности, чем типичные для наших предприятий вялые продуктовые или процессные инновации (с. 303). Эмпирическое исследование показало положительную связь с конкурентоспособностью найма квалифицированного персонала для целей технологического развития. Таким образом, можно сделать вывод о том, что активная технологическая и организационная модернизация производства, привлечение квалифицированных кадров оказываются более значимыми факторами роста уровня конкурентоспособности предприятий по сравнению с продуктовыми инновациями.

Влияние оптимизации кадрового обеспечения производства на конкурентоспособность российских предприятий — тема шестой главы монографии. На протяжении предкризисного периода считалось, что нехватка рабочей силы является одним из главных препятствий на пути развития российской экономики. Какова острота этой проблемы и как обеспеченность рабочей силой влияет на конкурентоспособность предприятий?

Анкетирование, проведенное исследователями ГУ–ВШЭ, показало, что 60% опрошенных предприятий считали свою укомплектованность рабочей силой оптимальной, чуть более четверти — недостаточной, чуть более десятой части — избыточной (с. 322). Более актуальна проблема дефи-

цита квалифицированных рабочих, которую отметили свыше половины предприятий. Доля трудодефицитных предприятий особенно велика в текстильной промышленности (50 против 26,9% в среднем по выборке). Недоукомплектованные предприятия отличаются самыми низкими показателями производительности труда, рентабельности и среднемесячной зарплаты. Занятость представителей «беловоротничковых» профессий — руководителей, специалистов и служащих — сколько-нибудь заметно не отражается на результатах экономической деятельности предприятий (с. 339). Анализ сложившейся в российской обрабатывающей промышленности ситуации с трудовыми ресурсами привел авторов исследования к важному выводу: высказываемые менеджерами субъективные оценки как дефицита, так и избытка кадров являются отражением неспособности тех предприятий, которые они возглавляют, предложить своим работникам конкурентную заработную плату. Проблема заключается не столько в физическом недостатке рабочей силы, сколько в избытке стагнирующих, нежизнеспособных предприятий. Более того, предприятия, заявляющие о нехватке рабочей силы, не пытаются минимизировать потери рабочего времени, не занимаются переподготовкой кадров, т. е. явно неконкурентоспособны на рынке труда.

Обратим особое внимание на эти выводы авторов исследования. Дискуссия относительно характера и причин кадрового дефицита в нашей промышленности (да и в ряде отраслей сферы услуг) активно велась на протяжении последних предкризисных лет. Ряд специалистов и большинство менеджеров видели причину проблем в абсолютной нехватке рабочей силы. Мы же полностью солидарны с авторами исследования — это не «естественная», а управленческая и институциональная проблема. Много рабочей силы «законсервировано» в убыточных и неконкурентоспособных

предприятиях, но существующие в стране рыночные механизмы блокируют ее перемещение в более конкурентоспособные сегменты экономики. По идее, кризис должен был выступить мощным механизмом перераспределения рабочей силы и «расчистки» экономического пространства от неэффективных предприятий. Но фактически политика органов государственной власти, особенно на региональном уровне, препятствует банкротству нежизнеспособных предприятий и перемещению рабочей силы. Этим консервируется и усугубляется отставание от развитых стран, где кризис в полной мере проявляет свое оздоровительное влияние с точки зрения структуры субъектов предпринимательства. Нужен ли, например, стране 100-тысячный АвтоВАЗ, на котором «нельзя» увольнять работников и который поглощает многие десятки миллиардов средств налогоплательщиков? Помогаем ли мы такой политикой развитию экономики страны? Для нас это большой вопрос.

Интересен подход авторов к проблеме влияния агломерационных эффектов на конкурентоспособность предприятий (седьмая глава). Выводы работы в этой ее части вполне ожидаемы. Географическое размещение предприятий — значимый фактор конкурентоспособности. Особенный эффект в этом направлении может принести продуманная кластерная промышленная политика.

