

Факторы создания добавленной стоимости российскими предприятиями

Раздел 1. Методология определения факторов, влияющих на создание добавленной стоимости

1.1 Постановка задачи

Задачей проекта является выявление и анализ групп факторов, влияющих на условия производства и перераспределения добавленной стоимости. Выделение групп значимых факторов должно позволить составить объективную картину процессов создания добавленной стоимости в ближайшей перспективе в разрезе отраслей и регионов Российской Федерации, что будет являться необходимым обоснованием системы мер государственной экономической политики, направленной на повышение темпов роста национального дохода (макроэкономического выражения производимой в народном хозяйстве добавленной стоимости).

1.2 Предварительное выделение факторов, влияющих на производство (перераспределение) добавленной стоимости на уровне предприятий

Производство добавленной стоимости – следствие производства товаров и услуг, востребованных (или навязанных) рынку по ценам, превышающим или, по крайней мере, равным стоимости факторов производства. Соответственно данному подходу среди системы факторов, влияющих на производство и перераспределение добавленной стоимости, можно выделить следующие группы факторов:

Группа 1 – технологические условия производства добавленной стоимости

Группа 2 – транзакционные условия производства и перераспределения добавленной стоимости

Группа 3 – институциональные условия перераспределения добавленной стоимости

Группа 4 - инновационные факторы производства и перераспределения добавленной стоимости.

Основными технологическими условиями (Группа 1) выступают:

- Уровень загрузки производственных мощностей.
- Возможности оптимизации мощностей (вывод или сдача в аренду излишнего оборудования и площадей), приобретение или получение в аренду необходимого дополнительного оборудования и площадей.

Предполагается, что ***высокий уровень загрузки мощностей и одновременно высокая мобильность в использовании номинальных мощностей позитивно связаны с уровнем производства добавленной стоимости.***

Основным транзакционным фактором (Группа 2) производства и перераспределения добавленной стоимости выступает:

- Уровень денежных расчетов в хозяйственном обороте

Предполагается, что увеличение доли денежных расчетов в хозяйственном обороте предприятия позитивно связано с производством добавленной стоимости, так как в системе денежных расчетов (в отличие от бартера, взаимозачетов и т.п.) уменьшаются транзакционные потери добавленной стоимости.

Основными институциональными условиями (Группа 3) выступают:

- Степень участия предприятия в формальных или неформальных интегрированных структурах.
- Тип взаимодействия руководства предприятия с органами местной власти.

В современных российских условиях активного перераспределения собственности степень участия предприятия в интегрированных структурах может означать то, что данное предприятие имеет дополнительные возможности производства добавленной стоимости (и соответственно, ее перераспределения).

Особое место среди всех факторов, сопровождающих производство добавленной стоимости, занимают инновационные факторы (Группа 4).

Такие инновации, как освоение принципиально новых видов продукции, освоение новых форм учета и планирования, освоение новых форм работы с персоналом могут не выражаться непосредственно в увеличении чистых активов, но в принципе ведут к более интенсивному производству добавленной стоимости в перспективе.

1.3. Группировка предприятий для изучения факторов создания добавленной стоимости

1.3.1 Построение группировки предприятий

В ходе проекта были получены экономические данные по 947 предприятиям. Кроме того, по 512 предприятиям (52%) имеются данные, полученные в ходе специального социологического опроса. Весь дальнейший анализ будет построен исключительно на основе изучения результатов данных опроса и их сопоставления с экономическими данными для 512 предприятий.

При анализе экономических данных были выделены четыре группообразующих признака:

- Производство отрицательной или положительной скорректированной добавленной стоимости
- Наличие оперативного убытка (оперативной прибыли)
- Уровень задолженности предприятия (выше или ниже уровня критического долга)
- Наличие (отсутствие) чистого накопления.

Типология предприятий, построенная на основании группировки указанных признаков, имеет следующий вид:

Группа № 1 – предприятия с отрицательным чистым накоплением капитала, оперативным убытком, высокой долей долга и низким положительным или отрицательным производством добавленной стоимости.

Группа № 2 - предприятия с отрицательным чистым накоплением капитала, но минимальным оперативным убытком и критическим долгом, производящие добавленную стоимость

Группа 3 – предприятия, производящие добавленную стоимость, имеющие чистое накопление капитала, не имеющие критический уровень долга и имеющие оперативную прибыль.

В целом по подвыборке из 512 предприятий разбиение по группам имеет следующий вид:

Группа 1 (проблемные предприятия) – 177 (34,6%) всех обследованных предприятий

Группа 2 (средние предприятия) – 223 (43,6%) всех предприятий

Группа 3 (успешные предприятия) – 112 (21,7%) всех предприятий.

1.3.2 Общеэкономическое положение предприятий выделенных групп

Прежде чем начать детальный анализ по результатам анкетирования руководителей предприятий, мы провели общее сравнение предприятий выделенных трех групп по ряду экономических показателей, а также сравнение ответов руководителей предприятий по ряду ключевых вопросов. Данное сравнение необходимо для подтверждения устойчивости проведенной типологизации предприятий. Одновременно оно позволяет выявить некоторые особенности экономического состояния предприятий каждой группы, а также уточнить возможную степень доверия к ответам респондентов – руководителей предприятий.

Прежде всего, было установлено, что *предприятия Групп 1 и 2 значительно отличаются от предприятий Группы 3 по численности занятых* (соответственно 367, 387 и 1270 занятых), значимость различия Группы 3 от Групп 1 и 2 по критерию Дункана менее 0,05. *Это соотношение потребовало нормализации экономических переменных по уровню занятых.* В этой связи мы сравнили все выделенные группы предприятий по следующим параметрам:

- Средняя зарплата
- Уровень произведенной добавленной стоимости на одного работника
- Уровень налоговой нагрузки в расчете на одного занятого
- Уровень задолженности по налогам в федеральный бюджет на одного занятого

- Уровень задолженности по налогам в местные бюджеты на одного занятого
- Уровень задолженности во внебюджетные фонды на одного занятого
- Уровень государственной поддержки в расчете на одного занятого

Кроме того, мы сравнили средние значения ответов респондентов - руководителей предприятий по следующему вопросу:

- Субъективная оценка экономического положения их предприятий в 2000 г.

Таблица 1. Сравнение предприятий различных групп по ряду экономических параметров

Параметр оценки	Группа 1	Группа 2	Группа 3
Средняя зарплата (рублей в месяц)	2063,90 ^{3*}	2669,95	3272,94
Производительность труда (тыс. руб. в год)	29,150 ^{2,3}	130,033 ^{1,3}	215,859 ^{1,2}
Средний объем государственной поддержки в расчете на одного занятого (тыс. руб. в год)	2,88 ³	0,69	7,82
Средний уровень налоговой нагрузки предприятия в расчете на одного занятого (тыс. руб. в год)	28,58 ³	74,78	91,28
Средний уровень задолженности в Федеральный бюджет в расчете на одного занятого (тыс. руб. в год)	17,32	11,15	10,96
Средний уровень задолженности в местный бюджет в расчете на одного занятого (тыс. руб. в год)	9,17 ^{2,3}	2,70	3,95
Средний уровень задолженности во внебюджетные фонды в расчете на одного занятого (тыс. руб. в год)	27,74 ^{2,3}	14,54	6,13

*Показатель статистически значимого (с вероятностью 95%) отличия по критерию Дункана.

