

**К X Международной научной
конференции ГУ ВШЭ
по проблемам развития
экономики и общества**

Специальные темы:

- ♦ производительность
труда и человеческий
фактор;
- ♦ международный
финансовый
и экономический
кризис

7—9 апреля 2009 г.
Москва

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ
ПРИ УЧАСТИИ ВСЕМИРНОГО БАНКА
И МЕЖДУНАРОДНОГО ВАЛЮТНОГО ФОНДА

В.А. Бессонов
В.Е. Гимпельсон
Я.И. Кузьминов
Е.Г. Ясин

ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ И ФАКТОРЫ ДОЛГОСРОЧНОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ



Москва
Издательский дом ГУ ВШЭ
2009

УДК 338.1(471+571)

ББК 65.012.2

Б53

ISBN 978-5-7598-0668-4

© Оформление. Издательский дом
ГУ ВШЭ, 2009

Оглавление

Введение	4
1. Тенденции прошедших десятилетий	6
2. Исчерпание потенциала восстановительного роста	19
3. Производительность должна расти быстрее	24
4. Инвестиции и инновации	27
5. Как используется трудовой потенциал	36
6. Рост производительности и структурные сдвиги	43
7. Ценности, институты, экономическое развитие	46
8. Модернизация образования	49
9. Права собственности, конкуренция, верховенство закона	55
Литература	63

Введение

Осенью 2008 г. в России завершился десятилетний этап интенсивного экономического роста. Бурный подъем в реальном секторе начался сразу после кризиса августа — сентября 1998 г., сыгравшего роль спускового механизма. Новый кризис поставил точку в этом эпизоде экономической истории. Это позволяет рассмотреть данный этап экономического развития, ограниченный двумя кризисами, уже в прошедшем времени и заставляет задуматься о том, каким будет развитие российской экономики за пределами начавшейся в 2008 г. рецессии.

С началом нового кризиса внимание экономистов приковано в основном к нему. Между тем для России обсуждение долгосрочных проблем развития представляется не менее, а возможно, намного более важным.

Для того чтобы Россия была в состоянии решать стоящие перед ней задачи и отвечать на возникающие вызовы, в обозримой перспективе необходимо поддержание более высоких темпов экономического роста по сравнению с теми, которые могут себе позволить развитые страны. Недостаточно высокие темпы роста экономики чреваты угрозой выбытия России не только из состава «Большой восьмерки», но и из числа стран БРИК. При этом демографические тенденции не оставляют надежд на то, что этот рост может быть обеспечен за счет простого увеличения предложения труда. Напротив, в ближайшие десятилетия следует ожидать снижения численности и старения населения. Несколько сгладить демографическую ситуацию может лишь массовая трудовая миграция, что по многим причинам кажется маловероятным. Все это означает, что долгосрочный экономический подъем может быть обеспечен только за счет роста производительности труда.

В этой ситуации выработка комплекса мер по кардинальному повышению производительности труда в российской экономике приобретает первостепенную важность. Для этого нам надо хорошо знать состояние дел с производительностью и понимать перспективы и факторы ее роста.

Ниже обсуждается завершившийся десятилетний период роста в российской экономике и показывается, что в его основе лежал интенсивный рост производительности. Этот рост носил в значительной мере восстановительный характер, ему предше-

ствовало глубокое сокращение производительности на первой фазе переходного процесса. Это значит, что потенциал такого роста производительности ограничен и нельзя рассчитывать на то, что он станет основой экономического подъема после завершения нынешнего кризиса. Представляется, что источником этого подъема могут быть лишь факторы долгосрочного развития, связанные с институциональными и культурными изменениями, развитием человеческого капитала. Их обсуждению и посвящено дальнейшее изложение.

Предпосылками перехода на новую траекторию развития является то, что за время с начала периода реформ российская экономика претерпела качественные изменения. Она стала рыночной и начавшийся кризис деловой активности — хотя и не самое приятное, но яркое тому подтверждение.

1. Тенденции прошедших десятилетий

Десятилетие, прошедшее со времени кризиса 1998 г., характеризовалось интенсивным экономическим ростом (см. табл. 1). Ситуация накануне этого беспрецедентного «рывка» во многом напоминала нынешнюю. Тогда, как и сейчас, на повестке дня стояли неотложные задачи, требовавшие для своего решения значительных ресурсов. Тогда, как и сейчас, Россия сталкивалась с многочисленными глобальными и внутренними вызовами. Необходимо понять, можем ли мы и в ближайшие десятилетия рассчитывать на продолжение роста, аналогичного наблюдавшемуся в прошедшее десятилетие. Для того чтобы выяснить, что могло бы обеспечить грядущий экономический подъем, прежде всего необходимо проанализировать источники экономического подъема в последние годы и определить, в какой мере они специфичны лишь для прошедшего десятилетия (и, следовательно, их действие в нем и завершилось), а в какой мере можно ожидать продолжения их действия в обозримой перспективе.

Итак, что мы знаем об экономическом подъеме прошедшего десятилетия и его источниках? Данные, приведенные в табл. 1, позволяют с высоты птичьего полета взглянуть на изменения нашей экономики. Они показывают в общем довольно радужную картину: целое десятилетие экономика огромной страны росла средним годовым темпом в 7,3%. При этом инвестиции в основной капитал увеличивались в среднем за год на 11,5%, а реальные располагаемые доходы населения — на 9,2%. За десятилетие, отделяющее нижнюю точку трансформационного спада от пика, с которого в конце 2008 г. начался спад, ВВП удвоился, инвестиции в основной капитал утроились, а реальные располагаемые денежные доходы населения выросли в 2,4 раза.

«Ложкой дегтя» для этого периода является сравнительно высокая инфляция, критическое отставание в развитии всех основных видов инфраструктуры и подозрительная стабильность основных фондов. Однако на фоне других показателей это, на первый взгляд, не кажется неприемлемой платой. Очень немногие крупные страны могут похвастать таким десятилетием в своей недавней экономической истории.

Таблица 1. Основные показатели экономического развития
с III квартала 1998 г. по III квартал 2008 г.

Показатели	Рост за десятилетие, III кв. 1998 г. = 100%	Прирост в среднем за год, %
Валовой внутренний продукт	202	7,3
Промышленное производство	225	8,4
Продукция сельского хозяйства	158	4,7
Объем работ в строительстве	277	10,7
Грузооборот транспорта	157	4,6
Оборот розничной торговли	259	10,0
Индекс потребительских цен*	518	17,9
Индекс цен производителей*	911	24,7
Дефлятор ВВП	855	23,9
Инвестиции в основной капитал	298	11,5
Основные фонды**	112	1,1
Реальные располагаемые денеж- ные доходы	241	9,2
Численность населения**	96	–0,4
Численность экономически ак- тивного населения***	112	1,1
Численность занятых	124	2,2

* Конец сентября 2008 г. к концу сентября 1998 г.

** Начало 2008 г. к началу 1998 г.

*** Конец ноября 2008 г. к концу ноября 1998 г.

Источник: Данные Росстата. Расчеты авторов.

Данные табл. 1 показывают, что в основе этого подъема лежал опережающий рост производительности труда: среднегодовой рост ВВП на 7,3% сопровождался ростом численности занятых всего на 2,2%¹. Динамика другого фактора производства — объ-

¹ По оценке Росстата, среднегодовой прирост производительности труда за 2003—2006 гг. составил 6,4%. Динамика производительности труда в российской экономике подробно анализируется в: [Полетаев, 2003].

ема основных фондов, демонстрирует еще меньшие темпы прироста — 1,1% в год. Отсюда следует, что динамика традиционных факторов экономического роста — капитала и труда — может объяснить лишь незначительную долю прироста выпуска. Это, в свою очередь, свидетельствует об интенсивном в целом характере роста: он был обусловлен главным образом не вовлечением в процесс производства дополнительных объемов факторов производства, а увеличением совокупной факторной производительности (СФП).

Этот вывод чрезвычайно важен в контексте нашего обсуждения, а потому обсудим его более подробно. Чтобы более точно определить долю прироста выпуска, обусловленную динамикой факторов производства, необходимо учесть увеличение загрузки производственных мощностей (см. рис. 1) и времени, отработанного одним работником (см. рис. 2), на протяжении рассматриваемого десятилетия. Это несколько увеличивает объясняемую динамикой факторов производства долю прироста выпуска, но кардинально ситуацию не изменяет². Основная доля прироста выпуска по-прежнему приходится на увеличение СФП.

Более точная оценка динамики основных фондов (ОФ) позволяет уточнить декомпозицию прироста выпуска. Выше мы отмечали неестественную стабильность оценок динамики ОФ на фоне тех драматических изменений, что претерпевают другие показатели российской экономической динамики (см. табл. 1). Объяснить это можно наличием заметного смещения официальных оценок динамики ОФ³. Для этого есть, по крайней мере, две причины. Во-первых, это эффект дефлятирования при расчете динамики основных фондов в постоянных ценах. Индексы цен, как правило, имеют смещение вверх, которое с течением времени накапливается, достигая значительных величин⁴. В переходных условиях накопление смещений может происходить гораздо быстрее, чем в спокойное время в экономически развитых странах⁵.

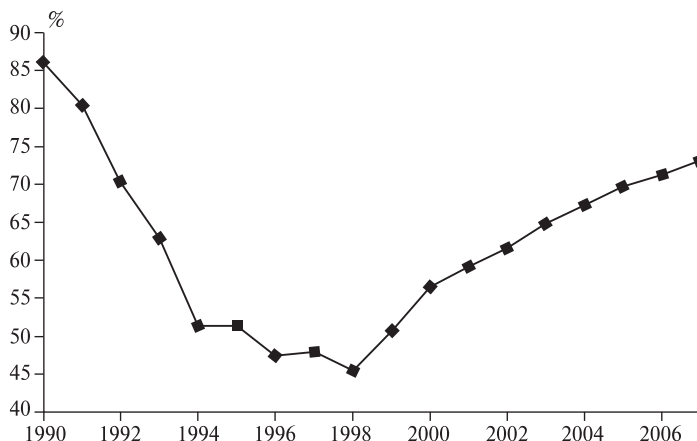
² Подробнее см.: [Бессонов, 2004]. Там же описана и методика построения показателя загрузки производственных мощностей в промышленности. Данные по отработанному времени описаны в [Обзор занятости в России, 2002], см. также [Заработная плата в России..., 2007].

³ Этот вопрос рассмотрен в: [Бессонов, Воскобойников, 2006]. Темпы роста ОФ могут быть занижены в 2—3 раза по абсолютной величине.

⁴ См., напр.: [Boskin et al., 1998], [Producer Price Index..., 2004].

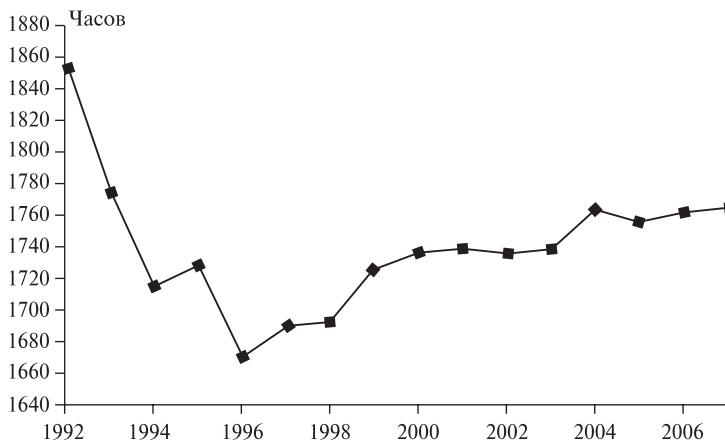
⁵ Эта проблема подробно обсуждается в: [Бессонов, 2005].

Значительное завышение дефлятора ведет к занижению абсолютной величины прироста ОФ в постоянных ценах. Во-вторых, искажение динамики ОФ обусловлено сложностью корректного учета выбытия ОФ в условиях высокой инфляции.



Источник: Данные Росстата. Расчеты авторов.

Рис. 1. Загрузка производственных мощностей в промышленности



Источник: Данные Росстата. Расчеты авторов.

Рис. 2. Время, отработанное одним работником за год

Однако и доучет темпов прироста основных фондов не позволяет заметно увеличить доли изменений выпуска, объясняемых динамикой традиционных факторов производства. «На пальцах» это можно показать следующим образом. Обычно считают, что эластичность выпуска по капиталу равна примерно 0,3, а по труду — примерно 0,7. Это означает, что при среднем росте ОФ в пределах 3% в год (что в несколько раз превышает официальную оценку, приведенную в табл. 1) вклад этого фактора в динамику выпуска не будет превышать 1% в год.

Итак, в основе интенсивного экономического подъема прошедшего десятилетия лежал значительный рост производительности. Казалось бы, это именно тот результат, к которому мы стремимся. Есть, однако, несколько «но».