Весьма значимые вопросы обсуждаются авторами в восьмой главе — например, роль делового климата и «правильных» рыночных институтов в эволюции конкурентоспособности российской промышленности. Помимо результатов эмпирического исследования статистической базой рассмотрения этой проблемы выступают сравнительные межстрановые данные международных организаций, таких как Всемирный экономический форум, Европейский банк реконструкции и развития и Всемирный банк (см., напр.: [Всемирный банк,

2005]). Большинство этих данных рисует достаточно мрачную картину ситуации, складывающуюся с рыночными институтами в стране. Ситуация с качеством бюрократии и коррупцией, состоянием и толкованием законодательной базы, эффективностью судебной системы, налоговым администрированием, внешнеэкономическим регулированием не только не улучшается, но иногда даже ухудшается, например, в сравнении со странами Восточной Европы. Развернувшийся экономический кризис отчетливо продемонстрировал слабость и неадекватность российской финансовой системы. Словом, в области делового климата и институциональной инфраструктуры нам «есть, что улучшить».

Апофеозом работы является ее заключительная девятая глава, где ставится вопрос о целесообразных направлениях государственной политики в области стимулирования роста конкурентоспособности российских промышленных предприятий. По поводу того, нужна или не нужна России промышленная политика и в чем конкретно она может и должна заключаться, в течение двух десятилетий рыночного развития отечественной экономики было проведено немало дискуссий. Долгое время в нашей политике господствовал «неолиберальный» подход, заключавшийся в том, что государство должно заниматься исключительно совершенствованием рыночных институтов, оставив бизнесу и «невидимой руке» право решать проблемы экономической эффективности, размещения ресурсов и роста конкурентоспособности. Напротив, ряд политических сил и экономистов ратовали за проведение энергичной «промышленной» политики как единственного средства «спасения» экономики страны. Авторы рецензируемой работы высказывают свою точку зрения по этому поводу. Их подход начинается с анализа эволюции взглядов на сущность и механизмы промышленной политики как в развитых, так и в развивающихся стра-

нах. И основной вывод заключается в том, что подобная политика очень противоречива и вплоть до настоящего времени не выработано единого подхода к ее содержанию и искомым результатам. Известным олицетворением положения дел в этой отрасли является высказывание Дж. Стиглица о том, что содержание государственной промышленной политики часто сводится к исправлению ошибок государства, которые оно допустило, пытаясь исправить ошибки рынка [Stiglitz, 2004]. «Провалы» государства часто оказываются более значимыми, чем «провалы» рынка. Значит ли это, что следует вообще отказаться от попыток формулирования и реализации государственной промышленной политики? Авторы работы отвечают на этот вопрос отрицательно. По их мнению, основанному на проведенном исследовании, в конкретно-исторических условиях нашей страны такая политика должна существовать, но при этом базироваться прежде всего на дифференцированном подходе к разным группам предприятий с различными уровнями эффективности.

По отношению к лидерам рынка политика должна быть ориентирована на увеличение численности этой группы, повышение устойчивости конкурентных преимуществ таких компаний за счет снятия административных барьеров и создания стимулов для инновационной, инвестиционной и внешнеэкономической политики (с. 455). По отношению к «среднякам» следует оказывать коллективную поддержку в области стимулирования их экспорта, трансферта технологий и создания условий для субконтрактных отношений между национальными производителями и транснациональными корпорациями. По отношению к аутсайдерам следует проводить политику «расчистки» — помощи тем из них, которые демонстрируют желание повышать свою эффективность (например, посредством улучшения делового климата в регионах), а также облегчать «приход»

в регионы более эффективного бизнеса для замещения бизнеса аутсайдеров.

