



**Программа сотрудничества  
ЕС и России (бывш. Тасис)**

**Проект “Поддержка развития Калининградской области”  
EuropeAid/114287/C/SV/RU**

**ЭКОНОМИЧЕСКИЙ БЮЛЛЕТЕНЬ №5**

**Конкурентоспособность предприятий  
Калининградской области:  
анализ преимуществ в издержках  
и производительности**



Проект финансируется ЕС



Проект реализуется консорциумом,  
возглавляемым компанией Инно



**КАЛИНИНГРАД**  
АГЕНТСТВО РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

Партнер проекта

## Серия «Экономические бюллетени»

Представленная Вашему вниманию работа «**Конкурентоспособность предприятий Калининградской области: анализ макро- и микроэкономических факторов**» продолжает серию «Экономические бюллетени», выпускаемую в рамках одного из направлений совместной деятельности фонда «Агентство регионального экономического развития» (Калининград) и проекта Европейского Союза «Поддержка развития Калининградской области» (EuropeAid/114287/C/SV/RU).

В настоящее время повышение конкурентоспособности калининградских предприятий является одной из главных задач развития региона. Центральное место в этом занимают идентификация основных причин низкой конкурентоспособности калининградских предприятий в сопоставлении с аналогичными показателями зарубежных и российских компаний. Данный бюллетень вносит вклад в поиск решений проблемы повышения конкурентоспособности на примере Калининградской области.

В центре исследования экспертов Агентства регионального экономического развития, результаты которого приведены в очередном выпуске серии экономических бюллетеней, был сравнительный анализ конкурентоспособности калининградских предприятий и выработка на его основе практических рекомендаций для компаний и органов власти региона по повышению конкурентоспособности калининградского бизнеса.

Исследование базировалось на общедоступных статистических данных, а также информации, собранной в ходе осуществления проекта «Поддержка развития Калининградской области» (EuropeAid/114287/C/SV/RU). Работа адресована широкому кругу специалистов.

Бюллетень подготовлен экспертами проекта Европейского Союза «Поддержка развития Калининградской области» (EuropeAid/114287/C/SV/RU) и Агентства регионального экономического развития Г. Бунатяном, А. Вялкиным, А. Ершовым, С. Клесовой, А. Усановым, А. Хариным.

Председатель Совета Фонда  
«Агентство регионального экономического развития»  
(Калининград)

**Г. Бунатян**

*Данный материал опубликован при поддержке Европейского союза. Содержание публикации является предметом ответственности авторов и не отражает точку зрения Европейского союза.*

## Содержание

Введение .....	4
1. Что такое конкурентоспособность?.....	4
2. Факторы, препятствующие росту конкурентоспособности российской экономики.....	7
2.1. Политика поддержки конкурентоспособности в РФ.....	7
2.2. Факторы, препятствующие росту конкурентоспособности российской экономики.....	8
2.3. Конкурентоспособность российской экономики по результатам анкетирования производителей.....	10
3. Калининградская специфика и традиционные факторы конкурентоспособности.....	13
3.1. Особенности геополитического положения области.....	13
3.2. Особая экономическая зона в Калининградской области.....	15
3.3. Ресурсные факторы конкурентоспособности.....	19
4. Микроэкономическая конкурентоспособность калининградских предприятий.....	26
4.1. Организация бизнеса и управленческие технологии .....	27
4.2. Инновационный потенциал и инновационная активность.....	28
4.3. Информационное обеспечение бизнеса .....	29
5. Конкурентоспособность предприятий стран-соседей Калининградской области и программы ее повышения.....	30
Заключение.....	36
ПРИЛОЖЕНИЕ 1 .....	38
ПРИЛОЖЕНИЕ 2 .....	40

## Введение

Тема повышения конкурентоспособности российской экономики и страны в целом стала в последнее время чрезвычайно популярной. Она неоднократно поднималась в выступлениях высших российских руководителей. В тоже время среди политиков, широкой общественности и даже экспертов отсутствует четкое понимание того, что такое конкурентоспособность и какие меры могут быть приняты для ее повышения.

Данный бюллетень призван внести свой вклад в решение этой проблемы на примере Калининградской области. Для Калининградской области вопросы повышения конкурентоспособности имеют особую значимость. Во-первых, область является анклавной территорией России внутри Европейского Союза, конкуренция с компаниями из стран ЕС здесь проявляется наиболее остро. Во-вторых, действующий в области режим Особой экономической зоны оказал огромное влияние на сформировавшуюся структуру региональной экономики и инвестиционные решения компаний. Возможные изменения этого режима (например, в результате принятия нового закона по ОЭЗ в Калининградской области или как следствие вступления России в ВТО) могут иметь самые серьезные последствия для экономики региона. Поэтому оценка уровня конкурентоспособности калининградских предприятий очень важна для принятия взвешенных и обоснованных экономических решений как в рамках политики государства, так и на уровне отдельных предприятий.

В настоящее время в распоряжении политиков и экспертов имеется недостаточно информации для всестороннего анализа конкурентоспособности. Данные государственной статистики – неполны и ненадежны, а сами предприятия, даже на условиях анонимности, крайне неохотно предоставляют информацию о себе. Все это затрудняет проведение подобного рода исследования и во многом объясняет его возможные недостатки. Тем не менее, используя даже ту ограниченную информацию, которая уже сейчас имеется в распоряжении независимых экспертов, можно получить достаточно ясную картину конкурентной позиции калининградских компаний, относящихся к различным секторам экономики.

Данная работа – одна из попыток проведения комплексного аналитического исследования конкурентоспособности калининградских компаний. Работа базировалась на имеющихся статистических данных, а также информации, собранной в ходе осуществления Проекта «Поддержка развития Калининградской области» (далее – *Проекта*).

В первой главе работы проводится разграничение понятия конкурентоспособности товара, компании, отрасли и страны, рассматриваются различные подходы к определению конкурентоспособности.

Во второй главе обобщены результаты различных оценок конкурентоспособности российской экономики и факторов, препятствующих её росту.

Третья глава посвящена подробному анализу конкурентных преимуществ Калининградской области и связанной с ними конкурентоспособности калининградских компаний с точки зрения использования ресурсных факторов.

Четвертая глава содержит анализ внутренних, микроэкономических факторов конкурентоспособности калининградских компаний.

В пятой главе представлены основные результаты исследований конкурентоспособности предприятий стран Центрально и Восточной Европы (ЦВЕ) – ближайших соседей Калининградской области и программ ее повышения.

В заключении на основании результатов проведенного исследования даются обобщенные выводы и рекомендации по повышению конкурентоспособности калининградских компаний.

### 1. Что такое конкурентоспособность?

В условиях глобализации условия конкурентной борьбы существенно меняются. При этом конкурентоспособность, как на мировом, так и на национальных рынках определяется все большим числом факторов.

В самом общем смысле конкурентоспособность – это способность опережать других в рыночном соревновании, используя свои преимущества в достижении поставленных целей. Обычно принято выделять четыре уровня конкурентоспособности:

- конкурентоспособность товара,
- конкурентоспособность компании,
- конкурентоспособность отрасли,

- конкурентоспособность страны.

В последнем случае нередко выделяется региональный подуровень. Чем более специфичен и автономен хозяйственный комплекс региона, тем больше оснований для рассмотрения его конкурентоспособности. В полной мере это можно отнести к Калининградской области – единственному субъекту Федерации, изолированному от основной части страны территориями других государств.

Все четыре уровня конкурентоспособности взаимосвязаны и дополняют друг друга, так, что зачастую невозможно говорить о каком-либо одном из её видов вне контекста остальных.

**Конкурентоспособность товара** традиционно принято определять главным образом его ценой и качеством, в том числе их соотношением. Однако с течением времени трактовка этих понятий приобретает все более широкий характер. Так, в понятие цены, нередко включаются и экономичность изделия, то есть стоимость его эксплуатации. Особенно это относится к технически сложной продукции. В этом случае для компании важно не только добиться конкурентоспособности своей продукции, но и поддерживать ее в течение максимально длительного времени. Такая конкурентоспособность может быть обеспечена только в результате преимуществ в техническом уровне производства, что достигается, прежде всего, путем поддержания достаточно высокого уровня инвестиций, финансирования собственных НИОКР или приобретения лицензий и т.п.

Таким образом, в настоящее время конкурентоспособность товара в широком смысле определяется как сочетание разного рода потребительских свойств (цена, качество, экономичность, надежность и др.), обеспечивающих стабильное преимущество на рынке по сравнению с аналогичными товарами других компаний.

**Конкурентоспособность компании** – это способность фирмы занимать лидирующие позиции на рынке, обеспечивая при этом необходимый уровень прибыльности. Обычно к основным факторам, определяющим конкурентоспособность компании, относятся: стратегия фирмы, доступность и эффективность использования основных видов ресурсов, технический и инновационный потенциал, эффективность менеджмента, управленческие технологии, организационная система.

Таким образом, конкурентоспособность компании определяется не только способностью создавать отдельные конкурентоспособные товары, поддерживать их конкурентоспособность, но и всей организацией деятельности, которая обеспечивает их производство и реализацию на рынке.

Согласно М.Портеру, решение задачи поддержания и повышения конкурентоспособности фирмы обеспечивается системой взаимозависимых видов деятельности, образующих так называемую «цепочку ценности фирмы»<sup>1</sup> (рис. 1).



Рис. 1. Цепочка ценности фирмы (по М.Портеру)

Такие виды деятельности компании (фирмы) как организация финансов, планирование, управление людскими ресурсами, развитие технологии и снабжение имеют отношение к поддержанию конкурентоспособности всех видов выпускаемой продукции. Большое значение также имеет организация сбыта и продажи товаров. Без этого любой, даже обладающий уникальными свойствами, товар может не найти своего потребителя. Данный вопрос зачастую с особой остротой встает перед средним и малым бизнесом. Не имея средств для создания собственной сети реализа-

<sup>1</sup> Портер М. Международная конкуренция. - М.: Международные отношения, 1993.

ции, на исследование зарубежных рынков, небольшие фирмы объединяются в той или иной форме для решения данной задачи.

Следует заметить, что, по мнению М.Портера и его единомышленников, задачи повышения национальной конкурентоспособности все больше решаются на микроуровне. Опросы, проводимые группой М.Портера на протяжении последних нескольких лет, охватывают около 4000 руководителей компаний из 60 стран. Анализ результатов этих опросов подтверждает тесную зависимость между микроэкономическими условиями и экономическим развитием. «Традиционные» факторы производства, включая людские ресурсы и физическую инфраструктуру, оказывают все меньшее влияние на национальные различия в среднедушевых показателях ВВП, чем, например, наличие деловой информации или внедрение новых информационных технологий. Как отмечается в Докладе по глобальной конкурентоспособности» группы М.Портера за 1999 год, «центральной задачей для мировой экономики становятся микрореформы».

**Конкурентоспособность отрасли**, в отличие от двух предыдущих уровней рассматривается исключительно в контексте конкурентной борьбы на мировом рынке. Исходными для нее являются факторные условия, то есть наличие тех или иных факторов производства. При этом все большее значение приобретает не само наличие факторов, а и их эффективное использование. Для конкурентоспособности отрасли существенное значение имеет подготовка кадров, собственная научно-техническая база. Хотя совершенствование технологии осуществляется первоначально в рамках отдельных компаний, передача знаний и опыта внутри национальной отрасли идет более интенсивно, чем между странами.

Важным фактором формирования конкурентных преимуществ отрасли на мировом рынке является характер спроса на её продукцию внутри страны. Речь в данном случае идет не только о емкости внутреннего рынка, но и о специализации отрасли, определяемой национальной спецификой.

Одним из факторов, поддерживающих конкурентоспособность отрасли, является конкуренция между отраслевыми компаниями на внутреннем рынке. В процессе соперничества компании перенимают друг у друга формы организации работы, технические решения и т.п.

Еще одним важным элементом конкурентоспособности отрасли в мировом масштабе является состояние и развитие родственных и поддерживающих отраслей. Если они сами конкурентоспособны, то и уровень основной отрасли поднимается. С подачи М.Портера подобную группу взаимосвязанных отраслей принято называть кластером. Развитие кластеров, как правило, и определяет экспортную специализацию страны.

**Конкурентоспособность страны** или национальная конкурентоспособность определяется как способность в условиях свободной конкуренции производить товары и услуги, удовлетворяющие требованиям мирового рынка, реализация которых увеличивает благосостояние государства и граждан. Конкурентоспособность страны, несмотря на повышение роли микроуровня, сохраняет огромное значение для обеспечения конкурентоспособности товаров, компаний, отраслей национальной экономики на мировом рынке. Факторы, определяющие конкурентоспособность страны, можно разбить на несколько групп.

1. Наделенность страны факторами производства.
2. Технический уровень производства и национальный уровень производительности труда, который определяется как состоянием общей технической культуры в стране, так и квалификацией работников.
3. Национальный уровень подготовки кадров и научно-технический потенциал страны. Высокий уровень этих параметров в общенациональном масштабе позволяет успешно развивать не только традиционные отрасли, но и создавать новые, вполне конкурентоспособные.
4. Общеэкономическая ситуация в стране, возможности финансирования развития, эффективность функционирования банковской системы и других финансовых институтов, что в совокупности определяет уровень капиталовложений.
5. Уровень жизни населения. Высокий платежеспособный спрос способствует выходу на внутренний рынок новых товаров, что очень важно для их последующего продвижения на мировые рынки.
6. Экономическая политика государства: стимулирование инвестиций и инноваций, финансирование программ развития новых технологий и новых отраслей и т.п.

Исторически конкурентоспособность страны (региона) определялась наличием сырьевых ресурсов. Так, страны, обладающие богатыми запасами природных ресурсов, по сравнению со

своими конкурентами располагали большим капиталом, тем самым, имели возможность использовать передовую технологию и более квалифицированную рабочую силу. Однако с развитием научно-технического прогресса наличие традиционных факторов уже не имеет значения. Конкурентоспособность страны или региона в современном понимании зависит, главным образом, от способности их властей создавать эффективную, восприимчивую к инновациям систему производства товаров и услуг.

Таким образом, конкурентоспособность товаров и компаний данной страны на мировом рынке определяется целым комплексом факторов, действующих на нескольких уровнях. При этом конкурентоспособность страны в соответствии с теорией М.Портера проходит в своем развитии несколько стадий (см. рис.2).

Экономический подъем			Спад
→	→	→	
Конкуренция на основе факторов производства	Конкуренция на основе инвестиций	Конкуренция на основе инноваций	Конкуренция на основе богатства

Рис. 2. Стадии развития конкурентоспособности национальной экономики (по М.Портеру)

Практически все страны вступали в конкуренцию на мировых рынках, опираясь на имеющиеся *факторы производства*. На *стадии инвестиций* формировались новые отрасли, быстро росла занятость. Развитие конкуренции *на основе инноваций* предполагает постоянное совершенствование производства, внедрение новых продуктов и технологий. Первичные факторы производства уже не столь значимы. Наряду с основными отраслями быстро развиваются сопутствующие и поддерживающие отрасли. Образуются кластеры отраслей. В стране значительно увеличиваются расходы на НИОКР и образование. На последней стадии – *конкуренции на основе богатства* – страна поддерживает свою конкурентоспособность только за счет достигнутого на предыдущих стадиях. Снижается интерес к созданию новых продуктов и производств.

## 2. Факторы, препятствующие росту конкурентоспособности российской экономики

### 2.1. Политика поддержки конкурентоспособности в РФ

Правительство РФ в ближайшие годы ставит своей задачей перейти от разрозненных действий к целостной политике повышения национальной конкурентоспособности, которая позволит решить задачу ускорения роста, диверсификации экономики и формирования современных, конкурентоспособных на мировом и внутреннем рынке производств. В настоящее время уровень конкурентоспособности российской экономики не соответствует ее макроэкономической динамике, научно-технологическому и образовательному потенциалу. Об этом говорится в проекте программы социально-экономического развития РФ на среднесрочную перспективу (2005-2008 гг.), опубликованном 14.12.2004 г. МЭРТ РФ.

В программе констатируется, что, по оценке Мирового экономического форума (WEF), Россия занимает 56-е место по показателям макроэкономической динамики, тогда как по технологическому развитию и инновациям – 67-е, а по институционально-правовому режиму – 89-е. Как отмечается в документе, "при всей субъективности этих оценок они отражают не только невысокий уровень доверия международных экспертов и бизнеса к российской экономике, но и реальное отставание нашего институционального и инновационного развития от макроэкономического роста, ведомого преимущественно благоприятной внешнеэкономической конъюнктурой". Россия вполне может занять после 2010 г. по технологическо-инновационному развитию позицию не ниже 30-36-го места и по институциональным условиям – не ниже 40-45-го, что соответствует европейскому уровню, считают в МЭРТ РФ.

Как отмечается в программе, ведущим новым звеном политики повышения конкурентоспособности и структурных преобразований является реализация системы стратегий развития ряда ведущих секторов экономики и создание территориально-производственных "кластеров" (в том числе и путем использования режима особых экономических зон) на основе механизмов частно-государственного партнерства.

Повышение национальной конкурентоспособности является результатом всего комплекса экономических, правовых и институциональных преобразований и действия внутренних сил кон-

курении. Одновременно это и самостоятельное направление государственной политики, включающее в себя регулирование отдельных секторов экономики мерами налоговой, таможенной политики, правовых норм и актов, предоставления кредитной и бюджетной поддержки.

## **2.2. Факторы, препятствующие росту конкурентоспособности российской экономики**

В современных условиях, когда российской экономике приходится преодолевать негативные последствия системного кризиса 90-х годов, структурно-технологические перекосы прежней плановой системы хозяйствования, сложно однозначно выделить те ключевые факторы, которые в решающей мере препятствуют повышению конкурентоспособности и качества экономического роста.

Многие из них хорошо известны: низкий технико-технологический уровень производства, высокая степень физического и морального износа эксплуатируемого в действующем производстве оборудования, хроническая нехватка инвестиций для реконструкции устаревших мощностей, углубление инновационного отставания производства от общемировых тенденций и т.д. Ряд других, не менее важных факторов систематизирован ниже.