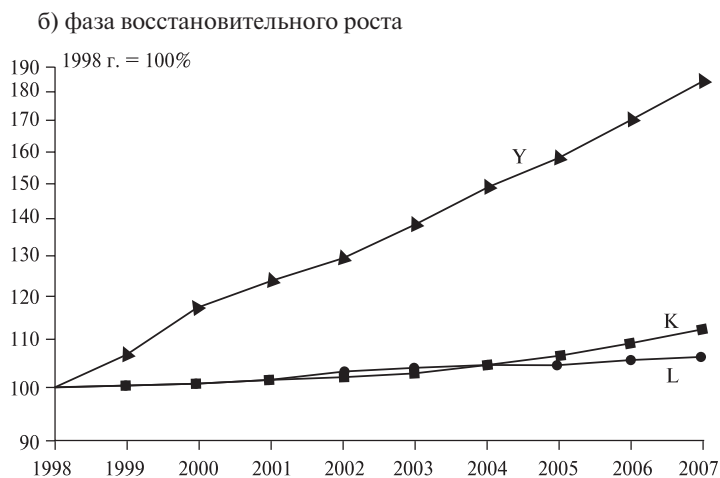
Во-первых, резкому росту выпуска и производительности после кризиса 1998 г. предшествовал их еще более резкий спад с начала 1990-х годов (см. табл. 2 и рис. 3). К 1998 г. ВВП сократился на 43% по отношению к 1990 г. (в среднем за год спад составлял 6,7%), промышленное производство — на 54% (на 9,3% в среднем за год). Значительно ухудшились показатели использования основных факторов производства: снизились загрузка производственных мощностей (см. рис. 1) и рабочее время, отработанное одним работником (см. рис. 2).

Таблица 2. Показатели экономического развития
с 1990 по 1998 г.

Показатели	Рост за период, %	Прирост в среднем за год, %
Валовой внутренний продукт	57	–6,7
Промышленное производство	46	–9,3
Продукция сельского хозяйства	56	–7,0
Грузооборот транспорта	53	–7,6
Оборот розничной торговли	93	–0,9
Основные фонды*	110	1,1
Численность занятых	85	–2,1

* Начало 1998 г. к началу 1990 г.

Источник: Данные Росстата. Расчеты авторов.



Источник: Данные Росстата. Расчеты авторов.

Рис. 3. Динамика ВВП (Y), основных фондов (K) и численности занятых (L) в российской экономике

Эффект снижения выпуска в первые годы переходного периода в экономической литературе получил название *трансформационного спада*, поскольку он обусловлен в первую очередь процессами перехода от плановой системы к рыночной. Глубина,

структура и продолжительность такого спада могут даже в первом приближении не определяться динамикой традиционных факторов экономического роста⁶.

Трансформационный спад сменяется восстановительным ростом, также связанным с процессами трансформации. Граница между двумя этими фазами в нашем случае проходит примерно в 1997—1998 гг. До конца 1996 г. определенно фиксировался спад, а с осени 1998 г. уже наблюдался подъем. И трансформационный спад, и восстановительный рост являются разными стадиями единого переходного процесса и взаимно обусловлены.

Обусловленность подъема предшествующим спадом и позволяет говорить о том, что рост в прошедшее десятилетие (с осени 1998 г. по осень 2008 г.) был в значительной мере компенсационным, восстановительным. В этот период мы просто наверстывали то, что до этого потеряли. Как и в фазе спада, темпы восстановительного роста практически не определяются динамикой факторов производства, что мы и видели при обсуждении декомпозиции темпов прироста выпуска.

Это свойство трансформационного спада иллюстрирует и рис. 3, на котором показана динамика ВВП, основных фондов и численности занятых в 1989—2007 гг. В первой фазе (см. рис. 3а) выпуск снизился существенно сильнее, чем показатели численности занятых в экономике и основных фондов (объем которых даже несколько увеличился)⁷. Во второй фазе переходного процесса (см. рис. 3б) наблюдалась обратная картина, когда выпуск увеличивался опережающими темпами, а показатели основных фондов и численности занятых оставались практически неизменными.

Сказанное выше означает, что динамика выпуска на протяжении всего переходного периода лишь в очень небольшой мере описывается динамикой основных факторов производства. Основной вклад в изменение выпуска может быть отнесен на счет изменения совокупной факторной производительности, которая сначала снижается, а затем растет. Рост СФП во второй фазе в значительной мере обусловлен ее снижением в первой фазе.

⁶ Подробнее см.: [Kornai, 1994; Полтерович, 1996; Campos, Coricelli, 2002; Бессонов, 2005].

⁷ Среднегодовому снижению ВВП на 6,7% соответствовало снижение численности занятых на 2,2% в год и рост основных фондов на 1,1% в год (см. табл. 2).

Из вышесказанного следует, что при обсуждении перспектив экономического развития ближайших десятилетий в качестве отправной точки следует рассматривать итоги всего переходного периода, включающего не только стадию роста, но и предшествовавшую ему стадию спада. Но в этом случае от оптимистичной картины, которую дает табл. 1, не остается почти ничего. Вместе с тем следует критически относиться к сопоставлению показателей советской плановой экономики, где выпуск оценивался в государственных ценах и объемах, не соответствовавших спросу, с показателями постсоветской рыночной экономики. Результаты таких сопоставлений могут быть заметно смещены в пользу плановой экономики.

За период трансформационного спада произошли крупные структурные изменения в российской экономике. Они являлись следствием жесткой денежно-финансовой политики, призванной остановить инфляцию после либерализации цен, а также либерализации внешнеэкономической деятельности, которая привела к наполнению внутреннего рынка импортными товарами, более конкурентоспособными по сравнению с большинством товаров отечественного производства. В итоге доля промышленности в ВВП за 1990—1998 гг. сократилась с 38,0 до 30,0%; сельского хозяйства — с 16,6 до 5,6%; выросли доли торговли (с общественным питанием с 5,6 до 20,6%), финансовых и других услуг⁸. Оценка доли торговли, по мнению специалистов Всемирного банка, оказалась завышенной из-за реализации в ней части доходов добывающих отраслей через широкое использование трансфертных цен на продукцию ТЭКа. Тем не менее рост веса торговли и финансовой сферы был объективно обусловлен их новой ролью в рыночной экономике, тогда как в плановой экономике их функции были ограничены. Таким образом, к началу 2000-х годов мы уже имели рыночную экономику, соответствующие ей институциональные основы и структуру.

Обсуждая динамику и факторы роста СФП, нельзя обойти вопрос об эффективности вновь вводимых фондов. Есть основания полагать, что она была достаточно высока. Если в плановой системе при принятии решений об инвестировании соображения экономической эффективности, как правило, игнорировались, то

⁸ Подробнее см.: [Ясин, 2008, с. 35—37].

с переходом к рынку инвестиционные решения начинают все в большей мере приниматься на основе экономических критериев. При этом в условиях острой нехватки средств отбираются наиболее эффективные проекты. Инвестиции направляются на вовлечение в оборот простаивающих фондов и в первую очередь в активную часть основных фондов⁹. Таким образом, в основе экономического подъема последних лет лежит не только увеличение загрузки имеющихся мощностей, но и интенсивные инвестиционные процессы, приводящие к созданию новых основных фондов или к повышению эффективности функционирования существующих.

Далее, высокий рост производительности предшествовавшего десятилетия начался с очень низкого начального уровня. По уровню производительности труда российская экономика в своей нижней точке, с которой мы и производим сравнения, чрезвычайно сильно отставала от рыночных экономик развитых стран¹⁰. Это означает, что даже сохранение имевших место высоких темпов роста производительности не позволит в обозримой перспективе ликвидировать наше отставание от передовых стран Запада¹¹, которые, заметим, тоже не стоят на месте.

Для исправления этой ситуации нам необходим очень длительный, интенсивный и стабильный рост производительности. Речь здесь должна идти не только о грядущем десятилетии, но по меньшей мере о нескольких последующих десятилетиях, то есть об интервале времени, соответствующем по продолжительности нескольким поколениям. На таких исторических интервалах на первый план выходят *факторы долгосрочного развития*, которые не учитываются (и даже не упоминаются) при прогнозировании на несколько лет. Среди них — образование, наука и инновационная система, здравоохранение, качество институциональной

⁹ Подробнее см.: [Бессонов, 2004].

¹⁰ Среди оценок такого рода укажем на известный отчет компании McKinsey [Экономика России., 1999], согласно которому **производительность труда в России в 1997 г. по выборке из 10 отраслей, обеспечивающих 15% общей занятости, составляла 19% уровня США**. Все оценки такого рода, по всей видимости, весьма неточны, однако факт значительного отставания России по производительности труда едва ли подлежит сомнению.

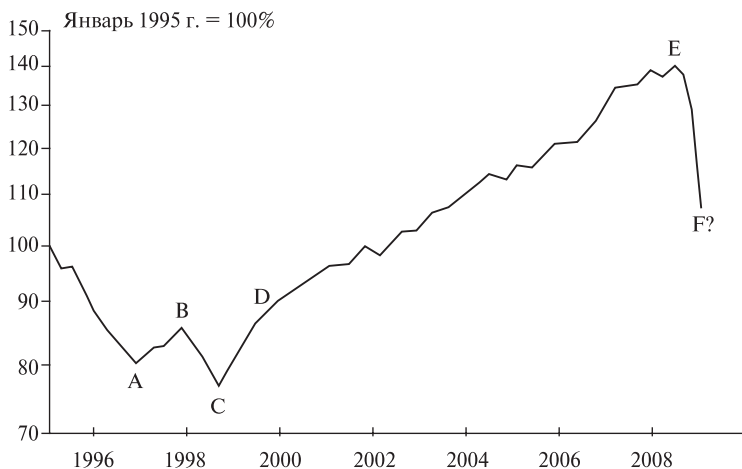
¹¹ Сопоставление производительности труда в России и в основных развитых странах и странах БРИК по состоянию на 2006 г. приведено в: [Кондратьев, Куренков, 2008]. Оно показывает сохранение значительного отставания России от наиболее развитых стран по уровню производительности труда.

среды, ценности и нравственные ориентиры. Более того, предпосылки, лежащие в основе краткосрочного и среднесрочного прогнозирования, так или иначе основанные на экстраполяции сложившихся тенденций, не могут быть использованы в долгосрочных прогнозах (за исключением демографических моделей). Такое прогнозирование существенно отличается как от «технологических» экстраполяций, так и от получивших достаточно широкое распространение прогнозов, основанных на проектировании институтов¹².

Для решения этой задачи мы должны изменить стиль и горизонт нашего мышления. Надо думать не только о том, что будет завтра или через несколько лет, но и о том, что будет хотя бы через одно поколение после нас. При таком подходе может оказаться целесообразным пожертвовать краткосрочными результатами. На этапе интенсивных институциональных изменений, когда закладывается фундамент будущего долгосрочного развития, невысокие темпы экономического роста едва ли должны нас смущать.

Следует также сказать, что табл. 1 дает излишне оптимистичную картину даже применительно к итогам восстановительного роста. При переходе от анализа годовых данных к данным помесичной динамики хорошо видно, что явные признаки экономического подъема появились еще в начале 1997 г. и на протяжении почти всего 1997 г. рост был довольно интенсивным. Однако в конце 1997 г. он сменился интенсивным спадом, обусловленным последствиями азиатского кризиса. Этот спад продолжался до августа — сентября 1998 г., после чего сменился ростом с исключительно высокими темпами, которые с конца 1999 г. замедлились, хотя именно в это время начался рост цен на нефть. Эту динамику иллюстрирует рис. 4.

¹² Примером последнего подхода в России является принятая Правительством России осенью 2008 г. Концепция долгосрочного развития экономики на период до 2020 г. Проектирование институтов — значительный шаг вперед, но оно по своей природе имеет среднесрочный характер, ибо базируется на прогнозе реакций существующих экономических агентов (фирм и домохозяйств с данным уровнем компетенций и ценностных установок) на изменение формальных институтов (например, на улучшение судопроизводства, снижение налогов и расширение возможностей получить качественное профессиональное образование).



Источник: Данные Института экономики РАН и Института информационного развития ГУ ВШЭ.

Рис. 4. Компонента тренда и конъюнктуры индекса промышленного производства и ее поворотные точки:

- A — зима 1996—1996 гг.;
- B — конец 1997 г.;
- C — август — сентябрь 1998 г.;
- D — конец 1999 г.;
- E — середина 2008 г.;
- F — нижняя точка спада (пока не достигнута)

Таким образом, можно считать, что переход от трансформационного спада к восстановительному подъему произошел зимой 1996—1997 гг. (точка A на рис. 4), но с конца 1997 г. (точка B) до конца лета 1998 г. (точка C) на тенденцию этого роста наложилась краткосрочная тенденция спада, вызванного азиатским кризисом и его последствиями в российской экономике. За этим последовала стадия восстановительного роста по отношению к этому кризису (между C и D). Поэтому период особенно интенсивного подъема с осени 1998 г. до конца 1999 г. (точка D) можно считать периодом *вторичного восстановительного роста*. Он является восстановительным не по отношению к трансформационному спаду, длившемуся с рубежа 1980—1990-х годов до конца 1996 г., а по отношению к кризисному спаду конца 1997 г. — конца лета 1998 г.

