

## **КОЛИЧЕСТВО ПРОТИВ КАЧЕСТВА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА: ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСОВ В РОССИЙСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В 1997–2001 гг.**

**С. Б. АВДАШЕВА**

*Институт анализа предприятий и рынков ГУ–ВШЭ*

Статья посвящена эффективности использования ресурсов в российской промышленности в течение 1997–2001 гг. Показано, что шок 1998 г. в российской промышленности сопровождался повышением общей факторной производительности, что, однако, не стало устойчивой тенденцией. Для разных отраслей промышленности доля предприятий, повышавших эффективность использования ресурсов (как при повышении, так и при снижении масштабов производства), колебалась от 7 до 60%. В то же время сохранение и даже рост доли в отраслевом выпуске предприятий, сокративших эффективность использования ресурсов, свидетельствует о наличии серьезных структурных проблем на российских рынках и неравенстве условий конкуренции, снижающем стимулы к реструктуризации и модернизации.

Вопрос об изменении эффективности использования ресурсов занимает одно из центральных мест в исследованиях переходной экономики, в том числе и российской. Основной целью реформирования экономики главным образом являлось именно снижение масштабов непроизводительного с точки зрения общественного благосостояния использования ресурсов, имманентно присущего административной плановой экономике.

В первые годы либерализационных реформ основные надежды на повышение эффективности производства связывались с приватизацией и появлением

эффективного собственника, способного обеспечить оптимальное использование ресурсов. Однако в России приватизация не продемонстрировала однозначно положительного воздействия на результативность функционирования российских компаний. Более того, среди сложившихся в ходе приватизации моделей корпоративного контроля встречаются и такие, при которых эффективность частной собственности ограничена [Долгопятова, 2001].

По мере сужения возможностей приватизации промышленных предприятий все большее внимание уделяется другим

факторам, способствующим реструктуризации предприятий, ориентированной на повышение производительности ресурсов. Среди этих факторов значительное место занимают стимулы к осуществлению инвестиций в развитие бизнеса. Сила стимулов к инвестициям в широком смысле слова — как любым затратам, отдача от которых будет поступать в будущем, — прямо связана с конкуренцией на целевых рынках. Преобразования, приводящие к ресурсосбережению на уровне предприятий, ориентированы не на ресурсосбережение как таковое, а на снижение издержек как важный фактор ценовой конкурентоспособности. Дж. Виккерс и Дж. Ярроу еще до начала масштабной приватизации в бывших социалистических странах подчеркивали, что решающим фактором результативности приватизации будет служить интенсивность конкуренции и в случае недостаточных усилий по развитию конкуренции приватизация не приведет к повышению эффективности использования ресурсов [Vickers, Yarrow, 1991].

В последние десять лет все более важное значение в качестве условия эффективности преобразований страны с переходной экономикой придается институциональным реформам. Среди них важное место занимает развитие конкуренции. Результаты анализа роли конкуренции в переходных экономиках были суммированы в докладе Всемирного банка [World Bank Development Report..., 2002], где этому вопросу посвящена специальная глава. В докладе подчеркивается, что конкуренция одновременно и создает предпосылки институциональных изменений, и воздействует на результаты функционирования действующей институциональной структуры. Этот вывод опирается не столько на умозрительный анализ конкуренции, сколько на накопленный опыт преобразований в переходных экономиках. Обобщение результатов выборочных обследований предприятий в двадцати пяти странах с переходной эко-

номикой продемонстрировало положительную зависимость и интенсивности реструктуризации, и результатов хозяйственной деятельности предприятий от конкуренции на целевых рынках [Carlin et al., 2001].

Россия в ряду стран с переходной экономикой не является исключением. Эмпирический анализ показал, что конкуренция — в особенности со стороны импортеров — оказывает существенное воздействие на активность реструктуризации. В то же время значительная доля предприятий сталкивается с ограничениями конкуренции, в первую очередь административного происхождения [Симачев, 2001]. Положительная зависимость индекса реструктуризации российских промышленных предприятий от конкуренции на внутреннем и внешнем рынках подчеркивалась и в работе, выполненной международным коллективом исследователей [Bevan et al., 2001]. Среди исследований, основанных на использовании панельных данных, необходимо выделить работу Д. Брауна и Дж. Эрла [Brown, Earle, 2000], где продемонстрировано, что в течение 1992–1998 гг. повышение эффективности использования ресурсов на российских предприятиях (измеренное приростом общей факторной производительности) было положительно связано с конкуренцией на внутреннем рынке конечной продукции и ресурсов, а также с долей на внутреннем рынке импортной продукции. Развитие данного исследования показало, что приватизация и конкуренция — в полном соответствии с прогнозами Виккерса и Ярроу — оказывают мультипликативное положительное влияние на эффективность использования ресурсов [Brown, Earle, 2001].

В то же время в течение последних десяти лет происходило углубление понимания самого процесса конкуренции. Для создания сильных стимулов к повышению эффективности необходимы не только возможность осуществлять ценовую и неценовую конкуренцию на рын-

ке конечной продукции без административных ограничений, но и доступ на сопоставимых условиях к ресурсам, хозяйствование в одинаковом налоговом и административном режимах. Именно отсутствие конкуренции в этом понимании стало привлекать внимание не только исследователей, но и субъектов экономической политики.

В докладе компании McKinsey «Экономика России: рост возможен» высказана точка зрения, согласно которой главным фактором, сдерживающим инвестиции и инновации в России, является неравенство условий конкуренции, создаваемое деятельностью органов исполнительной власти [Экономика России..., 1999]. Фактические преимущества, предоставляемые в рамках существующей системы менее эффективным участникам рынков, препятствуют их вытеснению более успешными конкурентами. Такая ситуация ослабляет стимулы повышения конкурентоспособности и для «лучших», и для «худших» компаний. Фактически та же проблема, но в другом аспекте рассматривалась в известной статье К. Гэдди и Б. Икеса [Gaddy, Ickes, 1998]. Они показали, что при широком распространении скрытого субсидирования в форме заниженных цен на основные ресурсы в российской экономике сформировался сектор компаний, уничтожающих добавленную стоимость вместо ее создания (если осуществлять учет ресурсов и конечной продукции по мировым ценам).

С таким пониманием роли конкуренции тесно связана другая концепция, описывающая среду принятия решений компаний, — концепция мягких бюджетных ограничений Я. Корнаи [Корнаи, 1990]. Анализ жесткости бюджетных ограничений в российской экономике, проведенный в исследовании Бюро экономического анализа [Шаститко, 2002], показал, что условия хозяйствования для ряда участников российских рынков могут быть охарактеризованы именно

как условия мягких бюджетных ограничений. Значительная неравномерность бюджетных ограничений предприятий российской промышленности подчеркивалась и в эмпирических исследованиях, посвященных более широкому кругу вопросов [Симачев, 2001].

Существует мнение, что именно неравенство условий конкуренции (неравномерность бюджетных ограничений) дестимулирует последовательную реструктуризацию значительной части российских предприятий. Такая точка зрения подкрепляется данными о том, что активные меры по реструктуризации российских предприятий крайне редко приводят к фактическому улучшению их экономического положения. Например, С. Линц [Linz, 2000] показала, что, хотя около 20% обследованных ею российских предприятий используют достаточно широкий набор активных методов реструктуризации, нет свидетельств улучшения их экономического положения в результате реструктуризации.

В настоящее время общепризнанно, что и концепции, и практика реформирования российской экономики на протяжении 1990-х гг. недооценивали воздействие стимулов, создаваемых конкуренцией, на результаты хозяйствования. В последние годы либеральные программы экономической политики все больше надежд на повышение эффективности использования ресурсов связывают с ужесточением и выравниванием бюджетных ограничений на российских рынках. Именно эта концепция лежит в основе программы «структурного маневра», предложенной Е. Ясиным [Ясин, 2003].

Данная статья посвящена изменению эффективности использования ресурсов на российских предприятиях, а также стратегиям предприятий в отношении масштабов использования ресурсов. Работа стремится ответить на вопрос: зависит ли рыночное положение предприятий от эффективности использования ими ресурсов? Иначе говоря, возникают ли

в существующей институциональной среде достаточно сильные стимулы для активной реструктуризации предприятий, ориентированной на снижение издержек?

Достижению поставленной цели должно способствовать выполнение задач:

- продемонстрировать направления изменения эффективности использования ресурсов на предприятиях и в отраслях российской промышленности;
- показать связь спроса на ресурсы с эффективностью их использования, проанализировать структурные изменения как процесс перераспределения отраслевого выпуска между компаниями, повышающими и снижающими эффективность использования ресурсов при разнонаправленном изменении объема их использования;
- проанализировать различные аспекты поведения предприятий на рынках ресурсов в зависимости от изменения эффективности и масштабов использования ресурсов.

Анализ ограничен периодом 1997–2001 гг. Отправной точкой выступает год, предшествовавший периоду резкого изменения экономической конъюнктуры, которая дала возможность существенной перестройки деятельности предприятий, повысив конкурентные преимущества на зарубежных и отечественных рынках при одновременном снижении реальных цен на используемые ресурсы. Рассматриваемый период включает годы *начала экономического подъема*, сопровождавшегося преодолением или по крайней мере ослаблением многих острых для российских предприятий проблем, существенно осложнявших реструктуризацию, — в том числе значительные объемы неплатежей и неденежных расчетов.

Показано, что отраслевые различия и размер предприятий не оказывают решающего влияния на направления изменения эффективности: во всех отраслях и размерных группах встречаются как предприятия, добившиеся существенного роста результативности использования

ресурсов, так и предприятия, снизившие отдачу от использования ресурсов. Существенная доля предприятий добилась повышения эффективности использования ресурсов при одновременном сокращении масштабов их использования, что указывает на осуществление активной реструктуризации. Однако условия конкуренции на рынках таковы, что позволяют увеличивать объем использования ресурсов и выпуск даже таким предприятиям, которые на протяжении рассматриваемого периода понизили результативность использования ресурсов. Шок 1998 г. сопровождался повышением производительности, в том числе за счет расширения лучшей группы предприятий в отраслевом выпуске. Неблагоприятной тенденцией, проявившейся в следующие три года, стало повышение доли в отраслевом выпуске тех предприятий, положение которых позволяло использовать больше ресурсов, и одновременно — с более низкой эффективностью. Полученные результаты служат еще одним подтверждением тезиса о том, что участники рынков в российской экономике не располагают достаточными стимулами для повышения эффективности использования ресурсов.

### **ИЗМЕНЕНИЕ ОБЩЕЙ ФАКТОРНОЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ В ОТРАСЛЯХ РОССИЙСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ: 1997–2001 гг.**

Важной проблемой эмпирического анализа эффективности использования ресурсов на микроуровне является выбор индикатора, который достоверно отражал бы результаты производства на предприятиях. Проблемы, возникающие в связи с этим даже в странах с хорошей системой статистического наблюдения и меньшими стимулами к целенаправленному искажению отчетных данных, подробно изложены в литературе. Анализ сложностей, с которыми сталкиваются

исследователи при выборе индикатора эффективности, а также путей их решения, представлен в чрезвычайно полезном обзоре А. Бивана, С. Эстрина и М. Шаффера [Биван, Эстрин, Шаффер, 2002]. Особенностью данной работы является использование рассчитанного на уровне отдельных предприятий показателя добавленной стоимости. Методике определения этого показателя, описанию исходных данных и результатам расчетов посвящена отдельная статья [Ясин, Пономаренко, Косыгина, 2002].