### ***а) Недостаточные объемы и низкое "инновационное" качество инвестиций в развитие национальных конкурентных преимуществ:***

- По оценке WEF, Россия занимает 27-е место в мире по объему валовых внутренних инвестиций и 46-е место по этому показателю в расчете на душу населения (степень износа основных фондов промышленности превысила 50%, а средний фактический срок службы промышленного оборудования – 37 лет);
- 41-е место по размеру государственных расходов на образование в процентах к ВВП;
- 25-е место по суммарным расходам на НИОКР и 41-е место по этому показателю в расчете на душу населения;
- низкие масштабы абсорбирования сберегаемых в экономике ресурсов на нужды инвестирования устаревшего производства; сохраняющиеся высокие масштабы оттока капитала из страны.

### ***б) Постепенное объективное исчерпание потенциала отдельных конкурентных преимуществ в меру повышения уровня экономического развития страны:***

- рост удельной оплаты труда в обрабатывающей промышленности, что увеличивает производственные издержки (10-е место по темпам прироста);
- ухудшение условий залегания разрабатываемых полезных ископаемых, что повышает себестоимость их добычи;
- рост стоимости услуг инфраструктурного сектора российской экономики;
- использование экологического ресурса становится более дорогим и обременительным.

### ***в) Недостаточная развитость важных составляющих национальной конкурентоспособности, затрудняющая высвобождение имеющихся конкурентных преимуществ:***

- низкое качество инфраструктуры, особенно в области связи и современных информационных технологий (39-е место по уровню развития телефонной сети и 47-е место по уровню развития сотовой связи, 39-е место по числу компьютеров на душу населения, 35-е место по уровню пользования Интернетом);
- низкое качество корпоративного управления, особенно в области корпоративной этики, надежности, взаимоотношений с акционерами, работы с потребителями и маркетинга, социальной ответственности (последние места в соответствующих рейтингах);
- непрозрачная структура корпоративной и государственной собственности, препятствующая притоку в производство отечественного и иностранного капитала;
- низкая эффективность финансовой системы (45-е место по удельному весу активов банковской системы в ВВП, 47-е место по количеству выпущенных кредитных карточек и крайне незначительные объемы операций с ними, ограниченный доступ к кредитным ресурсам и венчурному финансированию, 29-е место по объему капитализации фондового рынка и 48-е место по объему операций на фондовом рынке в расчете на душу населения, 32-е место по числу участников фондового рынка, широкое распространение инсайдерских операций на фондовом рынке и непрозрачность финансовых институтов, слабое использование современных финансовых механизмов).

Не меньшее негативное влияние на состояние национальной конкурентоспособности оказывают системные факторы, связанные с низкой эффективностью методов госрегулирования, от-



сутствием в России конкурентной рыночной среды, нормальной рыночной инфраструктуры, высокими транзакционными издержками хозяйственной и инвестиционной деятельности предприятий. Их устранение уже сегодня способствовало бы раскрепощению предпринимательской инициативы, раскрыло широкие возможности для развития потенциала конкурентоспособности отечественных производств.

**г) Неэффективная система таможенного администрирования** (равно как и низкая эффективность всей системы тарифного регулирования), не обеспечивающая защиту отечественных производителей как со стороны "организованных" импортеров, так и от по сути узаконенного демпинга со стороны неорганизованной челночной торговли. В результате вольно или невольно воспроизводимого государством режима сильного конкурентного давления со стороны импортной экспансии (даже безотносительно к действующей системе тарифных барьеров) закономерно страдают многие отечественные производства потребительского сектора.

С учетом многочисленных нарушений таможенного режима, широкого распространения льгот и высоких объемов неорганизованной торговли по имеющимся данным в середине-конце 90-х гг. примерно 60% всего импорта (официального и челночного) и более 90% потребительского импорта осуществлялось в обход стандартных таможенных пошлин или вообще беспошлинно. В результате отечественные производители неоправданно поставлены в равные конкурентные условия с обладающими значительно большими финансовыми, технологическими и другими возможностями зарубежными фирмами.

**д) Факторы, обусловленные неразвитой рыночной инфраструктурой, отсутствием эффективных механизмов межотраслевого перелива капитала и маломощностью банковско-кредитной системы России**, напрямую препятствующие проявлению конкурентоспособных преимуществ отечественной продукции. В сложившейся ситуации теряют свои конкурентные позиции, прежде всего, отечественные производства с длительным циклом изготовления, требующие "замораживания" в производстве значительного оборотного капитала. Это главным образом изделия энергетического машиностроения, судостроения, авиастроения и другие, пользующиеся спросом на рынках многих развивающихся стран.

Преодолению системной слабости российской капиталопроводящей инфраструктуры во многом могли бы содействовать усилия государства по восполнению указанного "вакуума" на рынке, однако отсутствие у властей какой либо внятной политики развития своих высокотехнологичных экспортных производств, по меньшей мере, вызывает удивление. Во многих странах, в том числе индустриальных, обладающих развитой инфраструктурой, поддержка национальных высокотехнологичных экспортноориентированных производств давно является обычной практикой и составной частью реализуемой экономической стратегии. Причем – не только каноническими рыночными инструментами, но и с помощью экспортных субсидий, "скрытых" налоговых льгот, гарантий, дипломатической поддержки своего национального бизнеса за рубежом и других подобных механизмов.

**е) Монополизированность отечественной экономики, высокие административные барьеры осуществления хозяйственной деятельности**, слабое налоговое администрирование, неэффективная защита прав собственности и ее "непрозрачная" структура, запутанное законодательство и др. Закономерным результатом они имеют высокие транзакционные издержки российских производителей, также препятствующие проявлению их ценовых конкурентных преимуществ и притоку капитала в производство.

Справедливости ради следует отметить, что в последние годы правительство предпринимает усилия для преодоления указанных перекосов и создания в стране "поля" равных конкурентных возможностей. Это, прежде всего:

- расчистка административных "завалов" и барьеров, препятствующих формированию поля для нормальной предпринимательской деятельности и входа инвесторов на рынок, осуществление комплекса мер по де бюрократизации экономики;

- совершенствование налоговой и амортизационной системы; отмена целого ряда "оборотных" налогов, снижение налогового пресса и др.

- совершенствование системы импортных тарифов, регламента таможенного администрирования, создание нового таможенного законодательства;

- работа по формированию новой системы технических стандартов (сейчас действует более 30 тыс. различных документов подзаконного уровня) и унификации отраслевого технического законодательства, которые напрямую должны определять требования к техническим параметрам тех или иных производств;

Проблема, однако, заключается в том, что предпринимаемые в этом направлении усилия пока не дают должной отдачи и в экономике по-прежнему сохраняются многие системные ограничения развития конкурентной среды и ведения бизнеса, сдерживающие раскрепощение предпринимательской инициативы, проявление имеющихся конкурентных преимуществ национальных производителей. В свою очередь российская экономика не только теряет высокие темпы посткризисного инвестиционного и хозяйственного подъема, но и возникший в постдевальвационный период шанс для упрочения позиций национальных производителей как на внутреннем, так и на внешнем рынках.

Совершенно очевидно, что преодоление указанных структурно-системных ограничений повышения качества экономического роста – прямая прерогатива государства. И оно в конечном итоге будет вынуждено ими серьезно заниматься. Присоединение к ВТО - дополнительный импульс усилиям Правительства в этом направлении.

### 2.3. Конкурентоспособность российской экономики по результатам анкетирования производителей

Можно по разному относиться к уровню конкурентоспособности отечественной экономики, однако, было бы несправедливо оспаривать факт, что уже сегодня в России есть отдельные сферы производства, способные на равных конкурировать с продукцией признанных мировых производителей.

Имеющиеся результаты исследований по оценке уровня конкурентоспособности отечественных производств достаточно противоречивы, и в силу применяемых в них принципов усреднения, не могут претендовать на отражение цельной и объективной картины. Ниже приведены некоторые данные, характеризующие видение уровня своей конкурентоспособности российскими производителями, по результатам опросов Центра экономической конъюнктуры (ЦЭК) при Правительстве РФ и Российским союзом товаропроизводителей (табл. 1 – 3).

Таблица 1

#### Оценка конкурентоспособности промышленной продукции, в % от общего числа ответивших

Область	Уровень конкурентоспособности продукции				
	высокий	средний	низкий	неконкурентоспособная	затруднились ответить
На внутреннем рынке	34-38	60-57	4	не более 1	не более 3
На рынке стран СНГ	23-16	38-46	не более 7	не более 2	до 30
На рынке других стран	8-5	46-41	17-19	5-7	25-30

Источник: ЦЭК при Правительстве РФ.

Данные других обследований российских предприятий дают иные результаты, что во многом является не только результатом разной репрезентативности указанных опросов, но и особенностей применяемых методик. Так, в частности, по данным другого исследования, проведенного ИМЭМО, среди отечественных предприятий только 34% считают себя конкурентоспособными на российском рынке; 24% – на рынках стран СНГ и только 7% – на рынках стран дальнего зарубежья.

В таблицах 2 и 3 приведены результаты конкурентоспособности продукции российских предприятий в отраслевом разрезе на внешнем и внутреннем рынках.

Таблица 2

#### Оценка уровня конкурентоспособности продукции по отраслям промышленности на внешнем рынке, в % от общего числа ответивших

Отрасли промышленности	Уровень конкурентоспособности продукции				
	высокий	средний	низкий	неконкурентоспособная	затруднились ответить
Топливная промышленность	до 15	до 60	до 12	-	до 15
Черная металлургия	7-13	13-60	7-73	до 30	до 53

Цветная металлургия	20-44	17-25	25-60	до 30	до 50
Химическая и нефтехимическая промышленность	15-20	35-46	11-23	не более 5	не более 6
Машиностроение и металлообработка	6-2	22-29	28-31	10-5	до 30
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	4-10	25-30	14-18	12-8	до 40
Промышленность строительных материалов	не более 2	1-4	5-8	10-4	до 80
Легкая промышленность	8-5	21-15	9-20	14-11	до 50
Пищевая промышленность	до 4	5-12	6-3	6-2	до 80

Источник: ЦЭК при Правительстве РФ.

Таблица 3

**Оценка уровня конкурентоспособности продукции по отраслям промышленности на внутреннем рынке, в % от общего числа ответивших**

Отрасли промышленности	Уровень конкурентоспособности продукции				
	высокий	средний	низкий	неконкурентоспособная	затруднились ответить
Топливная промышленность	32-64	12-31	-	-	не более 7
Черная металлургия	10-83	90-14	18-3	-	-
Цветная металлургия	66-79	33-21	20-30	-	-
Химическая и нефтехимическая	29-32	49-65	4-2	0	-
Машиностроение и металлообработка	28-38	64-55	до 6	до 2	-
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	19-12	71-79	9-4	до 2	до 3
Промышленность стройматериалов	8-14	71-73	15-10	до 3	-
Легкая промышленность	21-24	66-57	5-12	до 4	до 3
Пищевая промышленность	24-26	67-64	до 5	до 2	до 1

Источник данных: ЦЭК при Правительстве РФ.

Аналогичный опрос, проведенный экспертами Агентства регионального экономического развития (АРР) летом 2004 г. среди калининградских предприятий мясоперерабатывающей промышленности показал, что 40% респондентов считают выпускаемую ими продукцию высоко конкурентоспособной и почти 30% – умеренно конкурентоспособной на внутреннем рынке. При этом большинство калининградских мясопереработчиков (более 80%) не рассматривают иностранные компании в качестве главных конкурентов. Подобные оценки являются объективным признаком наличия в этой отрасли конкурентоспособного сектора.

Российским союзом товаропроизводителей было проведено анкетирование по проблемам вступления в ВТО 506 предприятий различных отраслей промышленности, а именно: машиностроения и металлообработки (255 предприятий или 50% от общего числа опрошиваемых), химической и нефтехимической (31 предприятие или 6%), промышленности строительных материалов (42 предприятия или 8%), легкой (14 предприятий или 3%), пищевой промышленности (140 предприятий или 28%) и предприятий других отраслей, в том числе черной металлургии, топливной, лесной и деревообрабатывающей и пр. (всего 24 предприятия или 5%), расположенных на территориях 66 субъектов Российской Федерации.

Анализ данных, полученных в результате анкетирования, свидетельствует о том, что реальный сектор России, несмотря на сложное финансовое положение, сохраняет потенциал для развития, а продукция многих предприятий превосходит зарубежные аналоги. Доля конкурентоспособной продукции, по данным анкет, превышает 70% у 28% обследованных предприятий машиностроения, 35% – в химической и нефтехимической промышленности, 42% – в пищевой промышленности (табл. 4).

**Группировка предприятий по доле конкурентоспособной продукции  
в общем объеме производства, по результатам анкетирования предприятий РСТ**

Отрасли	Количество предприятий	В том числе с долей конкурентоспособной продукции, %					Не указано
		до 10	11-30	31-50	51-70	свыше 70	
Всего анкет	506	61	61	70	75	178	61
Машиностроение и металлообработка	255	39	35	44	33	70	34
Химическая и нефтехимическая	31	3	6	6	5	11	-
Промышленность строительных материалов	42	3	3	4	7	24	1
Легкая промышленность	14	-	-	-	7	7	-
Пищевая промышленность	140	14	13	14	23	58	18
Строительство	17	2	3	2	-	4	6
Прочие	7	-	1	-	-	4	2

*Источник: Российский союз товаропроизводителей.*

Вместе с тем, существуют серьезные проблемы для ключевых отраслей экономики при ускоренном вступлении в ВТО. На вопрос о приемлемых сроках вступления в ВТО 73% предприятий назвали 2006 год и более поздние сроки, около половины из них – не ранее 2008-2010 гг. Лишь 10,6% обследованных (47 предприятий) считают, что готовы к вступлению в ВТО в ближайшие годы, из них: 14 предприятий машиностроения, 7 – химии и нефтехимии, 8 – промышленности строительных материалов, 13 – пищевой, 1 – черной металлургии, 1 – топливной промышленности.

Из числа проблем, тормозящих развитие конкурентоспособности производств, 39% опрошенных предприятий указали на устаревшее оборудование и технологии. Однако эта оценка представляется несколько заниженной, т.к. на 43% анкетированных предприятий износ основных фондов превышает 70%, а еще у 38% предприятий износ составляет от 51% до 70%. В наименьшей степени предприятий волнует низкое качество комплектующих и изделий.

Тот факт, что 45% опрошенных назвали основной проблемой вступления в ВТО высокие цены на услуги и продукцию естественных монополий свидетельствует о недостаточной информированности большинства из них об уровне мировых цен на энергоносители, на фоне которых цены на потребляемую энергию в России явно занижены. Это обстоятельство свидетельствует о том, что российские производители не представляют в полной мере последствий для себя при вступлении в ВТО.

При всей условности приведенных оценок уровня конкурентоспособности, их ценность не следует подвергать сомнению. Это, конечно, весьма "усредненные" характеристики и специалистам хорошо известно, что большинство отраслей обрабатывающей промышленности России на внешнем рынке ограниченно конкурентоспособно или не конкурентоспособно. Однако в российской экономике уже сегодня сформировался целый ряд производств, способных на равных конкурировать с продукцией зарубежных производителей, с одной стороны, и, кроме того, значительная часть производств обладает потенциалом роста своей конкурентоспособности.

Приведенные выше сводные отраслевые оценки серьезно корректируются анализом реального положения дел в отраслях. По данным, например, Международной торговой палаты, в силу высокого морального и физического износа производственного капитала и его низкого технико-технологического уровня, конкурентоспособной реально является продукция не в целом названных отраслей, а только их отдельных подотраслей. В секторах низкой степени переработки это, например, низкопередельный металл в черной металлургии, первичный алюминий в цветной металлургии, промежуточные продукты в химической промышленности и т.п.

В равной мере это относится и к довольно большому числу товаров российского перерабатывающего комплекса массового ассортимента (от трикотажных изделий до элементной базы электронной промышленности), которые конкурентоспособны по качеству и ценам и, на практике, находят сбыт на рынках промышленно развитых стран среднего уровня развития. Однако дальнейшее укрепление экспортного потенциала указанных секторов тесно связано с решением общих проблем экономического развития России, расширением государственной поддержки экспортной деятельности, осуществлением мероприятий по улучшению торгового, страхового и кредитного

сервиса, совершенствованием условий для проведения НИОКР и внедрения их результатов в конкретную технологию производства.

В сводном виде представление о конкурентоспособности отдельных товаров российского экспорта на мировых рынках дают данные, подготовленные экспертами ВНИКИ (см. приложения). Что касается позиций России на мировом рынке высоких технологий, то, по мнению специалистов, страна способна достаточно успешно конкурировать приблизительно по 10-15 направлениям производства наукоемкой продукции из 50. Поддержку десятков крупных научно-технических программ по всем направлениям развития высоких технологий в настоящее время не может себе позволить ни одна страна в мире. Правильный выбор приоритетов позволил бы России уже в обозримой перспективе претендовать, по мнению специалистов, на 3-4% мирового рынка наукоемкой продукции, что могло бы приносить около 100 млрд. долл. в год. В стране имеется потенциал для создания конкурентоспособной экспортной продукции, включая услуги, в таких наукоемких и высокотехнологичных отраслях (за исключением отраслей ВПК) как: оптоэлектроника; телекоммуникационное оборудование, в частности, оптоволоконно; новые материалы; ядерные технологии; оптические приборы и геодезическое оборудование для поиска нефти и газа; программное обеспечение.

### **3. Калининградская специфика и традиционные факторы конкурентоспособности**

Выгодное географическое положение Калининградской области по отношению к главному торговому партнеру Российской Федерации – Европейскому союзу – и режим свободной таможенной зоны, установленный Федеральным законом «Об Особой экономической зоне в Калининградской области», образуют специфические внешние условия, во многом отличные от условий хозяйственной деятельности в других регионах России. Хотя действие этих факторов не является однозначным и только положительным, они, совместно с такими традиционными факторами конкурентных преимуществ как относительная дешевизна рабочей силы и развитость производственно-транспортной инфраструктуры, оказали, по существу, определяющее влияние на формирование экономической специализации области на современном этапе её развития.

Коротко рассмотрим эти факторы, на которых зиждется текущая конкурентоспособность калининградской экономики.

#### **3.1. Особенности геополитического положения области**

Калининградская область – единственный субъект Российской Федерации, географически далеко выдвинутый на Запад относительно основной части страны и изолированный от нее территориями иностранных государств. Эти особенности геополитического положения оказывают как положительное, так и отрицательное влияние на условия и возможности ведения предпринимательской деятельности в регионе, выступая внешними факторами конкурентоспособности калининградских предприятий.