Поэтому, говоря о темпах восстановительного подъема, не вполне корректно сравнивать уровень осени 2008 г. с уровнем III квартала 1998 г. (точки Е и С на рис. 4). Правильнее, по нашему мнению, в качестве нижней точки трансформационного спада рассматривать уровень выпуска, соответствующий рубежу 1996—1997 гг. Другими словами, при обсуждении характеристик сравнительно долгосрочного периода восстановительного роста следует элиминировать влияние более краткосрочных событий — конъюнктурного спада, предшествовавшего кризису 1998 г., и следовавшего за ним вторичного восстановительного подъема. Как показывает рис. 4, в этом случае оценки среднегодовых темпов восстановительного роста будут менее высокими — 5,7% в среднем за год, то есть на 1,6 п. п. меньше.

Кроме того, совокупная факторная производительность может рассматриваться не только как мера интенсивности экономического роста, но и как мера нашего незнания его причин. В самом деле, если интенсивный рост выпуска был в основном обусловлен не динамикой капитала и труда, даже и с учетом поправок на степень их загрузки, а неким «остатком», то чем же он может быть объяснен?

Как мы уже видели, начавшийся в конце 1998 г. экономический подъем в значительной мере был обусловлен ростом совокупной факторной производительности. Хорошо ли это? С одной стороны, это хорошо: интенсивный экономический подъем, сопровождающийся быстрым ростом производительности факторов, — это именно то, к чему мы должны стремиться. Но с другой стороны, это же означает, что мы не знаем конкретные источники нашего экономического подъема. Если совокупная факторная производительность рассчитывается как остаток при декомпозиции темпов прироста выпуска, не объясняемый изменениями факторов производства, то, приписывая основную долю темпов прироста выпуска этому остатку, мы признаемся в собственном незнании. Незнании подлинных факторов экономического подъема, о которых можем только догадываться. К тому же этот остаток включает и все погрешности измерения динамики выпуска, объемов используемых капитала и труда.

Конечно, у нас есть гипотезы об относительной важности тех или иных факторов, но эти рассуждения далеко не всегда могут быть подкреплены аргументацией, опирающейся на строгие ко-

личественные оценки. Такие рассуждения не могут гарантировать и того, что мы учитываем все возможные факторы и что какие-либо содержательно важные обстоятельства не остались за пределами нашей модели. Хотя мы способны «задним числом» бойко объяснять ход и причины любых экономических событий, убеждая себя и других в собственной компетентности, но многое ли мы можем спрогнозировать? Начавшийся кризис в очередной раз дал отрицательный ответ на этот вопрос. В будущем мы, несомненно, должны стремиться к тому, чтобы детализировать декомпозицию прироста выпуска, вычленив дополнительные факторы.

Сейчас мы можем лишь утверждать, что в основе высоких темпов экономического роста завершившегося периода подъема в значительной мере лежали факторы, имеющие трансформационную природу и специфичные для периода восстановительного роста.

Обычно, говоря о факторах роста российской экономики в 1998—2008 гг., упоминают девальвацию рубля и повышение цен на энергоносители, которое началось во второй половине 1999 г. Эти факторы, несомненно, позволили отечественным производителям потеснить импорт на внутреннем рынке, разрешить острейший бюджетный кризис, повысить собираемость налогов, избавиться от неплатежей, бартера, денежных суррогатов, поднять уровень монетизации экономики. Начавшийся рост обеспечивался в первую очередь загрузкой уже имевшихся мощностей в той мере, в какой они могли быть использованы для выпуска продукции, удовлетворявшей спрос. Кроме того, пользуясь открытостью экономики, бизнес стал наращивать инвестиции, прежде всего в наиболее эффективные проекты, добиваясь сравнительно высокой отдачи вложений. При этом началось освоение более эффективных технологий и методов организации производства, многие из которых были импортированы. Можно говорить о восстановлении производственного потенциала в ряде энергетических и добывающих секторов промышленности. Быстро развивались некоторые ранее отсталые или вновь создаваемые отрасли, например телекоммуникации, сектор информационных технологий, финансовые услуги, пищевая промышленность. Торговые сети пришли на смену небольшим магазинам и мелкооптовым рынкам. Тем самым удалось снять самый доступный и наименее капиталоемкий слой «нововведений для себя», основанных на заимствованиях. Важную роль

в этом процессе сыграли прямые иностранные инвестиции. Привлечение ресурсов из-за рубежа обеспечило реализацию крупных инвестиционных проектов и увеличение оборотных средств для российского бизнеса. В мировой экономике с 2001 г. также происходило смягчение денежных ограничений, удешевлявшее кредиты и займы, побуждавшие к росту расходов. Если в 2008 г. это стало одним из факторов кризиса, то в самом начале века в большинстве стран, особенно с переходной экономикой, дешевый и доступный кредит считался важным условием экономического развития. Так мы можем представить себе качественное содержание роста СФП в восстановительной фазе переходного периода.

2. Истощение потенциала восстановительного роста

Потенциал восстановительного роста после колоссального трансформационного спада хотя и велик, но не бесконечен. По всей видимости, он либо уже истощен, либо близок к истощению. Влияние девальвации 1998 г. окончилось не позднее 2000—2001 гг. Рост цен на нефть и газ завершился в 2008 г. В будущем нефть и газ, по-видимому, снова подорожают, спрос на них, скорее всего, будет расти, равно как и издержки на разведку и добычу. Но вряд ли при этом, как прежде, повысятся темпы роста экономики, для которой это обстоятельство может оказаться даже во вред, убивая мотивы к структурной перестройке и развитию более перспективных наукоемких и креативных отраслей. Затем цены могут вновь внезапно снизиться, причем, как показал опыт 2008 г., наши возможности стабилизировать ситуацию на сырьевых рынках крайне ограничены.

Примерно с 2003 г. стала снижаться активность бизнеса в силу обострения его взаимоотношений с властью. Ухудшился деловой климат и с тех пор, несмотря на многочисленные проявления готовности обеих сторон идти навстречу друг другу, не произошло реального улучшения обстановки, которая выразилась бы в повышении горизонта стратегического мышления предпринимателей, их уверенности в перспективе. Это не позволило в полной мере использовать для роста и модернизации ренту от благоприятных

условий внешней торговли и резервы повышения монетизации до уровня, нормального для рыночной экономики. Снизился потолок увеличения денежного предложения, выше которого оно приводило к усилению инфляции. Не является случайным то, что с 1998 до 2003 г. инфляция снизилась с 84 до 12% годовых, а в 2004—2005 гг. она застыла на уровне 11—12%, затем достигла минимума в 2006 г. (9%, единственный с 1992 г. случай однозначной инфляции), чтобы в 2007 г. снова подскочить до 12%. Кризис мы встретили с высокой инфляцией (13% в 2008 г.), что усугубило его трудности для банков и реального сектора экономики, сделав ставку процента по кредитам непомерной для большинства предприятий. Существовавшую все эти годы модель банковского кредитования, в основе которой лежала отрицательная в реальном выражении ставка по депозитам, ныне приходится отвергнуть, поскольку она постоянно грозит набегом вкладчиков на банки и стимулирует долларизацию. Если кризис избавит нас от такой модели, то это будет благом. Вся банковская система должна, наконец, начать работать в области положительных в реальном выражении ставок, и это является условием ее устойчивости.

При обсуждении перспектив экономического роста следует отметить, что возможности увеличения доли накопления в экономике России будут ограничены по целому ряду причин. Во-первых, частный бизнес предпочитает избегать долгосрочных инвестиций, поскольку рассматривает их как чрезмерно рискованные. Во-вторых, ограничения на темпы экономического роста обусловлены ожидаемым сокращением численности трудоспособного населения. Инвестиции в объекты, предполагающие рост выпуска за счет увеличения объема применяемых факторов производства, как правило, придется исключать, даже при использовании государственных капиталовложений пониженной эффективности. Это актуализирует проблему перераспределения ресурсов в пользу новых и более эффективных предприятий, хотя до сих пор мы сталкивались с объективными трудностями вывода с рынков малоэффективных предприятий. Привлечение дополнительных резервов труда предполагает активизацию трудовой миграции, что имеет свои социальные и политические ограничения. Уже в настоящее время трудовая миграция является важным каналом, обеспечивающим предложение неквалифицированного и мало-квалифицированного труда на российском рынке труда. В про-

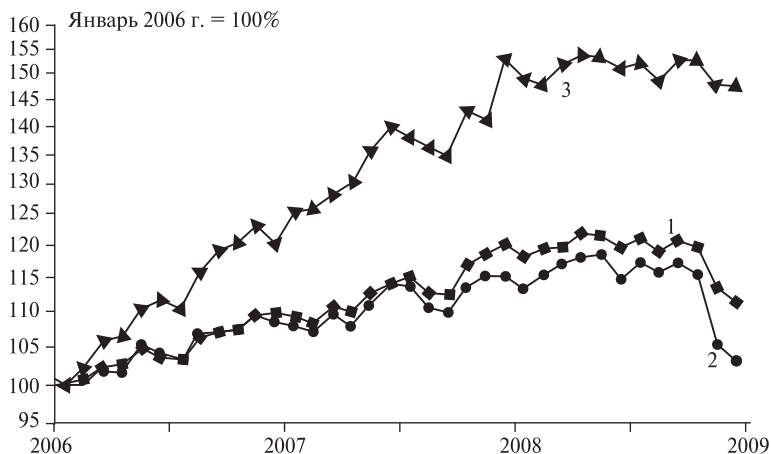
тивном случае миллионы рабочих мест в строительстве, торговле, на транспорте, в коммунальном хозяйстве, в секторе личных услуг оказались бы незаполненными, что отрицательно сказалось бы и на доходах россиян. В ближайшие десятилетия демографические тенденции делают трудовую миграцию критически важным фактором не только экономического роста, но и вообще обеспечения функционирования российской экономики. Пока же импульсивные действия властей, которые в связи с кризисом пытаются решить некоторые текущие проблемы за счет ограничения трудовой миграции, выглядят стратегически недальновидными.

Что касается модернизации на основе внедрения передовых зарубежных технологий, то у нас для этого есть большие возможности. Надо только заметить, что наиболее доступный для освоения слой уже снят, а потому необходимо переходить к комплексным, гораздо более капиталоемким и рискованным проектам, причем не требующим дополнительной рабочей силы. Для поддержки таких проектов могут понадобиться усилия государства, в том числе по страхованию рисков и налоговому стимулированию. Ориентация государственной политики на поддержку не столько создания инноваций, сколько заимствования лучших технологий и их освоения предприятиями, в этот период представляется наиболее эффективной¹³.

Темпы экономического спада осенью 2008 г. превзошли темпы падения выпуска зимой 1993—1994 гг., то есть в период кульминации трансформационного спада. Принято считать, что нынешний спад в российской экономике обусловлен последствиями мирового финансового кризиса. Однако анализ краткосрочных тенденций российской экономической динамики с использованием данных в помесечном выражении определенно показывает, что резкое ухудшение произошло еще зимой 2007—2008 гг. Экономический подъем сначала замедлился, а к середине 2008 г. совсем прекратился (см. рис. 5). В эти же сроки произошло ухудшение тенденций многих других показателей, в частности прекращение роста инвестиций в основной капитал, которые до этого длитель-

¹³ Разумеется, это не должно означать отказа от роста финансирования фундаментальной науки и университетского образования, а также от попыток выращивания новых для России институтов в сфере венчурного освоения инноваций. Речь идет в первую очередь о системе налоговых и других косвенных стимулов для предприятий, осваивающих новые технологии или инвестирующих в компетенции своих работников.

ное время увеличивались двузначными темпами в годовом исчислении (см. табл. 1). Таким образом, резкий спад осени 2008 г. наложился на эту первую волну уже случившегося ухудшения тенденций российской экономической динамики. Очевидно, что мировой финансовый кризис может быть причиной лишь второй (осенней) волны ухудшения тенденций, но никак не первой, которая, очевидно, обусловлена внутренними причинами.