В настоящей работе в качестве индикатора эффективности использования ресурсов выступает показатель изменения общей факторной производительности (total factor productivity). Факторная производительность представляет собой отношение показателя выпуска к показателю объема использования факторов производства:

$$TFP = \frac{Q}{F}.$$

Оценка величины факторной производительности является сложной задачей, требующей использования значительного массива данных [ОЭСД..., 2001], которая не входила в цели настоящего исследования. Для того чтобы охарактеризовать *изменение* эффективности использования ресурсов, достаточно использовать индексы, демонстрирующие масштабы роста общей факторной производительности. В литературе, посвященной оценке изменения факторной производительности, используются три типа индексов, которые ассоциируются с именами Солоу (Solow), Кендрика (Kendrick) и Торнквиста (Tornquist). Из трех названных индексов только последний используется для дискретных данных.

При расчете индекса Торнквиста в качестве весов для отдельных факторов производства используются доли факторов в произведенной ими стоимости, которые принимаются равными долям этих факторов в затратах предприятий на приобретение факторов.

Таким образом, индекс Торнквиста общей факторной производительности рассчитывается по формуле:

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

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

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

где  $Q_t$  — выпуск предприятия в момент времени  $t$  в стоимостном выражении с поправкой на инфляцию, а  $x_{it}$  — объем использования ресурса  $i$ , приобретенного по цене  $w_{it}$  в момент времени  $t$ . Доли расходов на ресурсы в издержках фирмы, выступающие весами при расчете изменения объема использования ресурсов, определяются как:

$$a_{it} = \frac{w_{it} x_{it}}{\sum_j w_{jt} x_{jt}}.$$

В качестве показателя выпуска  $Q_t$  использовалась валовая добавленная стоимость. Для дефлирования стоимостных показателей использовались дефляторы ВВП, составлявшие в 1998 г. — 116,2%, в 1999 г. — 164,4%, в 2000 г. — 140,5% и в 2001 г. — 117,9%.<sup>1</sup>

Рассматривалось изменение объема использования двух ресурсов — труда и капитала. В качестве показателя объема использования труда ( $x_{1t}$ ) брались данные о среднесписочной численности занятых, в качестве показателя объема использования капитала ( $x_{2t}$ ) — номинальная стоимость основных средств. Доля расходов на труд в общих затратах предприятия ( $a_{1t}$ ) определялась как отношение расходов на оплату труда к разности между себестоимостью продукции и расходами на приобретение сырья, материалов, топлива и энергии для производства продукции.

<sup>1</sup> Источник данных об уровне дефляторов ВВП: <http://stat.hse.ru/hse/index.html>.

Таблица 1

## Отрасль и выборка (для измерения факторной производительности), 1997–2001 гг.

Отрасли промышленности	Число предприятий	1997		1998		1999		2000		2001	
		Доля в занятости отрасли, %	Доля в выпуске отрасли, %	Доля в занятости отрасли, %	Доля в выпуске отрасли, %	Доля в занятости отрасли, %	Доля в выпуске отрасли, %	Доля в занятости отрасли, %	Доля в выпуске отрасли, %	Доля в занятости отрасли, %	Доля в выпуске отрасли, %
Электроэнергетика и топливная промышленность	63	15,32	18,35	15,65	21,30	16,00	25,52	16,55	27,89	16,64	26,67
Черная и цветная металлургия	18	8,00	3,60	8,04	8,94	7,86	8,38	7,54	9,75	7,44	9,24
Химическая и нефтехимическая промышленность	21	2,97	2,29	3,19	2,60	3,29	2,44	3,14	1,89	2,38	1,81
Машиностроение	186	3,37	3,84	3,85	4,72	3,84	3,90	3,67	3,46	3,58	3,28
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	87	4,07	4,08	4,33	4,08	4,55	4,28	4,51	3,81	4,66	3,61
Промышленность строительных материалов	60	4,38	5,06	4,56	4,56	4,70	4,63	4,84	4,49	4,78	5,39
Легкая промышленность	90	6,40	12,28	6,82	8,91	7,10	10,01	7,19	9,64	6,92	10,65
Пищевая промышленность	129	5,46	7,37	5,52	7,28	5,26	7,07	5,16	6,62	4,96	6,46

Источник: данные Государственного комитета по статистике, данные выборки, расчеты автора.

Индекс изменения факторной производительности за период 1997–2001 гг. измерялся как цепной индекс. Описательная статистика для использованной выборки, включавшей 653 предприятия, приведена в табл. 1. Видно, что:

- Структура использованной выборки существенно смещена в сторону электроэнергетики и топливной промышленности (еще более ярко это показывают данные табл. 2). При формировании исходной выборки ставилась цель соблюсти принцип репрезентативности как соответствие доли численности предприятий отдельных отраслей в российской промышленности и в выборке. Это неизбежно привело к тому, что структура выпуска выборки оказа-

лась смещенной в сторону отраслей, состоящих преимущественно из крупных предприятий.

- Выпуск на одного занятого существенно различается для выборки и для отрасли в целом, как это можно заметить, сопоставив долю предприятий выборки в выпуске и численности занятых. При этом для разных отраслей в различные годы выборка может быть смещена как в сторону большего, так и в сторону меньшего выпуска на одного занятого. Выпуск на одного занятого на предприятиях выборки систематически превышает показатель, рассчитанный для отрасли в целом, в отраслях *электроэнергетики и топливной промышленности, а также легкой и пи-*

Таблица 2

## Доля выпуска отраслей промышленности в выборке, %

Отрасли промышленности	1997	1998	1999	2000	2001
Электроэнергетика и топливная промышленность	64,17	63,62	62,68	67,44	68,21
Черная и цветная металлургия	12,28	12,62	14,56	15,41	13,08
Химическая и нефтехимическая промышленность	1,52	1,55	1,47	1,00	0,99
Машиностроение	7,44	8,03	6,58	5,32	5,58
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	1,44	1,53	1,92	1,42	1,36
Промышленность строительных материалов	1,79	1,84	1,37	1,13	1,38
Легкая промышленность	2,30	1,50	1,66	1,29	1,45
Пищевая промышленность	9,07	9,31	9,74	6,98	7,95

Источник: данные выборки, расчеты автора.

щевой промышленности. Противоположная ситуация характерна для химической и нефтехимической промышленности, а также лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности. Для остальных отраслей соотношение между предприятиями выборки и промышленностью в целом на протяжении рассматриваемого периода изменяется.

Смещенность выборки лишь в небольшой степени можно объяснить исходными данными. Сам принцип отбора наблюдений для измерения факторной производительности (добавленная стоимость ни в одном из периодов не должна принимать отрицательные значения) привел к существенному смещению выборки в пользу более эффективных предприятий — предприятий, не производивших отрицательную добавленную стоимость. Устранение из выборки предприятий, производивших отрицательную добавленную стоимость даже исходя из цен внутреннего рынка (число таких предприятий в 1997 и 1998 гг. превосходило 15% выборки), усиливало искажения, вносимые несопадением структуры первоначальных данных с генеральной совокупностью.

Существенные различия между структурой российской промышленности в целом и структурой, использованной для расчета изменения факторной производительности выборки, заставляют с осторожностью оценивать количественные результаты проведенного анализа. В то же время, на наш взгляд, качественные выводы данного исследования можно рассматривать как достаточно представительные.

Значение индекса факторной производительности предприятий выборки продемонстрировало существенный разброс. Распределение показателя прироста производительности после отсека «хвостов» (по 2,5% наблюдений с каждой стороны) показано на рис. 1. В выборке преобладали предприятия, понизившие эффективность использования ресурсов в течение рассматриваемого периода, причем значительная доля — весьма существенно.

Результаты деятельности российских предприятий очень часто связываются с их отраслевой принадлежностью. Существуют многочисленные причины, по которым эффективность использования ресурсов различается для разных отраслей. То же относится и к размеру предприятий. Однако наш анализ не выявил

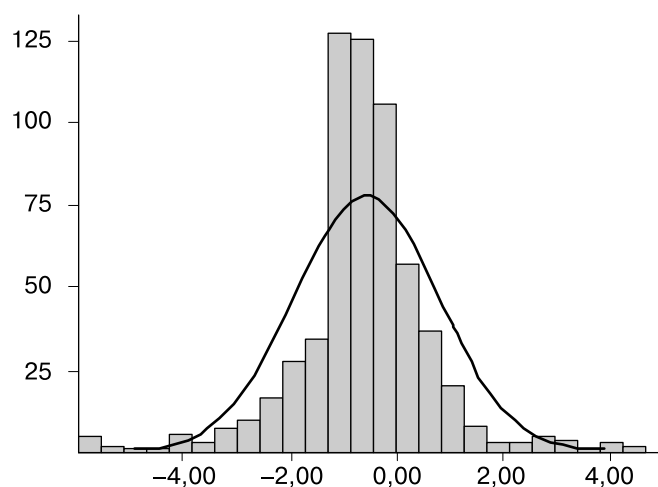


Рис. 1. Распределение показателя изменения факторной производительности: 1997–2001 гг. (622 наблюдения, медиана = -0,60; стандартное отклонение = 1,36)

существенных различий между изменением показателя *TFP*, с одной стороны, и отраслевой принадлежностью и размером предприятия — с другой. Факторы отраслевой принадлежности и размер предприятия (измеряемый численностью занятых) объясняют изменение общей факторной производительности не более чем для 2% выборки.

На основе рассчитанных данных о факторной производительности (после устранения «хвостов» по 2,5% наблюдений с каждой стороны), исходя из полученных оценок изменения факторной производительности для каждого отдельного предприятия, было рассчитано изменение общей факторной производительности для отраслей промышленности (как они были представлены в выборке) и промышленности в целом. Результаты расчетов представлены в табл. 3.

Несколько обстоятельств обращают на себя внимание. Во-первых, мы видим колебания изменения общей факторной производительности во всех отраслях промышленности в течение всего периода. Во-вторых, в большинстве отраслей повышение общей факторной производительности наблюдается в 1998 и 1999 гг., т. е. предшествует повышению реального выпуска. Напротив, в 2000 и 2001 гг. в большинстве отраслей промышленности факторная производительность снижается. Наконец, в третьих, повышение на 16% факторной производительности за период 1997–2001 гг.

Таблица 3

**Изменение факторной производительности ( $\Delta TFP$ ) в отраслях промышленности по сравнению с предыдущим годом, 1997–2001 гг.**

Отрасли промышленности	1998	1999	2000	2001	1997–2001
Электроэнергетика и топливная промышленность	0,91	0,05	0,05	-0,25	0,59
Черная и цветная металлургия	0,21	0,25	-0,33	-0,23	-0,22
Химическая и нефтехимическая промышленность	-0,04	0,41	-0,12	-0,01	0,17
Машиностроение	0,05	0,13	-0,26	0,17	0,02
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	0,16	0,25	-0,23	-0,19	-0,09
Промышленность строительных материалов	0,30	-0,20	-0,18	0,08	-0,08
Легкая промышленность	-0,52	0,02	0,03	0,09	-0,45
Пищевая промышленность	0,00	-0,36	-0,34	-0,11	-0,62
Выборка в целом	0,61	0,05	-0,07	-0,20	0,16

Источник: данные выборки, расчеты автора.



обеспечивается в первую очередь ростом факторной производительности в топливной промышленности и электроэнергетике. Рост эффективности использования ресурсов на предприятиях химической и нефтехимической промышленности и машиностроения был гораздо скромнее (17 и 2% соответственно). В остальных отраслях наблюдалось снижение факторной производительности.

На уровне отдельных отраслей любопытно снижение в течение всего периода факторной производительности в пищевой промышленности, предприятия которой, по общему мнению, больше других выиграли от процессов импортозамещения на внутреннем рынке.

## ПОВЕДЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ И СТРУКТУРНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ В ОТРАСЛЯХ РОССИЙСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

### Масштабы и эффективность использования ресурсов: группировка предприятий

Структурные изменения в российской промышленности можно представить как процесс перераспределения рынков между группами предприятий, понижающих и повышающих эффективность использования ресурсов. Чем ниже в промышленности доля предприятий с низкой (сокращающейся) эффективностью использования ресурсов, тем лучше качественные показатели развития промышленности в целом. Темпы перераспределения рынков между двумя группами участников, в свою очередь, зависят от того, повышается или сокращается выпуск предприятий, принадлежащих к различным группам.

Для того чтобы количественно охарактеризовать структурные изменения в отраслях российской промышленности, выборка предприятий была разделена на четыре группы. Для группиров-

ки предприятий использовалось два критерия:

- изменение эффективности использования ресурсов (повышение или снижение общей факторной производительности) за период 1997–2001 гг.;
- изменение объема использования ресурсов (повышение или снижение) за период 1997–2001 гг.

Такая группировка отражает важнейшие процессы, происходившие в российской промышленности, и позволяет охарактеризовать структурные изменения. Среди факторов, воздействовавших на поведение и результаты российских предприятий в течение 1997–2001 гг., важное место занимают:

- необходимость реструктуризации деятельности для адаптации к рыночным условиям хозяйствования;
- экономический подъем, вызванный ростом как совокупного спроса (благодаря процессам импортозамещения на внутреннем рынке и повышению цен на нефть на внешнем), так и совокупного предложения (благодаря жесткости цен на ресурсы, в том числе на труд, а также на продукцию и услуги естественных монополий).

Целью и результатом реструктуризации деятельности предприятий должно быть повышение эффективности использования ресурсов. Что же касается объема использования ресурсов — очевидно, что далеко не все предприятия могут осуществлять реструктуризацию и повышать производительность ресурсов при сохранении и увеличении масштаба своей деятельности. Неоднократно отмечались случаи реструктуризации *при сокращении* масштаба использования ресурсов. Мы исходим из того, что — в отличие от расширения производства и даже от расширения использования ресурсов — повышение эффективности использования ресурсов при сокращении масштаба их использования может быть только результатом осуществления осознанной стратегии реструктуризации. Такой подход

совпадает с распространенным в литературе отнесением сокращения занятости к важнейшим индикаторам активной реструктуризации российских предприятий.

В то же время на масштаб использования ресурсов воздействует изменение совокупного спроса. В условиях повышения спроса увеличивать объем использования ресурсов могут и те предприятия, которые *не повышают, а снижают* эффективность использования ресурсов. По мере роста спроса увеличение равновесного количества обеспечивается повышением объема продаж продукции с более высокими средними издержками. Это означает, что в условиях экономического подъема возможно расширение выпуска (и масштаба использования ресурсов) такими предприятиями, которые не увеличивают, а снижают эффективность использования ресурсов.

В этом контексте предприятия выделенных групп могут быть охарактеризованы следующим образом:

- 1) предприятия *первой группы* (увеличившие объем использования ресурсов и эффективность их использования) либо не нуждаются в реструктуризации, либо уже осуществили (осуществляют) реструктуризацию при одновременном увеличении масштаба деятельности;
- 2) предприятия *второй группы* осуществляют реструктуризацию деятельности — что и находит отражение в повышении эффективности использования ресурсов, — но могут это сделать только при сокращении масштабов производства;
- 3) предприятия *третьей группы* используют выигрыши экономического подъема и расширения спроса либо без реструктуризации своей деятельности, либо при осуществлении неудачной реструктуризации;
- 4) предприятия *четвертой группы*, с одной стороны, не могут, как предприятия третьей группы, воспользоваться положительным эффектом расшире-

ния спроса и, с другой стороны, не в состоянии осуществить успешную реструктуризацию своей деятельности при одновременном сокращении масштаба использования ресурсов.

Анализ выделенных четырех групп можно проводить по нескольким направлениям:

- *анализ состава* четырех групп способен дать ответ на вопрос, существуют ли какие-то факторы, характерные для отдельной отрасли или отдельной размерной группы предприятий, способствующие попаданию в конкретную группу;
- *анализ поведения* предприятий четырех групп может предоставить аргументы в пользу или опровержение сформулированной выше интерпретации нашей группировки. Кроме того, такой анализ может позволить выделить некоторые стратегии, ассоциирующиеся с повышением/снижением эффективности использования ресурсов;
- *анализ динамики доли* выделенных групп предприятий в промышленности в целом и отдельных отраслях позволит оценить масштабы структурных изменений. Чем выше доля предприятий первой группы в данной отрасли промышленности и выше темпы ее роста, тем лучше итоги и перспективы структурных изменений в данной отрасли.

Характеристика отраслевого состава выделенных четырех групп представлена в табл. 4. Мы видим, что по показателю численности предприятий в *первой группе* заметно больше, чем в выборке в целом, представлены предприятия машиностроения и значительно меньше — предприятия пищевой промышленности. Предприятия машиностроения лучше представлены и во *второй группе*. Повышение эффективности использования ресурсов при сокращении масштабов их использования совершенно не характерно для предприятий промышленности строительных материалов и топливной промышленности. В *третьей группе* вы-

Таблица 4

## Отраслевой состав четырех групп предприятий

Отрасли промышленности	Количество предприятий	% от численности предприятий				
		1 группа	2 группа	3 группа	4 группа	Выборка всего
Электроэнергетика и топливная промышленность	63	12,8	4,9	13,6	8,1	9,6
Черная и цветная металлургия	18	4,3	1,9	2,4	3,0	2,8
Химическая и нефтехимическая промышленность	21	4,3	4,9	3,4	2,4	3,2
Машиностроение	186	40,4	39,8	18,4	29,6	28,5
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	87	17,0	15,5	13,6	11,8	13,3
Промышленность строительных материалов	60	6,4	1,9	8,3	12,8	9,2
Легкая промышленность	90	4,3	17,5	11,7	15,5	13,8
Пищевая промышленность	128	10,6	13,6	28,6	16,8	19,6

Источник: данные выборки, расчеты автора.

деляется относительно высокая доля предприятий пищевой промышленности. Состав *четвертой группы* в наименьшей степени смещен относительно структуры выборки в целом.

Обращает на себя внимание тот факт, что в отрасли машиностроения наблюдается относительный перевес в сторону тех предприятий, которые повысили эффективность использования ресурсов (как при увеличении, так и при сокращении масштабов их использования).

Преобладание предприятий третьей группы — увеличивших масштаб использования ресурсов при снижении эффективности использования — характерно для предприятий пищевой промышленности. Полученный результат можно интерпретировать таким образом, что повышение масштаба использования ресурсов и выпуска в пищевой промышленности в течение рассматриваемого периода было возможно и при росте издержек на единицу продукции (т. е. при снижении общей факторной производительности) благодаря активным процессам импортозамещения на внутреннем рынке.

По вопросу соотношения между выделенными четырьмя группами и размером

предприятия (табл. 5) можно заметить, что:

- для предприятий с численностью занятых до 100 человек не характерно одновременное повышение эффективности и масштаба использования ресурсов;
- повышение эффективности (как с повышением, так и со снижением масштаба использования ресурсов) в большей степени характерно для относительно крупных предприятий (с численностью занятых свыше 500 человек). В отношении первой группы предприятий картина наиболее яркая — чем крупнее предприятие, тем относительно выше его доля в первой группе.

Эти результаты можно считать достаточно неожиданными для тех, кто улавливает перспективы инновационного развития в российской промышленности с малыми и средними предприятиями. Однако они вполне согласуются с данными обследований состава, отраслевой структуры и стратегий поведения малых и средних предприятий в экономике России. Ориентация малых предприятий на обслуживание местных рынков и использование специфических преимуществ

Таблица 5

## Размер предприятий четырех выделенных групп\*

Среднесписочная численность занятых (1997)	Количество предприятий	% от численности предприятий				
		1 группа	2 группа	3 группа	4 группа	Выборка всего
Не более 100 человек	98	8,5	14,6	15,0	16,2	15,0
От 101 до 500 человек	345	48,9	49,5	46,6	58,9	52,8
От 501 до 1000 человек	103	17,0	20,4	22,3	9,4	15,8
Свыше 1000 человек	107	25,5	15,5	16,0	15,5	16,4

\* Размерные группы выделены по данным за 1997 г.  
Источник: данные выборки, расчеты автора.

ассоциируется с моделью поведения, которая не способствует управлению, ориентированному на снижение затрат.

Для оценки структурных изменений в российской промышленности особое значение имеет стабильность изменения эффективности используемых ресурсов предприятиями выделенных групп. Результаты расчетов изменения общей факторной производительности (табл. 6) предоставляют интересную информацию для размышления. Повышение эффективности использования ресурсов предприятиями первой группы постепенно замедляется, и в 2001 г. общая факторная производительность понижается. Рост эффективности производства на предприятиях второй группы сменяется снижением показателя в 2000 г. при восстановлении положительной динамики в 2001 г. Любопытно, что

именно предприятия этой группы, сокращавшие объем использования ресурсов, добились самого значительного прироста общей факторной производительности в течение всего рассматриваемого периода. Самое значительное снижение эффективности использования ресурсов зафиксировано у третьей группы предприятий. Необходимо специально отметить, что только на предприятиях этой группы значение показателя *TFP* демонстрировало однонаправленные изменения в течение всего периода. В то же время четвертая группа в период 1998–1999 гг. повышала эффективность использования ресурсов, хотя и более низкими темпами, чем первая и вторая группы. Снижение общей факторной производительности за четыре года обусловлено резким падением этого показателя в 2000 г.

Таблица 6

## Изменение общей факторной производительности предприятий выделенных групп по сравнению с предыдущим годом, 1997–2001 гг.\*

Группы предприятий	1998	1999	2000	2001	1997–2001
Первая группа	0,52	0,40	0,07	-0,11	1,02
Вторая группа	0,64	0,36	-0,01	0,08	1,39
Третья группа	-0,31	-0,43	-0,88	-0,43	-0,97
Четвертая группа	0,21	0,23	-0,57	0,03	-0,34

\* В качестве весов использовались доли предприятий в выпуске.  
Источник: данные выборки, расчеты автора.

Представленные данные позволяют заключить, что *решающее значение для изменения эффективности использования ресурсов в течение периода 1997–2001 гг. имеет изменение TFP в течение первых двух лет*. Те предприятия, которые смогли добиться значительного повышения эффективности использования ресурсов в 1998 и 1999 гг. — как повышая, так и снижая объем использования ресурсов, — использовали в 2001 г. ресурсы более эффективно, чем в 1997 г. В целом, однако, данные показывают отсутствие устойчивой тенденции изменения эффективности использования ресурсов как для предприятий в целом, так и для их отдельных групп.

### Поведение предприятий на рынках ресурсов

Имеющиеся данные позволили оценить несколько аспектов поведения выделенных четырех групп предприятий, которые характеризовались изменением масштаба использования ресурсов, выпуска, уровня оплаты труда, дебиторской и кредиторской задолженности.

Изменение не только масштаба, но и структуры использования ресурсов является важнейшей частью стратегии предприятий. В связи с этим интересно определить, какая часть предприятий первой и третьей групп увеличивала объем использования ресурсов при одновременном наращивании использования труда и капитала, а какая увеличивала использование только одного из ресурсов. Не менее интересно подробнее рассмотреть сокраще-

ние объема использования ресурсов предприятиями второй и четвертой групп.

Из табл. 7 мы видим различие характера увеличения объема использования ресурсов между предприятиями первой и третьей групп. В первой группе выше доля предприятий, которые увеличивали объем использования ресурсов в форме повышения занятости, — мы видим, что свыше 25% предприятий увеличивали объем использования труда без увеличения объема использования капитала и 17% увеличивали объем использования капитала без увеличения использования труда. Напротив, в третьей группе свыше 33% предприятий увеличивали объем использования капитала без увеличения использования труда и лишь около 6,5% наращивали использование труда при неизменном или сокращающемся использовании капитала.

