

Повышение конкурентоспособности России: краткое изложение

Российская экономика может избавиться от своей растущей зависимости от природных ресурсов, повышая производительность труда и конкурентоспособность на международном рынке своей обрабатывающей промышленности. В настоящем докладе, подготовленном по результатам новых обследований производственных предприятий всех размеров, обсуждается, как это можно сделать, и излагаются предложения, реализация которых позволит российским предприятиям:

- *полностью раскрыть свой инновационный потенциал;*
- *повысить квалификацию своей рабочей силы; и*
- *вести свою хозяйственную деятельность при низких административных затратах и низкой политической неопределенности.*

Что говорят нам о стабильности экономических показателей России модели производительности труда?

В последние годы производительность труда в обрабатывающей промышленности России растет, однако темпы ее роста отстают от темпов роста реальной заработной платой, что ограничивает ее международную конкурентоспособность.

Относительное снижение конкурентоспособности российской обрабатывающей промышленности отчасти вызвано ростом реальной заработной платы в последние годы. С 1999 года реальная заработная плата на предприятиях обрабатывающей промышленности России (дефлированная с учетом индекса цен производителей) увеличилась на 72%. В 2005 году ежемесячная заработная плата в этом секторе составляла примерно 300 долл., что на 65% больше, чем еще два года назад, и на целых 369% больше, чем в 1999 году (64 долл. в месяц). В таких условиях российским производителям становится все труднее конкурировать на международном рынке с предприятиями из стран с более низкой стоимостью рабочей силы.

В настоящее время производительность труда в обрабатывающей промышленности России составляет примерно 40% от аналогичного показателя Бразилии и лишь треть от уровня ЮАР. В Польше производительность труда вдвое, а в ЮАР – втрое выше, чем в России. В Германии добавленная стоимость в расчете на одного работника обрабатывающей промышленности в 10 раз выше, чем в России, которая по этому показателю находится примерно на уровне Китая.

Производительность труда в России (измеряемая добавленной стоимостью в расчете на одного работника) выше, чем в Индии и Китае, но низкая стоимость рабочей силы в этих двух странах делает Россию неконкурентоспособной: за каждый доллар заработной платы российский работник производит приблизительно вдвое меньше продукции, чем индийский или китайский. Низкая производительность труда в обрабатывающей промышленности не вызывала бы такой озабоченности, если бы она сочеталась с более низкими уровнями заработной платы. Сравнение данных о заработной плате в разных странах показывает, что хотя производительность труда в российской обрабатывающей промышленности находится примерно на одном уровне с Китаем, Россия проигрывает конкурентную битву в плане стоимости рабочей силы, поскольку заработная плата китайского рабочего на 30% ниже, чем в России.

Как российские предприятия могут улучшить свой потенциал к инновациям и внедрению новых технологий?

Российская Федерация выделяет значительные средства и трудовые ресурсы на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР), однако ее экономика отстает от экономик других крупных стран ОЭСР и стран со средними доходами на душу населения в плане отдачи от инвестиций в НИОКР. Тем не менее, имеющиеся факты свидетельствуют о том, что предприятия, испытывающие на себе более сильное конкурентное давление, более склонны к новаторству.

При всей своей масштабности (в плане расходов и кадрового обеспечения) НИОКР не способствуют росту производительности труда в обрабатывающей промышленности России. Судя по количеству ученых и исследователей, производительность труда в России должна быть одной из самых высоких – на уровне Германии и Южной Кореи. Однако этого не происходит, потому что НИОКР в России не приносят значительной отдачи.

Более того, по сравнению с другими странами российские производственные предприятия в меньшей степени извлекли выгоду из возросшей интеграции России в мировую экономику. Объем торговли российских предприятий деталями и комплектующими для электрических машин – стандартная мера интеграции в глобальные сети долевого распределения продукции – остается низкой на фоне таких стран, как Германия, Польша, Китай, Индия, ЮАР и Бразилия, которые в большей степени интегрированы в глобальные производственные сети.