Месторасположение области, находящейся в географическом центре Европы, на пересечении традиционных торговых путей, вблизи от главных западно- и восточноевропейских рынков, предопределяет возможные экономические выгоды. Очевидными и бесспорными преимуществами географического положения области, с точки зрения возможностей для развития бизнеса, являются<sup>2</sup>:

- близость ее территории к рынкам Западной и Восточной Европы,
- наличие непосредственных связей с общеевропейскими системами транспортной и коммуникационной инфраструктур,
- наличие на территории области единственного принадлежащего России на Балтийском море незамерзающего портового комплекса.

Эти преимущества, с одной стороны, обеспечивают достаточно простой (а, следовательно, и экономически привлекательный) выход западных товаров через территорию области на обширный российский рынок. Близость области к западным рынкам существенно облегчает развитие внешнеэкономических связей для российских (калининградских) предприятий. Действие этих факторов создает благоприятные предпосылки для использования территории области в качестве промежуточной производственной площадки – своего рода звена между иностранными производителями материалов и комплектующих и потребителями произведенной из них готовой продукции в России. Менее очевиден и пока мало востребован, в силу сохраняющейся низкой технологической

---

<sup>2</sup> Калининградская область: стратегия сотрудничества / Администрация Калининградской области. – М.: Олма-Пресс, 2004, с. 13.

сложности российской продукции, но потенциально возможен альтернативный вариант, связанный с использованием географически выгодно расположенной территории области в качестве места для доработки и продвижения на экспортные рынки российских товаров.

Таким образом, выгодное географическое положение является естественным фактором, обеспечивающим Калининградской области конкурентные преимущества относительно других регионов России в сфере внешней торговли, а в также сопутствующих ей видах деятельности.

Другой особенностью геополитического положения области является её эксклавность по отношению к основной части России. Следствие этой особенности – неизбежность транзита большей части калининградских и экспортно-импортных российских грузов через территорию иностранных государств, усложняющая и удорожающая торговлю области с другими российскими регионами. В дополнение к этому значительную неопределенность вносит отсутствие соглашения между Россией и ЕС об условиях транзита российских товаров, перемещаемых из Калининградской области на остальную часть территории Российской Федерации и в обратном направлении через территорию государств – участников Евросоюза.

Законодательство Евросоюза, регулирующее транзитные перевозки, не учитывает всех специфических аспектов положения Калининградской области. В частности, никак не учитывается, что Калининградская область – это часть таможенной территории России, отделенная от нее таможенной территорией ЕС, а калининградский грузовой транзит, по сути, представляет собой перемещение товаров внутри единого российского рынка, лишь в ограниченный отрезок времени осуществляемое внутри таможенного пространства ЕС. Поскольку Россия не может влиять ни на содержание таможенного законодательства ЕС в отношении перевозок между двумя частями российской территории, ни на порядок его применения, это вносит существенный элемент непредсказуемости в условия ведения хозяйственной деятельности на территории Калининградской области.

Доставка грузов из Калининградской области на остальную территорию России уже сейчас представляет собой многоступенчатую процедуру, каждый этап которой связан с дополнительными временными и финансовыми затратами, не свойственными «внутрироссийской» перевозке. Это обусловлено дополнительными, как правило, более жесткими требованиями ЕС к страхованию грузов и ответственности перевозчика, к ветеринарному и фитосанитарному контролю, к перевозке опасных грузов, к техническим характеристикам автотранспортных средств и подвижного железнодорожного состава. Причем с течением времени эти требования (а, следовательно, временные и финансовые затраты калининградских компаний и их российских партнеров) будут только возрастать<sup>3</sup>. Вместе с тем, одни только затраты на оформление транзита, а также сложность и неопределенность его условий не столь существенны, чтобы критическим образом повлиять на конкурентоспособность продукции калининградских предприятий.

Гораздо более серьезным негативным следствием эксклавноности региона, оказывающим непосредственное влияние на межрегиональную конкурентоспособность калининградских компаний, являются их специфические дополнительные транспортные издержки – доставка грузов в регион обходится значительно дороже, чем перевозка на аналогичные расстояния в пределах основной части Российской Федерации.

Напомним, что основным транспортным звеном, связывающим область с остальной частью России, является железнодорожный транспорт. Именно железная дорога обеспечивает подавляющую часть грузоперевозок в регион и из него. Прочие виды транспорта не только экономически менее выгодны, но и объективно не могут обслужить существующие торговые потоки между областью и другими российскими регионами. В отсутствие реальных альтернатив, более высокая относительно других российских регионов стоимость железнодорожных перевозок неизбежно приводит к дополнительным транспортным издержкам калининградских компаний.

Причин более высокой, чем в других регионах страны стоимости услуг железной дороги несколько. Главные из них: негибкая тарифная политика подконтрольной государству коммерческой структуры – ОАО «Российские железные дороги»<sup>4</sup> и результат действий Литвы и Белоруссии, направленных на извлечение выгод от своего транзитного положения.

---

<sup>3</sup> Справедливости ради отметим, что дополнительные, нехарактерные для «большой России», затраты на оформление транзитных грузов, следующих из Калининградской области в другие российские регионы (так называемая «экспертиза») предприниматели несут и на российской стороне.

<sup>4</sup> Действующий в России прецедент № 10-01 «Тарифы перевозки грузов и услуги инфраструктуры, выполняемые российскими железными дорогами» не учитывает положение Калининградской области – в силу разрыва единого тарифного поля на территории Белоруссии и Литвы, основная часть областных грузов пе-

В совокупности затраты на организацию транзита и дополнительные транспортные издержки образуют так называемые «издержки эксклавноности». Их влияние проявляется в «несправедливом» для региональных производителей удорожании стоимости как калининградских товаров на российском рынке, так и российских на калининградском. Например, по оценкам администрации области, стоимость доставки энергоносителей по железной дороге на одинаковое расстояние по России и в Калининградскую область через территории других государств в мае-июне 2004 года различалась на 70-150 руб./т (в зависимости от видов энергоносителей). Вследствие этого цены на основные виды энергоносителей, перевозимых железнодорожным транспортом, на сегодняшний день для калининградских потребителей оказываются выше средних по России на 10-15%. Аналогичным образом происходит удорожание и калининградских товаров на российском рынке. Таким образом, дополнительные относительно других российских производителей издержки, связанные с эксклавноностью региона оказывают непосредственное и весьма существенное негативное влияние на конкурентоспособность выпускаемой в регионе продукции.

### **3.2. Особая экономическая зона в Калининградской области**

Статус особой (свободной) экономической зоны на территории Калининградской области был введен во второй половине 1991 года. Начиная с 1996 года основным документом, регламентирующим режим хозяйственной деятельности в Калининградской области, выступает Федеральный закон «Об Особой экономической зоне в Калининградской области». В экономическом плане этот закон был призван, прежде всего, компенсировать дополнительные расходы, связанные с изолированностью области от основной территории России. Другой целью принятия закона являлось создание благоприятного инвестиционного климата, обеспечивающего ускоренное социально-экономическое развитие области.

В соответствии с Законом, в Особой экономической зоне, созданной «в пределах всей территории области, за исключением территорий объектов, имеющих оборонное и стратегическое значение для Российской Федерации, – военных баз, воинских частей, объектов оборонной промышленности, а также объектов нефтегазовых отраслей добывающей промышленности на континентальном шельфе»<sup>5</sup>, установлен особый, льготный по сравнению с общим, режим предпринимательской, инвестиционной и внешнеэкономической деятельности. Однако по существу этот «особый» режим был сведен к созданию и функционированию на территории региона свободной таможенной зоны, что стало принципиальным отличием экономико-правовых условий хозяйствования в Калининградской области от прочих регионов Российской Федерации.

Суть особого таможенного режима свободной экономической зоны в Калининградской области состоит в том, что товары, произведенные на территории ОЭЗ, или ввозимые на ее территорию из других стран освобождаются от таможенных пошлин и других таможенных платежей. Товар считается произведенным в ОЭЗ, если величина добавленной стоимости его обработки составляет не менее 30% (для отдельных товаров – не менее 15%) и его обработка влечет за собой принципиальное изменение кода товара по таможенной классификации. Порядок определения происхождения товара из ОЭЗ устанавливается Администрацией области совместно с ГТК России.

Таможенные льготы являются стержневой составляющей механизма ОЭЗ и образуют мощный стимул для развития предпринимательской и, прежде всего, внешнеэкономической деятельности в регионе. Однако влияние этого закона носит довольно односторонний характер. Под его воздействием экономика области приобрела отчетливо выраженную специализацию по обеспечению альтернативного (не подверженного обычным таможенным процедурам) доступа иностранных товаров на российский рынок. Как правило, калининградские импортозамещающие предприятия представляют собой сборочные производства, специализирующиеся на завершающих, технологически несложных операциях по производству потребительских товаров из импортных материалов и комплектующих. После обеспечения минимальных критериев обработки, эти товары могут беспрепятственно поставляться на российский рынок.

Режим ОЭЗ дал серьезные преимущества калининградским предприятиям относительно их российских конкурентов. Благодаря ему в Калининградской области появился ряд новых, но ставших известными далеко за пределами региона, производств. Это, в частности, сборка автомобилей, телевизоров и сложной бытовой техники, производство мебели, мощный мясоперерабатывающий сектор и др. По данным администрации области, в настоящее время около 60% произ-

---

ревозится по российским железным дорогам на короткие расстояния (менее 1000 км), соответственно, по более высокому тарифам.

<sup>5</sup> Закон Российской Федерации от 22.01.1996 г. №13-ФЗ «Об Особой экономической зоне в Калининградской области», гл. 1, ст. 1.

водимой в регионе промышленной продукции (а в сфере импортозамещения эта доля ещё выше) составляют её новые виды, ранее не производившиеся в области.

Прямым следствием быстрого развития новых производств стали изменения в структуре промышленного производства. Бесспорными лидерами последних лет по росту объема производства являются машиностроение и металлообработка (удельный вес продукции, произведенной предприятиями этой отрасли, за последние 6 лет возрос почти в 2 раза) и пищевая промышленность (рост в 1,44 раза по сравнению с 2000 годом). При этом доля отраслей топливно-энергетического комплекса уменьшилась с 35% в 2000 году до 23% в 2003 году (см. рис. 3).

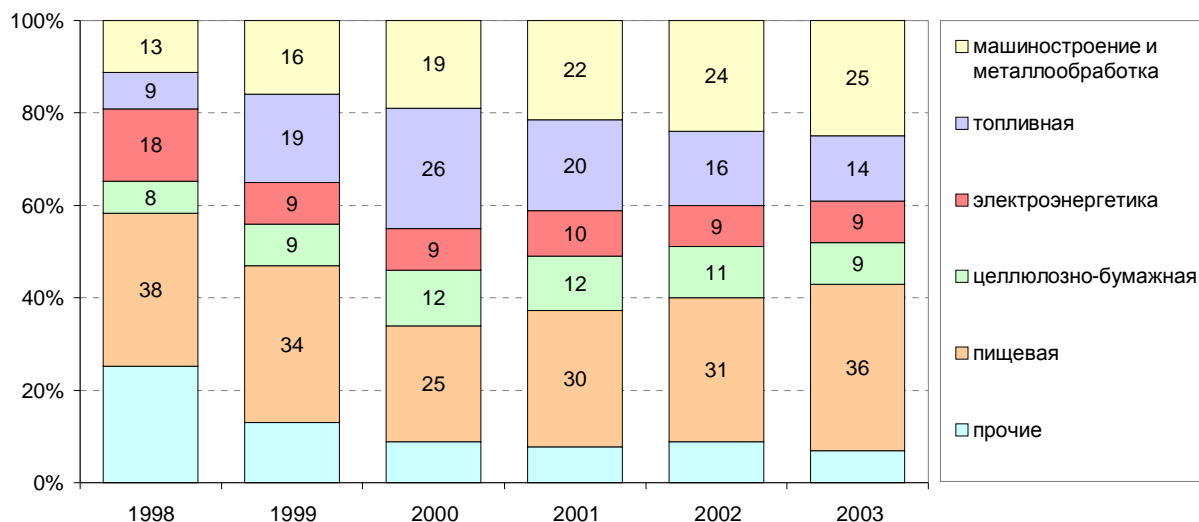


Рис. 3. Доля основных отраслей в общем объеме производства промышленной продукции в Калининградской области в 1998-2003 гг., в стоимостном выражении, в процентах к итогу

Источник: Калининградский облгоскомстат

Сохраняющиеся в течение последних 6 лет довольно высокие среднегодовые темпы роста выпуска в машиностроении (в пределах 25-35% в год, см. рис. 4) указывают на высокую востребованность продукции этой отрасли, и, следовательно, могут служить основанием для вывода о наличии у её компаний определенного потенциала конкурентоспособности. По итогам 2003 года в регионе резко возросли объемы производства автомобилей и сложной бытовой техники (на 61,4% и 81% соответственно). По объемам выпуска этих товаров область занимает лидирующие позиции в стране. В частности, сейчас на долю Калининградской области приходится более 1/3 собираемых в России телевизоров и пылесосов.

Начиная с 1998 г. и вплоть до 2001-2002 гг. быстрыми темпами рос выпуск и в пищевой промышленности, развитие которой во многом обусловлено действием закона об ОЭЗ.<sup>6</sup> Темпы роста объема продукции пищевой промышленности в эти годы, по оценкам, существенно превышали рост российского рынка, на который в основном ориентируются калининградские производители. В настоящее время почти 1/3 выпускаемых в России рыбных и 1/5 мясных консервов имеют калининградское происхождение.

<sup>6</sup> Наметившееся в 2002-2003 гг. снижение темпов роста в этой отрасли вызвано скорее субъективными причинами, например, такой как передел сфер влияния в ликероводочной промышленности, и лишь отчасти может быть объяснено несовершенством существующего механизма ОЭЗ, проявляющимся, в частности, в неспособности найти взвешенные подходы к решению проблемы сырьевого обеспечения для растущей мясной промышленности.



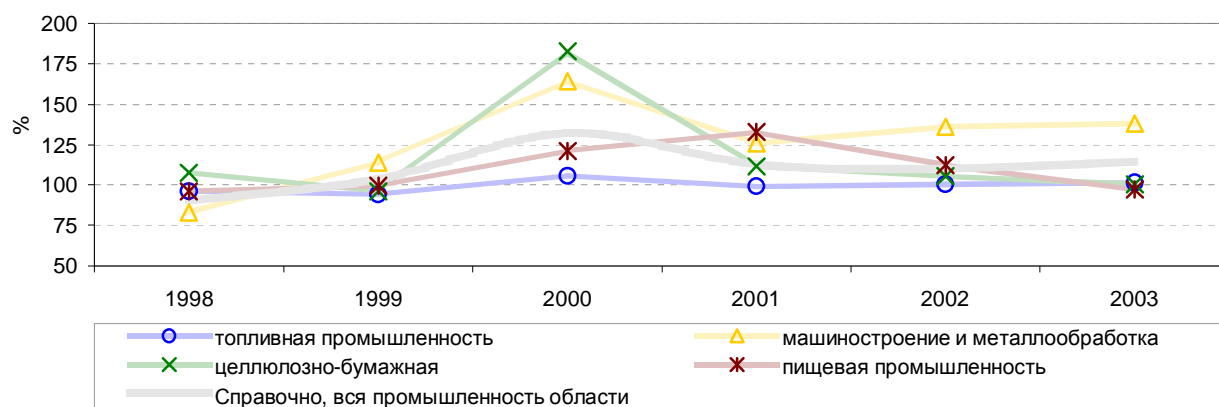


Рис. 4. Индексы физического объема производства, в процентах к предыдущему году  
 Источник: Калининградский облгоскомстат

В отличие от импортозамещения, закон об ОЭЗ практически не оказывает какого-либо влияния на экспортно-ориентированные отрасли калининградской экономики. Производство в этих отраслях растет более низкими темпами, чем в импортозамещающих. Низкие темпы роста, демонстрируемые топливной промышленностью, объясняются, вероятно, ограниченностью ресурсно-сырьевой базы и технологическими возможностями инфраструктуры, поскольку продукция этой отрасли (в основном – сырая нефть) пользуется высоким спросом. Во многом похожая ситуация складывается и в целлюлозно-бумажной промышленности. Но в отличие от топливной, она к тому же находится в неблагоприятной фазе цикла деловой активности. После затяжного падения темпов роста, в 2003 году эта отрасль впервые за последние 5 лет вплотную приблизилась к нулевому уровню роста.

Характерной чертой «новой промышленности» Калининградской области является ее ориентация на общероссийский рынок и выраженный импортозамещающий характер. Сложившаяся под влиянием закона об ОЭЗ специализация экономики области привела к тому, что в последние годы рост поставок товаров из Калининградской области в Россию значительно опережает динамику калининградского экспорта за рубеж, а доля этих поставок в совокупном объеме экспорта-вывоза собственно калининградской продукции стремительно увеличивается (до 75% в 2003 году). Следствием ускоренного развития импортозамещающих отраслей стал рост объемов импорта материалов и комплектующих в регион – его доля в общероссийском импорте с 2% в 2000 году возросла до 3,1% в 2003 году (рис. 5). Причем около 40% калининградского импорта приходится на товары машиностроительной группы (в основном это комплектующие для выпуска импортозамещающей продукции), а более 25% составляют различные виды сырья для пищевой и комбикормовой промышленности региона.