Иную картину мы наблюдаем при анализе сокращения использования ресурсов предприятиями второй и четвертой групп (табл. 8). Среди предприятий обеих групп доля сокративших объем использования капитала превышает долю сокративших объем использования труда.

Приведенные данные еще раз подтверждают тезис о жесткости занятости на российских предприятиях в сторону понижения. Расширение объема использования ресурсов — по крайней мере, на предприятиях, одновременно демонстрирующих повышение их использования, — происходит в первую очередь за счет привлечения дополнительных работников. Напротив, сокращение численности занятых используется крайне

Таблица 7

Изменение объема использования ресурсов предприятиями первой и третьей группы, %

Группы предприятий	Увеличили объем использования труда	Увеличили объем использования капитала	Увеличили и объем труда, и объем капитала
Первая группа (N=47)	82,98	74,47	57,45
Третья группа (N=206)	66,50	93,20	60,19

Источник: данные выборки, расчеты автора.

Таблица 8

## Изменение объема использования ресурсов предприятиями второй и четвертой группы, %

Группы предприятий	Уменьшили объем использования труда	Уменьшили объем использования капитала	Уменьшили объем использования и труда, и капитала
Вторая группа (N = 103)	71,84	90,29	63,11
Четвертая группа (N = 297)	79,46	86,87	66,33

Источник: данные выборки, расчеты автора.

редко — так что стратегия снижения объема использования ресурсов реализуется в первую очередь за счет избавления от основных фондов.

Этот тезис подкрепляют и данные об изменении численности занятых на предприятиях выделенных групп (рис. 2).

Типичное изменение занятости на предприятиях первой и третьей групп практически совпадает. Темпы наращивания занятости типичным предприятием третьей группы демонстрируют даже большую стабильность, чем темпы увеличения занятых предприятиями первой

группы. Типичное предприятие второй группы в 1998 г. так же существенно сокращает занятость, как и типичное предприятие четвертой группы. Однако если на предприятиях второй группы темпы снижения численности занятых после 1999 г. замедляются, то на предприятиях четвертой группы ситуация противоположная — и в 2000 г., и в 2001 г. среднесписочная численность занятых сокращается почти теми же темпами, что и в 1998 г.

Данные об изменении реального выпуска предприятиями четырех групп

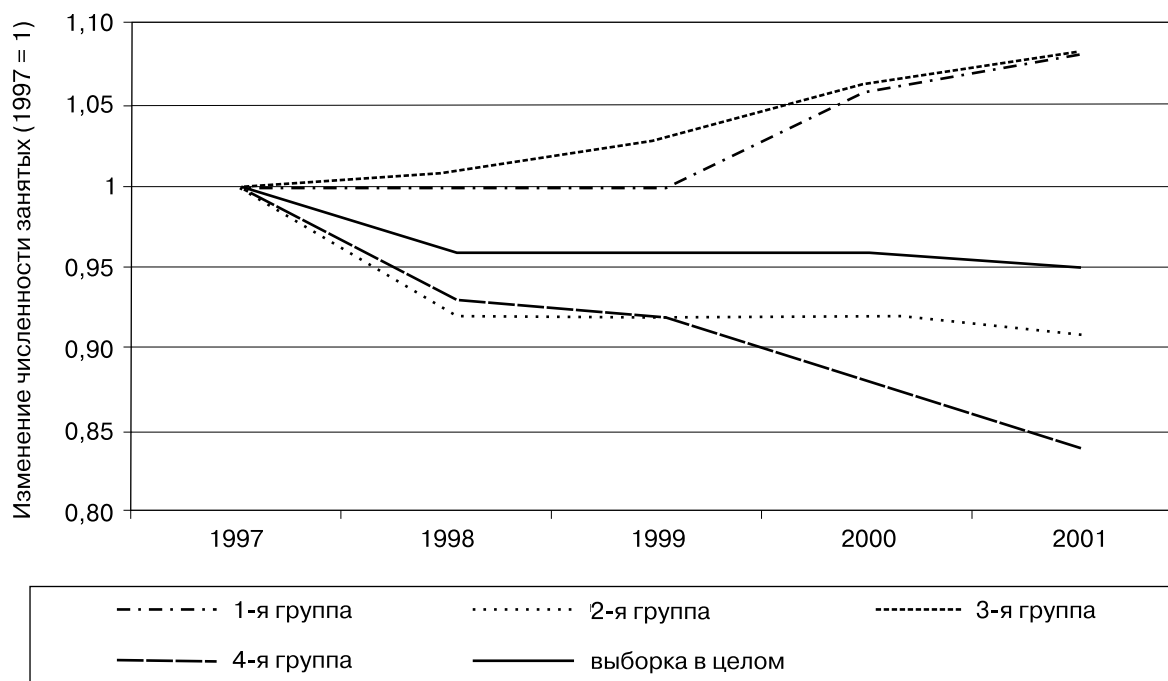


Рис. 2. Изменение среднесписочной численности занятых предприятий выделенных групп: медиана (1997–2001)

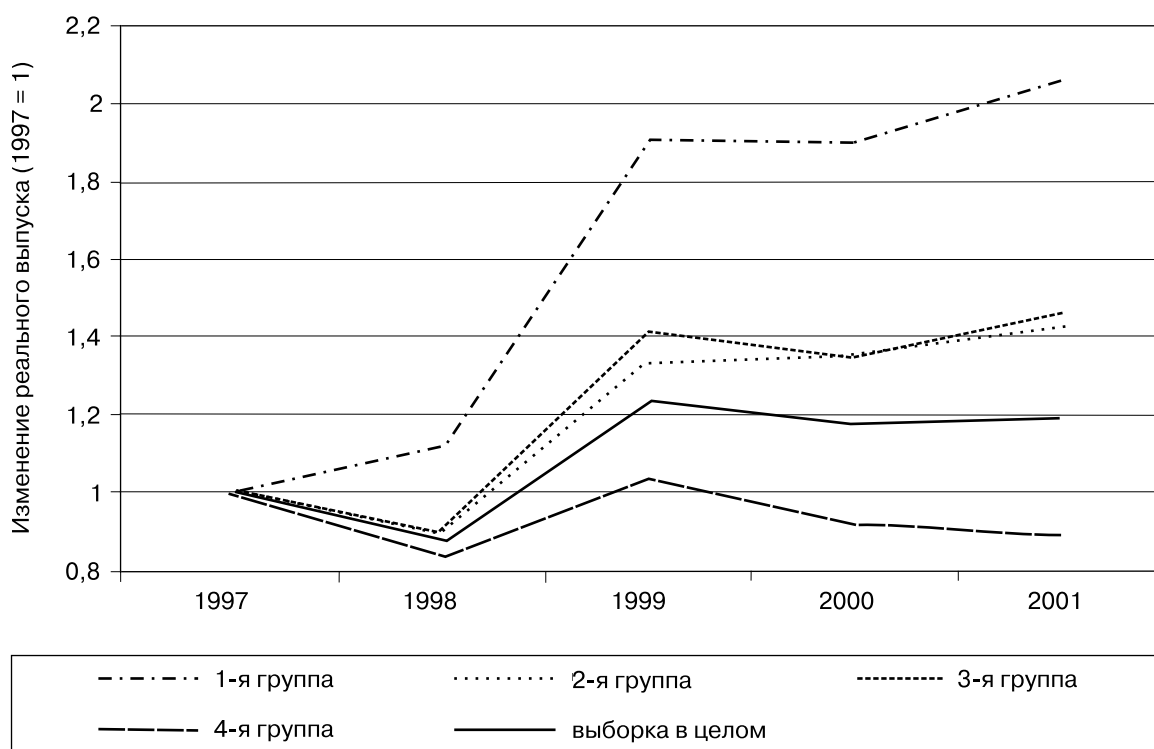


Рис. 3. Изменение выпуска в реальном выражении предприятий выделенных групп: медиана (1997–2001)

(рис. 3) демонстрируют, что первая группа предприятий действительно отличается от остальных. Только типичному предприятию первой группы удалось в 1998 г. повысить (а не понизить) выпуск в реальном выражении. В 1999 г. предприятия всех четырех групп увеличили выпуск и различие между ними состояло только в темпах увеличения: предприятия первой группы демонстрировали самые высокие темпы роста, предприятия четвертой группы — самые низкие. Аналогично 2000 г. для предприятий всех групп (за исключением второй) был годом снижения выпуска, в то время как в 2001 г. тенденция к росту (уже за исключением предприятий четвертой группы) восстанавливается.

В результате типичное предприятие первой группы в течение четырех лет более чем удвоило выпуск в реальном выражении, предприятия второй и третьей

групп повысили выпуск за четыре года на 41–42%, а типичное предприятие четвертой группы в 2001 г. производило меньше, чем в 1997 г. В течение всего периода любопытно обратить внимание на практически совпадающие траектории изменения выпуска предприятиями второй и третьей групп.

Чрезвычайно интересную информацию предоставляют данные об изменении расходов на труд (рис. 4). Предприятия выделенных четырех групп следуют различным типам стратегий в отношении реальной заработной платы. Первая и вторая группы повышают расходы на труд в реальном выражении. Характер изменения этого показателя у обеих групп, характеризующихся повышением эффективности использования ресурсов, аналогичен — при том, что уровень расходов на труд на предприятиях второй группы ниже по крайней мере в полтора

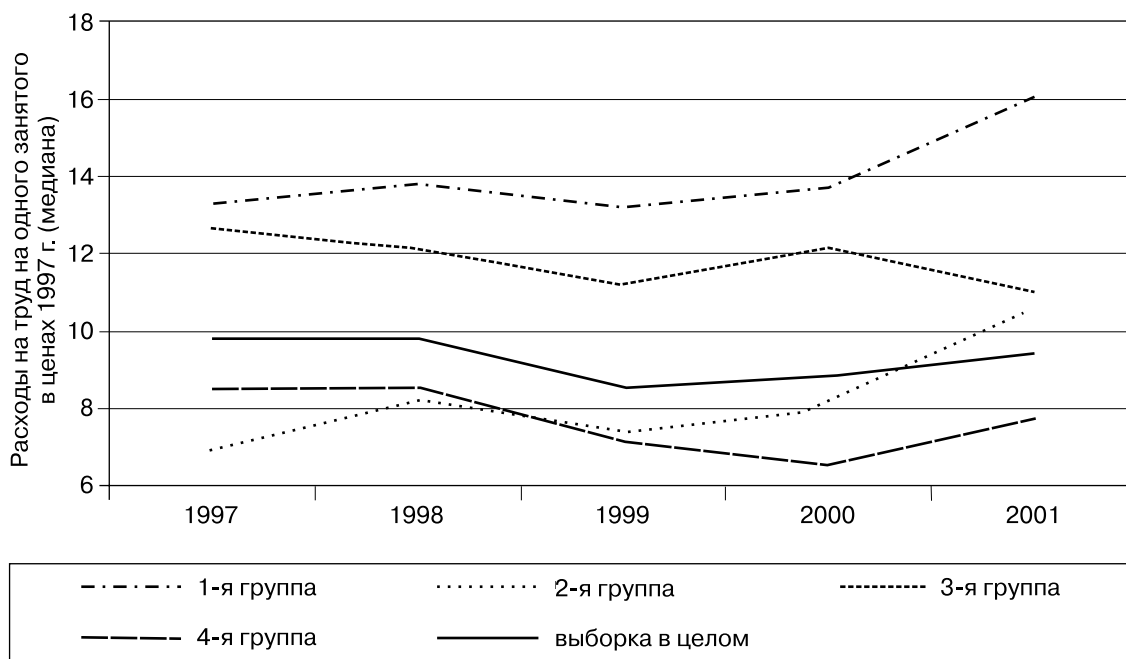


Рис. 4. Изменение расходов на труд на одного занятого на предприятиях выделенных групп: медиана (1997–2001)

раза. У предприятий обеих групп расходы на одного занятого в 2001 г. существенно превышают уровень 1997 г. (на 20 и 50% соответственно). Напротив, для предприятий, снижающих эффективность использования ресурсов (третья и четвертая группы), в целом характерна тенденция к снижению реальных расходов на труд в течение рассматриваемого периода. На предприятиях третьей группы некоторое повышение расходов на труд происходило в 2000 г., на предприятиях четвертой группы — в 2001 г., однако в обеих группах предприятий уровень реальной заработной платы к 2001 г. не достиг уровня 1997 г.