Результаты проведенных обследований также показывают, что значительное влияние на новаторство оказывает тот факт, работают ли предприятия в условиях конкуренции со стороны отечественных или иностранных производителей. Чем сильнее конкурентное давление со стороны отечественных или иностранных компаний, тем выше вероятность того, что предприятия будут внедрять новую продукцию или экспортировать товары, созданные на основе передовых технологий.

Несмотря на рост числа центров по продвижению технологий (ЦПТ) в России, их способность находить иностранных клиентов для патентов ограничена. Изобретатели, как правило, подают заявки только на российские патенты, и мало кто готов оплачивать более дорогостоящую регистрацию патентов в США, Евросоюзе или Японии. Низкие стимулы к регистрации патентов за рубежом обусловлены недостаточной интеграцией отечественных внедренческих компаний в мировую экономику, и, в частности, ограниченным объемом торговли важнейшими деталями и комплектующими.

Предложение 1. Содействовать созданию консорциумов университетов и предприятий для коммерциализации НИОКР посредством механизма согласования параллельных грантов с роялти.

Консорциумы, стимулируемые с помощью параллельных грантов, должны стать одним из ключевых механизмов реализации для стимулирования партнерств между государственным и частным секторами, университетами, лабораториями и бизнесом (научно-исследовательскими учреждениями и исследователями-пользователями) и различными отраслями промышленности. Использование такого финансового инструмента как параллельные гранты способствовало бы распределению рисков между государственным и частным секторами, в том числе процесс выбора мог бы стать в значительно большей степени направленным на поддержку программ НИОКР, которые с наибольшей вероятностью способны были бы обеспечить инновации, которые можно будет коммерциализировать.

Предложение 2. *Поощрять использование частных венчурных фондов*

Программа венчурного капитала, призванная содействовать новаторству, скорее всего, принесет максимальный результат в том случае, когда программа субсидирования обеспечивает очень важное финансирование НИОКР на начальных этапах разработки технологий, а впоследствии поддержка осуществляется частными венчурными фондами. Инициатива Правительства России по созданию венчурных фондов со 100-процентным государственным участием вызывает некоторую настороженность. Во всем мире в наиболее успешных случаях власти, как правило, формировали индустрию венчурных капиталов посредством инвестиций в частные фонды. При таких государственно-частных партнерствах правительство несколько снижает риски, присущие новым проектам технологической ориентации, а венчурный капиталист предоставляет коммерческие и управленческие знания и опыт.

Что можно сделать для повышения квалификации работников?

Несмотря на то, что российская рабочая сила является высокообразованной по международным меркам, она не обладает навыками, необходимыми для того, чтобы российские предприятия могли успешно конкурировать на мировом рынке. Этот дефицит можно восполнить посредством эффективной комбинации обучения без отрыва от производства и профессиональной подготовки. От этих навыков во многом будет зависеть то, извлекут ли российские предприятия выгоду из более активного новаторства и внедрения технологий.

В 2001 году Россия имела одну из наиболее высокообразованных рабочих сил в мире. Средний российский гражданин (в возрасте не моложе 25 лет) посвящает образованию 10,5 лет своей жизни – это один из самых высоких показателей в мире, превышающий аналогичные показатели не только Бразилии, Индии, Китая, ЮАР и других переходных стран, но даже Германии, Японии и Великобритании. Россия также занимает одно из первых место в мире по доле населения с высшим образованием (более 50%), опережая по этому показателю Канаду и более чем в два раза – другие постсоциалистические страны. Однако, несмотря на столь значительные достижения в области образования, Россия сталкивается с проблемами низкого качества образования, среди которых – недофинансирование, ухудшение ситуации в сфере среднего образования и отсутствие эффективного профессионального обучения.

Более трети всех руководителей сообщили о снижении уровня профессиональной подготовки их подчиненных в период с 1996 по 2005 годы. Возможно, это снижение связано с низким качеством подготовки недавно нанятых работников (а не уходом с предприятий высококвалифицированных сотрудников). Почти половина предприятий взяла на работу работников с более низким уровнем профессиональной подготовки, в то время как лишь 10% компаний повысили качество своей рабочей силы, наняв более высококвалифицированных сотрудников.