Действительно, по большинству из данных параметров наблюдаются статистически значимые различия между выделенными Группами.

Прежде всего, **имеется статистически значимая разница** (вероятность различия по критерию Дункана более 95%) **в уровне произведенной добавленной стоимости на одного занятого – соответственно 29, 130 и 215 тыс. руб. в год на одного работника.**

Следующим важнейшим параметром является уровень налоговой нагрузки в расчете на одного работника. По данному параметру наблюдаются два важнейших явления:

1. Формально уровень налоговой нагрузки успешных предприятий (Группа 3) значительно превосходит уровень аналогичного параметра для Группы 2, и особенно для Группы 1 (соответственно 91, 74 и 29 тыс. руб. в год на одного работника). С учетом разброса значений данного параметра внутри каждой группы мы можем утверждать, что уровень налоговой нагрузки в Группе 3 статистически значимо (вероятность по критерию Дункана более 95%) превосходит уровень налоговой нагрузки предприятий Группы 1.
2. В то же время фактически уровень налоговой нагрузки предприятий Группы 1 неизмеримо тяжелее. Действительно, **у них в виде налогов изымается практически вся добавленная стоимость (разница между удельной добавленной стоимостью и уровнем налогов всего 200 руб. в год на работника)!**

Напомним, что добавленная стоимость включает в себя расходы на оплату труда. Хотя задержки по зарплате являются способом внутреннего кредитования воспроизводственных процессов за счет работников, уровень оплаты труда является недостаточным, чтобы компенсировать подобный разрыв. Неудивительно, что предприятия Группы 1 прибегают к задержкам в выплате налогов всех уровней. Совокупный уровень недоплаты по всем видам налогов составляет для Группы 1 примерно 54,2 тыс. рублей на работника, что почти вдвое превосходит ежегодную налоговую нагрузку. При этом особенно большая недоплата (27,7 тыс. рублей на работника) приходится на платежи во

внебюджетные фонды¹. Таким образом, складывающиеся условия воспроизводства и режима налогообложения делают практически невозможными для предприятий Группы 1 как восстановление нормального производственного цикла, так и ликвидацию задолженности по налогам в обозримой перспективе². Напомним, что *предприятия Группы 1 составляют более трети всех обследованных предприятий*. Таким образом, около трети предприятий фактически лишены возможностей даже простого воспроизводственного цикла. Проедание основного капитала является единственным выходом из сложившейся ситуации. И действительно, 91% предприятий Группы 1 демонстрируют отрицательное накопление основного капитала.

Что касается «успешных предприятий» (Группа 3) то для них уровень налоговой нагрузки на добавленную стоимость является относительно терпимым (менее 45% от добавленной стоимости). Уровень совокупной задолженности по налогам не превышает 25% от общего уровня налогообложения данной группы предприятий.

Еще одно замечание относится к размеру государственной поддержки обследованных предприятий. По этому показателю лидируют успешные предприятия (размер господдержки 7,8 тыс. рублей на работника). Вместе с тем, на первый взгляд, и «провальные предприятия» получают ощутимую господдержку (2,9 тыс. рублей в год на работника, то есть более месячной зарплаты). Однако средние значения не должны вводить в заблуждение. ***Среди предприятий всех трех групп модальное значение уровня государственной***

¹ Скорее всего, задолженность во внебюджетные фонды имеет больший «лаг негативного реагирования» и меньшие последствия для руководства предприятий, чем столкновения по поводу неуплаты федеральных и местных налогов.

² Здесь уместно сравнение с развитием Экваториальной Африки после распада колониальной системы в начале 1960-х гг. Лишившись субсидий колониальных держав, лидеры данных стран прибегли к массированным займам у иных стран (прежде всего, у США и СССР), а также у международных финансовых организаций). Попытки даже частичного обслуживания сделанных займов в начале 1970-хх гг. привели к разрушению воспроизводственной структуры народного хозяйства данных стран, что в свою очередь привело к падению уровня товарности экспортно ориентированных отраслей. Упадок экспортных отраслей привел к ослаблению государственных финансов, что усилило политическую нестабильность, сделало возможным продолжительные гражданские войны и, в конечном счете, исключило всякую возможность не только возврата, но и обслуживания долга.

поддержки = 0,00. Почти 80% обследованных предприятий не получает никакой государственной поддержки. Сколько-нибудь ощутимую государственную поддержку (с годовым объемом более 50% от месячной зарплаты) получили в 1999 г. менее 10% предприятий Группы 1. Картина практически одинакова и в двух других группах. В Группе 2 ощутимую государственную поддержку имеют 7% предприятий и в Группе 3 – 9%.

Руководители предприятий точно фиксируют разницу в оценке экономического положения своего предприятия: 30% руководителей предприятий Группы 1 оценили положение своего предприятия как «плохое» и лишь 7% как «хорошее», в то время как лишь для 8% руководителей предприятий Группы 3 положение казалось «плохим» и для 21% - хорошим. При анализе статистической значимости разницы средних значений было установлено, что вероятность статистической значимости разницы средней оценки экономического положения между руководителями Группы 1 и Группы 2 – 97%, между руководителями Группы 2 и Группы 3 – 99,7% и между руководителями Группы 1 и Группы 3 – 99,9% (по критериям Тамхана и Дунетта).

Таблица 2. Сравнение оценок руководителями экономического положения по группам предприятий (по состоянию на 2000 год)

Оценка экономического положения в 2000 г.	Группа 1	Группа 2	Группа 3
Плохое	30,1	19,1	8,5
Удовлетворительное	63,0	70,5	70,8
Хорошее	6,9	10,5	20,8
Средняя оценка*	1,77 ^{2,3**}	1,91 ^{1,3}	2,12 ^{1,2}
Всего	100	100	100

*Среднее значение оценки уровня экономического положения по трехбалльной шкале 1 – «плохое», 3 – «хорошее».

**Показатель статистически значимого (с вероятностью 95%) отличия по критерию Дункана.

Таблица 3. Анализ статистически значимых различий средних значений оценки экономического положения предприятий в конце 2000 года

Зависимая переменная: Оценка экономического положения в конце 2000 г.

Статистика	(I) Группа	(J) Группа	Разница (I-J)	Стандартное отклонение	Уровень значимости
Тамханне	1,00	2,00	-0,145	0,055	0,031
		3,00	-0,354	0,067	0,000
	2,00	1,00	0,145	0,055	0,031
		3,00	-0,209	0,064	0,003
	3,00	1,00	0,354	0,067	0,000
		2,00	0,209	0,064	0,003
Дуннетт Т3	1,00	2,00	-0,145	0,055	0,031
		3,00	-0,354	0,067	0,000
	2,00	1,00	0,145	0,055	0,031
		3,00	-0,209	0,064	0,003
	3,00	1,00	0,354	0,067	0,000
		2,00	0,209	0,064	0,003

Итак, сравнение предприятий выделенных групп по важнейшим экономическим показателям показало, что:

1. Группы значимо различаются по базовым критериям разделения – уровню добавленной стоимости на работника.
2. Выделенные группы предприятий находятся в принципиально различных режимах воспроизводства.
3. Руководители предприятий показали себя не только компетентными, но и объективными респондентами.