Полученные результаты противоречат широко распространенному мнению о том, что поскольку источником конкурентных преимуществ российских предприятий служит низкая заработная плата, то для повышения эффективности производства российским предприятиям нужно стремиться к экономии на оплате труда. Согласно нашим данным, эффек-

тивность использования ресурсов повышают, напротив, те предприятия, которые увеличивают оплату труда. Следует оговориться, однако, что рост оплаты труда на одного занятого не обязательно означает увеличение заработной платы сотрудников неизменной квалификации. Не исключено, что повышение реальной оплаты труда на одного занятого служит результатом изменения структуры занятости в сторону повышения доли более квалифицированного персонала. Однако независимо от интерпретации наши данные противоречат утверждению, что более эффективные российские предприятия тратят на труд меньше. Кроме того, наши данные противоречат представлению о том, что повышение заработной платы характерно для предприятий, ускоренными темпами увеличивающих выпуск. Самый существенный рост реальной оплаты труда на одного занятого продемонстрировали, напротив, предприятия второй группы — т. е. предприятия, сокращавшие объем использова-



ния ресурсов. Симптоматично, что именно эта группа предприятий добилась самого высокого роста общей факторной производительности в течение рассматриваемого периода.

Какие же предприятия действительно проводят политику экономии на оплате труда? Это предприятия, на протяжении всего периода снижавшие эффективность использования ресурсов (третья и четвертая группы). Не исключено, что именно поддержание низкого уровня оплаты труда для предприятий третьей группы выступало одним из факторов, позволявших поддерживать положительный темп прироста реального выпуска при снижении эффективности использования ресурсов.

Помимо решений в отношении масштабов использования ресурсов и оплаты их услуг, важным направлением политики российских предприятий является политика задолженности — выбор форм и сроков оплаты как покупаемой,

так и продаваемой продукции. Для характеристики этого направления политики выделенных групп предприятий использовались показатели просроченной дебиторской и кредиторской задолженности на рубль выпуска (без НДС и акцизов).

К сожалению, для значительного числа предприятий мы не располагали данными о величине просроченной задолженности за каждый год. Поэтому судить об изменении соответствующих показателей можно лишь для небольшого числа предприятий выборки (число наблюдений отмечено на рис. 5 и 6).

Данные об изменении просроченной задолженности подкрепляют складывающееся представление об особенностях предприятий выделенных групп. Необходимо отметить, что динамика задолженности подчинена общей тенденции: существенное повышение в 1998 г. и следующее за этим более или менее устойчивое

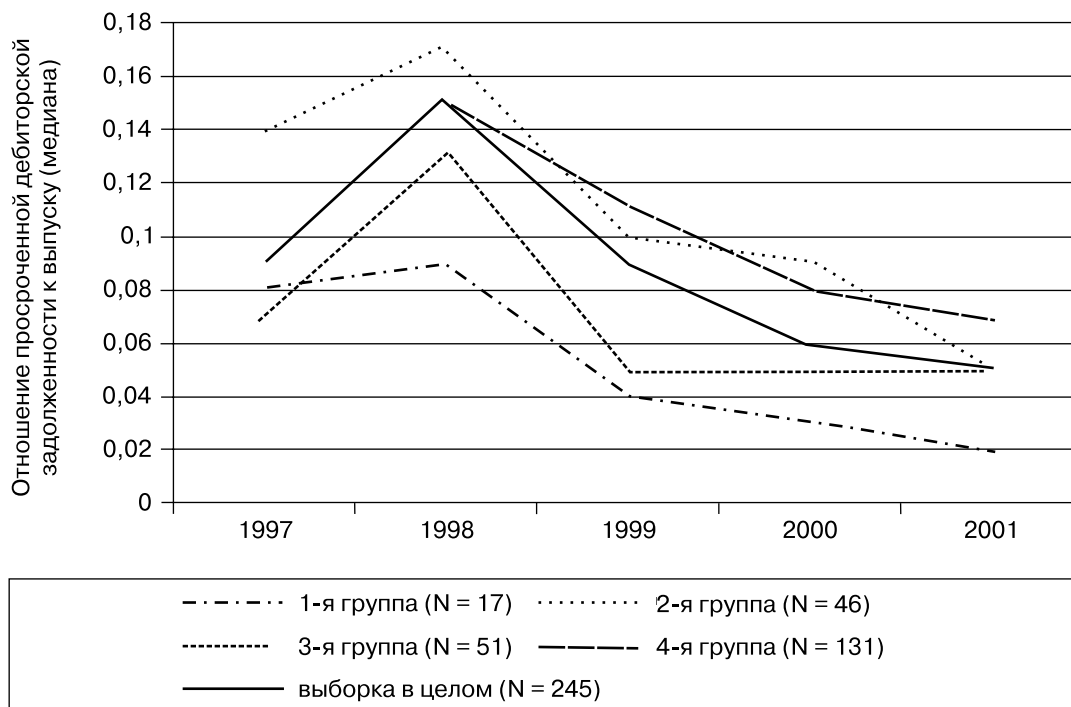


Рис. 5. Изменение дебиторской задолженности на рубль выпуска на предприятиях выделенных групп: медиана (1997–2001)

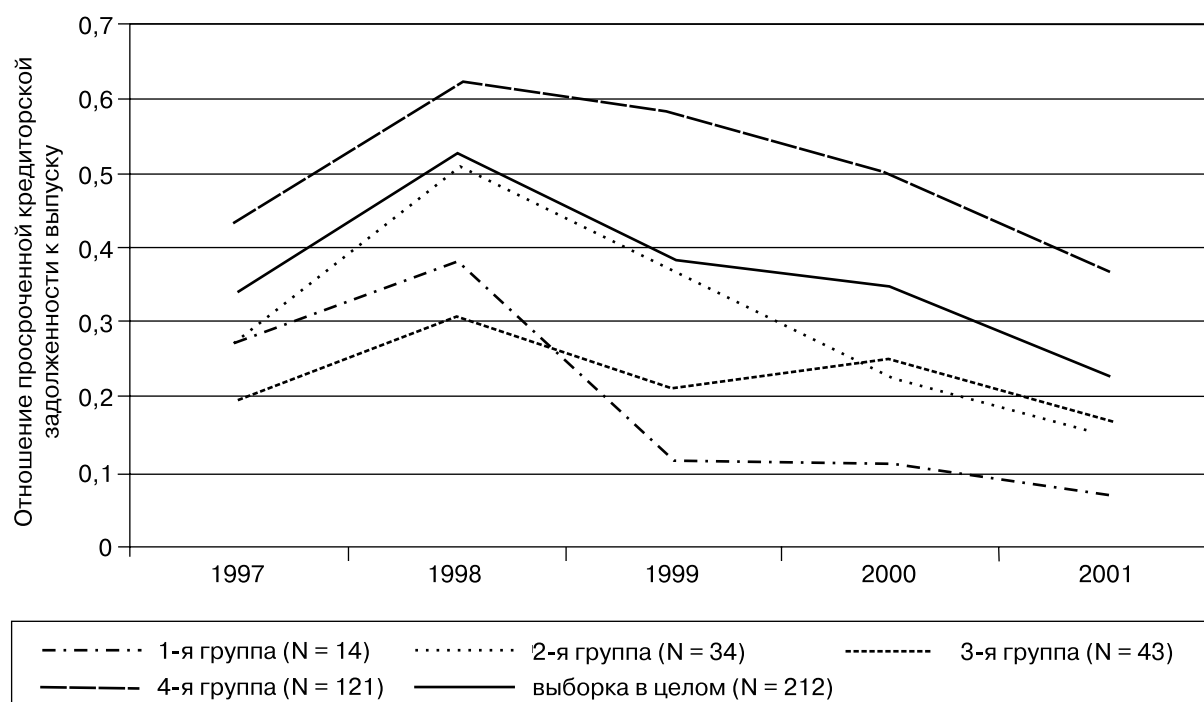


Рис. 6. Изменение кредиторской задолженности на рубль выпуска на предприятиях выделенных групп: медиана (1997–2001)

снижение. Однако и величина, и темпы изменения просроченной задолженности для предприятий выделенных групп различаются. Предприятия первой группы практически на протяжении всего периода демонстрируют самую низкую дебиторскую задолженность, что можно рассматривать как характеристику, с одной стороны, относительно высокой конкурентоспособности продукции, с другой — эффективной политики руководства предприятий в отношении условий реализации и сроков расчетов. Любопытно тем не менее, что показатели просроченной кредиторской задолженности у предприятий этой группы в 1997–1998 гг. отнюдь не были самыми низкими, но затем продемонстрировали стремительное снижение. Это наблюдение можно рассматривать в качестве косвенного подтверждения объяснения широкого распространения неденежных расчетов вплоть до 1998 г. эффектом «институциональной ловушки» или «эффектом обучения».

По крайней мере для значительной группы предприятий высокая кредиторская задолженность являлась оптимальной стратегией лишь в той степени, в которой неплатежи были распространены в экономической системе в целом. Самое значительное снижение дебиторской задолженности характерно для предприятий второй группы, что подкрепляет представление о них как проводящих на протяжении рассматриваемого периода активную реструктуризацию. Предприятия третьей группы имеют не самые высокие показатели просроченной кредиторской и дебиторской задолженности, однако их задолженность снижается медленнее и менее последовательно, чем у предприятий других групп. Для четвертой группы характерны самые высокие значения просроченной дебиторской и кредиторской задолженности, без заметной тенденции к снижению. Так, величина просроченной кредиторской задолженности на рубль выпуска в

2001 г. была лишь немногим ниже, чем в 1997 г.

Можно заключить, что величина дебиторской и кредиторской задолженности непосредственно связана с эффективностью предприятий и направлением ее изменения. Предприятия, повышающие эффективность использования ресурсов, на протяжении всего периода характеризуются лучшей структурой расчетов и более быстрым ее оздоровлением после 1998 г. В свою очередь, сохранявшаяся просроченная дебиторская и кредиторская задолженность в промышленности формируется предприятиями, снижающими эффективность использования ресурсов и сами масштабы их использования.

Проведенный анализ позволяет сформулировать следующую характеристику выделенных групп предприятий.

*Первая группа («эффективные и растущие»)*: предприятия с относительно конкурентоспособной продукцией, высокой оплатой труда и благополучной структурой расчетов на начало периода. В течение четырех лет масштабы использования ресурсов увеличиваются, чаще за счет привлечения новых работников, нежели за счет увеличения основных фондов. При этом предприятия с самым существенным ростом эффективности одновременно характеризуются самым значительным повышением объема использования капитала. Уровень реальной оплаты труда на протяжении 1997–2000 гг. сохраняется практически неизменным и повышается в 2001 г. После резкого повышения в 1998 г. просроченной дебиторской и кредиторской задолженности предприятия добились ее снижения, к 2001 г. сократив величину задолженности по сравнению с 1997 г. практически в четыре раза. Привлечение дополнительных ресурсов при одновременном повышении эффективности их использования позволило за четыре года удвоить выпуск в реальном выражении. Тревожным знаком служит со-

кращение показателя общей факторной производительности в 2001 г.