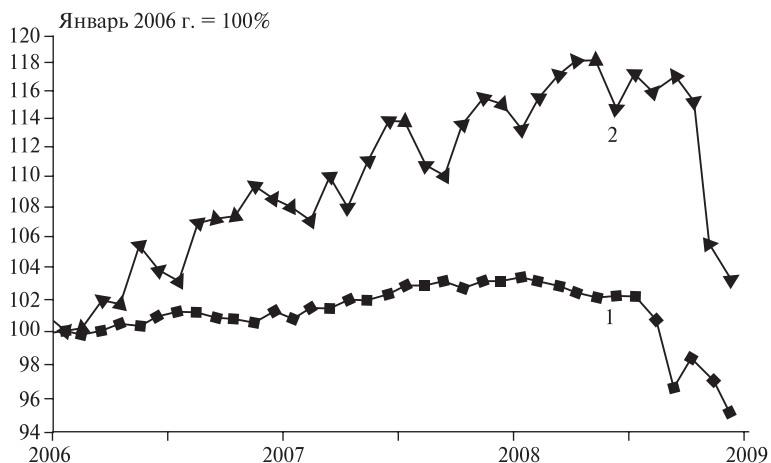


Источник: Данные Росстата. Расчеты авторов.

Рис. 5. Индекс выпуска товаров и услуг по базовым видам экономической деятельности (1), индекс промышленного производства (2), инвестиции в основной капитал (3), проведена сезонная корректировка

То обстоятельство, что явное замедление экономического роста имело место уже зимой 2007—2008 гг., то есть еще при высоких (и растущих) ценах на продукцию российского экспорта, заставляет предположить, что потенциал экономического подъема уже тогда был близок к исчерпанию. Тот факт, что российский кризис начался до мирового, позволяет предположить, что в его основе лежали внутренние, российские экономические проблемы, накопившиеся за предшествующий период времени. «Наш» спад в конце 2008 г. оказался более глубоким, чем в экономиках развитых стран, в частности в экономике США, являющейся эпицентром мирового кризиса (см. рис. 6). Ускорение инфляции во второй половине 2007 г. в России было гораздо более сильным, чем в тех

странах, в которых оно началось. Если экономика гипертрофированно реагирует на внешние шоки, то, видимо, что-то неладно в самой этой экономике.



Источник: Данные Федеральной резервной системы США и Росстата. Расчеты авторов.

Рис. 6. Индексы промышленного производства США (1) и России (2), проведена сезонная корректировка

Таким образом, те факторы, которые обеспечили высокие темпы роста выпуска и производительности на протяжении прошедшего десятилетия, едва ли могут быть основой дальнейшего экономического подъема. Безусловно, повышение цен на нефть и газ, увеличение инвестиций смогут и впредь содействовать развитию российской экономики. Но, по всей видимости, прежние темпы окажутся недоступны, по крайней мере, без серьезных изменений в институтах и в условиях ведения бизнеса. При этом лишь «находящихся на слуху» институциональных мер для достижения темпов роста ВВП в 5—7% в среднесрочной перспективе будет недостаточно. Российская экономика должна перейти на рельсы роста, основанного на качественных изменениях факторов производства — в первую очередь человеческого капитала.

3. Производительность должна расти быстрее

Восстановительный рост 1998—2008 гг., как было показано, в основном только компенсировал трансформационный спад 1990-х годов. Правда, российская экономика при этом претерпела серьезные структурные изменения, став экономикой рыночной, и тем самым обрела перспективу развития. Тем не менее возможности, заложенные в новых для нас институтах частной собственности, свободного рынка, конкуренции и др., были использованы не полностью. Подъем осуществлялся на старой технологической базе и во многом благодаря благоприятной внешнеэкономической конъюнктуре. Новый кризис поставил Россию перед новыми угрозами.

Каких результатов можно будет достичь за посткризисное десятилетие, ориентировочно заканчивающееся в 2020 г.? Демографические прогнозы¹⁴ определенно показывают перспективы значительного сокращения трудовых ресурсов. Согласно оценкам уменьшения населения в трудоспособном возрасте, учитывающим положительный миграционный прирост, население уменьшится к 2017 г. на 9,7 млн человек по сравнению с 2006 г. В среднем за год оно сокращается примерно на 1,0%. При нулевой миграции сокращение населения в трудоспособном возрасте составило бы 11,5 млн человек, или в среднем 1,2% в год. Темпы роста основных фондов даже и в годы интенсивного подъема были невысоки, а в условиях кризиса, по-видимому, они будут еще ниже, поскольку финансовые ресурсы в посткризисный период наверняка будут менее доступны.

В этих условиях поддержание темпов прироста производительности труда на уровне последних лет (который по официальной оценке за 2003—2006 гг. составил 6,4% в годовом исчислении) приведет к среднегодовому темпу прироста выпуска лишь на 5,4% против 7,3% в предшествующее десятилетие. Для достижения же прежних темпов экономического роста необходимо обеспечить среднегодовой рост производительности труда на 8,3%. Такие темпы, как мы видели, не достигались ни разу даже на протяжении прошедшего десятилетнего периода роста при особо благоприятных внешних

¹⁴ См.: [Население России 2006, 2008].

обстоятельствах. Будущий же рост едва ли может быть обеспечен источниками, доступными в прошедшее десятилетие.

Более того, нам следует ожидать, что темпы роста производительности труда будут ниже, чем они были раньше. Ведь официальная оценка в 6,4% соответствует сравнительно короткому периоду 2003—2006 гг., на протяжении которого наблюдалось резкое улучшение условий внешнеэкономической деятельности. Если же рассматривать весь период десятилетнего подъема, то росту ВВП на 7,3% при росте численности занятых на 2,2% соответствует рост производительности труда примерно на 5,1%. В случае сохранения этих темпов мы можем ожидать роста ВВП в лучшем случае на 4,1% за год. Если же учесть, что на эти оценки повлияли и особо высокие темпы вторичного восстановительного подъема после конъюнктурного спада 1998 г., то, как было показано выше, их следует уменьшить еще на 1,6 п. п. Поэтому темпы экономического роста, превышающие 2,5% за год, возможны только при существенном увеличении роста производительности.

Нельзя сказать, что более высокие темпы роста производительности труда в принципе недостижимы. Оценки Японского центра производительности для социально-экономического развития, построенные для переходных и развивающихся стран, дают показатели роста производительности труда, основанные на данных Всемирного банка (см. табл. 3).

Таблица 3. Среднегодовые темпы прироста
производительности труда за 2000—2006 гг.

Страна	Темп прироста, %	Страна	Темп прироста, %
Армения	15,28	Эстония	6,80
Азербайджан	15,26	Россия	5,24
Китай	8,71	Вьетнам	5,12
Румыния	8,61	Турция	4,24
Беларусь	8,50	Южная Африка	3,23
Казахстан	7,21	Корея	3,17
Украина	7,12	—	—

Источник: [International Comparison of Labor Productivity., 2008].

Для многих стран, представленных в табл. 3, показатели роста производительности труда намного выше российских. Но даже беглый взгляд приводит к очевидному выводу: темпы выше там, где ниже исходный уровень или где действуют специфические факторы. Кстати, Россия одна из таких «специфических» стран: благоприятная внешнеторговая конъюнктура, несомненно, нашла свое отражение в представленных показателях, как, видимо, и в Казахстане или Азербайджане. Рост производительности в Белоруссии и на Украине вероятнее всего поддерживался восстановительным ростом выпуска, прежде всего за счет поставок на российский рынок. В более развитых странах, входящих в ОЭСР, средний темп роста в 2001—2007 гг. составил 2%, в том числе в США — 1,52%, в Японии — 1,8; в Великобритании — 2,02; в Германии — 0,51; во Франции — 1,14; в Мексике, наименее развитой из стран ОЭСР по уровню производительности труда (36,1 тыс. долл. США на одного занятого в год), — 0,82% в год.

Заметим, что согласно вышеприведенному источнику, Россия в 2006 г. имела наивысшую производительность труда среди стран БРИК — 27,1 тыс. долл. США с учетом ППС, 51-е место в мире (Бразилия — 19,0 тыс. долл. США, 65-е место; Китай — 8,0 тыс. долл. США, 85-е место; по Индии данных нет). Эти данные не позволяют считать Россию страной с низким уровнем производительности, в которой ее предстоящий рост может оказаться легким делом. Мы, разумеется, можем задать ежегодный рост производительности труда хоть 8% в качестве целевого показателя, но наиболее вероятные темпы роста с учетом ограничений, вызванных нынешним кризисом, не превысят 3—4% в год.

Исчерпание экстенсивных источников роста означает, что при консервации той структуры российской экономики, с которой она вступила в нынешний кризис, без серьезных институциональных изменений и при отсутствии новой благоприятной конъюнктуры, мы едва ли вообще можем рассчитывать на значительные положительные темпы роста в сколько-нибудь долгосрочной перспективе. После завершения нынешнего кризиса возможен краткосрочный восстановительный скачок производства, подобный скачку 1998—1999 гг., который объясняли девальвацией. При этом возникнет естественный соблазн принять его за долгосрочный экономический рост, но на этот счет не следует питать иллюзий.

Сформулированный выше вывод является одним из ключевых в данной работе. Он констатирует неизбежность значительного снижения темпов экономического роста в посткризисный период и необходимость нового осмысления тех реалий, с которыми России в связи с этим придется столкнуться.

Разумеется, такая перспектива не может нас устроить. Задача роста производительности труда приобретает значение главного приоритета. Поэтому необходимо трезво оценить все факторы роста производительности труда, которые могут быть использованы в предстоящем десятилетии и за его пределами, а также все возможные ограничения, чтобы их максимально ослабить. При этом придется исходить из того, что рост производительности будет единственным фактором роста и развития.

Назовем основные факторы роста производительности труда, на которые мы можем рассчитывать:

1) инвестиции в обновление основного капитала, освоение новейших технологий;

2) создание и реализация истинных инноваций, расширение «для рынка» доли R&D в структуре экономики;

3) развитие рынка труда, улучшение использования имеющейся рабочей силы, привлечение дополнительных трудовых ресурсов через поощрение миграции;

4) структурные сдвиги в экономике в пользу более производительных секторов;

5) развитие человеческого капитала, модернизация образования с целью повышения социальных и профессиональных компетенций работников;

6) повышение мотиваций к качественному и творческому труду, высокому уровню организации, формирование и культивирование необходимых для этого институтов.

Далее мы остановимся более подробно на перечисленных факторах.

4. Инвестиции и инновации

Мы исходим из того, что российская экономика имеет колоссальные резервы роста производительности. Сравним уровни производительности труда в ряде стран ОЭСР и в России, используя данные вышеупомянутого японского доклада (см. табл. 4).

Таблица 4. Уровни производительности труда в странах ОЭСР (2007 г.) и в России (2006 г.)

Страна	Добавленная стоимость на одного занятого в год, тыс. долл. США с учетом ППС	%, США = 100
США	94,1	100,0
Франция	81,9	87,0
Италия	76,3	81,1
Великобритания	73,0	77,5
Германия	72,3	76,8
Япония	66,8	71,0
Корея	51,2	54,4
Чехия	50,2	53,3
В среднем по ОЭСР	71,9	74,0
Россия	27,1	28,9

Источник: [International Comparison of Labor Productivity..., 2008].

Хотя эти оценки носят достаточно приблизительный характер, масштаб разрыва и, соответственно, резервов они отражают достаточно верно. Безусловно, реализовать эти резервы вряд ли возможно без повышения уровня накопления и существенного увеличения инвестиций при изменении их структуры. Мы считаем, что до 2020 г. инвестиции, как отмечалось, будут направляться преимущественно на заимствование уже известных зарубежных технологий, на перевооружение экономики посредством закупки лучших образцов оборудования. В этот период, если и будет происходить становление современной инновационной системы в России, рассчитывать на массовое применение собственных «истинных инноваций» для рынка представляется преждевременным. Переход к инновационной экономике, даже при резком росте инвестиций в науку и образование, по-видимому, следует ожидать только в более поздние сроки.

Десять лет назад (в 1999 г.) известная консалтинговая компания Мак-Кинзи опубликовала аналитический доклад под на-

званием «Экономика России: рост возможен». В то время такое название казалось чересчур оптимистичным. В докладе резервы анализировались по отдельным отраслям, где выявлялись наиболее слабые места и возможности быстрого повышения производительности труда за счет массового внедрения новых технологий и более совершенных методов организации бизнеса. В табл. 5 приводятся оценки уровня производительности труда в России в сравнении с США и инвестиций (в доле к добавленной стоимости), необходимых на первом этапе в 5—7 лет.

Таблица 5. Производительность труда в России в 1997 г.
и возможное ее повышение

Отрасли	Уровень США 1995 г. = 100%		Необходимые инвестиции (за 5 лет), % к добавленной стоимости
	Производительность труда 1997 г.	Возможная производительность труда после реализации рекомендаций	
Черная металлургия	28	90	6
Цементная промышленность	10	50	12
Нефтедобыча	15—25*	70	5
Молочная промышленность	10	70	10
Кондитерская промышленность	15	30	10
Жилищное строительство	10	60	3
Розничная торговля	15**	50	2
Гостиничные услуги	15	50	—
В среднем по обследованным отраслям	20	65	5

* 15% — оценка с учетом более благоприятных условий добычи в России.