Таким образом, была подтверждена не только надежность проведенного разбиения предприятий на три группы, но и принципиальная валидность данных, полученных в результате опроса руководителей предприятий, а также устойчивая связь экономических и социологических данных. Это позволяет сосредоточить дальнейший анализ на выделении общих и особенных факторов, воздействующих на производство добавленной стоимости в выделенных группах предприятий и в подвыборке в целом.

Раздел 2. Анализ факторов создания добавленной стоимости

2.1 Анализ технологических условий производства добавленной стоимости

Согласно принятой нами системе гипотез, первым в рассмотрение принимается технологический фактор, прежде всего, уровень загрузки мощностей. Действительно, по данному параметру наблюдается как статистическая значимость разницы средних значений, так и содержательное различие внутри групп. Если более половины предприятий Группы 1 (52%) имеют уровень загрузки мощностей менее 50%, то доля таких предприятий в составе Группы 3 – менее четверти (22,7%). С одной стороны, это показывает, что невысокий уровень загрузки номинальных мощностей не является непреодолимым препятствием для производства добавленной стоимости, активного накопления и определенной финансовой устойчивости, с другой стороны, уровень загрузки мощностей оказывает значительное воздействие на условия воспроизводства.

Таблица 4. Уровень загрузки мощностей в выделенных группах предприятий

Уровень загрузки	Группа 1	Группа 2	Группа 2
До 50% (1)	52,3	35,6	22,7
50-80% (2)	38,6	48,2	42,7
Более 80% (3)	9,1	6,2	34,5
<i>Среднее значение</i> По 3-балльной шкале)	<i>1,57^{2,3*}</i>	<i>1,80^{1,3}</i>	<i>2,11^{1,2}</i>

*Показатель статистически значимого (с вероятностью 95%) отличия по критерию Дункана

Действительно, корреляционный анализ показал, что с уровнем загрузки мощностей связаны такие важные параметры, как

- Изменение объема производства
- Изменение численности персонала
- Обеспеченность заказами
- Доступность кредита

Таблица 5. Корреляционные связи между производственными параметрами

	1	2	3	4	5
Степень загрузки 1 производственных мощностей в 2000 г.	1,000				
Уровень 2 обеспеченности заказами в 2000 г.	0,346**	1,000			
Уровень 3 изменения численности персонала	0,316**	0,190**	1,000		
Изменение 4 объемов производства	0,390**	0,259**	0,558**	1,000	
Доступность кредита 5	-0,277**	-0,084	-0,314**	-0,225**	1,000

** Уровень значимости 0,01

Интересно отметить, что *уровень корреляции между загрузкой мощностей и доступностью кредита гораздо выше, чем между доступностью кредита и «обеспеченностью заказами»*. Это отражает определенную линию в поведении российских кредитных организаций, которые обращают особое внимание не на будущие «потoki наличности от подтвержденных заказов», а на текущую платежеспособность предприятий.

Другая выявленная зависимость состоит в крайне высоком уровне корреляции между увеличением объема производства и увеличением численности персонала (коэффициент корреляции 0,558). Это означает, что реального роста производительности труда при оживлении предприятий практически не происходит, рост идет в основном за счет экстенсивных факторов.

Ввиду тесных связей между производственными параметрами неудивительно, что их распределение внутри выделенных групп предприятий весьма различно (см. Таблицу 6).

Таблица 6. Детальное сравнение статистически значимых различий между группами предприятий по ряду экономических показателей

Показатель	Значения показателя	Группа 1	Группа 2	Группа 3
Изменение объема производства	Сокр. более чем на 20% (1)	19,8%	15,1%	8,2%
	Сокр. менее чем на 20% (2)	10,7%	10,1%	6,4%
	Не измен. (3)	18,6%	13,8%	13,6%
	Вырос менее чем на 20% (4)	18,6%	22,0%	35,5%
	Вырос более чем на 20% (5)	32,2%	39,0%	36,4%
Среднее по параметру		3,33^{3*}	3,60	3,85
Степень обеспеченности заказами в 2000 г.	До 1 мес. (1)	25,1%	26,8%	23,3%
	1-3 мес. (2)	24,0%	27,8%	23,3%
	3-6 мес. (3)	18,6%	22,0%	12,6%
	6-12 мес. (4)	23,4%	17,7%	28,2%
	Более 12 мес. (5)	9,0%	5,7%	12,6%
Среднее по параметру		2,67	2,48³	2,84
Доступность кредита	Без труда (1)	7,6%	17,3%	32,7%
	С трудом (2)	52,2%	58,6%	56,1%
	Недоступен (3)	40,1%	24,1%	11,2%
Среднее по параметру		2,32^{2,3}	2,07^{1,3}	1,79^{1,2}
Изменение численности персонала	Сокр. более чем на 20% (1)	21,7%	14,2%	3,7%
	Сокр. менее чем на 20% (2)	25,7%	32,4%	22,9%
	Осталась без изменений (3)	24,6%	29,2%	30,3%
	Выросла (4)	28,0%	24,2%	43,1%
Среднее по параметру		2,59	2,63	3,12^{1,2}

*Показатель статистически значимого (с вероятностью 95%) отличия по критерию Дункана.

Особо зримая разница наблюдается в таком параметре, как «доступность кредитов». Почти для половины предприятий Группы 1 получение кредита «практически недоступно». Это подтверждает вывод, сделанный в Разделе 1 о принципиальной невозможности поддержания нормальных воспроизводственных процессов на предприятиях данной группы. Вместе с тем, обращает на себя внимание и иное, достаточно неожиданное, обстоятельство. Не существует заметной разницы в уровне обеспеченности заказами между предприятиями Группы 1 и Группы 3. И там, и там почти половина всех предприятий работает практически «с колес», имея задел производственных

заказов менее чем на 3 месяца. Возможности серьезного производственно-финансового планирования, опирающего на объем заказов, превышающий годовую производственную программу, имеют единичные предприятия во всех группах.

Ввиду важности вопроса, мы сравнили средние значения производственных параметров в разрезе укрупненных отраслей (см. Таблицу 7).

Таблица 7. Анализ различий средних значений экономических показателей по укрупненным отраслям

Отрасль	Степень загрузки производственных мощностей в 2000 г.	Степень обеспеченности заказами в 2000 г.	Изменение численности персонала	Изменение объема производства	Доступность кредита
ТЭК	1,5636	3,7975	2,2051	2,4713	1,7863
Черная и цветная металлургия	2,0000	2,2930	2,1667	3,2500	1,2692
Химическая промышленность	1,6875	2,0606	1,9636	3,0337	1,8000
Машиностроение	1,5882	2,0516	2,3305	3,1517	1,7854
Лесная и деревообрабатывающая промышленность	1,6835	1,8447	2,0987	2,4841	2,0000
Строительная	1,3421	2,1186	2,3182	2,3394	1,9859
Легкая промышленность	1,4655	1,6444	2,0645	2,4588	2,1279
Пищевая	1,3564	1,6635	2,2616	2,2339	1,7586
Статистическая значимость различия между отраслями (ONEWAY ANOVA)	0,002	0,000	0,281	0,001	0,001

При анализе производственных параметров в разрезе отраслей выявились существенные диспропорции. Отрасли с наиболее продолжительным производственным циклом (машиностроение и строительная индустрия) имеют гораздо меньший уровень обеспеченности заказами, чем экспортноориентированные отрасли с коротким производственным циклом (топливная промышленность и металлургия). При более детальном рассмотрении данного вопроса мы провели трехмерный анализ соотношения

уровня загрузки мощностей в различных отраслях с учетом принадлежности предприятий к одной из трех выделенных групп по уровню производства добавленной стоимости (см. Таблица 8).