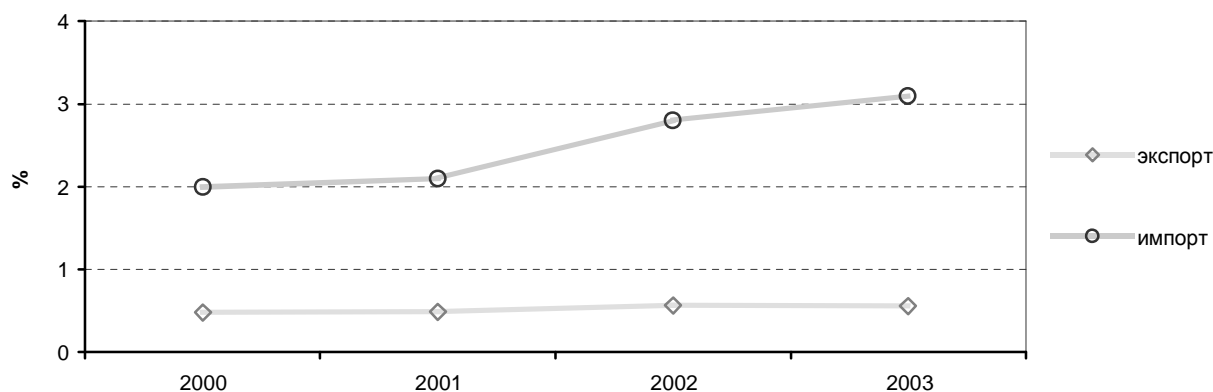


Рис. 5. Доля области в экспорте и импорте Российской Федерации в 2000-2003 гг., в процентах  
 Источник: Госкомстат России

Следует остановиться еще на одном внешнем факторе, носящем общеэкономический характер, но в особых условиях Калининградской области, приобретающем немаловажное значение. Это – сильная зависимость области от состояния и темпов развития российской экономики. Отмечающийся в последние годы рост импортозамещения в регионе во многом обусловлен общим эко-

номическим ростом в стране и расширением спроса со стороны российских потребителей, в частности. Подтверждение этому – явная зависимость показателей, характеризующих динамику развития калининградского импортозамещающего сектора от темпов роста базовых макроэкономических показателей России (рис. 6, 7).

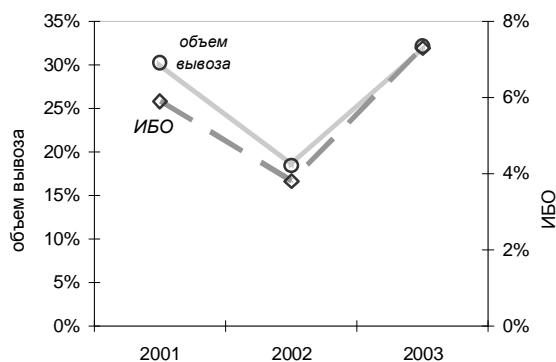


Рис. 6. Индекс роста базовых отраслей российской экономики (ИБО) и динамика вывоза продукции, произведенной в ОЭЗ на остальную территорию России  
Ист : Банк России, КР СЗТУ.

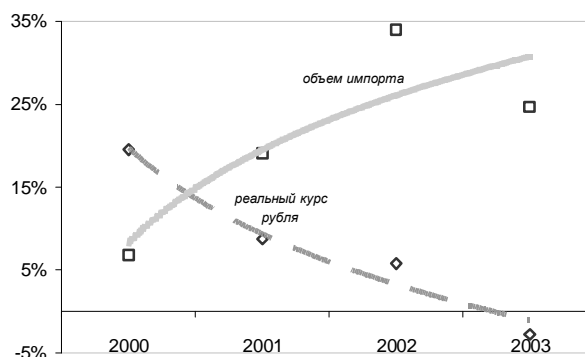


Рис. 7. Динамика реального курса рубля и объем импорта в Калининградскую область (в % к 2000 г.)  
Ист : Банк России, КР СЗТУ.

Улучшение макроэкономической конъюнктуры в России создало хороший фон, усиливший позитивное действие рассмотренных выше специфических внешних факторов, что, в свою очередь, привело к быстрому росту коммерческой привлекательности импортозамещающего сектора калининградской экономики, ориентированного, прежде всего, на нужды потребителей в «большой» России.

Приведенные выше результаты действия закона об ОЭЗ имеют неоднозначную интерпретацию. Так, согласно оценкам руководителей администрации области и некоторых известных региональных ученых<sup>7</sup>, «механизм ОЭЗ способствовал значительной структурной трансформации региональной экономики». Начиная с 2000 года темпы экономического роста в Калининградской области по многим показателям, включая динамику инвестиций и промышленного производства, выше, чем в среднем по России. Положительно оцениваются происходящие в отраслях калининградской промышленности изменения технологий, ассортимента и качества продукции, влияющие на ее конкурентоспособность. Это, по их мнению, «свидетельствует о важности выполняемой регионом роли в стратегии импортозамещения».

С другой стороны, по мнению независимых экспертов<sup>8</sup>, режим ОЭЗ оказывает угнетающее воздействие на некоторые отрасли промышленности и сельское хозяйство, ставя их в заведомо неравные условия перед импортом. С этой точки зрения, существующая система льгот прямо дискриминирует отечественные предприятия, поскольку при импорте товаров на территорию ОЭЗ не взимается импортный НДС, в то время как при покупке отечественных аналогов этих товаров предприятие, расположенное в Калининградской области, платит внутренний НДС. Так как иностранным экспортерам НДС возмещается правительствами их стран, то при прочих равных условиях для калининградского предприятия продукция, произведенная в России, будет всегда дороже, чем импортная. Такое неявное дотирование российским государством импортных товаров для резидентов ОЭЗ во многом определило гипертрофированно высокую импортозамещающую специализацию экономики области в ущерб экспортно-ориентированным производствам, для развития которых в регионе имеются необходимые условия.

Добавим, что и благополучие «нового» импортозамещающего сектора калининградской экономики, рост которого рассматривается как главное свидетельство эффективности существую-

<sup>7</sup> Калининградская область: стратегия сотрудничества / Администрация Калининградской области. – М.: Олма-Пресс, 2004, с. 23-27, 66.

<sup>8</sup> Содействие преобразованию Калининградской области в пилотный регион сотрудничества России и Европейского союза. – Калининград: Институт Восток-Запад, Агентство регионального развития Калининградской области. 2003, с.23.

щего механизма ОЭЗ, не является устойчивым, поскольку его зависимость от таможенных льгот со временем только усиливается<sup>9</sup>.

В целом большинство наиболее авторитетных исследователей региональной экономики сходятся во мнении, что последствия реализации механизма ОЭЗ оказались иными по сравнению с ожидаемыми разработчиками. С его помощью не удалось полностью преодолеть недостатки эксклавного положения региона и обеспечить устойчивое развитие экономики<sup>10</sup>. В существующем виде закон об ОЭЗ не смог коренным образом решить проблему повышения конкурентоспособности калининградских компаний.

Главной проблемой функционирования ОЭЗ в Калининградской области является её правовое обеспечение. Несмотря на наличие в целом благоприятного законодательства, правовые условия деятельности в Калининградской области не являются стабильными. За время существования СЭЗ-ОЭЗ было принято более двух десятков нормативных документов (в основном указов Президента и постановлений Правительства), то вводивших, то отменявших те или иные льготы. Уже сам факт принятия такого количества документов и постоянно меняющиеся условия функционирования зоны являются крайне негативным фактором, поскольку стабильность законодательства – одно из основных условий благоприятности хозяйственного климата. Очередным этапом нормотворческого процесса вокруг ОЭЗ стали попытки в 2002-2004 гг. разработать и принять новый закон об ОЭЗ, причем рамочные условия большинства предлагаемых вариантов этого закона мало учитывали специфику региона и реальные потребности калининградских предприятий.

Основная причина правовой нестабильности, являющейся в настоящее время одной из важнейших проблем функционирования ОЭЗ в Калининградской области, состоит в сохраняющемся противоречии между нормами Федерального закона «Об Особой экономической зоне в Калининградской области», с одной стороны, и Налогового и Таможенного кодексов, с другой. Суть этих противоречий сводится к тому, что в Налоговом и Таможенном кодексах не прописан тот режим свободной таможенной зоны, который действует в Калининградской области. Существует серьезный конфликт между законом об ОЭЗ и остальным массивом федеральных законов. В результате большинство представленных в области федеральных ведомств издают предписания и административные приказы, зачастую не соответствующие закону об ОЭЗ.

Отсутствие определенности федеральных властей в отношении предоставленных предпринимателям области преференций и перманентная, существующая с момента принятия Закона об ОЭЗ, угроза их существенного изменения, либо полной или частичной отмены составляют главный фактор нестабильности развития экономики Калининградской области.

В целом оценка основных внешних факторов, влияющих на конкурентоспособность промышленного сектора калининградской экономики, дает основание говорить о сложившемся в настоящее время неустойчивом равновесии между положительными и отрицательными воздействиями (для отдельных отраслей, возможно, о незначительном положительном перевесе). Выгоды от географического положения области и таможенные льготы, предусмотренные законом об ОЭЗ, с одной стороны, во многом нивелируются издержками эксклавного положения области, а также неопределенностью будущего ОЭЗ и условий предстоящего членства России в ВТО. В этих условиях главными аргументами, определяющими характер предпринимательских решений, выступают уже не специфические, а универсальные внутренние как традиционные (ресурсные), так и микроэкономические факторы конкурентных преимуществ.

### **3.3. Ресурсные факторы конкурентоспособности**

Наряду с внешними геополитическими и экономико-правовыми условиями, неподвластными воле региональной власти и бизнеса, формирование «магистрального направления» развития экономики Калининградской области происходило под влиянием таких факторов конкурентных преимуществ, как: наличие относительно дешевой и качественной рабочей силы, а также относительная развитость производственно-технической и транспортной инфраструктуры. Эти факторы, являющиеся традиционными, тем не менее, на начальном этапе экономических преобразований в сочетании с благоприятными внешними условиями, во многом, определили текущую специализацию экономики Калининградской области.

<sup>9</sup> Подробнее об угрозах, связанных с консервацией существующей модели экономического развития области – см. Экономический бюллетень №1. Перспективы внешнеторгового режима Калининградской области. – Калининград, Проект «Поддержка развития Калининградской области» (EuropeAid/114287/C/SV/RU), 2004.

<sup>10</sup> Регион сотрудничества. Вып.8 (33): Концепции развития Калининградской области в условиях российско-европейского взаимодействия на Балтике: Аналитический доклад / Под ред. А.П.Клемешева. – Калининград: Изд-во КГУ, 2004, с. 19.

Рассмотрим, каковы отличия региона от конкурирующих с ним территорий в использовании таких традиционных ресурсных факторов как рабочая сила и производственный потенциал.

В качестве одной из основных характеристик конкурентоспособности предприятия, в обобщенном виде отражающей как эффективность его производственной и организационной структуры, так, косвенно, и позицию предприятия на рынке, обычно рассматривается показатель доли затрат в выпуске, определяемый как отношение общих издержек на производство и сбыт продукции к валовой выручке от основной деятельности. Поскольку статистические данные об издержках производства в отраслевом разрезе имеют низкую достоверность, для расчета этого показателя использовалась информация, полученная в ходе выборочных опросов и анкетирования предприятий основных отраслей промышленности Калининградской области, проведенных собственными силами *APP* и *Проекта* в течение 2003-2004 г.

На рис. 8 сравниваются показатели доли затрат в стоимости выпускаемой (реализуемой) продукции по предприятиям некоторых отраслей промышленности Калининградской области.

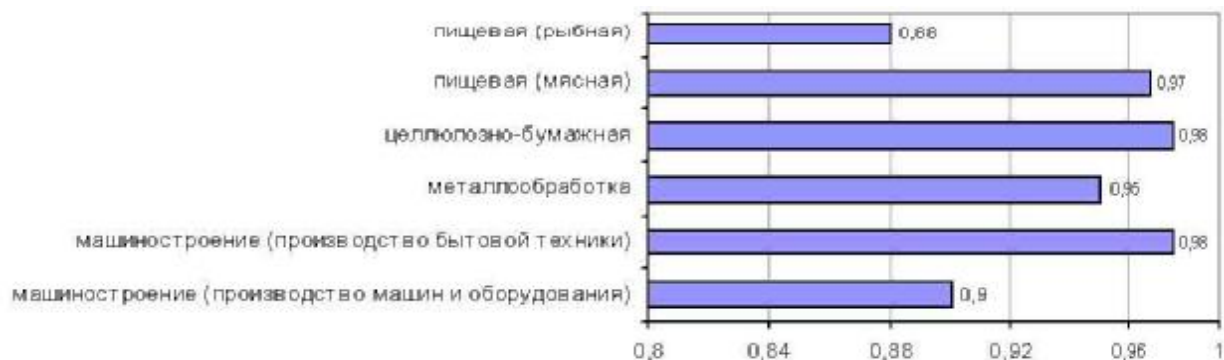


Рис. 8. Показатель доли затрат в выпуске в основных отраслях промышленности Калининградской области в 2003 году

*Рассчитано на основании информации базы данных APP*

Сравнение показателей доли затрат в выпуске, достигнутых в отраслях промышленности Калининградской области с аналогичными показателями промышленно развитых стран позволяет сделать предварительные выводы об общей эффективности деятельности калининградских предприятий. В большинстве рассматриваемых нами отраслей промышленности соотношение «затраты-выпуск» в целом соответствует показателям «старых» стран ЕС<sup>11</sup>. Так по предприятиям пищевой промышленности значение этого показателя в Калининградской области в 2003 г. составляло 0,96, в среднем по странам ЕС в 2002 г. – 0,97, в металлообрабатывающей промышленности в Калининградской области – 0,95, в странах ЕС – 0,94. В то время как доля затрат в выручке калининградских машиностроительных предприятий оказывается несколько ниже, чем у их западноевропейских аналогов (в Калининградской области – 0,93, в странах ЕС – 0,96).<sup>12</sup> Однако указанные различия не являются настолько существенными, чтобы оказать решающее влияние на различия в конкурентоспособности калининградских и иностранных предприятий.

Сравнение калининградских предприятий с их российскими аналогами затруднено по причине отсутствия в открытом доступе систематизированной информации о финансово-экономическом состоянии российских предприятий. Сравнительную оценку эффективности российских и калининградских компаний можно выполнить лишь по отдельным отраслям промышленности. Так, например, имеющаяся у нас информация, указывает на относительно низкую общую эффективность предприятий целлюлозно-бумажной промышленности региона. В частности, в 2003 году доля затрат в выручке целлюлозно-бумажных предприятий Калининградской области составляла 0,98, в то время как в среднем по России величина этого показателя равнялась 0,85, а по предприятиям СЗФО – 0,88.<sup>13</sup> Это обстоятельство ограничивает конкурентоспособность калининградских целлюлозно-бумажных предприятий на внутреннем рынке, куда они поставляют относительно технически сложные товары. Однако никак не влияет на их международную конкурентоспособность, т.к. основным экспортным товаром является низко технологичная, но востребованная на мировом рынке целлюлоза.

<sup>11</sup> Здесь и далее показатели по «странам ЕС» рассчитываются как средние по 6 странам Евросоюза – Германии, Франции, Великобритании, Италии, Нидерландам, Люксембургу.

<sup>12</sup> Напомним, что эти расчеты выполнены только по калининградским предприятиям, находящимся в базе данных *APP*, возможно, наиболее благополучным.

<sup>13</sup> [www.bumprom.ru](http://www.bumprom.ru)

Дополнительную информацию о влиянии отдельных составляющих фактора затрат на конкурентоспособность калининградских компаний можно получить на основе данных о структуре затрат на производство продукции в отраслях промышленности.

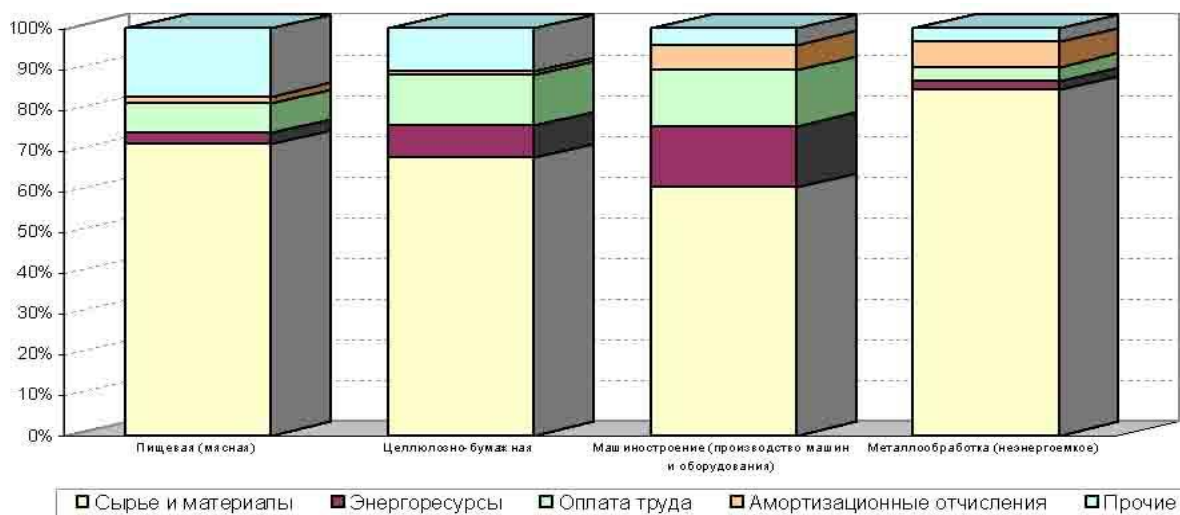


Рис. 9. Структура затрат на производство продукции в отраслях промышленности Калининградской области в 2003 году; 100% - полные затраты

*Рассчитано на основании информации базы данных APP.*

Анализ структуры затрат (рис. 9) позволяет выявить следующие общие особенности, влияющие на конкурентоспособность в издержках калининградских предприятий. Так, у отраслей, использующих сырье и материалы из России относительный уровень затрат на эти составляющие намного превышает среднероссийские показатели. Например, если в среднем по СЗФО доля затрат на материалы в целлюлозно-бумажной промышленности не превышает 53%, а в металлообработке 60%, то у калининградских предприятий эти показатели составляют соответственно 68 и 84%. В тоже время у компаний, ориентирующихся на иностранные рынки сырья и комплектующих (мясная промышленность, машиностроение), доля затрат на эти компоненты оказывается сопоставимой со значениями, характерными для западных компаний. Объяснением этому, с одной стороны, служит вышеупомянутая эксклавность области, приводящая к удорожанию стоимости доставки в Калининградскую область российских сырьевых ресурсов. Другой причиной является действие Закона об Особой экономической зоне, делающего более выгодной специализацию калининградских компаний на операциях с низкой добавленной стоимостью, минимально достаточной для получения таможенных льгот ОЭЗ (то есть для получения сертификата о происхождении).