Предложение 3. *Создать для работодателей стимулы к инвестированию в обучение сотрудников*

Доля сотрудников российских предприятий, которые проходят подготовку без отрыва от производства, является одной из самых низких среди стран, по которым имеются данные. Чтобы решить проблему недоинвестирования в обучения без отрыва от производства, российское правительство должно рассмотреть возможность введения политики в области обучения, ориентированной на работодателей.

- Финансирование профессионального обучения из поступлений от уплаты налогов на фонд заработной платы. Зарубежный опыт показывает, что: (i) работодатели должны активно участвовать в управлении поступлениями от уплаты налогов для финансирования профессионального обучения; (b) необходимо разработать политику, направленную на повышение конкуренции в сфере образования между всеми поставщиками образовательных услуг, как государственными, так и частными, включая работодателей; и (c) поступления от уплаты налогов для финансирования профессионального обучения должны использоваться исключительно для финансирования профессионального обучения, а не для достижения других государственных целей.
- Долевые субсидии. Налоги для финансирования профессионального обучения не очень хорошо работают в случае малых и средних предприятий, которые зачастую не охвачены целевыми программами обучения. Для поощрения профессиональной подготовки работников малых и средних предприятиях могут потребоваться более проактивные подходы к устранению системных недостатков как в области обучения, так и в технических потенциалах, а также ограничений на доступ к финансированию, с которыми сталкивается большинство малых и средних предприятий. Одной из альтернатив для таких предприятий является использование схем долевого субсидирования, которые сами по себе не расширят рынок услуг обучения, но могут способствовать развитию культуры профессионального обучения.

Как можно улучшить инвестиционный климат?

В последние годы инвестиционный климат в России значительно улучшился, однако он по-прежнему характеризуется значительной нестабильностью, а также тенденцией к «наказанию» наиболее динамичных и новаторских предприятий. Обе эти проблемы можно решить путем стимулирования создания более конкурентной и открытой деловой среды. В частности, открытые деловые ассоциации могут снизить инвестиционные барьеры для конкурентоспособных предприятий. Также можно было бы поощрять их участие в процессе выработки политики.

Несмотря на определенные улучшения, произошедшие в последние годы, в 2005 году по сравнению с 2002 годом возросло число предприятий, жалующихся на то, что им приходится платить взятки органам, выдающим лицензии на ведение деятельности, инспекторам, налоговикам, правоохранительным и судебным органам. При этом за тот же период времени в странах Содружества Независимых Государств (СНГ), Центральной Европы и Балтийского региона проблема аналогичных взяток стала менее острой. Процент российских предприятий, сообщивших о широком распространении взяточничества в органах пожарного, строительного, природоохранного и санитарно-гигиенического надзора в 2005 году оказался выше, чем в 2002 году, тогда как в целом в регионе СНГ он снизился.

Предложение 4. Приватизировать земли, находящиеся в муниципальной собственности

Несмотря на то, что во многих регионах и муниципалитетах созданы механизмы для приватизации недвижимого имущества, эти механизмы не являются ни прозрачными, ни честными. Регионы, власти которых поспешили принять законы о приватизации земли до принятия федерального законодательства (Земельного кодекса), стали

лидерами в области земельной реформы. Другими словами, хотя с принятием Земельного кодекса, видимо, была уточнена база для земельных сделок, это не послужило достаточным стимулом для менее активных регионов к началу приватизации земель и земельной реформы. Более трети предприятий, пытающихся приобрести в собственность помещения, вынуждены тратить на эту процедуру более полугодя, а примерно 90% предприятий, пытающихся приобрести в собственность землю, так и не смогли завершить все формальности в течение полугодя. Во многом эти проблемы вызваны отсутствием конкуренции на рынках недвижимого имущества. Приватизация земли, в конечном счете, потребует более широкого использования аукционов и тендеров по продаже свободных земельных участков вместо произвольных и непрозрачных административных процедур и повышения прозрачности этих процедур, а также снижения стоимости приватизации земли, особенно земельных участков под уже приватизированными зданиями.