Таблица 8. Уровень загрузки мощностей в отраслях с учетом разбиения предприятий на группы по уровню производства добавленной стоимости.

Отрасль	Группа	Уровень загрузки производственных мощностей в 2000 г.		
		До 50%	50-80%	Более 80%
ТЭК	<i>Группа 1</i>	60,0%	20,0%	20,0%
	<i>Группа 2</i>	23,1%	38,5%	38,5%
	<i>Группа 3</i>	20,0%	20,0%	60,0%
Черная и цветная металлургия	<i>Группа 1</i>	100,0%	-	-
	<i>Группа 2</i>	-	80,0%	20,0%
	<i>Группа 3</i>	-	16,7%	83,3%
Химическая промышленность	<i>Группа 1</i>	60,0%	40,0%	-
	<i>Группа 2</i>	-	100,0%	-
	<i>Группа 3</i>	14,3%	57,1%	28,6%
Машиностроение	<i>Группа 1</i>	50,0%	41,1%	8,9%
	<i>Группа 2</i>	30,8%	50,0%	19,2%
	<i>Группа 3</i>	6,7%	50,0%	43,3%
Лесная и деревообрабатывающая промышленность	<i>Группа 1</i>	33,3%	66,7%	-
	<i>Группа 2</i>	12,5%	68,8%	18,8%
	<i>Группа 3</i>	25,0%	50,0%	25,0%
Строительная	<i>Группа 1</i>	60,0%	35,0%	5,0%
	<i>Группа 2</i>	50,0%	45,5%	4,5%
	<i>Группа 3</i>	33,3%	55,6%	11,1%
Легкая промышленность	<i>Группа 1</i>	50,0%	47,4%	2,6%
	<i>Группа 2</i>	31,3%	52,1%	16,7%
	<i>Группа 3</i>	-	100,0%	-
Пищевая	<i>Группа 1</i>	55,0%	20,0%	25,0%
	<i>Группа 2</i>	70,6%	20,6%	8,8%
	<i>Группа 3</i>	40,5%	35,1%	24,3%

В топливной промышленности и в черной металлургии мы видим практически диагональные таблицы – те, кто смог обеспечить загрузку мощностей более 80%, попадают в наиболее благополучные предприятия, у кого загрузка от 50 до 80% - ходят в середняках, а у кого загрузка менее 50% - прозябают, разрушая стоимость и проежая основные средства. Несколько более смазанная, но близкая картина наблюдается в машиностроении. Что касается строительства, легкой и особенно пищевой промышленности, то здесь предприятия ухитряются производить добавленную стоимость при высокой недогрузке мощностей.

Еще более интересная ситуация обнаруживается при анализе обеспеченности заказами. В ТЭЖе, действительно, наиболее успешные предприятия имеют плановый горизонт более года, так как имеют возможность сформировать достаточно стабильный портфель заказов. В большинстве же остальных отраслей лишь треть наиболее успешных предприятий имеют портфель заказов в 6-12 месяцев производственной программы. Однако, что самое интересное, в лесной, легкой и пищевой промышленности значительная доля успешных предприятий достигает устойчивости при уровне заполненности портфеля заказов менее 1 месяца. Это определяется не только определенной инерционностью спроса, но и постоянными усилиями в области маркетинга по поддержанию или расширению уровня спроса. Кроме того, очевидно, что успешная работа «с колес» предполагает значительное изменение традиционной системы расчета принимаемых заказов, большую гибкость в управленческом учете, умение приспосабливаться к различным видам клиентов.

Таким образом, мы получаем более существенные предпосылки для особо пристального изучения группы инновационных факторов производства добавленной стоимости.

Таблица 9. Уровень обеспеченности заказами в отраслях с учетом разбиения предприятий на группы по уровню производства добавленной стоимости

Отрасль	Группа	Степень обеспеченности заказами в 2000 г.				
		До 1 месяца	1-3 месяца	3-6 месяцев	6-12 месяцев	Более 12 мес.
ТЭК	<i>Группа 1</i>	-	5,6%	16,7%	38,9%	38,9%
	<i>Группа 2</i>	8,3%	8,3%	8,3%	16,7%	58,3%
	<i>Группа 3</i>	-	-	-	30,0%	70,0%
Черная и цветная металлургия	<i>Группа 1</i>	100,0%	-	-	-	-
	<i>Группа 2</i>	20,0%	-	60,0%	20,0%	-
	<i>Группа 3</i>	-	33,3%	16,7%	16,7%	33,3%
Химическая промышленность	<i>Группа 1</i>	25,0%	-	75,0%	-	-
	<i>Группа 2</i>	16,7%	-	50,0%	33,3%	-
	<i>Группа 3</i>	28,6%	14,3%	42,9%	14,3%	-
Машиностроение	<i>Группа 1</i>	23,6%	30,9%	21,8%	21,8%	1,8%
	<i>Группа 2</i>	11,8%	35,5%	28,9%	21,1%	2,6%
	<i>Группа 3</i>	24,1%	34,5%	6,9%	27,6%	6,9%
Лесная и деревообрабатывающая промышленность	<i>Группа 1</i>	21,4%	21,4%	21,4%	28,6%	7,1%
	<i>Группа 2</i>	25,0%	37,5%	12,5%	12,5%	12,5%
	<i>Группа 3</i>	50,0%	12,5%	12,5%	25,0%	-
Строительная	<i>Группа 1</i>	21,1%	15,8%	15,8%	31,6%	15,8%
	<i>Группа 2</i>	22,7%	31,8%	31,8%	13,6%	-
	<i>Группа 3</i>	-	44,4%	22,2%	33,3%	-
Легкая промышленность	<i>Группа 1</i>	31,6%	34,2%	15,8%	13,2%	5,3%
	<i>Группа 2</i>	44,2%	32,6%	11,6%	11,6%	-
	<i>Группа 3</i>	33,3%	-	33,3%	33,3%	-
Пищевая	<i>Группа 1</i>	44,4%	16,7%	5,6%	27,8%	5,6%
	<i>Группа 2</i>	55,2%	10,3%	10,3%	20,7%	3,4%
	<i>Группа 3</i>	32,3%	19,4%	9,7%	32,3%	6,5%

2.2 Трансакционные факторы производства и распределения добавленной стоимости

Результаты экономического развития России в 2000 г. убедительно свидетельствуют, что на фоне экономического роста произошла значительная «монетаризация» народного хозяйства. Доли различных форм неденежных расчетов и денежных суррогатов существенно сократились.

Данные нашего обследования подтверждают этот вывод (см. Таблица 10).

Таблица 10. Структура платежей за поставляемую продукцию в 1998 и в конце 2000 г.

Формы расчетов	Конец 1998 г.	Конец 2000 г.
В долг	26,5	23,4
Денежные расчеты	52,0	62,0
В том числе через банк	46,0	57,4
Бартер	35,3	24,1
Взаимозачеты	31,9	25,3
Векселя	9,7	13,2

Помимо заметного сокращения бартерных расчетов (почти на 40%), особо следует отметить позитивную роль восстановления после кризиса 1998 г. расчетно-кассовых функций банковской системы. Доля расчетов, проведенных через банк, достигала в конце 2000 г. 57,4% всех платежей.