Более высокой, чем в окружающих область странах является энергоёмкость калининградской промышленности. В частности средняя электроёмкость продукции в пищевой промышленности Калининградской области в 2003 году составляла 22 кВт.ч/тыс. дол. США, в то время как в странах ЕС в 2001 году она не превышала 13-15 кВт.ч/тыс. дол. США. Это, вероятно, объясняется не только дешевизной электроэнергии (хотя для промышленных потребителей в области её стоимость уже достигает 0,05 дол. США/кВт.ч, что сопоставимо со стоимостью электроэнергии в соседней Литве), но и отсутствием современных технологий, а, главное, энергосберегающего мышления и традиций.

Обращает на себя внимание низкая, даже относительно невысокого российского уровня, доля амортизационных отчислений. Так, в целлюлозно-бумажной промышленности области доля амортизационных отчислений в производственных затратах составляет 1%, в то время как в среднем по СЗФО – 3,7%, а нормальной величиной в западных компаниях этой отрасли считается 8-12%. Это, по-видимому, обусловлено в большей мере низкой стоимостью основных фондов калининградских предприятий, чем негибкой амортизационной политикой государства. Подтверждением служит тот факт, что у большинства новых калининградских предприятий величина амортизационных отчислений достигает 12-15% от всех затрат. В среднем по обследованным предприятиям пищевой промышленности области (отметим – в основном «лидеров» отрасли) в 2003 году балансовая стоимость основных фондов составляла 2,8 млн. дол. США, в машиностроении – 1,6 млн. дол. США на 1 предприятие. В странах ЕС средняя стоимость имущества пищевых предприятий в 2001 году равнялась 6,3 млн. дол. США, машиностроительных предприятий – 4,1 млн. дол. США.

Вопросом, заслуживающим более подробного рассмотрения является соотношение уровня затрат на рабочую силу и отдачи на эти затраты. Использование преимуществ в стоимости и эффективности рабочей силы, наряду с внешними факторами, сыграло важную роль на этапе становления нынешней специализации экономики области. Важно также то, что фактор эффективности труда, в отличие от большинства других ресурсных факторов, во многом подконтролен менеджменту компаний.

Хотя затраты на оплату труда у калининградских компаний гораздо ниже, чем в окружающих область странах (рис. 10), для выяснения степени влияния этого фактора на конкурентоспособность необходимо исследовать эффективность и качество рабочей силы.

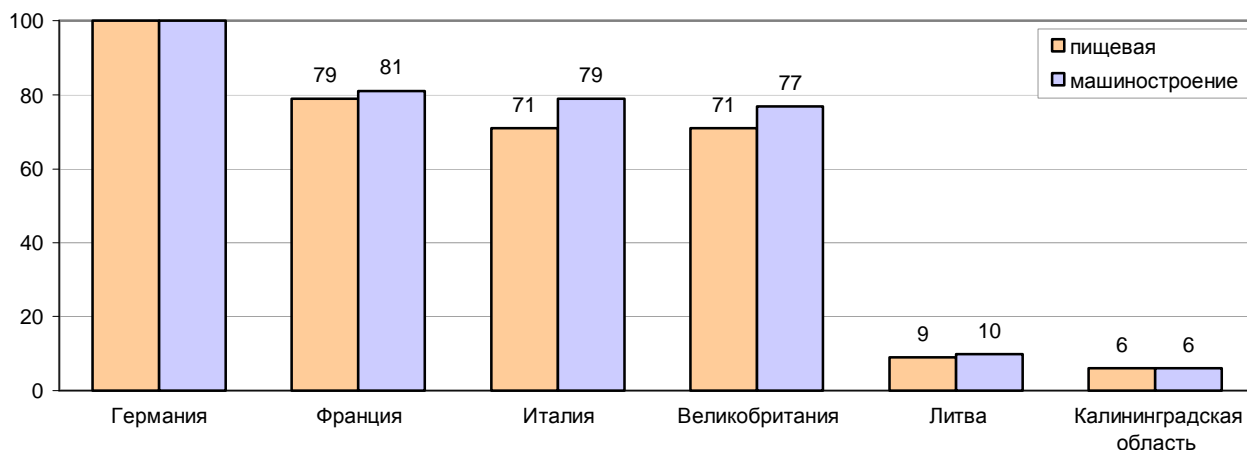


Рис. 10. Сравнение среднего уровня оплаты труда одного работника в промышленности в странах ЕС (2002 г.), в Литве (2002 г.) и в Калининградской области (2003 г.). Германия – 100%.

Источник: KPMG, Департамент статистики Литвы, база данных APP.

Очевидно, что изменения в производстве и занятости прямым своим следствием имеют изменения в уровне производительности труда<sup>14</sup>. Начиная с 1998 года, в промышленности области наблюдается быстрый рост производительности труда, причем этот рост резко ускорился в 2001-2003 гг. (рис. 11). Главной причиной, обусловившей этот рост, стало сокращение численности занятых в отраслях промышленности при устойчивом увеличении объемов производства продукции.

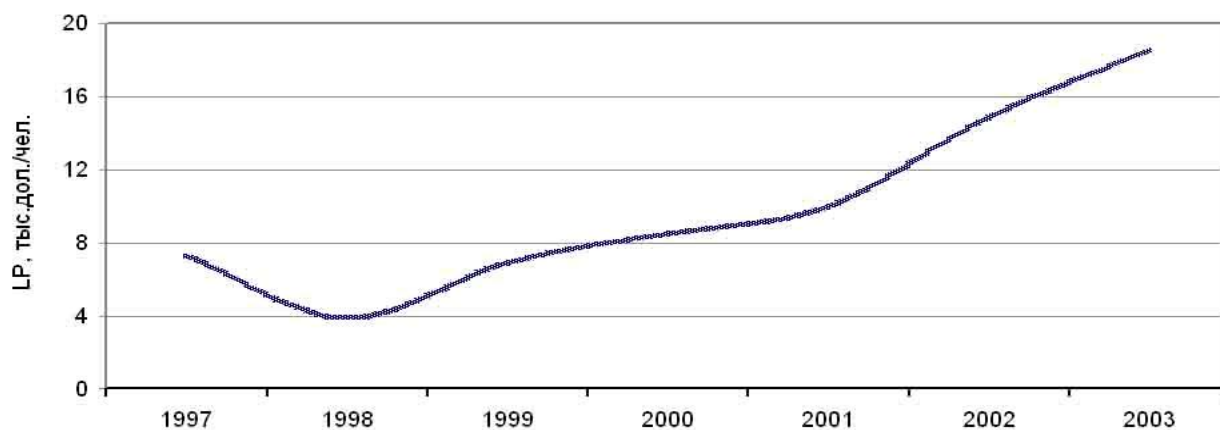


Рис. 11. Производительность труда (LP) в промышленности Калининградской области  
Рассчитано по данным Калининградского облгоскомстата

В 2001-2003 гг., по данным госстатистики, уровень производительности труда в большинстве отраслей промышленности области примерно соответствовал аналогичным российским показателям. Область имеет некоторые преимущества в производительности труда относительно других российских регионов только в пищевой и целлюлозно-бумажной промышленности. Однако абсолютные значения этого показателя в 2002-2003 гг. в сопоставлении с окружающими область

<sup>14</sup> Показатель уровня производительности труда (labour productivity level – LP) рассчитывается как отношение валовой выручки (объема производства), выраженной в постоянных ценах, к среднегодовой численности работающих на предприятиях отрасли. Для межстрановых сопоставлений показатель рассчитывается в долларах США.

странами, особенно, странами «старого» ЕС остаются существенно (в несколько раз) меньшими (табл. 5).

Таблица 5

**Производительность труда, тыс. дол. США на одного работающего**

Отрасли промышленности	Калининградская область		Россия (2001)	Литва (2002)	ЕС (2002)
	(2002)	(2003)			
Вся промышленность	15	19	12	30	
в том числе:					
- электроэнергетика	14	20	20		
- топливная	34	40	34		
- машиностроение и металлообработка	11	15	10	25	142
- целлюлозно-бумажная	17	19	8	45	
- легкая	4	5	3	22	
- пищевая	17	26	18	44	240

Источник: Госкомстат России, Департамент статистики Литвы, KPMG.

Как уже отмечалось, уровень оплаты труда в большинстве отраслей калининградской промышленности значительно ниже, чем в странах – соседях области. Например, по данным Госкомстата средняя месячная заработная плата (без начислений) в пищевой промышленности области в 2002 г. составляла 127 дол. США, в машиностроении – 124 дол. США, в легкой промышленности – 97 дол. США, в то время как, например, в Литве она соответственно равнялась 340, 374 и 282 дол. США<sup>15</sup>. Использование в качестве базы для сравнения данных, полученных в результате опроса APP, в существенной степени не меняет сути картины.

Можно предположить, что низкий уровень оплаты труда компенсирует низкую производительность труда на калининградских предприятиях, поддерживая тем самым их конкурентоспособность. Для проверки этой гипотезы используется показатель стоимости единицы труда<sup>16</sup>, показывающий как соотносятся издержки на рабочую силу с результатами её труда. Чем меньше значение этого показателя, тем интенсивнее (и эффективнее, с точки зрения работодателя) эксплуатируется рабочая сила. Результаты расчета значений стоимости единицы труда для некоторых отраслей промышленности Калининградской области, России в целом, а также Литвы и стран «старого» ЕС приведены в табл. 6.

Таблица 6

**Стоимость единицы труда (ULC) в отраслях промышленности**

Отрасли промышленности	Калининградская область		Россия (2001)	Литва (2002)	ЕС (2002)
	по данным ГКС (2002)	по данным APP (2003)			
Топливная	0,16		0,17		
Машиностроение и металлообработка	0,14	0,10	0,18	0,23	0,37
Целлюлозно-бумажная	0,13	0,17	0,2	0,16	
Легкая	0,29		0,29	0,2	
Пищевая	0,09	0,07	0,11	0,12	0,23

Источник: Госкомстат России, Департамент статистики Литвы, KPMG, база данных APP.

Примечания: Показатель «Машиностроение и металлообработка» по данным APP рассчитан как средний показатель по подотраслям «Производство машин и оборудования», «Производство бытовой техники», «Металлообработка»

Из таблицы видно, что соотношение между величиной полных затрат на оплату труда работников отраслей промышленности и уровнем производительности их труда для Калининград-

<sup>15</sup> Литовское агентство развития ([www.lda.lt](http://www.lda.lt))

<sup>16</sup> Показатель стоимости единицы труда (unit labour costs – ULC) рассчитывается как отношение общих затрат на оплату труда (прямых и косвенных) к уровню производительности труда в отрасли. Стоимость единицы труда показывает какова доля затрат на оплату труда в общей выручке предприятия.



ской области, России в целом и Литвы (кроме машиностроения) является примерно одинаковым. В тоже время соотношение между удельными затратами на рабочую силу и производительностью труда в промышленности Калининградской области оказывается гораздо меньшим, чем в странах «старого» ЕС. Это означает, что при одинаковой выработке, стоимость труда калининградского работника была бы 2,5 раза ниже, чем на западноевропейских предприятиях. Указанная особенность во многом определяет сложившуюся специализацию калининградской промышленности и, при определенных условиях, может рассматриваться как один из факторов, обеспечивающих конкурентоспособность калининградской продукции при экспорте на западные рынки.

Несколько более подробную информацию об эффективности использования рабочей силы дают результаты исследования АРР, проведенного среди предприятий машиностроительной, металлообрабатывающей, целлюлозно-бумажной и пищевой промышленности Калининградской области. Среди калининградских компаний, участвовавших в этом исследовании, наилучшие показатели в использовании рабочей силы, как можно было ожидать, имеют предприятия с высокой долей труда в технологическом процессе (производство бытовой техники, металлообработка, мясная промышленность). Относительно высокие удельные затраты на рабочую силу в целлюлозно-бумажной промышленности, вероятно, объясняются наиболее тяжелыми условиями труда в этой отрасли.

На рис. 12 и 13 обобщены результаты сравнения затрат на оплату труда, производительности труда и стоимости единицы труда в некоторых отраслях промышленности в Калининградской области, Литве и странах «старого» ЕС. Сравнения выполнены на основании данных за 2002 год. В качестве базы сравнения выбраны усредненные показатели по странам ЕС.

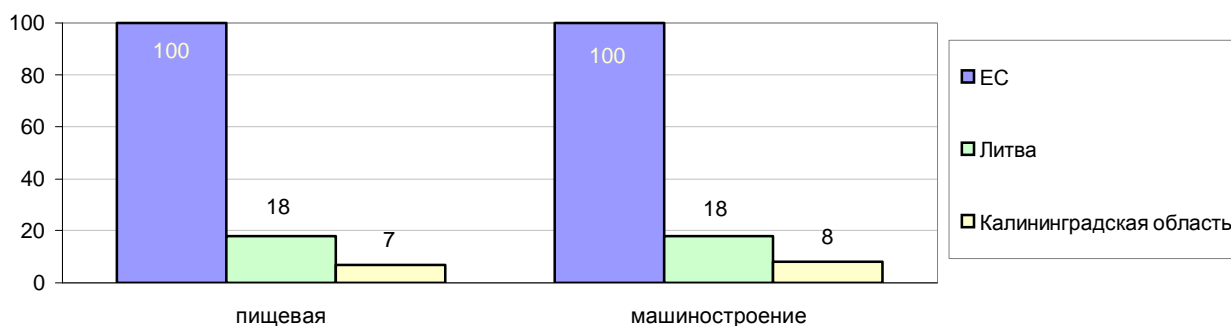


Рис. 12. Сравнение производительности труда в Калининградской области, Литве и странах ЕС. Страны ЕС = 100%.

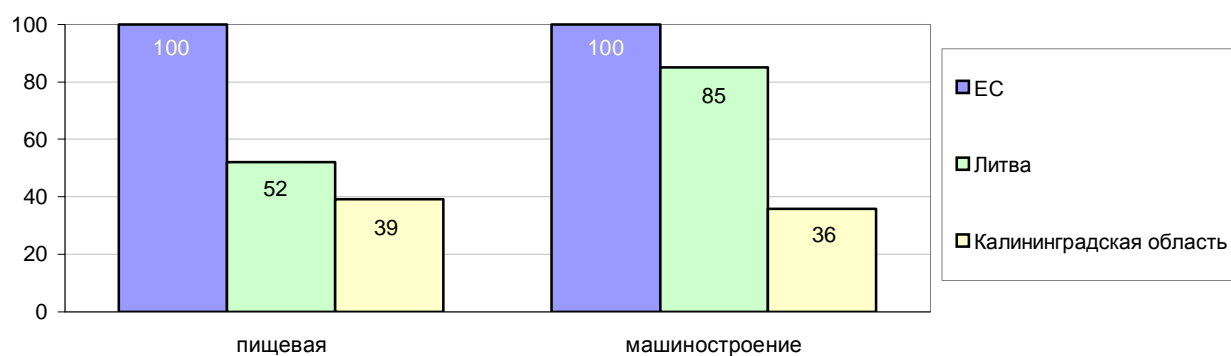


Рис. 13. Сравнение стоимости единицы труда (ULC) в Калининградской области, Литве и странах ЕС. Страны ЕС = 100%.

Источник: Калининградский облгоскомстат, Департамент статистики Литвы, KPMG.

Часто в качестве одной из причин низкой международной конкурентоспособности калининградских компаний указывается низкая квалификация работников. Вопросы качества рабочей силы косвенным образом рассматривались в ходе исследования спроса калининградских компаний на трудовые ресурсы, проведенного экспертами Проекта среди калининградских компаний различных секторов экономики весной-осенью 2004 г. Результаты этого исследования показали, что большинство компаний (особенно имеющих производственные участки за пределами областного центра) испытывают трудности в подборе персонала. Наибольшие сложности при подборе сотрудников требуемой квалификации работодатели испытывают, подбирая менеджеров и квалифицированных рабочих различных специальностей. По мнению работодателей, хотя в регионе в целом пока и нет дефицита в предложении на рынке труда, большинство кандидатов обладает низкой



квалификацией, отсутствием опыта и завышенными ожиданиями по зарплате. Одним из выводов этого исследования было следующее заключение: «Трудности в подборе квалифицированных рабочих объясняются их недостатком на калининградском рынке труда и разбалансированностью системы профессионально-технического образования». Подробно проблемы калининградского рынка труда будут освещены в следующих выпусках экономических бюллетеней.

Результаты нашего исследования дают основание утверждать, что наряду с низкой квалификацией, не менее важной причиной низкой производительности и, как следствие, низкой конкурентоспособности калининградских промышленных предприятий является также недостаточная мотивация и неоптимальная организация труда работников.

Учитывая, что одной из основ рыночной экономики является высокая мобильность рабочей силы, можно предположить, что различия в эффективности использования этого фактора, помимо упомянутых выше уровня организации труда и качества управления на предприятиях, во многом определяются также технической оснащенностью производства. Обобщенной характеристикой, в определенной мере позволяющей судить о том, каков технический уровень калининградских предприятий является показатель фондовооруженности труда<sup>17</sup>. В табл. 7 приводятся результаты сопоставления уровня фондовооруженности труда в калининградских и западноевропейских компаниях.

Таблица 7

**Фондовооруженность труда на предприятиях отраслей промышленности, тыс. дол.США/чел.**

Отрасли промышленности	Калининградская область (2003)	Страны ЕС (2002)
Производство машин и оборудования	3,4	79,3
Производство бытовой техники	0,9	
Металлообработка	2,5	41,0
Целлюлозно-бумажная	3,7	
Пищевая	8,0	57,3

*Рассчитано на основании информации баз данных APP и KPMG.*

*Примечания. В качестве отраслей-аналогов в странах ЕС приняты: для машиностроения – “Precision manufacturing”, для металлообработки – “Metal components”. Пищевая промышленность Калининградской области представлена предприятиями мясной промышленности.*

Сопоставление уровня оснащенности труда выявляет главную причину значительного разрыва в производительности труда между калининградскими и западноевропейскими компаниями. Несмотря на то, что в исследовании участвовали передовые, как правило, хорошо оснащенные и имеющие самое современное оборудование калининградские предприятия, их технический уровень в среднем в 12 раз хуже, чем у западных аналогов. Причем наибольшее отставание (более чем в 20 раз) существует в отраслях машиностроения, а наименьшее – в пищевой промышленности<sup>18</sup>.

Сравнивая показатели фондовооруженности и стоимости единицы труда у калининградских и зарубежных компаний аналогичных отраслей можно определить относительную конкурентоспособность калининградских компаний с точки зрения использования ими фактора производительности труда. На рис. 14 приведены результаты такого сравнения.