Предложение 5. *Улучшить распределение и защиту прав интеллектуальной собственности*

Режим охраны прав интеллектуальной собственности (ПИС) в России по-прежнему имеет два основных слабых места. Во-первых, остается неясным порядок присвоения ПИС. Не прекращаются споры по вопросу о том, кому должны принадлежать ПИС – изобретателю, его работодателю (государственному или частному научно-исследовательскому институту или предприятию) либо государству, которое могло оплатить расходы на НИОКР. Эта неопределенность затрудняет сотрудничество между частными предприятиями и государственными учреждениями, сдерживает передачу технологий, препятствует превращению отпочковавшихся компаний в независимые и растущие предприятия и создают потенциальные конфликты интересов для самих учреждений. Во-вторых, зарегистрированные ПИС слабо защищаются вследствие неспособности или нежелания органов государственной власти бороться с производителям и импортерам пиратской продукции и преследовать нарушителей по закону; это вызывает особую озабоченность у иностранных инвесторов и экспортеров, сталкивающихся с проблемами пиратства в сфере авторских прав и нарушения патентов со стороны российских производителей и импортеров.

Необходимо более детально проработать вопрос распределения ПИС между изобретателями, научно-исследовательскими организациями и государством. Гражданский кодекс в его нынешнем варианте позволяет научно-исследовательским организациям становиться владельцами ПИС на технологии, разработанные на государственные средства, «при условии, что контракты на закупки не устанавливают иных условий». Научно-исследовательские и деловые круги справедливо обеспокоены тем, что эта расплывчатая формулировка позволяет органам государственной власти продолжать использовать свое право собственности на последующие ПИС и препятствует более тесному сотрудничеству между новаторами и предприятиями.

Предложение 6. *Поддерживать открытые деловые ассоциации как инструмент укрепления консультативной базы для регулятивных решений*

Ранее проведенный анализ показал, что некоторые предприятия, имеющие необходимые связи, пользуются привилегиями и другими льготами. Эти находящиеся в фаворе компании, как правило, получают налоговые льготы, инвестиционные кредиты, прямые субсидии, гарантированные займы, доступ к государственной собственности и

возможность создания специальных экономических зон территории конкретных предприятий.

При этом предприятия, испытывающие конкурентное давление и являющиеся членами деловых ассоциаций, оказываются более защищенными от препятствий, связанных с инвестиционным климатом. Российские предприятия, входящие в состав деловых ассоциаций, сообщают, что одной из наиболее ценных услуг, оказываемых деловыми ассоциациями, является предоставление информации о нормативных актах, стандартах, аккредитации и рынках. Кроме того, предприятия, сталкивающиеся с наиболее высоким конкурентным давлением и одновременно являющиеся членами деловых ассоциаций, также менее склонны иметь лишнюю рабочую силу, платить взятки для получения государственных контрактов и считать нормативные акты непредсказуемыми, чем их коллеги, не входящие в деловые ассоциации. Таким образом, члены деловых ассоциаций сильны своим числом: посредством коллективных действий новаторские предприятия способны преодолеть эти ограничения, связанные с инвестиционным климатом.

Трудности своевременного информирования участников рынка о новых и готовящихся изменениях в нормативно-правовой базе могут повысить качество и стабильность регулирования. Участие деловых ассоциаций, представляющих малые и средние предприятия, следует активно поощрять, и правительство должно активизировать свои усилия по разработке адекватных механизмов для проведения открытых консультаций с предпринимателями и бизнесменами, которые в силу естественных причин выступают за конкурентный и открытый рынок, и заблаговременного информирования участников рынка о нововведениях. Прозрачность и предсказуемость государственного регулирования особенно важны не только для потенциальных иностранных инвесторов, но и для мелких отечественных инвесторов.