Интересно, что используемая в рецензируемой работе эмпирическая база применялась для анализа конкурентоспособности российских предприятий и в другом исследовании по данной проблематике, проведенном под эгидой Всемирного банка. Основное внимание в нем было уделено поиску ответов на вопросы, касающиеся возможностей повышения продуктивности российских фирм через усвоение ими новых знаний, рост компетентности персонала и общее улучшение инвестиционного климата в стране [World Bank, 2007]. Авторы исследования Всемирного банка отмечают, что рост производительности труда в российской обрабатывающей промышленности, выступая фактором конкурентоспособности, нивелируется повышенными темпами роста заработной платы. Вложения в НИОКР и переподготовку кадров не приносят должной отдачи, а инвестиционный климат продолжает оставаться значительно хуже, чем в других крупных развивающихся экономиках. В качестве «рецептов» решения проблем низкой конкурентоспособности российской обрабатывающей промышленности специалисты Всемирного банка дают, в частности, следующие четыре базовые рекомендации:

- 1) приватизировать муниципальные земли;
- 2) улучшить защиту интеллектуальной собственности;
- 3) повысить обоснованность и уровень проработки законодательных решений;
- 4) активнее отслеживать результативность и, при необходимости, корректировать существующую нормативную базу [World Bank, 2007, p. 117].

На наш взгляд, все перечисленные рекомендации по улучшению инвестиционного климата в стране справедливы и должны быть реализованы. Безусловно, ракурс исследования специалистов Всемирного банка несколько иной, чем у авторов

рецензируемой работы, но говорить о наличии радикальных противоречий в их выводах не приходится.

Завершая рассмотрение монографии «*Российская промышленность на этапе роста: факторы конкурентоспособности фирм*», следует отметить, что она не просто представляет собой добротное исследование по актуальной проблеме, а является одной из первых попыток проанализировать на строго научной и объективной основе ситуацию с конкурентоспособностью предприятий российской обрабатывающей промышленности и дать свое видение и рекомендации по возможным путям решения имеющихся в этой сфере проблем. На наш взгляд, авторам удалось

решить эту сложную задачу. Эмпирическая база исследования и проведенный анализ позволяют понять сущность существующих проблем и дать обоснованные рекомендации по возможным путям их решения. Достаточно тяжелый и глубокий экономический кризис, с которым столкнулась наша экономика, делает еще более актуальной проблему формулирования и реализации государственной промышленной политики, направленной на преодоление отставания отечественной промышленности по уровню эффективности, повышение ее «выживаемости» и конкурентоспособности в условиях глобализации и абсолютно неизбежного углубления международного разделения труда.

ЛИТЕРАТУРА

- Всемирный банк. 2005. *Доклад о мировом развитии. Как сделать инвестиционный климат благоприятным для всех*. М.: Весь Мир.
- Иноземцев В. 2009. Modernizatsya.ru: она утонула. *Ведомости* № 187 (5 октября).
- Эклунд К. 2001. *Введение в микроэкономику*. М.: Московская школа политических исследований.
- Bloom N., Reenen J. 2006. *Measuring and Explaining Management Practices across Firms and Countries*. CEP (Center of Economic Performance) Discussion Paper No. 716.
- Brandenburger A., Nalebuff B. 1995. The right game: Use game theory to shape strategy. *Harvard Business Review* 73 (4): 57–71.
- Krugman P. 1994. Competitiveness: A dangerous obsession. *Foreign Affairs* 73 (2): 28–44.
- Stiglitz J. 2004. *The Post Washington Consensus, The Initiative for Policy Dialogue*. IPD Working Paper, Columbia University: N. Y.
- Woo Ch. 2003. *Industrial Competitiveness of Korea: Methodology and Findings of KDI's 2003 Study*. <http://faculty.washington.edu/karyiu/confer/seoul04/papers/Woo.pdf>
- World Bank. 2007. *Enhancing Russia's Competitiveness and Innovative Capacity*. Ed. by Desai R., Goldberg I. Washington, D.C.

Статья поступила в редакцию
11 октября 2009 г.