Имея определенные преимущества перед иностранными компаниями в стоимости привлекаемой рабочей силы, калининградские компании значительно уступают им в уровне технической оснащенности труда. Следствием этого является намного более низкий уровень производительности труда на калининградских предприятиях. Именно низкая техническая оснащенность может рассматриваться в настоящее время в качестве одной из причин неконкурентоспособности калининградских предприятий относительно их западных конкурентов. Наиболее очевидным способом преодоления указанного недостатка может стать ускоренное инновационно-технологическое раз-

<sup>17</sup> Показатель рассчитывается как отношение среднегодовой стоимости основных фондов к численности работников.

<sup>18</sup> Следует отметить некоторую условность указанных значений. Поскольку большинство калининградских компаний склонны к занижению данных о стоимости основных фондов, в ряде случаев мы в качестве ориентировочной стоимости основных фондов были вынуждены использовать декларируемые в бизнес-планах предприятий объемы инвестиций в основные средства.

витие калининградской промышленности. В рамках региональной экономической политики должны быть предусмотрены специальные меры, стимулирующие внедрение нового оборудования и технологий, возможно, использующие международную техническую помощь.

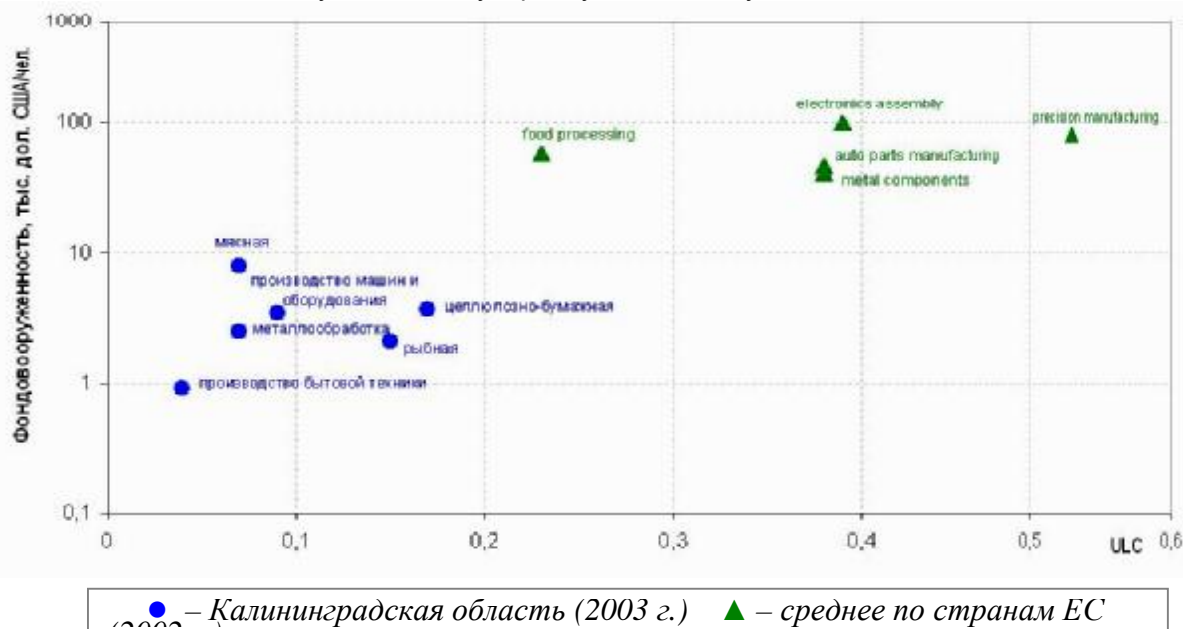


Рис. 14. Соотношение стоимости единицы труда и фондоотдачи в отраслях промышленности Калининградской области и в странах ЕС.

Рассчитано на основании информации баз данных APP и KPMG.

Примечание: масштаб шкалы «Фондовооруженность» - логарифмический.

Отрасли-аналоги: Food processing – пищевая промышленность, electronic assembly и auto parts manufacturing – производство компонент для электронной промышленности и автомобилестроения, metal components – производство металлопродукции, precision manufacturing – точное машиностроение.

Диаграмма также позволяет определить, какие отрасли калининградской промышленности имеют наилучшую текущую конкурентоспособность в сопоставлении с их западными аналогами, с точки зрения производительности. Среди калининградских компаний, принявших участие в исследовании, наилучшим сочетанием фондовооруженности и удельной стоимости рабочей силы обладают предприятия мясной и металлообрабатывающей промышленности, а также предприятия, занимающиеся производством машин и оборудования.<sup>19</sup>

Сделанный вывод не означает, что все компании указанных отраслей в равной степени обладают международной конкурентоспособностью, а относится в большей мере только к тем, которые участвовали в данном исследовании. Следует также понимать, что конкурентоспособность той или иной компании во многом является результатом её собственных усилий и, лишь отчасти, определяется внешними, неконтролируемыми обстоятельствами. Наше же исследование, представляющее собой экспресс-диагностику некоторых, как нам видится, важных аспектов конкурентоспособности в отраслевой разрезе, дает менеджерам калининградских компаний только определенные ориентиры, которые могут быть использованы для развития бизнеса.

#### 4. Микроэкономическая конкурентоспособность калининградских предприятий

В современной экономике центрами деловой активности выступают компании – экономические единицы, самостоятельно привлекающие факторы производства, использующие их и распределяющие полученную продукцию. Поэтому по мере развития рыночных отношений в нашей стране интерес в вопросах конкурентоспособности перемещается непосредственно к предприятию. Смещение центров управления экономическими процессами с макро- на микроуровень требует использования определенных механизмов принятия внутрифирменных решений. В условиях рыночной экономики фирма-производитель, поставляющая свои товары как на внешний, так и внутренний рынок, не может длительное время занимать устойчивые позиции, опираясь в своей стра-

<sup>19</sup> Как показывают исследования, перечисленные отрасли являются наиболее конкурентоспособными и в большинстве стран ЦВЕ – ближайших и дальних соседей Калининградской области (см. главу 5). Это подтверждает развиваемую нами идею общности характера проблем и совпадении траекторий развития области и окружающих её территорий.

тегии только на традиционные ресурсные факторы конкурентоспособности, не учитывая при этом другие аспекты конкурентоспособности. При вступлении на новый для себя рынок, принятии решения о расширении производства или его сокращении, осуществлении инвестиций в целях модернизации технологического оборудования или обновления выпускаемой продукции непременно требуется оценка микроэкономической конкурентоспособности предприятия.

Основой повышения прибыльности и выживания фирмы в конкурентной борьбе, особенно в современных условиях резкого ускорения НТП выступает рост эффективности производства. Для отдельной компании необходимо различать потенциальную и реальную, действительную эффективность производства. Если уровень потенциальной эффективности зависит от внешних условий хозяйственной деятельности (наличия трудовых, сырьевых, энергетических ресурсов и т.п.) и, прежде всего, от общего уровня научно-технического развития страны, то реальная производительность в компании определяется в первую очередь уровнем организации производства. Она может расти в результате снижения издержек производства за счет организационных или технических нововведений. Значительным резервом реальной эффективности производства является также расширение знаний и рост информированности управленческого персонала компании о рынках, технике и технологиях, методах управления. Другой фактор – совершенствование структуры выпускаемой продукции, постоянное ее обновление, оптимизация и диверсификация структуры используемых в производстве ресурсов.

Все перечисленные факторы в полной мере влияют и на конкурентоспособность калининградских предприятий. Это подтвердили результаты опроса, проведенного в рамках Проекта в августе-сентябре 2003 г.<sup>20</sup>, а также специального исследования конкурентоспособности, выполненного экспертами АРР летом 2004 г. Согласно этим исследованиям, среди главных причин низкой конкурентоспособности местных предприятий наряду с ресурсными факторами выделяются: низкий уровень технического и инновационного потенциала, неэффективность менеджмента и организационных систем на предприятиях.

Таким образом, укрупненная оценка конкурентоспособности калининградских компаний с точки зрения использования микроэкономических факторов может быть выполнена по следующим основным направлениям:

- организация бизнеса и уровень управленческих технологий;
- инновационный потенциал и инновационная активность;
- информационное обеспечение бизнеса.

#### **4.1. Организация бизнеса и управленческие технологии**

Продуманная организация производства и грамотное планирование на предприятии – один из важнейших элементов конкурентоспособности. С одной стороны, хорошо отлаженная система управления позволяет обеспечить повышение эффективности использования имеющихся в распоряжении компании производственных ресурсов. С другой, она создает необходимые управленческие и организационные предпосылки для успешного внедрения в производственный процесс новой техники и технологий и обеспечения на этой основе долговременного устойчивого роста производительности.

Хотя традиционно принято считать, что в деятельности российских предприятий мало внимания уделяется нововведениям в сфере менеджмента предприятий, тем не менее, калининградские предприниматели уже осознали значимость качественного и эффективного управления. Как показало исследование, проведенное экспертами *Проекта* осенью 2003 г., подавляющее большинство калининградских компаний осуществляют систематическое планирование своей деятельности. Согласно данным этого опроса, примерно 2/3 предприятий ежегодно или раз в несколько лет разрабатывают бизнес-план, а около 20% предприятий, пока не имеющих бизнес-план, намерены его создать. Причем, как правило, бизнес-планы разрабатываются самими предприятиями, без привлечения сторонних специалистов, что указывает на довольно высокий управленческий потенциал калининградских фирм. За рамками нашего исследования остались вопросы качества разрабатываемых предприятиями стратегий, одним из показателей которого может быть степень реализации намеченных в них целей и ориентиров. Однако очевидным является стремление калининградских предпринимателей к совершенствованию организации своего бизнеса.

Частью проблемы совершенствования системы организации бизнеса, особо остро стоящей перед фирмами-экспортерами, является стандартизация их деятельности и товаров. Европейские страны умело используют легитимные возможности для защиты своих внутренних рынков. Наряду

---

<sup>20</sup> Поддержка экспорта в Калининградской области. Экономический бюллетень №2 / Проект «Поддержка развития Калининградской области» (EuropeAid/114287/C/SV/RU). – Калининград, 2004.

с тарифными барьерами, препятствием на пути экспорта калининградских товаров в страны ЕС выступают нетарифные ограничения (так называемые технические барьеры). К ним, прежде всего, относятся различия в стандартах и системах соответствия товаров обязательным требованиям в РФ и ЕС, которые серьезно ограничивают доступ отечественных товаров на рынки указанных стран. Поэтому одной из важнейших задач обеспечения конкурентоспособности большинства калининградских экспортоориентированных фирм является внедрение международных стандартов системы управления качеством и системы управления охраной окружающей среды – ISO 9000, 14000. В настоящее время в Калининградской области насчитываются единицы компаний, имеющих международные сертификаты – в основном это крупнейшие предприятия региона. В то время как, по данным Международной организации ИСО, доля сертифицированных фирм в Германии в 2002 г. составляла 2% от общего числа фирм, из которых около 2/3 приходилось на малые и средние предприятия.

Другой составной частью системы организации бизнеса и управления производством, оказывающей, как показали исследования, сильное влияние на конкурентоспособность калининградских компаний, является организация маркетинговой деятельности.

Согласно данным опроса, проведенного осенью 2003 г., отдел маркетинга или сходный по ним по задачам отдел, занимающийся маркетингом (продвижением) продукции имеют чуть более половины калининградских предприятий. А если брать во внимание то, что в выборку попали предприятия, ведущие активную экономическую деятельность, и как представляется, наиболее конкурентоспособные из калининградских фирм, то данный показатель крайне низок.

Опрос показал - хотя только половина опрошенных предприятий имеет в своей структуре отдел маркетинга или схожий с ним по функциям отдел, более 70% предприятий понимают важность маркетинговых исследований и проводят их. Однако, часто под словом “маркетинг” многие предприниматели понимают обычную рекламную деятельность, а не весь комплекс маркетинга с изучением потребностей клиентов и рынка. При этом, как правило, маркетингом на этих предприятиях занимаются руководители, а не специалисты по маркетингу. Отсюда – крайне ограниченный спектр методов и приемов маркетинга, используемых в практике калининградских предприятий. Отделы маркетинга в основном немногочисленны – численность персонала большинства из них (82% предприятий, имеющих службы маркетинга) не превышает 5 человек.

Следует отметить, что одними из главных направлений деятельности *Проекта* в течение 2003-2004 гг. являлась техническая помощь и содействие калининградским предприятиям по всем перечисленным выше аспектам совершенствования систем управления бизнесом. Мероприятия в этом направлении, носящие как методический, так и практический характер планируются и в 2005 году.

#### 4.2. Инновационный потенциал и инновационная активность

В современной рыночной экономике инновации являются одним из важнейших факторов конкурентоспособности фирм. Без постоянного обновления оборудования, технологий, совершенствования выпускаемой продукции невозможно обеспечить устойчивые рыночные позиции фирмы.

Вместе с тем инновационная деятельность калининградских компаний все последние годы остается на крайне низком, даже по российским меркам уровне. После довольно быстрого роста в течение 1996-2002 гг. в 2003 г. произошло значительное сокращение инновационно-активных организаций промышленности (рис. 15). Объем произведенной в области инновационной продукции в 2003 г. по сравнению с предыдущим годом сократился в 1,53 раза.

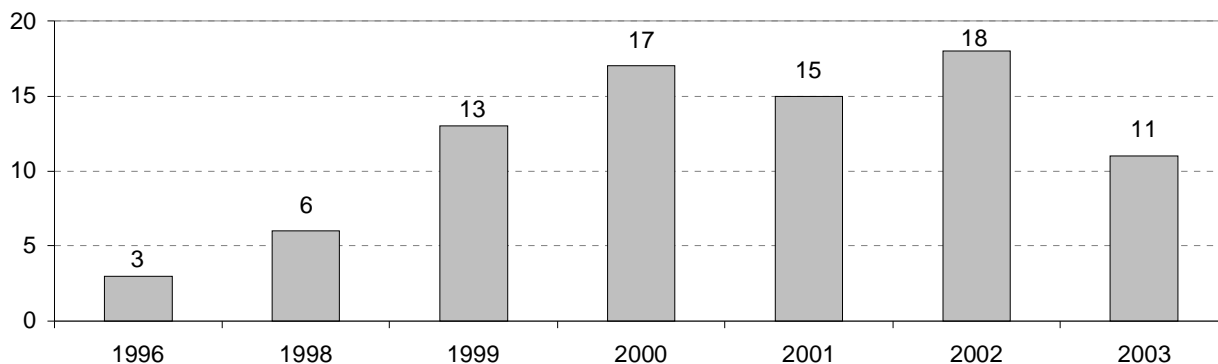


Рис. 15. Число инновационно-активных предприятий в Калининградской области

Следует также учитывать, что содержащиеся в данных официальной статистики сведения о количестве инновационных предприятий завышены. Согласно экспертным оценкам, в действительности к инновационным может быть отнесено не более 1/3 - 1/4 от общего числа «инновационно-активных», по данным Госкомстата, предприятий. Таким образом, даже по значительно завышенным официальным данным, доля инновационных фирм в Калининградской области не превышает 0,01% от общего числа зарегистрированных предприятий. Для сравнения, в странах «старого ЕС» этот показатель составляет не менее 50%, а в Польше и Литве – 15-17% от общего числа предприятий.<sup>21</sup>

Доля высокотехнологичной продукции в общем объеме промышленного производства Калининградской области в 2002 году не превышала 0,03%, а в 2003 году стала меньше 0,01%. Для сравнения, в странах «старого ЕС» этот показатель составляет 12-15%, в Польше и Литве – 3-4%.

Крайне низкой, явно не соответствующей масштабам калининградской экономики остается доля области в общем объеме выпуска инновационной продукции в Российской Федерации. В частности, доля предприятий области в общероссийском выпуске инновационной продукции в 2002 г. была намного меньше 0,01%, а в 2003 г., по оценкам, снизилась еще примерно в 2-2,5 раза.

Как показало исследование, за крайне редким исключением, у большинства предприятий Калининградской области, отсутствуют расходы на исследования и разработки. В то время как, например, в странах «старого ЕС» расходы на НИОКР достигают 2% всех расходов фирм. Тем не менее, опрос, проведенный осенью 2003 г. показал, что около 15% калининградских предприятий обладают уникальным и запатентованным продуктом, оборудованием или технологией. Однако в силу разных причин, абсолютное большинство из них не используют эти активы в операционной деятельности. В связи с этим, одним из основных путей повышения технологической конкурентоспособности калининградских компаний является трансферт технологий, обеспечивающий быстрое и эффективное внедрение (диффузию) инноваций. Именно эти компании являются наиболее перспективными в плане инвестиций и поддержки, в том числе, со стороны Проекта EuropeAid.

Согласно результатам исследования, проведенного экспертами АРР, инновационно-активные предприятия Калининградской области в основном ориентированы на внутренний рынок (практически вся производимая ими продукция вывозится из Калининградской области в большую Россию). Подобная внутренняя ориентированность инновационного предпринимательства не является уникальной, она характерна и для России в целом, где согласно выборочным исследованиям<sup>22</sup>, не более 20% от общего числа инновационно-активных предприятий осуществляют экспортные поставки.

Более 1/3 калининградских предприятий испытывают потребность в содействии в приобретении оборудования или технологий. Опрос, проведенный осенью 2003 г. выявил, что хотя большинство участвовавших в исследовании предприятий располагают импортным оборудованием, в целом состояние их технического потенциала невысоко. Так, в среднем по отраслям промышленности Калининградской области на конец 2003 г. уровень физического износа основных фондов составлял 49,8% и стабильно возрастал на 1-2% в течение нескольких последних лет. Как правило, предприятия используют технику и технологии 10-15 летней давности. Поэтому техническая и технологическая отсталость является в настоящее время одной из основных причин неконкурентоспособности калининградской промышленной продукции на мировых рынках. Оборудование и технологии, составляющие основу производственного потенциала перерабатывающих отраслей экономики региона, не способны обеспечить требуемого качества готовой продукции.

Это обстоятельство определило выбор в качестве одного из приоритетных направлений деятельности Проекта и АРР содействие калининградским предприятиям в поиске иностранных партнеров и инвесторов. Проектом уже реализована или предполагается в ближайшее время реализация серии встреч калининградских предпринимателей с потенциальными партнерами из Литвы, Польши, Германии, Италии.