*Вторая группа («реструктуризирующиеся с повышением эффективности»)*: предприятия, на начало периода, скорее всего, нуждающиеся в реструктуризации и способные осуществить ее только при сокращении использования ресурсов. Это сокращение осуществляется в первую очередь за счет избавления от капитала при незначительном понижении среднесписочной численности занятых. Об осуществлении активной реструктуризации свидетельствует и существенный рост реальной оплаты труда, и наиболее резкое оздоровление структуры расчетов после 1998 г. Реструктуризация позволила добиться значительного повышения эффективности использования ресурсов, так что при снижении масштабов их использования предприятия повысили реальный выпуск за четыре года более чем на 40%.

*Третья группа («растущие со снижением эффективности»)*: предприятия, обладавшие на начало периода самой благополучной структурой расчетов. Устойчивое снижение общей факторной производительности на протяжении всего рассматриваемого периода, скорее всего, свидетельствует о возможности поддерживать конкурентоспособность продукции при растущих средних издержках ее производства. Любопытно, однако, что рост издержек происходил наряду с осуществлением политики экономии на оплате труда. Данная группа предприятий расширяла объем использования ресурсов гораздо чаще (по сравнению с предприятиями первой группы) за счет повышения номинальной стоимости капитала, но те предприятия, которые за четыре года обеспечили большее привлечение капитала, одновременно продемонстрировали большее снижение эффективности использования ресурсов. Располагая, как уже отмечалось, самой благополучной структурой расчетов в 1997 г., предприятия группы улучшили ее незначительно. При снижении эффективности

расширение масштаба использования ресурсов позволило увеличить реальный выпуск за четыре года более чем на 40%. Любопытно, что с точки зрения показателей роста предприятия третьей группы неотличимы от предприятий второй группы, хотя используют, как мы видим, совершенно иную стратегию развития.

*Четвертая группа («сжимающиеся при снижении эффективности»)* предприятий представляется наименее однородной. Эти предприятия — так же как и предприятия второй группы — демонстрировали в 1998 и 1999 гг. повышение эффективности использования ресурсов, в 1999 г. — увеличение реального выпуска, снижая численность занятых за этот период невысокими темпами. Однако в 2000 г. последовало резкое снижение эффективности использования ресурсов. В том же году ускорилось снижение численности занятых на предприятиях. На протяжении почти всего периода на предприятиях этой группы оплата работников была ниже, чем в промышленности в целом, и ее уровень к 2001 г. оставался ниже уровня 1997 г. К 2001 г. предприятия этой группы лидируют по величине дебиторской задолженности, а величина кредиторской задолженности является самой высокой в течение всего рассматриваемого периода. Скорее всего, предприятия четвертой группы можно охарактеризовать как неспособные осуществить реструктуризацию (в рамках проанализированного периода).

### **Структурные изменения в российской промышленности**

Структурные изменения в российской промышленности и отдельных отраслях можно рассматривать как изменение долей четырех выделенных групп предприятий в численности и выпуске. Чем выше доля в привлеченных ресурсах и выпуске предприятий первой и второй групп, тем выше эффективность использования ресурсов в промышленности и

лучше выглядят перспективы ее изменения.

Доли выделенных групп предприятий в численности занятых и их изменение в течение рассматриваемого периода представлены на рис. 7. Приведенные данные позволяют охарактеризовать основную проблему эффективности использования ресурсов: доля предприятий первой и второй групп вместе составляет всего лишь от 32 до 35% совокупной занятости в промышленности, в то время как доля третьей группы в занятости не только сохраняется, но и за четыре года демонстрирует существенное увеличение. В 2001 г. сегмент предприятий, увеличивающих эффективность использования ресурсов, обладал таким же количеством занятых, как и сегмент предприятий, которые привлекают все больше ресурсов и используют их все хуже. Тенденции перераспределения трудовых ресурсов в пользу сегмента эффективных предприятий остаются крайне слабыми.

Как мы видим на рис. 8, доли выделенных четырех групп в выпуске меняются гораздо более интенсивно, нежели доли в численности занятых. Поэтому как на уровне промышленности в целом, так и на уровне отдельных отраслей наиболее интересным представляется анализ распределения между группами именно выпуска. Кроме того, перераспределение отраслевого выпуска между предприятиями различных групп отражает процесс конкуренции на рынках и говорит об условиях конкуренции. С одной стороны, при равных условиях конкуренции и жестких бюджетных ограничениях повышение эффективности использования ресурсов должно приводить к росту рыночной доли, а снижение эффективности использования ресурсов — к ее снижению. С другой стороны, устойчивое увеличение рыночной доли предприятий первой и второй групп служило бы доказательством наличия сильных стимулов к реструктуризации, ориентированной на снижение издержек.

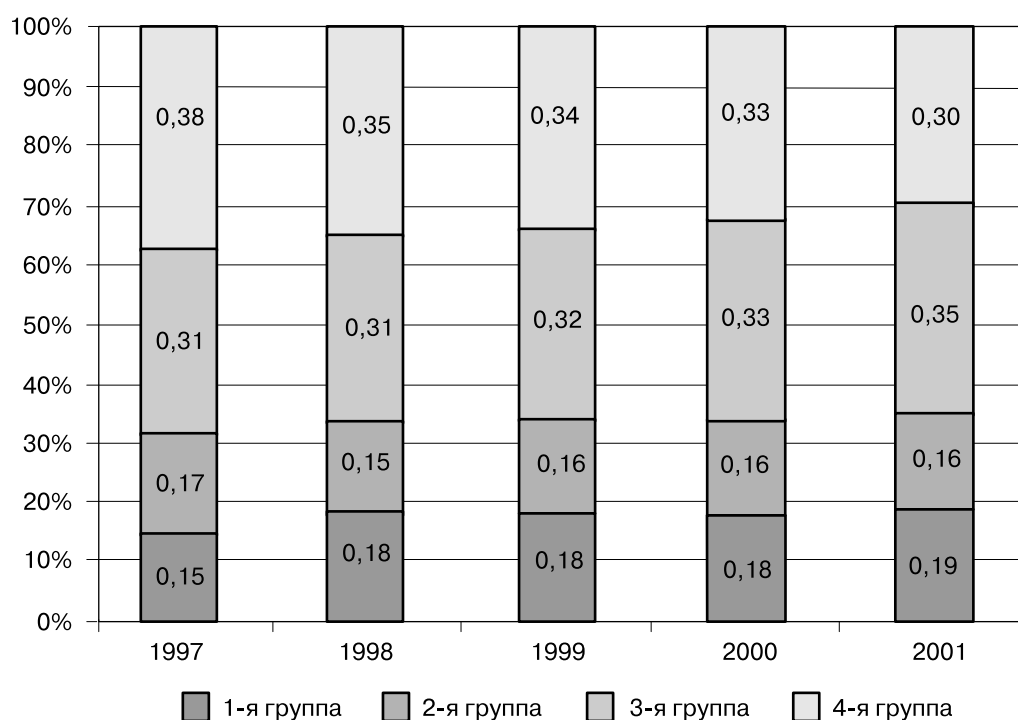


Рис. 7. Доли выделенных четырех групп в численности занятых (1997–2001)

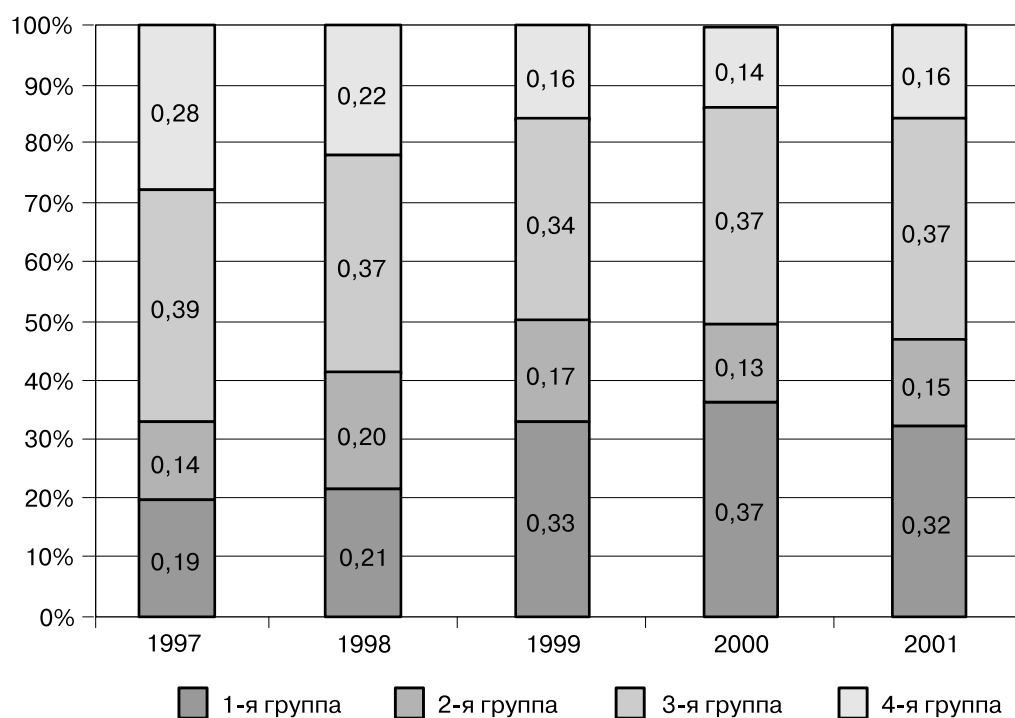


Рис. 8. Доли выделенных четырех групп в выпуске (1997–2001)

Рис. 8 демонстрирует следующую закономерность перераспределения рынков между предприятиями различного уровня эффективности. Вплоть до 1999 г. суммарная доля первой и второй групп в выпуске увеличивается, достигая наконец 50%. В 2001 г. эта доля, напротив, несколько сокращается в результате ускоренного роста выпуска предприятий третьей группы. Таким образом, повышение производительности экономики в целом сдерживается не только сохранением на рынках неэффективных предприятий, но и возможностями их роста, которые могут быть связаны с неравенством условий конкуренции. Отсутствие связи между изменением эффективности использования ресурсов и изменением рыночной доли свидетельствует о низких стимулах к активной реструктуризации.