В разрезе отраслей на конец 2000 г. структура расчетов предприятий выглядела следующим образом:

**Таблица 11. Структура расчетов предприятий в конце 1998 и в конце 2000
гг. в разрезе отраслей**

Отрасль	Формы расчетов	Конец 1998 г.	Конец 2000 г.
ТЭК	В долг	42,3	23,3
	Денежные расчеты	29,9	50,6
	В том числе через банк	30,9	48,4
	Бартер	32,4	25,8
	Взаимозачеты	45,8	30,2
	Векселя	6,5	16,0
Металлургия	В долг	21,3	23,7
	Денежные расчеты	52,1	74,2
	В том числе через банк	43,3	67,1
	Бартер	22,1	16,7
	Взаимозачеты	24,5	17,8
	Векселя	11,8	10,0
Химическая промышленность	В долг	13,3	16,8
	Денежные расчеты	72,7	79,5
	В том числе через банк	64,8	70,2
	Бартер	38,9	15,3
	Взаимозачеты	16,3	26,6
	Векселя	3,7	8,3
Машиностроение	В долг	20,7	19,3
	Денежные расчеты	47,6	61,8
	В том числе через банк	50,6	61,0
	Бартер	37,3	23,7
	Взаимозачеты	30,7	24,5
	Векселя	11,5	14,7

**Таблица 11 (продолжение). Структура расчетов предприятий в конце 1998
и в конце 2000 гг. в разрезе отраслей**

Отрасль	Формы расчетов	Конец 1998 г.	Конец 2000 г.
Лесная и деревообрабатыва ющая	В долг	24,8	27,8
	Денежные расчеты	42,5	56,1
	В том числе через банк	36,6	50,1
	Бартер	34,4	25,7
	Взаимозачеты	33,3	26,4
	Векселя	11,8	12,4
Стройиндустрия	В долг	17,7	25,3
	Денежные расчеты	45,2	53,2
	В том числе через банк	29,1	43,5
	Бартер	35,8	25,0
	Взаимозачеты	33,9	28,3
	Векселя	6,8	10,3
Легкая промышленность	В долг	37,6	32,5
	Денежные расчеты	58,7	68,0
	В том числе через банк	41,6	61,6
	Бартер	37,4	26,5
	Взаимозачеты	34,4	26,7
	Векселя	9,5	8,1
Пищевая	В долг	27,2	22,0
	Денежные расчеты	59,6	68,0
	В том числе через банк	48,1	57,8
	Бартер	34,1	24,2
	Взаимозачеты	23,8	20,3
	Векселя	11,2	13,0

В Таблице 11 наглядно представлено распределение форм расчетов в разрезе отраслей.

Углубленный статистический анализ позволил убедиться, пока не произошло кардинальных изменений в соотношении цен при бартере и при денежных расчетах (см. Таблица 12).

Таблица 12. Соотношение цен при бартерных и денежных расчетах в конце 1998 и в конце 2000 гг.

Соотношение цен (%% предприятий)	1998	2000
Нет различий	44,9	51,9
Выше до 30%	40,8	33,7
Выше на 30-50%	5,4	5,1

Завышенные цены бартерных поставок продолжают оказывать негативное воздействие на экономическое положение предприятий, лишают их средств на развитие. Таким образом, встает задача определения степени воздействия бартерных расчетов на динамику экономического положения предприятий.

Таблица 13. Соотношение доли бартера и цен продукции, поставляемой по бартерным и денежным расчетам по группам предприятий

Группа предприятий по экономическим показателям деятельности	Процент бартерных расчетов в 1998 г.	Процент бартерных расчетов в 2000 г.
Группа 3	30,48 ^{1*}	14,98 ^{1,2}
Группа 2	35,18	23,94
Группа 1	41,20	32,82

*Показатель статистически значимого (с вероятностью 95%) отличия по критерию Дункана.

По результатам углубленного анализа было выявлено следующее: «благополучные предприятия» (Группа 3) отличались в конце 1998 г. от провальных предприятий (Группа 1) по уровню использования бартерных расчетов (вероятность совпадения средних с учетом уровня вариации ниже 0,05 по критерию Дункана). Вместе с тем, по данным 2000 г. успешные предприятия «сделали рывок» в снижении доли бартерных расчетов более чем в 2 раза (с 30,5 до 15%). Тем самым, образовался статистически значимый разрыв между Группой 3 и остальными группами, в том числе с группой «середняков».

Таким образом, роль транзакционного фактора в производстве и распределении добавленной стоимости существенно повысилась за последние два года.

2.3 Институциональные условия производства и распределения добавленной стоимости

Вплоть до данного момента мы рассматривали предприятия как изолированные экономические субъекты, связанные друг с другом исключительно через рынок. Вместе с тем, известно, что значительная часть промышленности России уже «встроена» в формальные или неформальные крупные интегрированные хозяйственные структуры. Влияние подобных структур на микроуровне прослеживается по результатам нашего опроса. Прежде всего, почти 40% опрошенных руководителей предприятий не отрицали факта участия своего предприятия в формальной или неформальной группе, координирующей действия входящих в нее предприятий.

Прежде всего, мы сравнили распределение степени автономности фирмы в своих действиях внутри выделенных групп предприятий. Обнаружилась следующие основные закономерности:

1. Абсолютное большинство предприятий всех трех групп функционируют независимо от крупных интегрированных хозяйственных структур.
2. В состав крупных интегрированных хозяйственных структур имеют большие шансы быть включенными как фирмы Группы 1, так и Группы 3. Скорее всего, включение предприятия Группы 3 объясняется стремлением присвоения добавленной стоимости интегрированной группой. В то же время включение предприятий Группы 1 в состав крупных интегрированных хозяйственных структур показывает высокий уровень внеэкономических факторов процессов перераспределения собственности в народном хозяйстве России.

Таблица 14. Автономия фирмы (распределение внутри групп предприятий)

Степень автономии фирмы	Группа 1	Группа 2	Группа 3
Фирма абсолютно автономна в своих действиях	69,8	73,8	63,8
Фирма – участник неформальной группы предприятий, координирующей некоторые действия	11,3	6,4	11,4
Фирма – составная часть крупной хозяйственной структуры, определяющей перспективное развитие	5,7	10,4	11,4
Фирма – составная часть крупной хозяйственной структуры, определяющей перспективное развитие и текущую деятельность	13,2	9,4	13,3
Всего	100	100	100

Можно предположить, что уровень включенности предприятия в интегрированные хозяйственные структуры может проявляться в процессах производства и перераспределения добавленной стоимости не напрямую, а через «промежуточные факторы».

Первым предположением стало то, что предприятия, включенные в состав интегрированных хозяйственных структур, функционируют не на открытом рынке, а внутри управляемых цепочек стоимости. Это должно было бы сказаться как на уровне загрузки мощностей (предполагается, что интегрированные структуры стремятся максимизировать загрузку мощностей входящих предприятий), так и на уровне использования «денежных суррогатов» (предполагается, что включение предприятия в интегрированную структуру должно уменьшать долю бартерных расчетов между хозяйственными партнерами).