** По исследованию [Швакман, 2009].

Источник: [Экономика России..., 1999, с. 7, 18].

В докладе 1999 г. речь шла о резервах повышения производительности, характерных для того момента, когда Россия только стояла на пороге восстановительного роста. Соответственно предполагалось, что производительность труда может возрасти за счет сравнительно небольших инвестиций, но при условии осуществления первоочередных институциональных изменений. Вывод авторов: почти три четверти старых предприятий до сих пор экономически жизнеспособны. Переход на современные формы организации хозяйственной деятельности и небольшие вложения в модернизацию производства могли бы поднять производительность труда до 65% от уровня производительности труда в США¹⁵. Инвестиции предполагались в основном для повышения качества продукции и (или) энергоэффективности. Разумеется, авторы доклада не отрицали и полезность крупных высокодоходных инвестиций в создание новых предприятий. Однако в тот период надежды и на такие инвестиции в ближайшем будущем, и на частных инвесторов, в том числе иностранных, были крайне слабы.

Ныне интересно сопоставить выводы и предложения тех лет с тем, что произошло дальше. Хотя многое в том докладе сейчас кажется устаревшим, а порой надуманным, в целом сопоставление наводит на важные выводы.

Основная причина, препятствовавшая росту производительности, модернизации и инвестициям, усматривалась в неравенстве условий конкуренции. Тогда оно проявлялось в стремлении органов власти использовать компании с целью решения тех или иных социальных задач. Нормативно-правовой климат не позволял эффективным предприятиям вытеснять неэффективные.

Эти явления наблюдались, хоть и в разной мере, практически во всех обследованных отраслях. К сожалению, в этом плане мало что изменилось. Неравенство условий конкуренции скорее даже возросло, хотя и приняло несколько иной характер: не столько решения социальных задач, сколько передел собственности, усиление государственного контроля и «особые» отношения с бюрократией разных уровней по поводу управления финансовыми потоками.

Из других факторов низкой производительности труда тогда отмечались:

¹⁵ См.: [Экономика России..., 1999, с. 8].

- проблемы корпоративного управления, в том числе борьба за контроль над активами, которая, по мнению авторов, тогда уже завершалась;

- слабость судебной системы (суд не способствует снижению неравенства условий конкуренции);

- недоверие к банкам, финансовой системе в целом, особенно после кризиса 1998 г.

Кроме последнего фактора, который к началу нынешнего кризиса был практически устранен, все остальные имеют институциональную природу и, несмотря на серьезные изменения последних лет, сохранили или даже усилили свое влияние.

Особый интерес с точки зрения производительности труда за счет инвестиций имеет отраслевой разрез. Авторы доклада 1999 г. выбирали отрасли, где были крупные резервы роста производительности с минимумом инвестиций. Наш анализ свидетельствует о том, что в основном ожидания оправдались. В то же время наибольшего успеха добились отрасли, где были лучше обеспечены права собственности и конкурентные условия (розничная торговля, черная металлургия, молочная промышленность, программирование). В тех же отраслях, где были сильное давление государства (нефтяная и газовая промышленность), монополизм (цементная промышленность), и (или) раздел рынка на основе сращивания интересов немногих крупных компаний с региональными и местными властями (жилищное строительство), надежды на рост производительности не оправдались.

В 2009 г. McKinsey Global Institute завершил новый доклад, посвященный российской экономике. В нем, в соответствии с положениями Концепции долгосрочного развития (КДР), указывается, что поставлена задача беспрецедентного роста производительности труда примерно на 6% в год в течение 2008—2010 гг. Для этого предполагается увеличить долю инвестиций в основной капитал до 28% (по расчетам Минэкономразвития) или до 25—30% (по оценкам McKinsey). В 2002—2007 гг. валовое накопление в структуре ВВП держалось на уровне 20—21% и только в 2007 г. поднялось до 24,7%. Валовое же накопление основного капитала (приобретение минус выбытие), держалось в эти годы на уровне 18—19% и в 2007 г. поднялось до 21,2%¹⁶, то есть заметно

¹⁶ См.: [Обследование населения..., 2008, с. 321].

ниже требуемого объема инвестиций на последующие годы. В то же время отмечается низкая эффективность инвестиций в России, в том числе из-за высокой стоимости инвестиционных товаров. McKinsey приводит данные о том, что 1 кВт установленной мощности угольных электростанций у нас обходится в 2500 долл. США против 1800 долл. США в ЕС и 720 долл. США в Китае¹⁷. Правда, согласно другим данным, 2500 долл. США за 1 кВт представляют собой исключительный случай, а в среднем стоимость 1 кВт на угольных станциях составляет 1700—1900 долл. США, то есть примерно столько же, сколько в Европе. Хотя это проектная стоимость, которая у нас, как правило, ниже фактической. Так или иначе, но прежних легкодоступных резервов роста производительности у нас уже нет. Кризис еще более повысит цену привлекаемых средств и заставит снижать объемы инвестиций, вследствие чего планируемое повышение уровня накоплений в ближайшие годы вряд ли получится.

Вывод заключается в том, что увеличение инвестиций до объемов, позволяющих модернизировать основной капитал в масштабах, обеспечивающих рост производительности труда до 6—8% в год, будет мобилизовать крайне трудно, если вообще возможно. Еще труднее будет добиться повышения эффективности инвестиций, чтобы снизить потребности в инвестициях до реалистичных величин. Тем самым получить рост производительности труда темпами, планируемыми на 2008—2020 гг. только за счет инвестиций, то есть чисто технико-технологических факторов, не удастся. Даже при том, что сроки решения поставленных задач заметно растянутся, понадобится подключать другие, более долгосрочные факторы, чтобы обеспечить хотя бы удовлетворительные условия развития страны.

Теперь об инновациях. Сделанный правительством незадолго до кризиса стратегический выбор в пользу инновационной экономики верен и сейчас. Но надо избегать облегченной трактовки этого курса. Многие воспринимают его как увеличение расходов на НИОКР и лоббирование государственного финансирования инновационных проектов.

¹⁷ Еще один пример: стоимость строительства автомобильной дороги в России в 2008 г. составляла 10—15 млн долл. США, тогда как стоимость аналогичных дорог в Австралии, Канаде, Швеции была 2—5 млн долл. США, то есть в несколько раз меньше.

В этой версии курс на инновационную экономику скорее всего не оправдает ожиданий.

Нет сомнения в том, что уже сейчас есть проекты, которые следует финансировать, ожидая от них отдачи в обозримой перспективе, в том числе невзирая на кризис.

Но надо правильно оценить масштаб задачи: инновационные продукты должны давать не менее 10—15% ВВП, это должны быть истинные инновации для рынка, который тем самым признает российские компании и научные центры как лидеров в определенных областях. Заимствование зарубежных технологий, то есть инновации «для себя» — это постоянно необходимая часть инновационного процесса, в ближайшей перспективе, по крайней мере, до 2020 г. она будет абсолютно преобладать. Но со временем пропорции должны меняться в пользу отечественных инноваций для рынка, последние должны все больше дополнять самые новейшие технологии.

Чтобы добиться таких результатов, мало тратить много денег на НИОКР. Инновационный продукт — коммерческое завершение длительного процесса, берущего начало от образования и науки, протекающего на всех этапах в определенных условиях, которые должны благоприятствовать свободе творчества, неортодоксальности мышления и жестким требованиям качества и новизны. Мы не можем сказать, что сейчас эти условия у нас созданы, во всяком случае, на уровне и в масштабах, обеспечивающих поток инноваций необходимой интенсивности. На создание таких условий, хотя бы на некоторых направлениях, требуется длительное время, не менее 15—20 лет. Причем это не условия, которые можно искусственно создать в небольшом числе изолированных центров. Речь идет об экономических, социальных и политических институтах, в конечном счете охватывающих всю страну, об определенной трансформации культурных ценностей, притягивающих способных людей к знаниям, науке, изобретательству, повышающих престиж ученых и новаторов.

Чтобы дать представление о том, как у нас сегодня дела с инновациями, приведем данные о доле новой продукции для себя и для рынка в ряде стран (см. табл. 6).

Таблица 6. Доля новой продукции «для себя» и для рынка в ряде стран Европы в 2006 г.

Страны	Доля новой продукции в общем объеме продукции, %	
	для данной организации	для рынка
Россия	1,9	0,5
Австрия	23,1	8,4
Бельгия	15,8	6,9
Великобритания	—	9,5
Германия	40,3	7,1
Греция	18,4	4,4
Испания	25,8	11,9
Италия	30,1	18,7
Португалия	18,4	4,8
Финляндия	31,1	27,2
Франция	17,5	9,5
Швеция	32,1	3,5

Источник: [Городникова и др., 2008, с. 354].

Таблица 7. Число созданных и внедренных передовых производственных технологий в 2000 и 2007 гг.

Год	Число созданных технологий			Число внедренных технологий	
	Всего	В том числе		В течение	
		новые в стране	принципиально новые	1 года	до 3 лет
2000	688	569	72	—	23271
2007	780	653	75	29951	54127

Источник: [Российский статистический ежегодник, 2008, с. 620—622].

Напомним, надо иметь инновационных продуктов для рынка до 10—15% ВВП. Сегодня мы имеем в лучшем случае 0,5%. В приведенных странах Европы показатели намного лучше.

В табл. 7 приведены данные, позволяющие примерно оценить соотношение созданных у нас и заимствованных технологий. В 2000 г. за три года внедрено более 23 тыс. передовых технологий, а создано — 688 (или 3% от числа внедренных), в 2007 г. внедрено 30 тыс. передовых технологий, а за три года — 84,1 тыс. Создано 780 передовых технологий, то есть 2,6% от числа внедренных за последний год и 0,9% от числа внедренных за последние три года. Преобладает заимствование: на данном этапе это видимо, выгоднее. В числе создаваемых технологий преобладают новые для страны, то есть для себя; новые для рынка или принципиально новые составляют примерно 9—10% от общего числа созданных.

Мы не переоцениваем качество и представительность приведенных данных, но все же они свидетельствуют о том, что мы находимся в начале пути к инновационной экономике и надо трезво оценивать те усилия, которые предстоит предпринять, в том числе для создания условий, позволяющих пройти этот путь.

Новый доклад McKinsey, к сожалению, не дает возможности сопоставить уровни производительности труда в России и США по всем отраслям, обследованным в 1999 г. И наша статистика сегодня не позволяет заполнить пробелы. Тем не менее мы приведем сопоставления по кругу отраслей, которые для нас оказались доступны (см. табл. 8).

Таблица 8. Соотношение производительности труда в России и с США

Отрасль	2003 г.	2007 г.
Сельское хозяйство, лесное хозяйство, охота и рыбоводство	17	14
Добывающая промышленность	11	20
Обрабатывающая промышленность	6	8
Строительство	9	19
Транспорт и связь	6	7
Оптовая и розничная торговля	12	16
Гостиницы и рестораны	11	17

Источники: Данные Росстата и Bureau of Labor Statistics, USA. Расчеты выполнены А. Салминой.

Эти данные позволяют сделать, по крайней мере, качественный вывод: за последние годы существенного сближения уровней производительности труда в США и России не произошло.

5. Как используется трудовой потенциал

Теперь обратимся к обсуждению вопроса о том, какими резервами труда обладает российская экономика. Выше мы уже ссылались на демографические прогнозы, которые говорят о том, что сокращение населения в возрасте экономической активности практически предопределено. Это обстоятельство придает проблеме повышения производительности особую остроту. Согласно достаточно консервативным оценкам, к 2020 г. численность рабочей силы (экономически активного населения) может снизиться на 8—10% от ее нынешнего уровня. Поскольку российская экономика не имеет опыта функционирования в условиях сокращающегося предложения труда, то приспособление к этой принципиально новой ситуации может оказаться весьма болезненным.

В то же время стремление к обеспечению высоких темпов экономического роста, необходимость более полного вовлечения в экономику ресурсов малоосвоенных территорий, диверсификация экономики за счет развития новых видов экономической деятельности будут стимулировать спрос на труд. Устойчивое сочетание этих разнонаправленных трендов — сокращение предложения труда и возрастание спроса на труд — неизбежно скажется на удорожании рабочей силы с негативными последствиями для конкурентоспособности отечественной экономики. Труд в нашей экономике никогда не был дорогим и дефицитным ресурсом. До сих пор она развивалась в условиях либо очень дешевой (период кризиса), либо сравнительно недорогой (период подъема) рабочей силы. Тем важнее максимально эффективно использовать тот трудовой потенциал, который у нас есть.

Чем определяется эффективность использования трудового потенциала? В конечном счете совокупной производительностью, то есть величиной произведенного ВВП в расчете на одного работника. Чтобы ВВП был выше, занятость должна быть выше, а непроизводительные потери труда — ниже. Для самой грубой

оценки того, как используется труд, можно применить несколько простых индикаторов. Во-первых, это уровень занятости в экономике, то есть доля работающих граждан в населении страны; во-вторых, это годовая продолжительность рабочего времени работающих; и наконец, в-третьих, это распределение занятых по секторам экономики, различающимся производительностью. Есть ли здесь резервы, которые лежат на поверхности?