Распределение выпуска между предприятиями выделенных четырех групп отнюдь не одинаково для различных отраслей (рис. 9а–9з). Самая высокая доля предприятий первой группы в выпуске

(свыше 40% начиная с 1999 г.) — в электроэнергетике и топливной промышленности. В интервале от 20 до 30% находится доля предприятий первой группы в химической и нефтехимической промышленности, в машиностроении, в лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности. Обращает на себя внимание крайне низкая доля «эффективных и растущих» предприятий в отраслях, ориентированных на потребительский спрос, а именно в легкой и пищевой промышленности (6–7%). Весьма различается и доля в выпуске предприятий, реализующих стратегию реструктуризации при снижении масштаба использования ресурсов. Заметное место предприятия второй группы занимают в топливной промышленности и электроэнергетике (13–19%), в черной и цветной металлургии (14–23%), в машиностроении (16–22%) и — что может показаться неожиданным, но от этого не менее приятным — в легкой промышленности (17–22%). Ничтожно мала доля

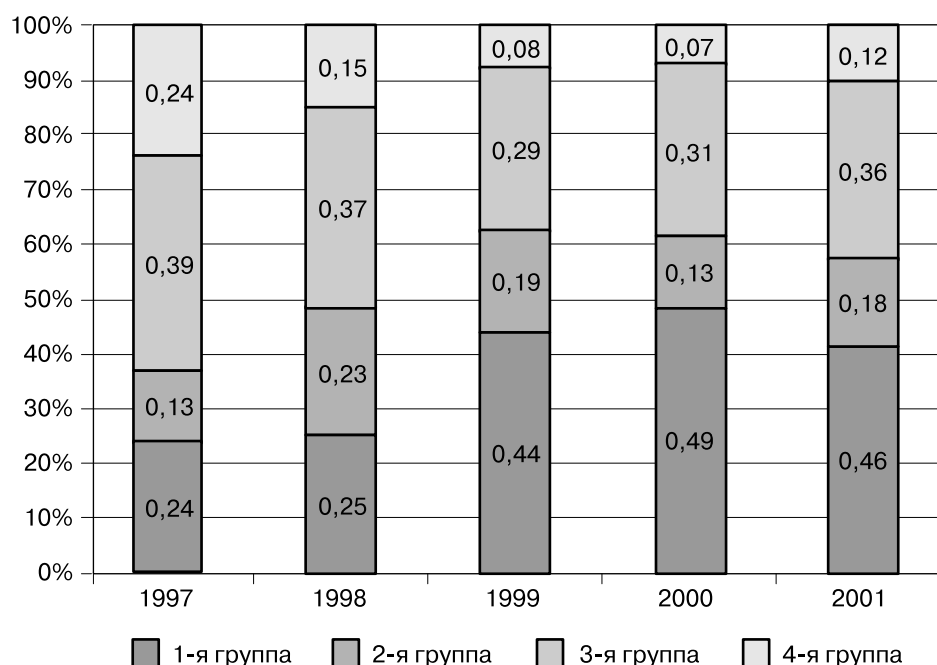


Рис. 9а. Доля выделенных групп в выпуске: электроэнергетика и топливная промышленность (1997–2001)

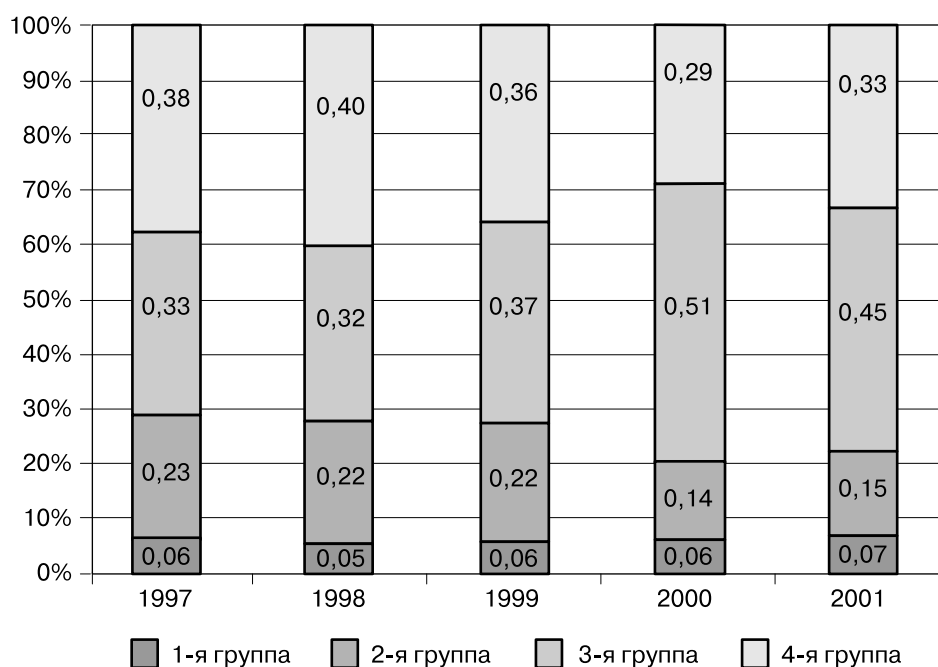


Рис. 9б. Доля выделенных групп в выпуске: черная и цветная металлургия (1997–2001)

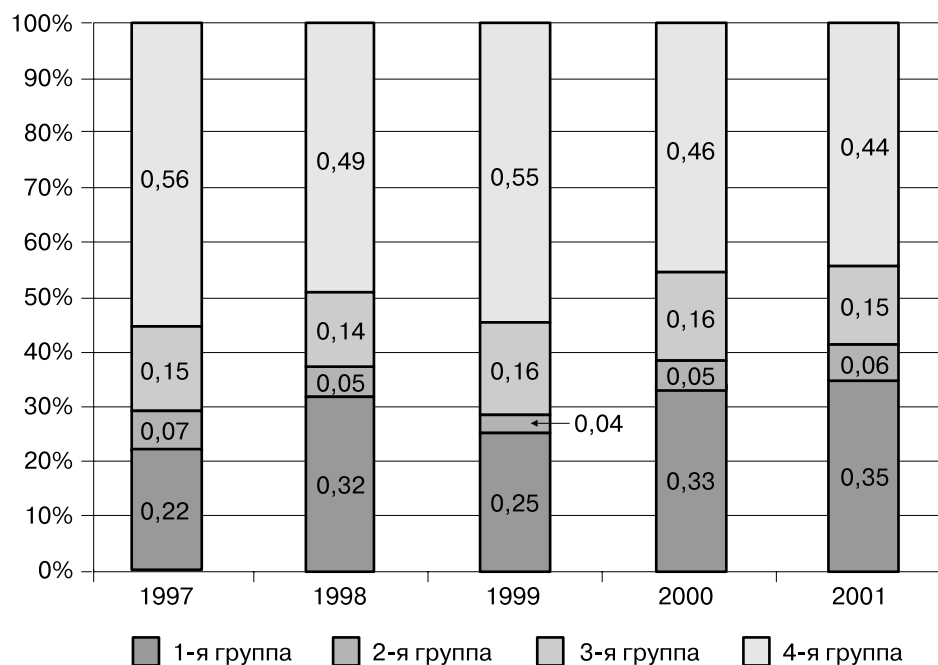


Рис. 9в. Доля выделенных групп в выпуске: химическая и нефтехимическая промышленность (1997–2001)

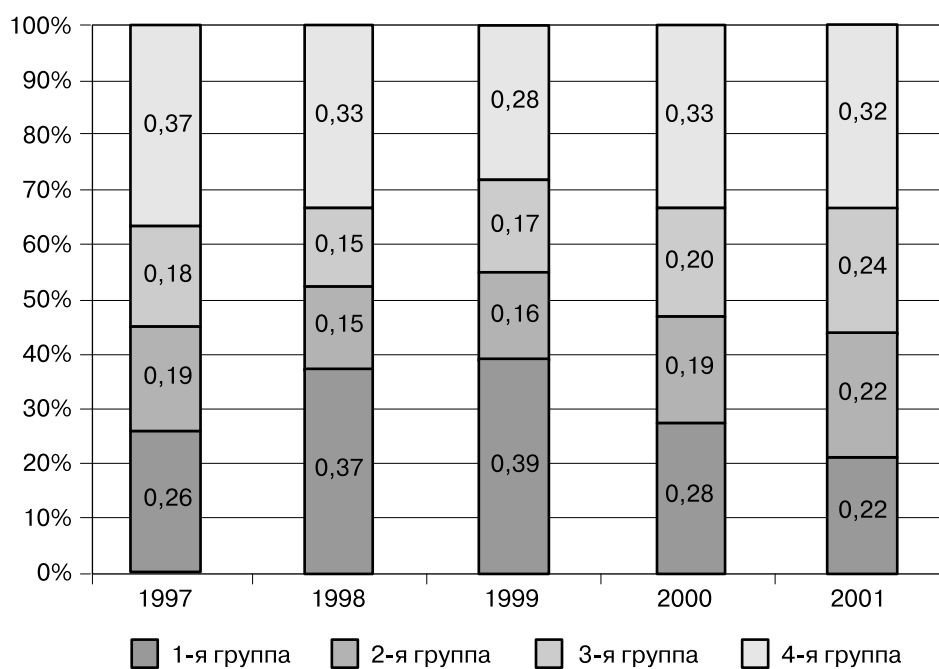


Рис. 9г. Доля выделенных групп в выпуске: машиностроение (1997–2001)

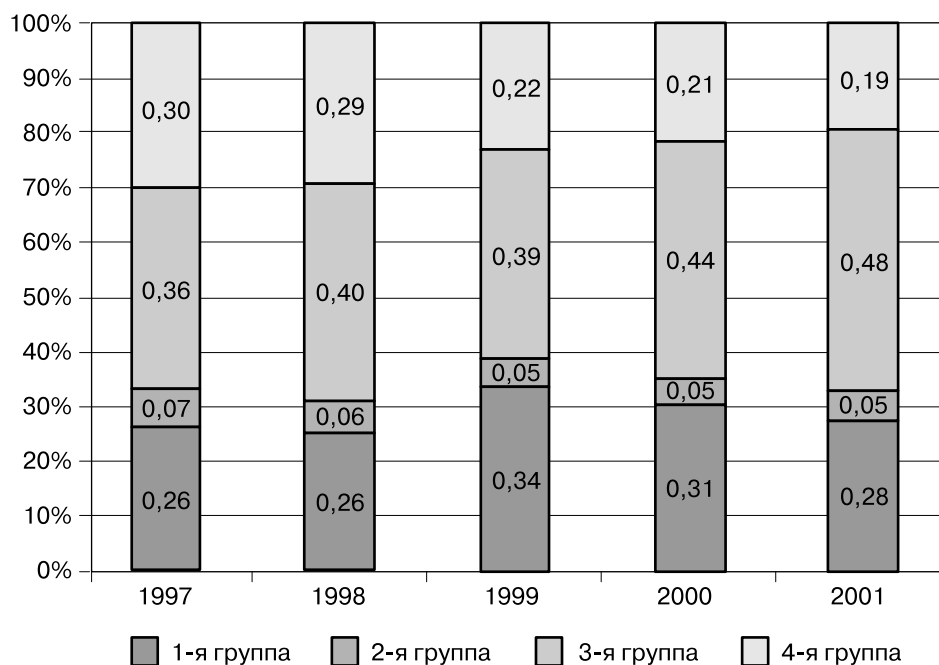


Рис. 9д. Доля выделенных групп в выпуске: лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность (1997–2001)



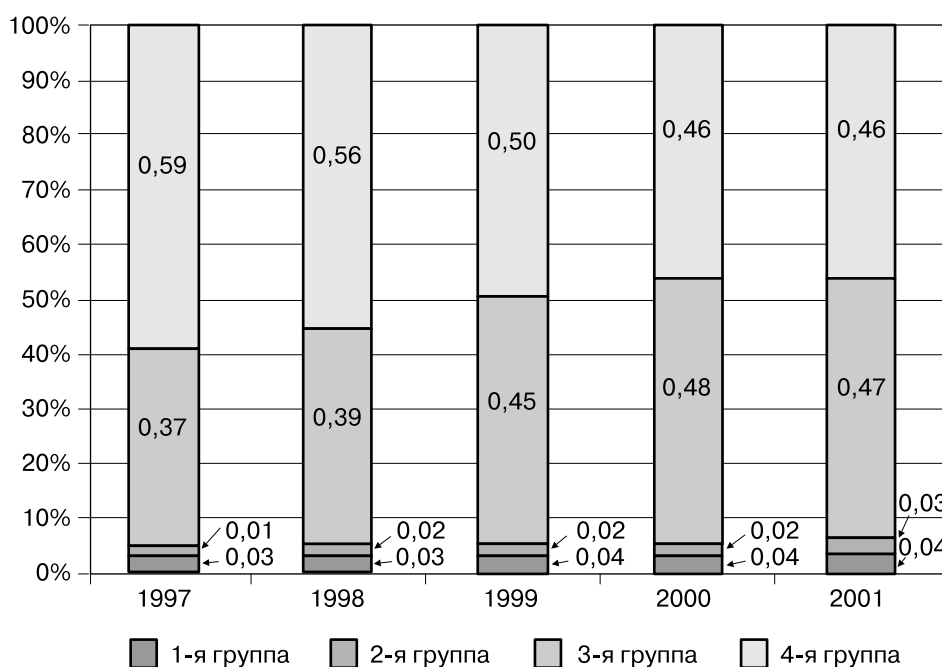


Рис. 9е. Доля выделенных групп в выпуске: промышленность строительных материалов (1997–2001)