Оба эти предположения подтвердились.

При сравнении уровня бартерных поставок между группами предприятий, сформированными по степени их автономности в своих действиях, выявилось следующее обстоятельство – предприятия, чье перспективное развитие и

текущая деятельность определяется иной крупной хозяйственной структурой, имеют гораздо более низкий уровень бартерных поставок.

Таблица 15. Уровень бартерных поставок на предприятиях различных типов координации деятельности с иными хозяйственными структурами

Тип автономности фирмы	Процент бартерных операций
Фирма абсолютно автономна в своих действиях	23,9
Фирма - участник неформальной группы предприятий, координирующей некоторые действия	27,3
Фирма - составная часть крупной хозяйственной структуры, определяющей перспективное развитие	25,5
Фирма - составная часть крупной хозяйственной структуры, определяющей перспективное развитие и текущую деятельность	18,3

Затем мы сравнили уровень загрузки мощностей в зависимости от степени автономности функционирования фирмы.

Таблица 16. Уровень загрузки мощностей на предприятия различной степени автономности

Уровень загрузки производственных мощностей в 2000 г.	Фирма абсолютно автономна в своих действиях	Фирма – участник неформальной группы предприятий, координирующей некоторые действия	Фирма – составная часть крупной хозяйственной структуры, определяющей перспективное развитие	Фирма – составная часть крупной хозяйственной структуры, определяющей перспективное развитие и текущую деятельность
До 50%	74,0	9,6	6,2	10,2
50-80%	75,7	7,8	7,3	9,2
Более 80%	48,1	12,3	18,5	21,0

Действительно, чем плотнее фирма включена в хозяйственные процессы крупной интегрированной структуры, тем выше, в среднем, вероятность высокой загрузки мощностей. При анализе вариации по методу UNIANOVA мы установили, что *на два этих фактора (загрузка мощностей и уровень бартерных расчетов) приходится 18% вариации в уровне производства добавленной стоимости.*

Таким образом, мы можем наблюдать любопытнейшую характеристику развития экономической системы в российской промышленности – замену нерыночного сектора внерыночным сектором. Имеется в виду то, что предприятия, выходя из нерыночного сектора (отсутствие производства добавленной стоимости, суррогатные отношения с хозяйственными партнерами) стремительно перемещаются не в открытую рыночную систему, а в систему внутрикорпоративных отношений крупных интегрированных структур.

Остается добавить еще одну характеристику институционального окружения российских предприятий – взаимодействие с местными органами власти. Приходится признать, что местные власти взирают на предприятия, расположенные на их территории, по большому счету, с “олимпийским

спокойствием”. Практически 3/4 (74-77% предприятий внутри отдельных групп) либо контактируют с местными властями по отдельным вопросам, либо вообще не имеют “окрашенных контактов” помимо традиционных вопросов уплаты налогов и “добровольных пожертвований” в местные фонды. В целом поддержку по широкому кругу вопросов получают лишь 13% обследованных предприятий. Одно достаточно неожиданное обстоятельство – редкость «острых конфликтов» между руководством предприятий и местной администрацией. Интересно отметить, что повод для подобных конфликтов зачастую внеэкономический (у половины предприятий, находящихся в остром конфликте с местными властями, нет задолженности в местные бюджеты).

Таблица 17. Взаимоотношения с местными властями на предприятиях выделенных групп

Утверждение	Группа 1	Группа 2	Группа 3
Местные власти постоянно помогают по широкому кругу вопросов	12,7	12,1	16,7
Местные власти изредка оказывают поддержку по отдельным вопросам	36,4	42,7	41,7
Никакой поддержки со стороны местных властей нет, но особо и не мешают	38,8	35,7	36,5
Местные власти иногда вмешиваются	7,3	7,0	3,1
Руководство предприятия находится в остром конфликте с местными властями	3,6	1,5	2,1

Итак, институциональные факторы “мезоуровня” оказывают значительное воздействие на процессы производства и перераспределения добавленной стоимости.

2.4 Анализ инновационных факторов производства добавленной стоимости

Для подробного анализа инновационных факторов производства добавленной стоимости мы применили специальный социологический инструмент. Руководителям предприятий было предложено отметить эффект от внедрения 15 возможных инноваций в производстве, маркетинге, финансах и управлении персоналом с помощью 4-балльной шкалы: -1 = «негативный эффект», 0 = «не применялось», +1 = «некоторый эффект», +2 = «значительный эффект». Надежность данного инструмента оказалась весьма удовлетворительной. Коэффициент надежности (Альфа Кронбаха) для инструмента в целом составляет 0,796.

Как правило, подобные 2-полюсные «смещенные шкалы» применяются для повышения ответственности респондентов при ответах. Подлинную ценность, однако, имеет не столько оценка «позитивного воздействия» отдельного нововведения (как правило, она коррелирует с общей оценкой экономической динамики предприятия), а сам факт усилий по внедрению данного нововведения. Таким образом, для дальнейшего анализа исходные данные были перекодированы в бинарные переменные. «Ноль» означал отсутствие данного нововведения, а «+ 1» – факт попыток внедрения данного нововведения в последние два года.

2.4.1 Структура инновационной деятельности российских предприятий

Прежде всего, был проведен «частотный анализ» применения различных новых форм и методов хозяйственной деятельности на обследованных предприятиях.

**Таблица 18. Интенсивность применения инноваций на предприятиях
выделенных групп**

Показатель	Группа 1	Группа 2	Группа 3	Уровень значимости
Вывод устаревшего оборудования	0,49 ^{3*}	0,60	0,64	0,054
Сдача в аренду (продажа) излишнего оборудования	0,34	0,36	0,40	0,550
Сдача в аренду площадей	0,48	0,51	0,54	0,687
Получение в аренду оборудования	0,14	0,14	0,23	0,172
Ввод в эксплуатацию новых производственных мощностей	0,40	0,41	0,65 ^{1,2}	0,000
Снятие с производства отдельных видов продукции	0,40	0,44	0,49	0,414
Освоение принципиально новых видов продукции	0,54	0,55	0,65	0,211
Освоение новых рынков	0,52	0,55	0,65	0,154
Обретение новых зарубежных партнеров	0,19	0,25	0,30	0,194
Обретение новых российских партнеров	0,50 ³	0,60	0,66	0,039
Значительное изменение структуры управления	0,33	0,34	0,42	0,364
Смена собственника предприятия (фирмы)	0,17	0,18	0,19	0,901
Проведение сертификации продукции по стандартам ИСО и иным международным стандартам	0,26 ³	0,32	0,42	0,070
Освоение новых форм учета и планирования	0,42	0,43	0,68 ^{1,2}	0,000
Освоение новых форм работы с персоналом	0,32	0,41	0,62 ^{1,2}	0,000

*Показатель статистически значимого (с вероятностью 95%) отличия по критерию Дункана.

Первое, что бросается в глаза при изучении инновационных процессов на предприятиях, так это высокая интенсивность инновационной деятельности в ее широком понимании как применение новых для предприятия методов производства и управления.