В 2007 г. уровень занятости в России составлял 63% для населения в возрасте 15—72 года и 72% для трудоспособного возраста¹⁸. Эти показатели примерно соответствуют тем, что наблюдаются в среднем в странах ОЭСР, хотя они заметно ниже значений, характерных для Скандинавских стран. Есть ли здесь скрытые резервы труда? Имеющиеся резервы весьма ограничены и связаны лишь с крайними (младшими и старшими) возрастными группами.

Во многих странах резервы занятости связываются с резкой активизацией участия в общественном труде женщин, но для России такие надежды достаточно иллюзорны. Показатели экономической активности и занятости у российских женщин в основном рабочем возрасте (25—50 лет) являются одними из самых высоких в мире. Они превышают соответствующие американские показатели примерно на 10 п. п. Более того, попытки стимулировать рождаемость в рамках более активной демографической политики могут отрицательно влиять на экономическую активность женщин и привести к уходу определенной их части с рынка труда.

Анализ повозрастных профилей занятости показывает, что уровни занятости младших (15—24 года) и старших (55+) возрастных групп существенно ниже тех, что характерны для стран ОЭСР. Тем не менее ожидать значительного роста занятости среди молодежи вряд ли стоит. Уровни занятости молодежи в возрасте до 25 лет в последние годы продолжали снижаться, несмотря на рост совокупного спроса на труд. Переход ко всеобщему полному среднему образованию, а также непрерывная эскалация спроса на высшее образование и высокая отдача на образование будут действовать в прямо противоположном направлении, откладывая полноценный выход молодых людей на рынок труда на более поздний возраст. В обозримой перспективе это может обернуться не повышением, а дальнейшим снижением показателей экономической активности и занятости среди молодежи.

¹⁸ См.: [Обследование населения..., 2007, с. 25, 31].

Возможным дополнительным источником рабочей силы в этих условиях, казалось бы, могло стать вовлечение в рабочую силу студенческой молодежи на условиях неполной занятости. В настоящее время из 9 млн студентов вузов и техникумов около 5,5 млн являются студентами очного обучения, и из них до 40% (2,2 млн) работают неполный рабочий день. Однако следует иметь в виду, что за такой резерв дополнительной занятости придется заплатить снижением качества получаемого образования и впоследствии снижением компетентности выпускников.

Теоретически поддержанию занятости могло бы способствовать более широкое вовлечение в трудовую деятельность лиц пенсионного и предпенсионного возраста, но практические перспективы для этого остаются неопределенными. В 2000-е годы все административные и налоговые ограничения на занятость пенсионеров были упразднены, тогда как вопрос о повышении планки пенсионного возраста был снят с повестки дня. В этих условиях активизация трудовой деятельности пенсионеров возможна только под воздействием чисто финансовых стимулов и в первых постпенсионных пятилетиях (55—59 лет у женщин и 60—64 года у мужчин), когда состояние здоровья еще позволяет трудиться. Однако в обеих этих группах показатели занятости уже сейчас находятся на достаточно высокой отметке. Они составляют свыше 50% для «молодых» пенсионеров-женщин и почти 35% для «молодых» пенсионеров-мужчин. По-видимому, значимое повышение экономической активности сверх этих уровней (хотя бы на 10 п. п.) окажется возможным только в том случае, если эффект замещения будет доминировать над эффектом дохода, то есть если темпы роста средних пенсий станут резко отставать от темпов роста средней заработной платы.

Другой источник потенциальных резервов труда — это продолжительность рабочего времени. В среднем российский работник трудится около 1800 часов в год, и это тоже примерно соответствует средним показателям развитых стран, хотя и уступает значениям для США. Вряд ли мы можем всерьез рассчитывать на увеличение этого показателя, поскольку его увеличение означало бы либо сокращение праздничных дней, либо удлинение рабочей недели¹⁹.

¹⁹ Конечно, эффективность использования рабочего времени также пока остается низкой.

Вопрос о межсекторных различиях в производительности труда мы рассмотрим позже. Сейчас же обратимся к такой очень «грубой» структурной классификации рабочей силы, как деление на две укрупненные группы: работающие на предприятиях и в организациях (так называемый полный круг в статистической практике) и работающие вне них. Фактически речь идет о двух секторах экономики — корпоративном (состоящем из юридических лиц) и некорпоративном (представленном физическими, а не юридическими лицами). Первый охватывает крупные и средние предприятия, а также официально зарегистрированные малые. Именно здесь создается основная часть ВВП страны. Второй включает индивидуальных предпринимателей (без образования юридического лица), занятых по найму у физических лиц, самозанятых, занятых производством товаров в своих домашних хозяйствах для последующей реализации. Это очень трудоемкий, но некапиталоемкий сектор, использующий примитивную технологию. Хотя этот сектор крайне неоднороден и включает виды деятельности, требующие высочайшей квалификации, здесь количественно доминируют простейшие виды деятельности. Например, примитивные формы торговли, такие, как рынки или ларьки, индивидуальные строительство и ремонт, услуги домохозяйствам (уборка квартир, услуги нянь или сиделок). Такая занятость, как правило, не только отличается многими атрибутами неформальности, но и является малопроизводительной и зачастую не требует от работников высокой квалификации. Этот сектор находится практически вне системы государственного регулирования, здесь фактически не соблюдаются социальные гарантии и стандарты (МРОТ, продолжительность рабочего времени, правила найма и увольнения, отчисления в социальные фонды и т.д.). Если считать, что уровень заработной платы отражает уровень производительности, то грубое соотношение производительности между секторами составляет как минимум 1,5 раза в пользу корпоративного (формального) сектора²⁰.

²⁰ На практике иногда возникает иллюзия большей доходности неформального сектора, связанная с тем, что его работники, как правило, уходят от налогов и социальных выплат, тем самым перераспределяя в свою пользу часть созданного продукта, в формальном секторе присваиваемого обществом в целом и работниками.

Изменение пропорций между корпоративным и некорпоративным секторами косвенно отражает имеющиеся в экономике условия для создания новых рабочих мест и тем самым — деловой климат в стране. Предсказуемое и неизбыточное регулирование благоприятно для развития корпоративного сектора и сдерживает поиск предпринимателями полутеневых ниш. Большая и растущая доля некорпоративного — то есть неформального — сектора сигнализирует о неблагоприятной институциональной среде для создания новых и расширения действующих предприятий. В этом случае структура занятости будет сдвигаться в обратную сторону от диверсифицированной, высокопроизводительной, высокотехнологичной и инновационной модели.

Официальные статистические данные позволяют сделать вывод о том, что доля рабочих мест в корпоративном секторе («полный круг») последовательно сокращается и не связана с динамикой ВВП. За 1999—2006 гг. численность занятых здесь сократилась примерно с 51,2 млн до 48 млн, или более чем на 2 млн человек. Это сокращение полностью пришлось на крупные и средние предприятия, являющиеся главными «генераторами» ВВП. Они сократили свою среднесписочную занятость с 42 до 38 млн человек, то есть на 4 млн, или примерно на 10%. Фактическое сокращение в коммерческом секторе было еще масштабнее, поскольку занятость в бюджетных отраслях и государственном управлении, также входящих в этот сегмент, продолжала разбухать. За этот же период общая численность занятых в экономике возросла с 64 до 67—69 млн. Другими словами, весь прирост занятости в России был достигнут за счет расширения некорпоративного, неформального, сектора. Более того, получается, что формальный сектор «передал» в неформальный порядка 3—4 млн работников.

Обратим внимание: при росте ВВП почти в 2 раза его основные «производители» сбросили около 7% рабочей силы! Вычитая из общей числа занятых число работников «полного круга» предприятий, мы получим рост «примитивного» сектора с 13 млн человек в 1999 г. до 23 млн в 2006 г. Это означает, что малопроизводительных работников стало почти на 10 млн человек больше, тогда как относительно более производительный сегмент ужался в размерах²¹.

²¹ Об этом же косвенно говорят и данные Росстата, согласно которым удельный вес занятых в неформальном секторе (среди всех занятых в экономике) возрос с 14% в 2001 г. до почти 20% в 2008 г. (Социально-экономическое положение России. Январь 2009. Росстат).

Такой структурный сдвиг означает масштабное перераспределение труда из более производительного в менее производительный сегмент, и соответственно он вносит негативный вклад в рост совокупной производительности труда.

Получается, что в корпоративном секторе производительность труда растет, в том числе за счет высвобождения рабочей силы. Это нормально. Но тот факт, что многие высвобождаемые (а также вновь входящие на рынок труда) не имеют доступа к современным и лучше оснащенным рабочим местам, а находят себе место лишь в технологически примитивной экономике, где производительность крайне низка, является тревожным сигналом²². Это говорит о колоссальных неиспользованных резервах повышения производительности, а также о том, что российские компании не могут в полной мере абсорбировать даже имеющийся трудовой потенциал.

Анализ статистики показывает, что этот процесс примитивизации не останавливался и в тучные годы экономического роста (2004 г. — середина 2008 г.). Сокращение занятости в более производительном сегменте означает, что действующие здесь предприятия не хотят создавать новые рабочие места, несмотря на тот факт, что рост производительности труда в 2004—2007 гг. значительно опережал рост издержек на труд²³. Сворачивая число рабочих мест, наши предприятия на практике выносят вотум недоверия инвестиционному климату во всех его измерениях, включая трудовое. Значит, барьеры для входа на рынок и расширения занятости остаются запретительными. Но именно новые и современные рабочие места должны внести главный вклад в рост производительности труда и конкурентоспособности. Производительность труда в странах Центральной и Восточной Европы росла и растет в значительной мере за счет замещения малопродуктивных рабочих мест более производительными²⁴.

Приведенный выше пример (с делением всех занятых на принадлежащих к корпоративному/формальному и некорпоративному/неформальному секторам) является яркой иллюстраци-

²² Вторым негативным последствием является снижение доли ресурсов, направляемых на социальные цели, в том числе на воспроизводство человеческого капитала.

²³ См.: [Капелюшников, 2009].

²⁴ См.: [Алам и др., 2008].

ей того очевидного факта, что структурные изменения в занятости могут прямо влиять на динамику производительности. Поскольку производительность труда сильно варьирует по видам деятельности, то даже простое перераспределение рабочей силы в пользу более производительных секторов повышает совокупную производительность. Результаты сравнительного исследования роста производительности в ЕС и США, полученные в рамках международного проекта KLEMS²⁵, позволяют сделать вывод о том, что отставание Европы от США по росту производительности в 1995—2006 гг. было обусловлено более всего структурными различиями в экономиках. В США производство товаров сопровождается опережающим ростом объема бизнес-услуг, что в итоге заметно повышает совокупную производительность труда. В числе этих услуг информационно-коммуникационное обслуживание, финансовые и персональные услуги, относимые к продуктам «экономики знаний». В итоге вклад СПТ в среднегодовой рост производительности составил в Европе 1,1% против 2,6% в США²⁶. Известно, что в оказании бизнес-услуг большую долю занимают небольшие фирмы. Надо отметить, что в странах Западной Европы в секторах бизнес-услуг (виды деятельности J + K в классификациях НАСЕ и ОКВЭД) занято 13—15% всех работников, в США — около 18%, а у нас — около 8%²⁷.

Колоссальные недоиспользованные резервы повышения производительности «лежат» на каждом шагу, но, похоже, желание их «поднять» остается крайне слабым. Возможно, главная проблема состоит в том, что, обладая колоссальными природными ресурсами и значительным человеческим потенциалом, мы не имеем стимулов к их эффективному использованию. Возможно, нам до сих пор недоставало достойного вызова. В таком случае наступивший кризис — именно тот «подарок», в котором мы сейчас в наибольшей мере нуждаемся.

²⁵ KLEMS: Капитал — труд — энергия — материалы — услуги, проект Евросоюза для исследования роста и производительности. Участники — 15 стран ЕС, США и Япония. Подробнее см.: [Ark van, O'Mahony, Timmer, 2008].

²⁶ См.: [Ark van, O'Mahony, Timmer, 2008, p. 29].

²⁷ Оценки авторов по данным базы LABSTAT Международной организации труда за 2007 г.

6. Рост производительности и структурные сдвиги

Выше, говоря о резервах роста производительности труда в связи с неоднородностью нашей экономики, мы только затронули проблему повышения производительности труда через опережающее развитие секторов с более высокой производительностью и соответствующее перераспределение рабочей силы (с менее эффективных на более эффективные предприятия). Теперь мы попытаемся осветить эту проблему более обстоятельно.