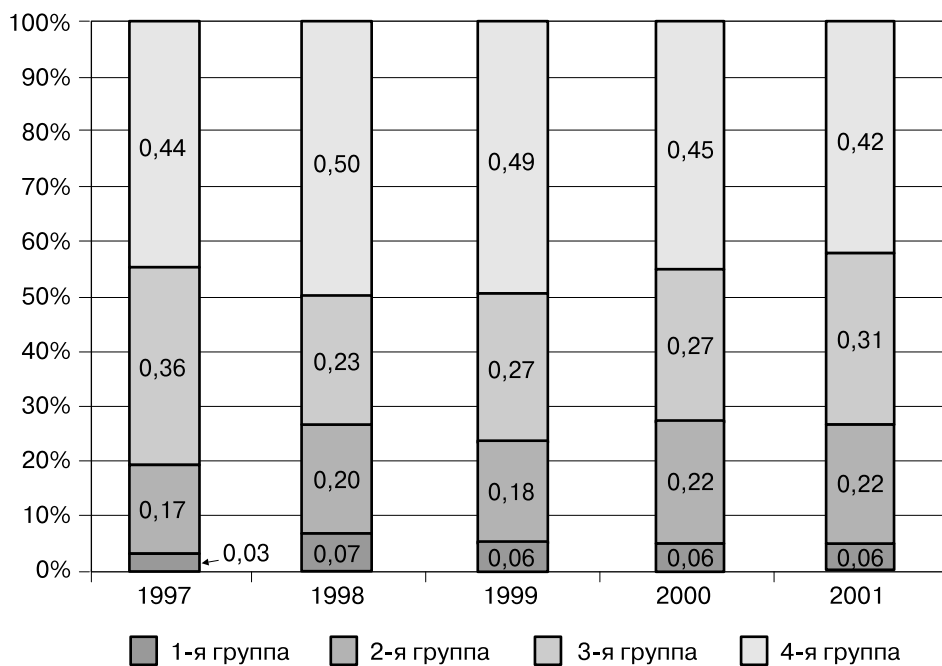


Рис. 9ж. Доля выделенных групп в выпуске: легкая промышленность (1997–2001)

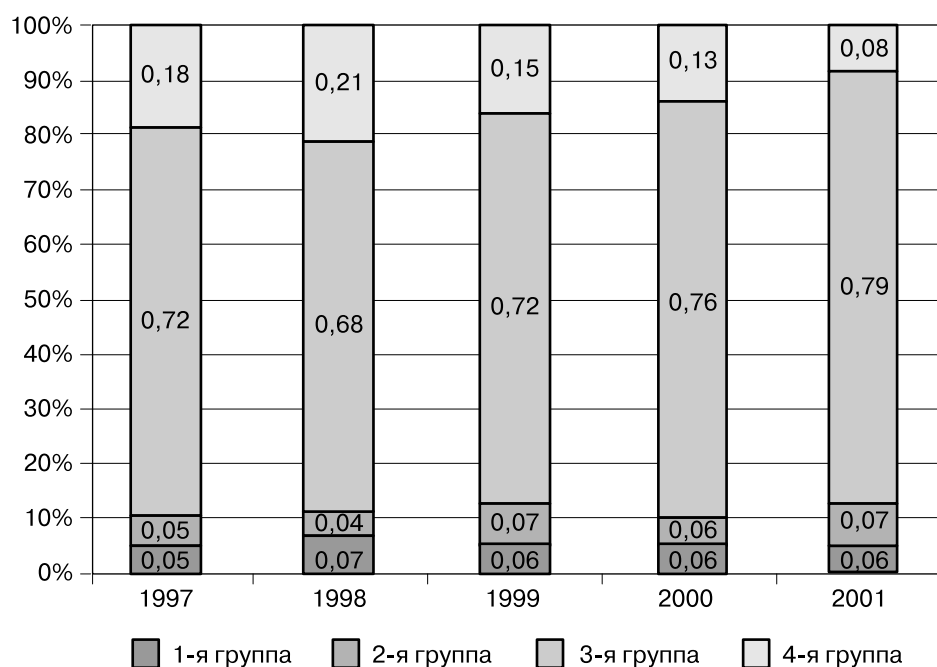


Рис. 9з. Доля выделенных групп в выпуске: пищевая промышленность (1997–2001)

выпуска предприятий второй группы в химической и нефтехимической промышленности (4–7%), в лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности (5–7%), в промышленности строительных материалов (1–3%) и в пищевой промышленности (4–7%).

Особый интерес представляет доля в выпуске предприятий третьей группы. Эта величина служит индикатором структуры отрасли, неблагоприятной для повышения эффективности использования ресурсов (неравных условий конкуренции или неравномерности бюджетных ограничений). Обращает на себя внимание тот факт, что наибольшая доля в выпуске неэффективно растущих предприятий характерна для тех отраслей промышленности — черная и цветная металлургия (32–45%), лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность (36–48%), промышленность строительных материалов (37–48%), пищевая промышленность (68–79%), — которые в наибольшей степени в течение рассматриваемого периода вы-

игрывали от процессов импортозамещения на внутренних рынках в сочетании с поддержанием жестких цен на важнейшие ресурсы (продукцию естественных монополий). Напротив, относительно высокая суммарная доля предприятий первой и второй групп характерна для отрасли машиностроения, где скрытые субсидии в форме понижающихся реальных тарифов на продукцию и услуги естественных монополий оказывают меньшее воздействие на издержки предприятий.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Проведенный анализ позволяет сделать несколько выводов о типах развития предприятий и эффективности использования ресурсов в российской промышленности в течение 1997–2001 гг.

1. Предприятия отраслей российской промышленности отличаются значительной неоднородностью как с точки зрения типов развития, так и с точки зре-

ния его результатов. Группа «эффективно растущих» предприятий на протяжении рассматриваемого периода оставалась немногочисленной. Доля выпуска этой группы существенно различается в разных отраслях промышленности, однако ни в одной из отраслей не достигает 50%. Свидетельством процессов активной реструктуризации служит достаточно большое число предприятий, реструктурирующих деятельность при сокращении масштаба и одновременном повышении эффективности использования ресурсов. Потенциал повышения эффективности использования ресурсов в промышленности в целом за счет этих двух групп достаточно высок. Одновременно его реализация сдерживается неравенством условий конкуренции, которое приводит к высокой и — что еще более важно — растущей доле предприятий, увеличивавших производство при снижении эффективности использования ресурсов и росте издержек. Результаты исследования указывают на чрезвычайную важность государственной политики по выравниванию условий конкуренции, ужесточению бюджетных ограничений и одновременно — на неоднозначные с точки зрения долгосрочного развития эффекты импортозамещения при сдерживании роста цен на важнейшие ресурсы.

2. Обнаружена четкая зависимость между повышением эффективности использования ресурсов и некоторыми характеристиками стратегии предприятий. Повышающие эффективность производители в течение рассматриваемого периода увеличивали уровень оплаты труда и быстрее остальных предприятий снижали дебиторскую и кредиторскую задолженность. Таким образом, показана связь между эффективностью предприятий и политикой в области заработной платы и структуры расчетов.
3. Исследование еще раз продемонстрировало необходимость уделять внима-

ние не только количественным, но и качественным характеристикам развития промышленных предприятий. Основой устойчивого экономического роста может быть только повышение конкурентоспособности, которое для значительной части российских предприятий по-прежнему требует осуществления активной реструктуризации. В свою очередь, рост доли предприятий третьей группы (привлекающие все больше ресурсов, но использующие их все хуже) свидетельствует о наличии в отраслях российской промышленности серьезных структурных проблем, препятствующих качественному росту. Однако с точки зрения количественных индикаторов эта группа предприятий может выглядеть как вполне благополучная в среднесрочном периоде. При резком снижении эффективности использования ресурсов динамика выпуска этой группы предприятий на протяжении 1997–2001 гг. практически совпадала с динамикой выпуска тех участников рынка, которые сокращали масштаб производства при повышении его эффективности.

## БЛАГОДАРНОСТИ

Статья подготовлена на основе материалов проекта «Нерыночный сектор в экономике России», осуществленного в 2001–2003 г. под руководством проф. Е. Ясина, научного руководителя Государственного университета — Высшей школы экономики, при поддержке USAID. Автор благодарит за плодотворное обсуждение и полезные замечания В. Бессонова, В. Голикову, Т. Долгопятову, Б. Кузнецова, А. Свиначенко, Ю. Симачева и других участников секции «Институциональные и структурные реформы» международной конференции «Модернизация экономики России: социальный контекст» (2003 г.), а также анонимных рецензентов статьи.

## ЛИТЕРАТУРА

- Биван А. А., Эстрин С., Шаффер М. Е. 2002. Факторы реструктуризации предприятий в переходных экономиках. *Экономический журнал Высшей школы экономики* 6 (1): 3–24.
- Долгопятова Т. Г. 2001. Модели и механизмы корпоративного контроля в российской промышленности (опыт эмпирического исследования). *Вопросы экономики* (5): 46–60.
- Корнай Я. 1990. *Дефицит*. М.: Наука.
- Симачев Ю. В. 2001. Направления и факторы реформирования промышленных предприятий. *Экономический журнал Высшей школы экономики*. 5 (3): 311–327.
- Шаститко А. Е. (ред.). 2002. Мягкие бюджетные ограничения в российской экономике: влияние на условия конкуренции, реструктуризации и конкурентоспособность отечественных товаропроизводителей. В сб.: *Три исследования по конкурентной политике*. М.: Бюро экономического анализа, ТЕИС.
- Экономика России: рост возможен*. 1999. М.: McKinsey & Co.
- Ясин Е. Г. 2003. *Нерыночный сектор. Структурные реформы и экономический рост*. М.: ГУ–ВШЭ.
- Ясин Е. Г., Пономаренко А., Косыгина А. 2002. Нерыночный сектор в экономике России. *Вопросы экономики* (6): 108–119.
- Bevan A., Estrin S., Kuznetsov B., Schaffer M., Angelucci M., Fennema J., Mangiarotti G. 2001. *The Determinants of Privatized Enterprise Performance in Russia*. William Davidson Institute Working Paper 452.
- Brown D. J., Earle J. S. 2000. *Competition and Firm Performance: Lessons from Russia*. Stockholm Institute of Transition Economics Working Paper 154.
- Brown D. J., Earle J. S. 2001. *Privatization, Competition and Reform Strategies: Theory and Evidence from Russian Enterprise Panel Data*. Stockholm Institute of Transition Economics Working Paper 159.
- World Bank Development Report 2002: Building Institutions for Markets*. World Bank: Washington, DC.
- Carlin W., Fries S., Schaffer M., Seabright P. 2001. *Competition and Enterprise Restructuring in Transition Economies: Evidence from a Cross-Country Survey*. William Davidson Institute Working Paper 376.
- Gaddy C. G., Ickes B. W. 1998. Russia's virtual economy. *Foreign Affairs* 77 (5): 53–67.
- Linz S. J. 2000. *Restructuring with What Success? A Case Study of Russian Firms*. William Davidson Institute Working Paper 324.
- OECD Productivity Manual: A Guide to the Measurement of Industry-level and Aggregate Productivity Growth*. 2001. OECD: Washington, D. C.
- Vickers J., Yarrow G. 1991. Economic perspectives of privatization. *Journal of Economic Perspectives* 5 (2): 111–132.

Статья поступила в редакцию  
22 августа 2003 г.