В целом все инновации разделились на **четыре типа** по степени их общей распространенности и уровня использования данных мер в различных группах предприятий:

Тип 1 - Популярные неспецифические меры

К данным мерам относятся те действия, которые в среднем применялись более чем на 40% предприятий и в отношении которых не наблюдается статистически значимых различий между группами:

- Сдача в аренду производственных площадей
- Снятие с производства отдельных видов продукции
- Освоение новой продукции
- Освоение новых рынков

Можно говорить об *«инновационной рутине», не изменяющей положение дел на предприятии и не имеющей специфического влияния на процессы создания добавленной стоимости.*

Тип 2 – Популярные специфические меры

К данным мерам относятся те действия, которые в среднем применялись более чем на 40% предприятий, но в отношении которых наблюдается статистически значимая разница между группами. К данным мерам относятся:

- Вывод устаревшего оборудования
- Ввод в эксплуатацию производственных мощностей
- Обретение новых российских партнеров
- Освоение новых форм учета и планирования
- Освоение новых форм работы с персоналом

Как можно заметить, в инновации Типа 2 включены как производственные действия (вывод излишнего оборудования и ввод нового оборудования), так и управленческие нововведения (в маркетинге, финансовом менеджменте и управлении персоналом).

Что обращает на себя внимание, прежде всего, так это то, что по всем данным видам действий предприятия Группы 3 показали гораздо большую

интенсивность применения. В среднем, за исключением «обретения новых российских партнеров» все меры Типа 2 были применены на двух третях предприятий Группы 3 и лишь на одной трети предприятий Группы 1. Более того, в нашем исходном разбиении факторов (см. Раздел 1) такие меры как возможности оптимизации мощностей (вывод или сдача в аренду излишнего оборудования и площадей), приобретение или получение в аренду необходимого дополнительного оборудования и площадей были отнесены к технологическим факторам. Таким образом, мы можем окончательно верифицировать и уточнить нашу базовую гипотезу относительно технологических факторов создания добавленной стоимости: ***больший уровень загрузки производственных мощностей (прежде всего в «тяжелых отраслях») и большая гибкость в построении мощностей (прежде всего вывод оборудования, не имеющего шансов быть загруженным в существующих условиях формирования портфеля заказов) действительно являются важными предпосылками производства добавленной стоимости.***

Тип 3 – Малопопулярные специфические меры

К данным мерам относятся действия, имеющие невысокую общую распространенность (менее 40% в среднем), но по которым имеется статистически значимые различия между предприятиями разных Групп. Это - проведение сертификации по системе международных стандартов ISO. Данная мера стоит несколько обособленно от иных мер и связана не только с мерами по освоению новой продукции, но также и с внедрением новых форм управленческого учета. Фактически в российских условиях стандарты ISO – меры наведения элементарного порядка на производстве. В Группе 3 (успешные предприятия) данная связь очевидна (см. Таблицу 20).

Таблица 19. Корреляционные связи между мерами (все предприятия)

		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Вывод устаревшего оборудования	1	1,000														
Сдача в аренду (продажа) излишнего оборудования	2	0,262**	1,000													
Сдача в аренду площадей	3	0,218**	0,465**	1,000												
Получение в аренду оборудования	4	0,039	0,085	0,123*	1,000											
Ввод в эксплуатацию новых производственных мощностей	5	0,180**	-0,019	-0,064	0,181**	1,000										
Снятие с производства отдельных видов продукции	6	0,171**	0,171**	0,231**	0,118*	0,146**	1,000									
Освоение принципиально новых видов продукции	7	0,116*	0,095	0,154**	0,027	0,259**	0,344**	1,000								
Освоение новых рынков	8	0,184**	0,028	0,146**	0,023	0,294**	0,314**	0,581**	1,000							
Обретение новых зарубежных партнеров	9	0,192**	0,086	0,119*	0,115*	0,270**	0,264**	0,296**	0,371**	1,000						
Обретение новых российских партнеров	10	0,212**	0,181**	0,180**	0,154**	0,234**	0,276**	0,367**	0,504**	0,341**	1,000					
Значительное изменение структуры управления	11	0,175**	0,158**	0,265**	0,122*	0,186**	0,206**	0,240**	0,313**	0,273**	0,307**	1,000				
Смена собственника предприятия (фирмы)	12	0,031	0,083	0,098	0,121*	0,012	-0,062	-0,041	-0,080	-0,066	-0,023	0,101	1,000			
Проведение сертификации продукции по стандартам ИСО и иным международным стандартам	13	0,126*	0,039	0,155**	0,036	0,144**	0,196**	0,321**	0,283**	0,234**	0,182**	0,184**	0,016	1,000		
Освоение новых форм учета и планирования	14	0,159**	0,139**	0,198**	0,093	0,270**	0,191**	0,277**	0,360**	0,229**	0,312**	0,496**	-0,029	0,309	1,000	
Освоение новых форм работы с персоналом	15	0,227**	0,130*	0,135**	0,067	0,242**	0,209**	0,251**	0,330**	0,269**	0,315**	0,540**	-0,069	0,277**	0,621**	1,000

* Уровень значимости 0,05

** Уровень значимости 0,01

Таблица 20. Корреляционные связи между мерами (успешные предприятия)

		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Вывод устаревшего оборудования	1	1,000														
Сдача в аренду (продажа) излишнего оборудования	2	0,286**	1,000													
Сдача в аренду площадей	3	0,138	0,506**	1,000												
Получение в аренду оборудования	4	-0,167	-0,128	0,068	1,000											
Ввод в эксплуатацию новых производственных мощностей	5	0,355**	0,037	-0,070	0,050	1,000										
Снятие с производства отдельных видов продукции	6	0,222*	0,219*	0,264*	0,045	0,152	1,000									
Освоение принципиально новых видов продукции	7	0,203	-0,058	0,133	0,007	0,259*	0,318**	1,000								
Освоение новых рынков	8	0,234*	-0,044	0,059	-0,151	0,269*	0,328**	0,677**	1,000							
Обретение новых зарубежных партнеров	9	0,227*	0,227*	0,112	0,008	0,434**	0,365**	0,293**	0,335**	1,000						
Обретение новых российских партнеров	10	0,329**	0,199	0,173	-0,130	0,197	0,173	0,385**	0,460**	0,410**	1,000					
Значительное изменение структуры управления	11	0,097	0,310**	0,359**	0,012	0,010	0,253*	0,166	0,230*	0,178	0,252*	1,000				
Смена собственника предприятия (фирмы)	12	-0,045	0,118	0,183	0,237*	-0,157	-0,207	-0,157	-0,238*	-0,173	-0,137	0,047	1,000			
Проведение сертификации продукции по стандартам ИСО и иным международным стандартам	13	-0,063	-0,026	0,123	-0,136	-0,082	0,086	0,272*	0,251*	0,023	0,070	0,122	-0,061	1,000		
Освоение новых форм учета и планирования	14	0,106	0,096	0,183	-0,134	0,160	0,082	0,251	0,220*	0,123	0,208	0,397**	0,004	0,424**	1,000	
Освоение новых форм работы с персоналом	15	0,220*	0,298**	0,150	-0,134	0,076	0,326**	0,195	0,238*	0,326*	0,131	0,458**	-0,158	0,262*	0,512**	1,000

* Уровень значимости 0,05

** Уровень значимости 0,01

Тип 4 – Малопопулярные неспецифические меры

К данным мерам относятся действия, имеющие невысокую общую распространенность (менее 40% в среднем), и по которым не имеется статистически значимых различий между предприятиями разных Групп. Это –

- получение в аренду оборудования,
- обретение новых иностранных партнеров,
- изменение структуры управления.