Известно, что изменение производительности труда в экономике может быть обусловлено двумя составляющими: изменениями производительности в отраслях (на предприятиях) и перераспределением рабочей силы между отраслями (между предприятиями). Роль второго эффекта (эффекта композиции) может быть особо велика в ситуации, когда имеют место значительные различия в уровнях производительности в разных отраслях и на разных предприятиях. Если же экономика достаточно однородна по уровням производительности, то влияние эффекта композиции не может быть существенным и динамика производительности труда в экономике в целом практически полностью определяется динамикой производительности в ее отраслях.

Исследования показывают, что современная российская экономика крайне неоднородна в плане производительности труда. Эта неоднородность хорошо видна как при сравнении отраслей, так и при сравнении отдельных предприятий внутри отраслей. Так, последние исследования (см.: [Российская промышленность..., 2008, с. 123—125; Ясин, 2008, с. 127—128]) показали, что уровни производительности труда для крупных отраслей ОКОНХ в первой половине 2000-х годов могли различаться на порядок. Это неудивительно, учитывая, что российская экономика унаследовала от плановой экономики Советского Союза многочисленные диспропорции, которые пока не ликвидированы. Дополнительным источником межотраслевых различий в уровнях производительности труда является природная рента, которая также распределяется крайне неравномерно.

Наличие колоссальных различий в уровнях производительности труда означает, что перетоки рабочей силы между отрасля-

ми (как и между предприятиями внутри отрасли) могут оказывать очень существенное влияние на динамику производительности в экономике в целом²⁸. На этапе трансформационного спада лишь межотраслевое (то есть без учета внутриотраслевого) перераспределение рабочей силы в промышленности увеличило производительность труда примерно на четверть²⁹.

Анализ показывает, что российские работники отличаются интенсивной межфирменной и межпрофессиональной трудовой мобильностью, то есть склонностью «к перемене мест»³⁰. Однако на фоне высоких показателей оборота рабочей силы (наймов и увольнений) оборот рабочих мест (ликвидация старых и создание новых), характеризующий их обновление, остается довольно низким. Причем этот оборот поддерживается преимущественно выбытием рабочих мест с действующих предприятий, а не их созданием и не динамикой самих предприятий — входом на рынок и выходом с рынка. В результате и внутри отраслей, и между ними сохраняются значительные разрывы в уровне производительности труда. Территориальная мобильность также остается низкой и сопряжена с высокими издержками, в том числе обусловленными неразвитостью рынка жилья. В результате в одних регионах работники не находят себе эффективного применения из-за отсутствия рабочих мест, а в других — работодатели сталкиваются с трудностями при заполнении вакансий. При этом движение рабочей силы во многом принимает форму «холостого» оборота при том, что общее число рабочих мест не увеличивается. Такая трудовая мобильность дестимулирует работодателей инвестировать в переобучение, то есть в специфический человеческий капитал. В итоге во всех рассмотренных случаях страдает производительность.

Для повышения производительности труда необходимо способствовать развитию конкуренции, развивать институты, минимизировать возможности рентоориентированного поведения, снижать барьеры для входа на рынок и выхода с рынка предприятий, способствовать снижению издержек территориального пере-

²⁸ В [Brown, Earle, Teledgy, 2006] проведен анализ межотраслевого и внутриотраслевого перераспределения рабочих мест на производительность труда в промышленности на основе микроэкономических данных. В [Бессонов, 2004] проведен анализ межотраслевого перераспределения рабочей силы на динамику производительности на основе данных макроэкономической динамики.

²⁹ Подробнее см.: [Бессонов, 2004].

³⁰ Подробнее см.: [Обзор занятости..., 2002].

распределения рабочей силы. Задача эффективного перераспределения рабочей силы выдвигает дополнительные требования к институтам рынка труда, которые должны обеспечивать совмещение достаточной гибкости и социальной защищенности. Создание же новых рабочих мест не просто ведет к росту производительности за счет их лучшей оснащенности, но и облегчает решение задачи вывода устаревших предприятий (экологически вредных, малопроизводительных, использующих архаичные технологии). Без интенсификации создания новых рабочих мест решение связанных с этим социальных проблем, особенно на региональном и локальном уровнях, оказывается проблематичным.

К сожалению, предприятия с низкой производительностью труда часто размещены в малых поселениях и удаленных районах, либо в так называемых моногородах, где помимо них почти нет альтернативных рабочих мест. Отсутствие альтернативной занятости — это зачастую не функция места, а результат федеральной и региональной политики, подавляющей динамизм местной экономики. Кстати, многие моногорода и малые поселения находятся в зоне агломераций, а само их ущербное состояние во многом обусловлено не их расположением, а неразвитостью инфраструктуры и высокими издержками (в том числе административными) создания альтернативных рабочих мест.

В многочисленных отечественных и зарубежных работах показаны причины, обуславливающие более высокую производительность труда в крупных агломерациях. Так, анализ данных упомянутого исследования ГУ ВШЭ и Всемирного банка показал, что в среднем на предприятиях в пределах агломерации производительность труда на 46% выше, чем в поселениях за их пределами³¹. Но это же означает, что преодоление разрывов в производительности, обусловленных размером и удаленностью поселений, не так легко преодолимо, как этого хотелось бы. Видимо, нам предстоит длительный, естественный и все же весьма болезненный процесс трансформации системы расселения с повышением доли агломераций в производстве и численности населения, с сокращением сельского населения и числа жителей в малых городах, с втягиванием части из них в агломерации. Этот процесс будет подталкиваться развитием инновационной экономики.

³¹ Подробнее см.: [Российская промышленность..., 2008, с. 374—381].

Совершенно очевидно, что в области структурных сдвигов скрыты колоссальные резервы повышения производительности труда в российской экономике.

7. Ценности, институты, экономическое развитие

Кратное отставание России от США по производительности труда связано со многими обстоятельствами и не может быть объяснено лишь различиями в технологической оснащенности. Например, японские технологии широко разошлись по всему свету, а японская производительность и японское качество остаются «собственностью» и национальной гордостью японцев. Ведь недобросовестно или безответственно работать — это означает «потерять лицо», что не допускается в японской культуре, но не особо осуждается в других культурных традициях. Этот пример показывает, какую важную роль в экономическом развитии имеют нематериальные активы, такие как институты и ценности, которые крайне трудно скопировать или импортировать. Но они все же меняются со временем, а их продуктивные изменения бывают жизненно необходимы для повышения производительности и создания инновационной экономики.

Понятие культуры многогранно, и ее обсуждение выходит далеко за рамки поставленной темы. В контексте же нашего обсуждения наибольшее значение имеют те ее составляющие, которые могут влиять на экономические результаты. Во-первых, это креативность или способность человека быть творцом, создателем новых идей, теорий, технологий. Во-вторых, это исполнительность, то есть дисциплина, мотивация к добросовестному и ответственному труду. В этом смысле материальные активы и сопутствующие им инвестиции, с одной стороны, и соответствующие им институты и тип культуры — с другой, дополняют (а не замещают!) друг друга, вместе образуя тот «сплав», который и обеспечивает предпосылки эффективной, инновационной экономики. Эффект Силиконовой долины — это эффект такого «сплава».

Исторически культурные традиции малоподвижны, хотя они и не исключают — при определенных условиях — динамичности и гибкости. Многие страны, решая задачи модернизации с целью

преодоления отставания, старались найти путь покороче и полегче, «обманув» институциональные и культурно-ценностные ограничения. Типичный пример — индустриализация в России, когда изначально отдавалось предпочтение материальным активам: повысить накопление, приобрести оборудование, ускоренными методами обучить людей, которые должны были на нем работать. Во всем этом виделся скорейший путь к увеличению производства и производительности труда. Но в определенный момент ограничения такой централизованной и предельно технократической модели роста, в которой люди — это винтики, квалифицированные, но лишённые права выбора, проявились в полной мере. Рано или поздно такая модель перестает работать, а на повестку дня выходит необходимость глубинной институциональной трансформации, затрагивающей культурно-ценностное ядро общества. Или надо навсегда смириться с отставанием.

Производительность труда, институты, ценности и мотивации людей связаны сложными и большей частью непрямыми отношениями. В том постоянном, не затихающем в нашей стране споре о том, какие ценности наиболее подходят нашему народу, вопросы производительности в явном виде не обсуждаются, но разговор идет во многом и о них. Ведь производительность невидимыми нитями связана с природой и качеством институтов, с тем, насколько мы готовы воспринять соответствующие институциональные изменения. Институты же в свою очередь всегда имеют определенные ценностные основания и сами влияют на формирование ценностей. Этот спор вряд ли имеет простое и скорое разрешение, поскольку носит не только академический характер.

Сторонники теории «Крепости России» видят нашу страну неким «суверенным» островом, надежно охраняемым ядерным щитом и связанным с европейским материком лишь нефтяной трубой. Для них тезис о ценностной особенности россиян является важным обоснованием легитимности претензий на власть, ответственность и сырьевую ренту. Признаться в том, что мы народ, разделяющий европейские ценности, для них означает делегитимизировать собственные притязания. Но такая политико-экономическая модель консервирует архаичные институты и исключает в будущем какой-либо экономический прорыв, базирующийся на производительности и инновационности.

Являются ли россияне по своим ценностям европейцами или им ближе неевропейские культуры с сильным элементом традиционализма?³² До сих пор все наиболее значимые экономические прорывы в новейшее время имели место либо в странах европейской культуры (Западная Европа и Северная Америка), либо в странах, сумевших соединить ценности либеральной экономики и определенные элементы традиционной национальной культуры (Восточная Азия). При этом первые зарекомендовали себя как творцы и создатели инноваций, а вторые как непревзойденные исполнители и распространители этих инноваций. Наши ценности ближе к первым или ко вторым? А может, к третьим, которые никогда не отличались ни инновациями, ни особой исполнительской культурой?

К счастью, в последние годы ширится фронт социокультурных исследований, которые позволяют подобраться к ответу на подобные вопросы. Одно из таких исследований — Европейское социальное исследование (ЕСС), к которому Россия присоединилась в 2006 г. на III раунде. В самом агрегированном виде исследование позволяет определить место страны в системе ценностных координат с осями: 1) сохранение — открытость к изменениям; 2) самоутверждение — самопреодоление (гуманность). На первой оси Россия занимает место точно посередине, вместе с большинством европейских стран, демонстрируя принадлежность к европейской культуре, в том числе и по восприимчивости к инновациям. На второй оси она заметно отклоняется от группы развитых стран к самоутверждению, оказываясь по соседству с более бедными странами, такими как Румыния, Словакия, Польша, Болгария. Это и понятно: отставание заставляет больше ценить качества, способствующие его преодолению³³.

Приведенные данные из числа многих доказывают отсутствие существенных отличий в культурных ценностях Европы и России. Российская ментальность не есть барьер для инноваций и производительности.

Особенность нынешней эпохи состоит в том, что мир вступает в инновационную фазу развития, к которой существующие институты и ценности, а также и структура экономики еще не

³² Другими словами, являются ли россияне европейцами или они принадлежат иной, «евроазиатской» цивилизации?

³³ См.: [Магун, Руднев, 2008, с. 44].

приспособлены, даже в развитых странах — лидерах инновационной фазы. Этим обстоятельством во многом объясняется и переживаемый сегодня кризис, если смотреть на него, выходя за рамки финансовой системы.

В переходных и развивающихся экономиках к этим проблемам добавляются свои, обусловленные столкновением современной, в основном европейской культуры с культурами традиционными, менее склонными к инновациям и больше — к централизованному распоряжению властью в ущерб самостоятельности индивидов. Перед этими странами стоят разной высоты культурные барьеры и у них есть разное время для их преодоления. Особенность России в этих глобальных процессах состоит в том, что она по многим параметрам (урбанизация, образование, демография) уже является *развитой* страной, а по другим параметрам, в том числе производительности и состоянию институтов — *развивающейся*. Причем культурный барьер, который следует преодолеть, не так высок, но преодоление его составляет неотложную по историческим меркам задачу. И самые узкие места именно в институтах, возможно, в первую очередь в образовании.

8. Модернизация образования

Человеческий капитал России все еще в значительной степени основан на фундаменте советской системы образования. Из 70 млн занятых в экономике 60% (люди старше 38—40 лет) получили при советской власти профессиональное образование, и 70% (люди старше 35 лет) закончили советскую общеобразовательную школу. Если учесть, что советская система образования продолжала по инерции существовать еще как минимум до середины 1990-х годов, то доля работников, сформированных ею, достигнет 80%. Широко распространено представление о том, что советское образование (как и наука) было одним из лучших в мире. Вот только реформы 1990-х годов, связанные с формированием рынка высшего образования и возникновением платного образования, а затем длительный период недофинансирования (в эти годы вклад государства в систему образования сократился в реальном выражении на две трети) и неудачные попытки модернизации образования через внедрение ЕГЭ, подушевого финансирования и вхождения в Болонский процесс подорвали его качество.