### **4.3. Информационное обеспечение бизнеса**

В современной, динамичной экономике информационное обеспечение предпринимательской деятельности наряду с управленческим и инновационно-технологическим потенциалами, выступает важнейшим фактором конкурентоспособности фирмы. Однако уровень организации досту-

<sup>21</sup> Подробнее см. главу 5.

<sup>22</sup> «Инновации», №4, 1997, с.11

па калининградских предприятий к информационным ресурсам остается не удовлетворительным. В качестве основных причин этого, как правило, называются следующие обстоятельства:

- Отсутствие систематизированной информации в имеющихся в регионе общедоступных информационных ресурсах. Неполнота, низкая актуальность, разные форматы источников, а часто – полное отсутствие необходимой информации, низкое качество консультационных услуг снижают эффективность управления предприятием, приводят к неоптимальным решениям, что, в конечном счете, негативно отражается на его конкурентоспособности.

- Низкая платежеспособность многих калининградских компаний, делает недоступной для них качественные информацию и услуги. Это, в свою очередь, ограничивает возможности для дальнейшего развития информационного и консультационного рынков, сужая, таким образом, информационное поле регионального бизнеса.

Как показали результаты исследований, проведенных экспертами Проекта и АРР в 2003-2004 гг. большинство калининградских компаний испытывало значительную потребность в получении высококачественных информационно-консультационных услуг (свыше 50% ответов). В число наиболее востребованных предприятиями услуг, прежде всего, входят:

- Консультации по инновациям (внедрению новых продуктов и технологий).
- Содействие в поисках партнера/инвестора.
- Содействие в поисках клиентов/поставщиков.
- Проведение семинаров для менеджеров компаний по вопросам управления качеством, касающимся сферы торговли, услуг и производства.
- Проведение тренингов для менеджеров компаний по вопросам менеджмента и обеспечения качества.

Кроме того, как показали результаты исследования, большинство компаний осознают необходимость повышения своего интеллектуального капитала через обучение своих сотрудников.

Исследование подтвердило верность выбранной стратегии АРР, одним из приоритетов деятельности которого с момента создания и по настоящий день является консультационная и информационная помощь калининградским предпринимателям. При поддержке *Проекта* в 2003-2004 гг. Агентством был выполнен ряд важных работ. Экспертами АРР завершается создание систематизированного Интернет-ресурса, включающего обширную базу данных по калининградским предприятиям, разрабатываются формализованные процедуры поиска деловых партнеров. В перспективе предполагается подключение базы данных АРР к сети РСТТ и к аналогичным деловым сетям в соседних с областью странах. Реализация этих мероприятий позволит существенно улучшить информационно-консультационное обеспечение калининградского бизнеса и, таким образом, будет способствовать росту конкурентоспособности предприятий региона.

## **5. Конкурентоспособность предприятий стран-соседей Калининградской области и программы ее повышения**

Процесс повышения конкурентоспособности предприятий в странах – соседях Калининградской области представляет немаловажный практический интерес не только с точки зрения накопленного там опыта. Многие отрасли промышленности, транспорта и сферы услуг этих стран занимают примерно те же ниши, что и калининградские предприятия, действуют в сходных условиях и конкурируют с ними не только на своих национальных рынках, но в третьих странах.

После трансформационного шока начала 1990-х годов в странах ЦВЕ наблюдался достаточно устойчивый экономический рост, сопровождавшийся повышением производительности труда. Особенно быстрыми темпами она росла в промышленности Венгрии и Польши (примерно в два раза за последние 10 лет). Тем не менее, все страны ЦВЕ по уровню конкурентоспособности своих предприятий пока отстают от «старого» Евросоюза.

К числу факторов, определяющих относительно низкую конкурентоспособность предприятий в странах ЦВЕ, чаще всего относят следующие:

1. *Дисперсность структуры.* Малый размер предприятий при нехватке собственного капитала, дороговизне и недоступности банковского кредита резко снижает их инвестиционную и инновационную активность. Серьезным тормозом в процессе развития предприятий в странах ЦВЕ является недоступность внешних источников финансирования. Так, в большинстве из них доля

банковских кредитов в инвестициях не превышает 20%, тогда как в пятнадцати «старых» членах ЕС она составляет 70 – 80%.

2. *Низкая рентабельность.* Это также снижает инвестиционную активность предприятий, а в условиях повышенного физического и морального износа основного капитала является главным фактором, снижающим конкурентоспособность.

3. *Замедленное развитие высокотехнологичных отраслей.* Доля высокотехнологичной продукции в экспорте «старых» членов ЕС составляет 12-15%, а у ближайших соседей Калининградской области – 3-4%.

4. *Низкий уровень затрат на НИОКР, а также слабая связь между сферой НИОКР и производством.* Средний удельный вес расходов на НИОКР в ВВП «старых» членов Евросоюза достигает 2%, тогда как в большинстве стран ЦВЕ он в два с лишним раза ниже. Еще одно слабое место – неоправданно высокая доля фундаментальных исследований в общих затратах на НИОКР и, соответственно, низкий удельный вес прикладных разработок. Если в «старых» членах ЕС доля инновационных фирм то есть фирм, занимающихся отработкой новых технологий на базе НИОКР, в общем числе хозяйствующих субъектов составляет более половины, то в странах ЦВЕ она не превышает 30%, в том числе в Польше и Литве – 15-17%.

5. *Отставание в процессе создания «информационного общества», в том числе в хозяйственной сфере.* К примеру, в Польше лишь 5% фирм используют Интернет для совершения сделок.

Интегральным показателем отставания стран ЦВЕ по уровню конкурентоспособности своих предприятий можно считать получение сертификатов системы качества ISO (серий 9000 и 14000). Если по состоянию на начало 2002 г. в Германии эти сертификаты получили около 45 тыс., а в Великобритании – более 70 тыс. фирм, то в Польше их число не превышало 3 тыс.

Одним из главных следствий низкой конкурентоспособности предприятий стран ЦВЕ стало хронически растущее отрицательное сальдо внешней торговли в большинстве из них. При этом главным фактором продвижения их товаров на рынки ЕС остается ценовая конкуренция, в том числе за счет заниженных обменных курсов национальных валют. Об этом свидетельствует, в частности, постепенно уменьшающийся, но все еще значительный разрыв в экспортных ценах между аналогичными товарами, производимыми в новых и «старых членах Евросоюза. Наибольший разрыв в соотношении «цена-качество» существует на продукцию технологичных отраслей промышленности, а также на продукцию, требующую использования высоко квалифицированного труда. Мало отличаются цены на продукцию капиталоемких отраслей и отраслей, использующих труд неквалифицированных работников.

Взяв в свое время курс на вступление в Евросоюз, страны ЦВЕ стали уделять повышенное внимание конкурентоспособности своих предприятий. Особый акцент при этом был сделан на привлечение прямых иностранных инвестиций, что стало одним из основных факторов роста национальной конкурентоспособности. Приход крупных транснациональных корпораций не только облегчил доступ к финансовым, материальным и интеллектуальным ресурсам, но и ускорил внедрение технологических, организационных и управленческих новаций. Большинство крупнейших частных компаний в странах ЦВЕ преимущественно или полностью принадлежит зарубежному капиталу, западноевропейскому. Именно они демонстрируют самые высокие показатели рентабельности, инвестиционной активности, удельного веса экспортной, в том числе высокотехнологичной продукции и т.п.

Прямые иностранные инвестиции сыграли важную роль в создании современной инфраструктуры рынка (телекоммуникации, банковские и страховые услуги, торговля). В Польше и Литве на эти сектора в совокупности приходилось до 40-45% общего объема прямых иностранных инвестиций, то есть. примерно столько, сколько и на обрабатывающую промышленность.

Реальным свидетельством повышения национальной конкурентоспособности стран ЦВЕ можно считать довольно быстрый рост экспорта в большинстве из них. При этом на компании с иностранным участием в Польше и Литве ныне приходится свыше половины поставок товаров на внешние рынки. Во многих из этих компаний удельный вес экспортных поставок в общем объеме продукции достигает 80-100%. Наиболее характерными примерами могут служить предприятия по сборке автомобилей и телевизоров в Польше, предприятия деревообрабатывающей, мебельной и электронной промышленности в Литве, а также некоторые предприятия легкой и пищевкусовой промышленности в обеих странах. Следует отметить, что, несмотря на определенное увеличение доли продукции высокотехнологичных отраслей промышленности, в целом экспорт на рынки стран ЕС из стран ЦВЕ специализирован в основном на трудоемких отраслях. В этих отраслях сконцен-

трирована основная часть наиболее конкурентоспособных компаний, определяющих рост доходов от экспорта.

Дополнительные импульсы процессу повышения национальной конкурентоспособности стран ЦВЕ стало вступление некоторых из них в Евросоюз в 2004 году. С одной стороны, исчезли последние технические барьеры и ограничения для доступа на рынок ЕС. С другой стороны, расширились возможности финансирования программ повышения конкурентоспособности, в том числе и на микроуровне.

Одной из таких программ в Польше стала программа «Повышение конкурентоспособности предприятий, 2004–2006 г.» (ППКП), одна из семи так называемых секторальных оперативных программ, ориентированных на реализацию целей Национального плана развития на 2003 – 2006 годы.<sup>23</sup> Программа определяет цели, приоритеты и мероприятия политики в сфере бизнеса и инноваций. При этом особое внимание при этом уделяется малым и средним предприятиям (МСП), и это не случайно. В настоящее время в сфере малого и среднего бизнеса работает свыше 67% занятых в польской экономике (без учета сельского и лесного хозяйства, а также рыболовства). Число реально действующих малых и средних предприятий превысило 1,8 млн. (зарегистрировано 3,4 млн.), а их удельный вес в общей численности занятых в экономике (без учета сельского и лесного хозяйства) превышает 2/3.<sup>24</sup> При этом лишь 14 тыс. МСП экспортируют свою продукцию, а их доля в польском экспорте в последние годы снижается (до 43% в 2003 г.).

На реализацию данной программы из Европейского фонда регионального развития (ЕФРР) на 2004-2006 гг. запланировано выделить 1 251 млн. евро. Финансирование из национальных источников составит 440 млн. евро (в том числе 52 млн. евро из Национального фонда охраны окружающей среды и водного хозяйства).

Целью ППКП названо повышение конкурентоспособности предприятий, действующих на территории Польши в условиях Единого европейского рынка. Достижение этой цели призвано сократить экономическое, социальное и технологическое отставание Польши от наиболее развитых стран ЕС.

Следует отметить, что Программа повышения конкурентоспособности предприятий интегрирована в общую стратегию развития национальной экономики Польши и взаимосвязана с иными экономическими программами: Интегральной оперативной программой регионального развития, оперативной программой «Развитие людских ресурсов» и т.д.

В ППКП выделены следующие ожидаемые результаты ее реализации:

- увеличение количества новых рабочих мест, особенно в отраслях с высокой долей добавленной стоимости;
- активизация инвестиционной активности предприятий;
- повышение эффективности производства в реальном секторе экономики;
- улучшение товарной структуры предложения и повышение технологического уровня производства;
- увеличение объемов экспорта и развитие международной производственной кооперации;
- адаптация предприятий к директивным требованиям Евросоюза;
- адаптация предприятий к работе в сфере высоких технологий;
- увеличение числа инновационных предприятий;

---

<sup>23</sup> Sektorowy Program Operacyjny “Wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw, lata 2004 – 2006”, Warszawa, 01.07.2004.

<sup>24</sup> С 2005 г. в большинстве стран ЦВЕ, в том числе и в Польше, вступила в силу новая классификация МСП. Она предусматривает выделение трех групп предприятий: микро-, малых и средних. К категории владельца *микропредприятия* относится предприниматель, который по крайней мере в течение одного из двух последних лет нанимал не более 10 работников, а также имел годовой объем продаж товаров, услуг и совершения финансовых операций не более 2 млн. евро (либо сумма активов в его годовом балансе не превышала 2 млн. евро). Для категории *малого* предприятия соответствующие лимиты составляют 50 работников и 10 млн. евро. Для категории *среднего* – 250 работников и 50 млн. евро соответственно. К числу микро-, малых и средних предприятий не относятся те, что удовлетворяют вышеуказанным условиям, но отличаются высокой (свыше 25%) долей государства или органов местного самоуправления в паях, акционерном капитале, в распределяемой прибыли или в голосах общего собрания акционеров.



- повышение эффективности использования информационных технологий в целях улучшения условий деятельности предприятий;
- увеличение расходов предприятий на НИОКР;
- адаптация предприятий к новым требованиям по защите окружающей среды;
- повышение качества услуг, предоставляемых бизнесу.

Помощь, предусматриваемая ППКП, оказывается всем предприятиям, которые соответствуют строго определенным критериям. Однако предпочтение при этом будет отдаваться отраслям с высокой долей добавленной стоимости. Реализация ППКП призвана сформировать качественно новую структуру предприятий, повысить их конкурентоспособность на национальном, европейском и мировом рынке, обеспечить интеграцию в наукоемкую экономику, облегчить доступ к финансовым ресурсам и стимулировать их инвестиционную активность, создание новых рабочих мест.

Для некоторых из ожидаемых результатов в ППКП были определены количественные параметры (табл. 8)

Таблица 8

**Количественная оценка основных ожидаемых результатов реализации Программы повышения конкурентоспособности предприятий**

Измеряемые показатели	Исходный показатель (2001 г.)	Планируемая величина (2008 г.)
Удельный вес расходов на НИОКР на промышленных предприятиях (с численностью занятых свыше 49 чел.) в общем объеме инвестиционных расходов, %	9,5	12
Удельный вес инновационных предприятий в общей их численности, %	16,9 (1998-2000)	17,5
Доля малых и средних предприятий в экспорте, %	46,1	48
Доля предприятий в расходах на НИОКР, %	24,3	35
Число новых рабочих мест, созданных в результате реализации ППКП, ед.	0	44 150

В ППКП установлены два следующих приоритета:

1. Развитие предпринимательства и повышение инновационности за счет развития сферы обслуживания бизнеса.
2. Оказание прямой поддержки предприятиям.

Реализация *Приоритета 1* предполагает создание сети организаций (предприятий), предоставляющих бизнесу высококачественные услуги. Это означает, прежде всего, усиление взаимодействия между бизнесом и сферой НИОКР. Предполагается также оказывать поддержку специализированным кредитным учреждениям, что призвано облегчить доступ к финансовым ресурсам. Кроме того, планируется повысить доступность информационных услуг. В 2004 – 2006 гг. на финансирование мероприятий данного приоритета планируется выделить около 44% средств ЕФРР, направляемых на реализацию всей ППКП или 547 млн. евро. Кроме того, для этих целей предназначены 169 млн. евро из польских государственных и муниципальных фондов, а также 97 млн. долл. из национальных частных источников.

В качестве примера рассмотрим одно из направлений реализации Приоритета 1, а именно направление 1.2 «Повышение доступности внешних источников финансирования инвестиций». В рамках данного направления осуществляются три группы мероприятий:

- 1.2.1. Вспомогательное финансирование фондов микрокредитования, то есть небанковских учреждений, предоставляющих кредиты в размере до 25 тыс. евро;
- 1.2.2. Вспомогательное финансирование фондов кредитных гарантий;
- 1.2.3. Поддержка создания фондов семенного капитала (seed capital), то есть фондов финансирования самых ранних стадий осуществления проектов.

Во всех указанных случаях поддержка оказывается на конкурсной основе в форме безвозвратной финансовой помощи. Ее бенефициарами выступают соответствующие региональные и местные фонды. Во многих случаях средства ЕФРР фактически являются основой финансиру-

ния мероприятий данного направления. Так, максимальный размер финансовой помощи по направлению 1.2.1 может достигать 70% проектных затрат, а по направлениям 1.2.2. и 1.2.3. – 80 и 50% соответственно. Абсолютный размер помощи для фонда любого типа не может быть меньше 5 млн. и больше 50 млн. польских злотых (приблизительно 1,3 и 13,0 млн. евро). Из средств ЕФРР выделяется 174 млн. евро, из национальных государственных и муниципальных источников – 45 млн., из частных источников – 35 млн. евро.

Для некоторых из ожидаемых результатов реализации Приоритета 1 были определены количественные параметры (см. табл. 9)

Таблица 9

**Количественная оценка ожидаемых результатов реализации Приоритета 1 ППКП «Развитие предпринимательства и повышение инновационности за счет развития сферы обслуживания бизнеса»**

Измеряемые показатели	Исходный показатель (2001 г.)	Планируемая величина (2008 г.)
Сумма гарантированных инвестиционных кредитов, млн. евро	0	150
Общий объем инвестиций в проектах, получивших поддержку из фондов микрокредитования, млн. евро	0	150
Число новых рабочих мест на предприятиях, созданных в промышленных парках, ед.	0	1800
Число новых рабочих мест на предприятиях, созданных в промышленных парках, ед.	0	600
Число высокотехнологичных предприятий, созданных при поддержке фондов seed capital, ед.	0	30
Доля основных услуг, предоставляемых государственными и муниципальными организациями через Интернет, %	18,6	57

Реализация *Приоритета 2* призвана повысить технологический уровень и качество предлагаемых предприятиями товаров и услуг. Предусматривается поддержка инвестиционных проектов и оказание помощи фирмам в их выходе на внешние рынки. Именно в рамках данного приоритета особое внимание будет уделено малым и средним предприятиям. Предполагается, что они смогут получить в едином пакете консалтинговую и инвестиционную помощь для повышения конкурентоспособности в условиях Единого европейского рынка. Одновременно предполагается оказывать им помощь в адаптации к требованиям ЕС в сфере экологии. В 2004 – 2006 гг. на финансирование мероприятий данного приоритета планируется выделить около 55% средств ЕФРР, направляемых на реализацию всей ППКП, или 683 млн. евро. Необходимо при этом отметить, что в отличие от первого Приоритета в реализации Приоритета 2 ведущую роль призваны сыграть внутренние источники финансирования. Так, из национальных частных источников на него выделяется 1 050 млн. евро (92% частных средств, предназначенных для реализации всей ППКП). К этому следует добавить 286 млн. евро государственных и муниципальных средств.