Таким образом, мы можем говорить о **специфике конфигурации собственно инновационной деятельности успешного предприятия:**

- 1) **быстрый маневр мощностями и вывод избыточного оборудования**
- 2) **кардинальный пересмотр круга российских партнеров (опирающийся на готовности платить «живыми деньгами»)**
- 3) **освоение новых форм учета и финансового планирования, позволяющих проводить реальное управление издержками,**
- 4) **освоение новых методов и форм управления персоналом, обеспечивающее реализацию данных новшеств (особенно новых форм учета и планирования)**

Раздел 3. Интегральный анализ

3.1 Задачи интегрального анализа

Задачей интегрального анализа является определение возможного воздействия выделенных производственных, транзакционных, институциональных и инновационных факторов на процессы производства и перераспределения добавленной стоимости.

В ходе предварительного анализа (Раздел 2) нами были выделены следующие факторы, имеющие прямое либо косвенное воздействие на разведение обследованных предприятий по группам производства добавленной стоимости:

- степень встроенности в интегрированные хозяйственные структуры
- уровень экспорта в дальнее зарубежье

- уровень обеспеченности заказами
- уровень оплаты продукции «живыми деньгами»
- применение новых форм учета и планирования
- вывод устаревшего (избыточного) оборудования
- уровень загрузки мощностей

Встает вопрос, как расположить данные факторы в относительно реалистичной модели воздействия на производство добавленной стоимости.

3.2 Процедура и результаты интегрального анализа

Процедура интегрального анализа заключается в попарном сравнении всех коэффициентов корреляции между выделенными переменными и итоговой переменной – группой принадлежности предприятия по критериям добавленной стоимости. При этом в рассмотрение принимаются не только статистические значимые коэффициенты корреляции, но и отсутствие корреляционной связи между переменными, а также логическая последовательность явлений.

Результатом примененного интегрального анализа стала следующая модель экономических, институциональных и инновационных факторов создания добавленной стоимости в промышленности России (см. Рис. 1).

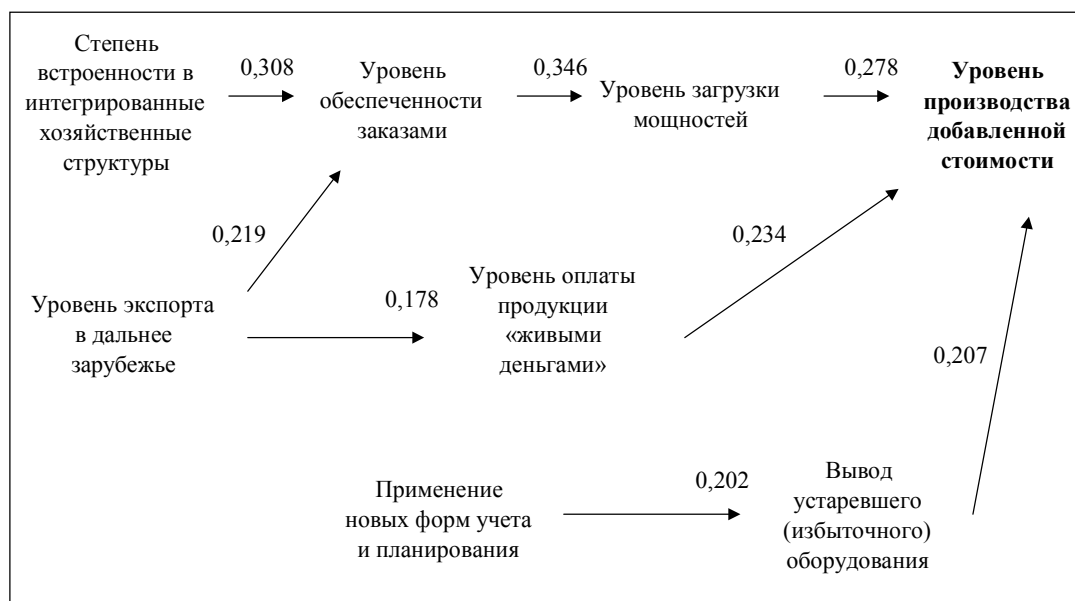


Рис. 1 Модель факторов создания добавленной стоимости

В данной модели отчетливо прослеживается значение всех выделенных нами факторов – институционального, инновационного и транзакционного в формировании микроэкономических условий производства добавленной стоимости.

4. Заключение

Мы представили факторы создания добавленной стоимости российскими предприятиями, определили как значимые факторы в целом, так и возможные взаимосвязи между факторами. По результатам проведенного исследования можно сделать следующие выводы:

1. Абсолютный размер нерыночного сектора в промышленности России в настоящее время не имеет тенденции к расширению. Более того, преодолена долгое время практикующаяся стратегия государственной поддержки заведомо неэффективным предприятиям, следствием которой была консервация неэффективных форм управления производством.
2. Однако, сохраняется «буфер» продолжения производства отрицательной добавленной стоимости в виде слабости контроля за накоплением совокупного долга по налогам в федеральный и местные бюджеты. Более

одной трети предприятий (Группа 1) имеют существенный накопленный совокупный долг, при этом у них в виде налогов изымается практически вся добавленная стоимость.

3. Процессы повышения степени «рационализации экономического поведения предприятий» осложняются стремительным развитием интегрированных структур в промышленности, особенно в экспортноориентированных отраслях. С одной стороны, включенность в данные структуры объективно ведет к повышению загрузки мощностей, что создает лучшие условия для производства добавленной стоимости. С другой стороны, внутри подобных интегрированных структур продолжают консервироваться «островки неэффективности», функционирование которых имеет внеэкономическую рациональность. Как об укоренившейся тенденции можно говорить о переходе предприятий из рыночного во «внерыночный» сектор.
4. Процессы производства добавленной стоимости являются в достаточной степени управляемыми не только на макро- и мезоуровнях, но и на уровне каждого отдельного предприятия. Практически все обследованные предприятия пытаются, в меру своих сил и финансовых ресурсов, вести активная инновационная политику. Однако, только освоение новых методов планирования и учета позволяют руководству предприятия не только лучше контролировать бизнес-процессы, имеющие заведомо отрицательную экономическую результативность, но и отбирать организационно-управленческие меры, позитивно влияющие на процесс создания добавленной стоимости. Как результат, руководство предприятий, опирающееся на новые форму управленческого учета и контроля, нацеливает свои усилия по рационализации производственных мощностей, пересмотр условий трансакций, освоение новых производственных и управленческих технологий.
5. Процессы создания добавленной стоимости имеют во многом интенсивный характер. Рост результативности производства обычно происходит на фоне расширения производства и роста численности промышленно-производственного персонала. Это означает, что «в недрах» российской промышленности объективно наблюдается достаточно интенсивный переток рабочей силы на более эффективные предприятия и создание новых рабочих мест.

6. Проведенное исследование показало, что уровень загрузки мощностей является одним из важнейших условий производства добавленной стоимости. Наличие значительной части избыточных фондов даже на успешных предприятиях создает общий повышенный фон издержек и ведет к избыточному уровню налоговой нагрузки на добавленную стоимость. Это позволяет поставить вопрос о более активной структурной политике в области формирования основных фондов.