В качестве примера рассмотрим самое затратное направление реализации Приоритета 2, а именно направление 2.2 «Повышение производственной и технологической конкурентоспособности предприятий». В рамках данного направления осуществляются две группы мероприятий:

2.2.1. Оказание поддержки предприятиям, осуществляющим новые инвестиционные проекты (создание новых и расширение существующих предприятий, внедрение новых видов продукции и технологических процессов, а также создание новых рабочих мест).

2.2.2. Оказание помощи предприятиям в процессе интернационализации их деятельности (частичное финансирование их участия в международных выставках и ярмарках).

В обоих случаях поддержка оказывается на конкурсной основе в форме дотаций на возмещение части инвестиционных и иных расходов. Бенефициаром этой помощи может быть любое предприятие на территории Польши, предпочтение, однако, отдается малому и среднему бизнесу. По этой причине в этот сектор будет направляться 3/4 финансирования из ЕФРР и национальных бюджетных источников. Еще одним приоритетным критерием является инновационный характер инвестиционных проектов. Максимальный размер финансовой помощи по обоим направлениям может достигать 50% проектных затрат (для малых и средних предприятий по пункту 2.2.1. – 65%). В 2004-2006 гг. на финансирование мероприятий данного направления из средств ЕФРР выделя-

ется 253 млн. евро, из национальных государственных и муниципальных источников – 116 млн., из частных источников должно быть выделено 354 млн. евро.

Для некоторых из ожидаемых результатов реализации Приоритета 2 были определены количественные параметры (табл. 10)

Таблица 10

**Количественная оценка ожидаемых результатов реализации Приоритета 2 ППКП «Оказание прямой поддержки предприятиям»**

Измеряемые показатели	Исходный показатель (2001 г.)	Планируемая величина (2008 г.)
Число созданных рабочих мест, ед.	0	28 000
Число предприятий, заключивших экспортные/ импортные контракты в рамках реализации ППКП, ед.	0	2250
Число предприятий с высокотехнологичным производством, созданных в рамках реализации ППКП, ед.	0	200
Удельный вес продаж новых или модернизированных видов продукции в общем объеме продаж, %	18,0	21,0
Средняя численность занятых на малых и средних предприятиях, чел.	3,3	4,5

Как мы видим, разработчики Программы отдают себе отчет в том, что повышение конкурентоспособности предприятий – процесс затратный, длительный и многосложный, скорых результатов от которого ждать не приходится. Тем не менее, по имеющимся прогнозам, уже в ближайшие годы многие отрасли и подотрасли (в том числе высокотехнологичные) экономики стран – соседей Калининградской области выйдут на средний уровень Евросоюза по соотношению «цена-качество». Эти «островки конкурентоспособности» продолжат расширяться, в первую очередь в тех отраслях, куда идут прямые иностранные инвестиции. Одновременно в странах ЦВЕ неизбежен процесс сужения прежних возможностей для ценовой конкуренции, в том числе за счет постепенного выравнивания стоимости рабочей силы. Последнее, в свою очередь, объективно еще более будет стимулировать развитие неценовой конкуренции, постепенное выравнивание ее условий в «старых» и «новых» членах Евросоюза.

## Заключение

На основании проведенного исследования можно сделать вывод, что в настоящее время среди калининградских промышленных компаний наибольшими преимуществами в издержках и производительности по критериям международной конкурентоспособности обладают предприятия с высокой долей труда в технологическом процессе и, при этом, имеющие хорошую техническую оснащенность труда.

Было выявлено, что главным конкурентным преимуществом калининградских компаний в издержках является относительная дешевизна рабочей силы, за счет чего удельная производительность (отношение затрат на одного работника к производительности его труда) на калининградских предприятиях оказывается выше чем в Литве и странах ЕС в 1,7-2,5 раза. Этот фактор, при наличии таких внешних условий, таких как удобное транспортно-географическое положение и льготы Особой экономической зоны, во многом обуславливает текущую специализацию калининградской промышленности. Учитывая неконкурентоспособность абсолютного большинства калининградских промышленных товаров на западных рынках, специализацией промышленности области в международном разделении труда стали трудоемкие, преимущественно, низкотехнологичные операции (несложные перерабатывающие и сборочные производства), а основными конкурентами – аналогичные российские предприятия.

Вместе с тем, занимая промежуточное положение между западными производителями и российским рынком, и испытывая сильное и постоянно возрастающее давление со стороны российских конкурентов, калининградские компании вынуждены использовать иные, чем дешевая рабочая сила факторы конкурентоспособности. К тому же в условиях Калининградской области влияние этого фактора будет убывать гораздо быстрее, чем в других российских регионах.

Поэтому в условиях роста затрат на оплату труда одной из немногих возможностей сохранения конкурентоспособности калининградских предприятий в издержках является повышение производительности труда, уровень которой на в настоящее время значительно отстает от западного.

Анализ технической оснащенности позволил выявить главную причину значительного разрыва в производительности труда между калининградскими и западноевропейскими компаниями. Технический уровень калининградских промышленных компаний оказывается сейчас даже с учетом возможной недооценки их основных фондов во много раз хуже, чем у западных аналогов.

Поэтому наибольшей как текущей, так и перспективной конкурентоспособностью обладают те калининградские компании, которые сочетают использование преимуществ относительной дешевизны труда с его высокой технической оснащенностью.

Анализ динамики роста объемов промышленного производства и инвестиций в основной капитал позволил установить, что в настоящее время среди отраслей калининградской промышленности, принявших участие в исследовании, наиболее привлекательным с точки зрения эффекта от инвестиционных вложений является машиностроение. По существу в этой отрасли сейчас сложился синергетический эффект, когда привлекаемые высокой конкурентоспособностью отрасли инвестиции, еще более усиливают её конкурентоспособность. Следует, однако, отметить, что этот процесс развивается пока без видимого участия государства, в силу чего он не может носить устойчивый и предсказуемый характер.

Непосредственно связанной с этим выводом рекомендацией, адресованной органам государственного управления, является последовательная реализация принятой стратегии развития региона, а также выработка на её основе стабильной и долгосрочной промышленно-инвестиционной политики, ориентированной на четко установленные приоритеты промышленного развития, в числе которых, должно быть машиностроение.

В наших предыдущих исследованиях<sup>25</sup> уже отмечалось, что наиболее эффективной является поддержка уже существующих калининградских компаний, обладающих высоким потенциалом роста (конкурентоспособных). С учетом ограниченных ресурсов, имеющихся в распоряжении Калининградской области, и рекомендованных жестких целей (увеличение ВРП как минимум в 2 – 2,5 раза), необходимо сконцентрировать усилия на наиболее перспективных компаниях. Такой приоритет предполагает, что по объективным критериям должны быть отобраны наиболее многообещающие компании, которые при определенных условиях – например, при условии софинанси-

---

<sup>25</sup> Приоритеты программы экономического развития Калининградской области: рекомендации. Проект «Поддержка развития Калининградской области» (EuropeAid/114287/C/SV/RU).

рования – смогут рассчитывать на поддержку государства (например, поддержку по организации маркетинга за рубежом, тренинг персонала и пр.). Такая поддержка должна, в идеале, оказываться не индивидуально компаниям, а группе из нескольких региональных компаний, объединившихся в неформальный консорциум на добровольной основе. В консорциум могут входить и компании-участники цепочки «контракторы – поставщики», и компании одного профиля, входящие в одну и ту же ассоциацию, а также просто компании, руководители которых имеют крепкие дружественные связи между собой. Европейский опыт показывает, что такие формальные и неформальные связи между компаниями намного усиливают эффект от мероприятий.

Экспертами Проекта в предыдущих работах предложены следующие направления, на которых желательно сфокусировать региональные усилия при поддержке компаний «с высоким потенциалом роста». Это:

- Усиление навыков сотрудников;
- Внедрение инноваций, технологическая модернизация;
- Введение систем управления качеством;
- Усиление маркетинговой деятельности, в том числе, по России и за рубежом (стимулирование экспорта).

Эти направления могут составить основу для последующих проектов технической помощи в Калининградской области.

Обострение конкуренции, изменение потребительских предпочтений и рост издержек, связанных с эксклавым положением области требуют от калининградских предприятий совершенно других подходов к качеству производимой продукции. При этом под качеством понимается весьма широкий спектр потребительских характеристик (от стабильности технологических параметров производства и четкости выполнения договорных обязательств до технических характеристик готовой продукции), полностью обеспечить которые пока не под силу большинству калининградских компаний.

Поэтому одним из основных направлений дальнейшей деятельности *Проекта* и *АРР* становится содействие повышению качества продукции калининградских предприятий. Для этого в рамках *Проекта* предполагается реализовать комплекс мероприятий, одним из которых станет создание Регионального общественного совета по качеству в Калининградской области и организация его взаимодействия с проектами международной технической помощи.

Проектом будут продолжены работы, направленные на поддержку деятельности и развитие Центра качества и внедрение механизмов гарантии качества в Калининградской области. Определенная поддержка в повышении конкурентоспособности калининградских компаний будет также оказана в рамках организации мероприятий по продвижению калининградского бизнеса, в том числе, помощи в поиске деловых партнеров и содействия установлению коммерческих связей между калининградскими и иностранными компаниями. Предполагается продолжение консультационной поддержки органов региональной власти и местного самоуправления в целях совершенствования законодательства, направленного на улучшение делового климата в регионе.

Оценка конкурентоспособности отдельных видов российской продукции

Товар	Конкурентоспособен на крупных мировых рынках	Конкурентоспособен на отдельных страновых рынках	Не конкурентоспособен
Нефть сырая	X		
Нефтепродукты	X		
Газ природный	X		
Уголь	X		
Кокс и продукты коксохимии		X	
Чугун	X		
Прокат плоский и сортовой, ферросплавы	X*		
Медь, никель, алюминий и изделия из них	X		
Титан, магний, кобальт и изделия из них	X		
Композиционные материалы и сплавы, режущий инструмент		X	
Аммиак, фосфаты, минеральные удобрения	X**		
Спирты, кислоты, углеводороды		X	
Лакокрасочные материалы, химические волокна			X
Синтетический каучук	X**		
Шины, резинотехнические изделия		X	
Полимеры	X**		
Автомобили легковые			X
Автомобили грузовые		X	
Подшипники		X	
Самолеты гражданские			X
Продукция электротехнической промышленности		X	
Продукция электронной промышленности (готовые изделия)			X
Продукция электронной промышленности (компоненты)		X	
Лампы накаливания		X	
Электроды для печей	X		
Продукция энергетического машиностроения		X	
Станки			X
Тракторы			X
Продукция атомной промышленности	X*		
Моторо- и дизелестроение			X
Комплектное оборудование		X*	
Геодезические приборы		X	
Лесоматериалы необработанные	X		
Пиломатериалы		X	
Фанера	X**		
Целлюлоза	X**		

Бумага газетная, картон	X**		
Цемент		X	
Стекло		X	
Ткани		X	
Трикотажные, швейные, кожаные изделия, обувь		X	
Крепкие алкогольные напитки		X	
Полиграфические изделия		X	

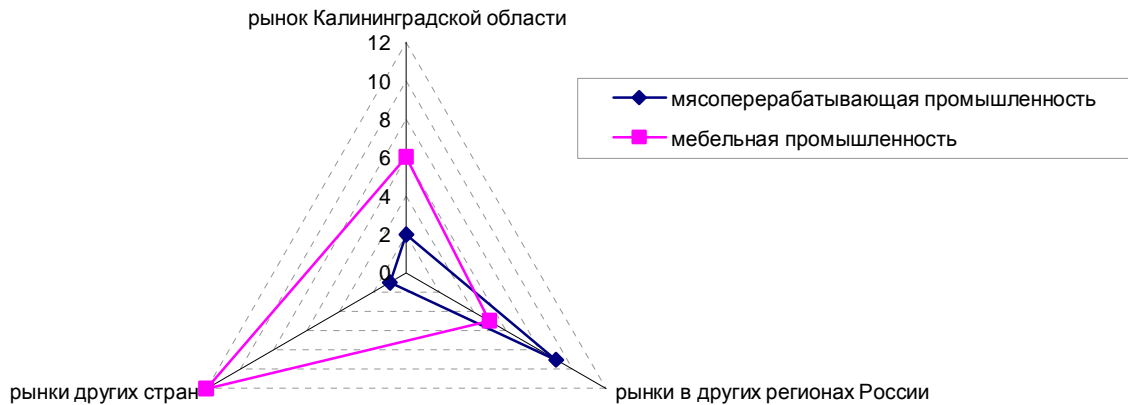
*\*Для продвижения российской продукции требуется содействие на государственном уровне.*

*\*\*Мощности, способные выпускать экспортную продукцию, ограничены.*

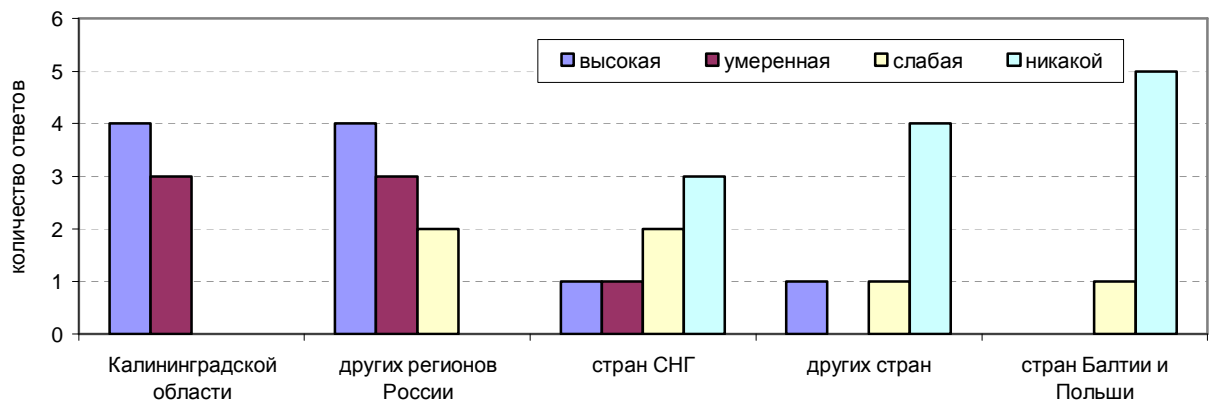
*Источник: экспертные оценки ВНИКИ.*

Выборочные данные опроса, проведенного летом 2004 г. экспертами *APP* в целях исследования конкурентоспособности предприятий Калининградской области

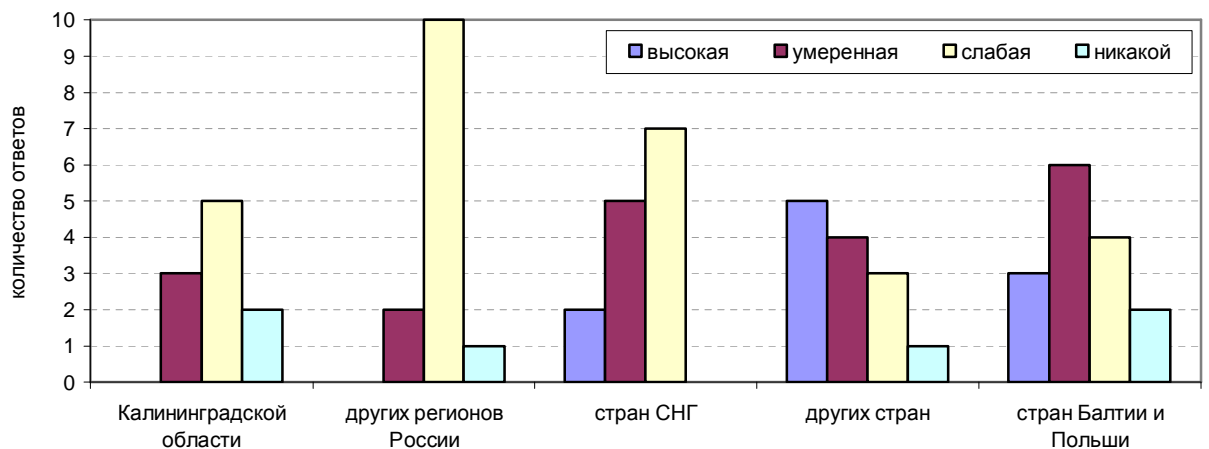
1. Основные рынки сбыта калининградских предприятий



2. Оценка калининградскими предприятиями уровня конкуренции со стороны других предприятий (мясоперерабатывающая промышленность)

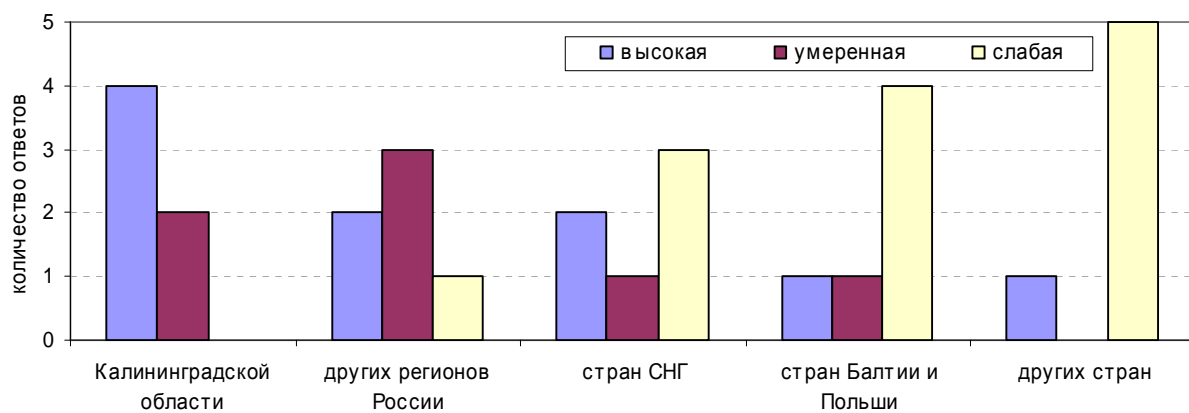


3. Оценка калининградскими предприятиями уровня конкуренции со стороны других предприятий (мебельная промышленность)



4. Оценка калининградскими предприятиями конкурентоспособности своей продукции относительно продукции других производителей (мясоперерабатывающая промышленность)





5. Оценка калининградскими предприятиями конкурентоспособности своей продукции относительно продукции других производителей (мебельная промышленность)