Действительно, советская система образования, складывавшаяся в основном в 1920—1960-е годы и опиравшаяся на солидное наследие дореволюционной российской школы, была заметным достижением для своего времени. Главная новация, характерная для нее — массовость и даже обязательность, обеспечение доступа к общему и профессиональному образованию для самых широких народных масс. Не случайно крупнейшим ее достижением с самого начала считалось резкое повышение грамотности. В Индии, например, это и сегодня большая проблема, далекая от своего решения. Вовлечение в общее образование свыше 97% населения соответствующего возраста являлось вплоть до 1990-х годов одним из лучших показателей в мире. Самым высоким в мире до сих пор является и охват населения профессиональным (так называемым третичным) образованием — две трети населения.

В 1920—1960-е годы родители учащихся всех уровней обучения в подавляющей массе имели на одну-две ступени более низкий уровень собственного образования. Семья была фактически исключена из «образовательной цепочки», что негативно сказалось на креативности учащихся и их внутренней мотивации к напряженному труду в процессе образования. Потребность в постоянном обучении и в поиске нового отсутствовала в исходной системе ценностей большинства школьников и студентов, и только относительно небольшой их части удавалось приобрести такие ценности в процессе собственно обучения. Высшее и среднее профессиональное образование в СССР ориентировалось на подготовку из людей с относительно низким уровнем общеобразовательной подготовки узких специалистов, необходимых для создаваемых промышленности, обороны и социальной сферы. Для школы и профессионального образования была характерна внешняя заданность образовательных траекторий, отсутствие выбора со стороны учащихся. Отбор самих учащихся осуществлялся системой образования и ее «заказчиками» (предприятиями и организациями народного хозяйства).

В последние 20 лет существования СССР жесткость системы образования значительно ослабла, у населения появилась возможность самостоятельного выбора образовательных траекторий (но не внутри учебных заведений и образовательных программ, которые оставались ригидными). Параллельно повысился уровень об-

разования родителей учащихся, который для 25—35% семей стал равен уровню обучения их детей³⁴.

Последствием этого стало нарастающее неравновесие между «запрашиваемым» населением уровнем профессионального образования и рабочими местами, которые могла предоставить советская экономика. Решение задачи неравновесия уже в 1970-е годы породило два типично советских социальных и экономических феномена. Первый — девальвация инженерной подготовки (которая в индустриальной по своей сути советской системе высшего образования занимала две трети мест обучения). Доход (и человеческий капитал) советского инженера стал равен доходу рабочего ниже средней квалификации. Это, в свою очередь, опустило планку качества инженерной подготовки. Второй — предпочтение высшего образования и избегание образованными семьями траекторий школа — ПТУ и школа — техникум для своих детей. Система образования, пытаясь адаптироваться к желаниям семей (и потеряв вместе со снижением веса репрессивных стимулов возможность *заставить*), начала направлять в ПТУ и техникумы ту часть школьников, которая вообще не желала учиться и обладала наиболее низкими социальными качествами.

Вместе эти феномены тяжело отразились на производственной культуре (соблюдении технологий, способности осваивать и порождать инновации, дисциплине труда) в экономике. Низкий уровень производительности труда, наблюдаемый нами сегодня, в своей технологической части и в части качества человеческого капитала унаследован от СССР.

Между тем именно человеческий капитал, реализованный в профессиональных компетенциях (квалификации и навыках), экономических и трудовых ценностях и предпочтениях работников, является наиболее очевидным фактором повышения производительности. Все страны с высоким уровнем производительности труда отличаются наличием высокообразованной и квалифицированной рабочей силы. Обратное же верно далеко не всегда. Россия как раз представляет собой в этом отношении исключение, будучи страной с высокообразованной рабочей силой, но позорно низким уровнем производительности. Высокий уровень охвата обра-

³⁴ Это стало одним из элементов «оттепели», смягчения условий жизни при социализме, которое позволило отсрочить крах советской социально-экономической системы на 30 лет — с начала 1960-х до начала 1990-х годов.

зованием касается как высшего, так и среднего образования. Доля работников в возрасте 25—64 года, имеющих образование не ниже вторичного, является одной из самых высоких в мире и составляет 94%. Россия оказывается лидером и по доле работников с третичным (высшим и средним специальным) образованием — таких 64%. Это на 16 п. п. больше, чем у следующей за ней Канады, и в несколько раз выше, чем у других постсоциалистических стран, где данный показатель не превышает 15—20%. Работников с третичным образованием среди всех занятых у нас примерно в 2 раза больше (в относительном выражении), чем в Великобритании, Германии или Франции³⁵. Например, доля занятых с высшим образованием в России заметно выше, чем в Германии, однако производительность труда в российской промышленности составляет менее 20% немецкой³⁶. Если бы каждый работник с третичным образованием в России производил бы столько же добавленной стоимости, сколько производит работник с аналогичным образованием в США или Западной Европе, Россия была бы среди абсолютных мировых лидеров по ВВП на душу населения.

Чтобы проиллюстрировать сравнительные различия в производительности работников с разным уровнем профессионального образования, приведем следующий грубый пример. Естественное предположить, что различия в производительности разных групп работников примерно соответствуют различиям в оплате их труда. В странах ОЭСР работники с высшим (и пост-высшим) образованием зарабатывают в среднем на 50—100% больше, а работники со средним профессиональным (третичным типа В) — на 15—30% больше, чем работники с полным средним образованием. В России в первом случае превышение составляет около 50%, то есть оно соответствует нижней границе интервала для стран ОЭСР, а во втором — почти неотличимо от нуля³⁷. Отсюда можно сделать вывод, что наше среднее профессиональное образование почти не добавляет таких профессиональных компетенций, которые были бы востребованы на рынке труда и соответствующим образом им

³⁵ См.: [Капелюшников, 2006].

³⁶ См.: [Can Russia compete..., 2008].

³⁷ [Образование и общество., 2007, с. 17], данные по зарубежным странам — [Education at a Glance, 2006], данные по Российской Федерации — [Заработная плата., 2007].

оценены. Это соответствует выводам из недавних исследований постдипломной профессиональной мобильности³⁸.

Наиболее очевидный вывод из таких сопоставлений заключается в том, что для обеспечения роста производительности труда сегодня важнее качественное улучшение всего запаса человеческого капитала и его более эффективное использование, а не простое экстенсивное наращивание.

Отсутствие положительной связи между показателями образования и показателями производительности может иметь несколько взаимодополняющих объяснений.

Во-первых, существует значительный разрыв между формальными критериями (например, долей обладателей высшего образования, продолжительностью обучения и т.п.) и показателями качества образования, измеряемого наличием необходимых экономике компетенций, умений и навыков. Другими словами, можно учиться долго, но вхолостую и так ничему и не научиться, не освоить набор компетенций, необходимых для работы в условиях глобальной и постоянно меняющейся экономики. Фактический объем человеческого капитала при ближайшем рассмотрении оказывается гораздо скромнее, чем об этом говорят такие формальные статистические измерители, как, например, доля лиц с высшим и средним профессиональным образованием среди занятого населения. Международные сравнительные исследования качества образования свидетельствуют о том, что наши учащиеся не находятся среди лидеров рейтинга стран и позиции России имеют тенденцию к ухудшению³⁹. Поэтому радикальное повышение качества освоения общих и профессиональных компетенций на всех уровнях образовательной системы является императивом, без этого невозможно эффективное функционирование рынка труда.

Во-вторых, образовательная структура населения сильно расходится с профессионально-квалификационной структурой экономики. Это означает, что многие российские работники, обладающие дипломами о высшем или среднем специальном об-

³⁸ [Выбор профессии..., 2009].

³⁹ Данные PISA и TIMSS показывают, что «наши ученики имеют достаточно высокий уровень овладения предметными знаниями по математике и естествознанию, но значительно отстают от своих сверстников из многих стран в умении применять эти знания на практике, работать с различными источниками информации, а также в различных продуктивных видах деятельности, например, выражать и обосновывать свою точку зрения» [Образование и общество..., 2007, с. 18].

разовании, либо учились совсем не тем профессиям, по которым они сегодня реально работают, либо они «избыточно образованы» для выполняемой ими работы⁴⁰. В любом случае структура человеческого капитала не соответствует структуре спроса на него, предъявляемого экономикой, а имеющийся запас человеческого капитала используется малопродуктивно и во многом вхолостую. Это не только расточительно, но и чревато потенциальными социальными конфликтами. «Избыточно образованные работники», как правило, имеют слабую трудовую мотивацию, получают заниженные (относительно своего уровня образования) доходы, отличаются низкими показателями удовлетворенности жизнью и работой. Причины же этого несоответствия лежат прежде всего в устаревшей и во многом архаичной структуре экономики, где преобладают малопроизводительные рабочие места, не требующие специального образования. Но и само образование, даже недавно приобретенное, зачастую оказывается архаичным по отношению к сегодняшним требованиям.

Прогнозы эволюции образовательной структуры российской рабочей силы на ближайшие десятилетия предупреждают о возможности нарастания в перспективе дисбаланса между качеством рабочей силы и качеством рабочих мест. Согласно имеющимся оценкам, к 2020 г. до 80% работников могут иметь третичное образование (среднее или высшее профессиональное), в том числе около 40% — высшее. Трудно рассчитывать на то, что российская экономика сможет обеспечить всех обладателей дипломов такими рабочими местами, где полученное ими профессиональное образование будет реально востребовано.

В-третьих, даже самое качественное образование со временем обесценивается, если не поддерживается регулярными инвестициями в обновление знаний, если полученный работниками в системе образования запас компетенций (и соответственно человеческого капитала) не воспроизводится, то есть не обновляется в нужной мере в течение всей трудовой жизни работников. В России слабо развита система непрерывного пожизненного образования, крайне незначительны масштабы инвестиций в переподготовку и переобучение работников как со стороны их самих, так и со стороны предприятий. Согласно данным Мониторинга экономики образования, масштабы переподготовки и дополнительного обра-

⁴⁰ См.: [Выбор профессии..., 2009].

зования опытных работников составляют менее 20% общих затрат предприятий на подготовку рабочей силы. В структуре последней абсолютно преобладают затраты на первичное обучение вновь нанятых сотрудников⁴¹. Исследования говорят о том, что в России доля квалифицированных рабочих в промышленности, прошедших через переобучение на производстве, составляет менее 5%, тогда как сопоставимый показатель для Китая составляет около 45%, а для Бразилии — почти 53%. В странах ОЭСР масштаб охвата таким профессиональным переобучением еще выше⁴². Нет сомнения в том, что забвение этой сферы профессионального обучения вносит свой вклад в отставание по производительности труда.

Следует признать, что низкий уровень вложений российских компаний в развитие человеческого капитала своих работников, к сожалению, абсолютно закономерен. Такие инвестиции требуют длинного инвестиционного горизонта, который отсутствует вследствие целого комплекса причин институционального характера. Плохие институты «убивают» не только рабочие места, но и ранее приобретенный человеческий капитал. В итоге работодатели решают «кадровый вопрос» путем переманивания работников друг у друга, тем самым формируя взаимное недоверие, стимулируя рост издержек, усиливая неравенство в заработной плате, еще больше подрывая стимулы к вложениям в специфический человеческий капитал (переобучение).

9. Права собственности, конкуренция, верховенство закона

Образование является институтом, наиболее очевидным образом связанным с производительностью. Но и в целом вся институциональная система создает мотивации, исключительно важные для формирования делового и общественного климата, поощряющего рост производительности и инновации. Если мы хотим добиться производительности, сравнимой с лучшими ми-

⁴¹ Данные Мониторинга экономики образования показывают, что затраты на профессиональную подготовку, переподготовку и повышение квалификации в России не превышали 80 млрд руб., в то время как прямые и косвенные издержки предприятий на первичное обучение вновь принятых работников оценивались в 450 млрд руб. в год [Вероятные воздействия..., 2009, с. 5].

⁴² См.: [Tan et al., 2007].

ровыми стандартами, надо задуматься о мотивах, побуждающих людей к активной созидательной деятельности. Речь, разумеется, не идет о методах материального стимулирования, популярных в советское время, но неэффективных, поскольку они адресовались к примитивным реакциям людей на внешние побудительные сигналы. Именно институты как укорененные правила поведения, не прибегая к «ручному управлению», могут создавать обстановку, благоприятную для сочетания свободы выбора и деятельности в интересах общества. Перефразируем слова М. Портера: институты должны создавать условия, при которых «причиной преуспевания может быть только высокая производительность, а не контроль над ресурсами и не административные рычаги». Если подобные институты отсутствуют, то «стяжание ренты или монополии превратятся в доминирующую поведенческую модель»⁴³.

В 1990-е годы Россия сделала решающий выбор на пути к рыночной экономике. *Свободные цены, частная собственность, открытая экономика, конкуренция* — ключевые институты экономической системы, которая уже на протяжении более 300 лет демонстрирует свое превосходство в динамизме, росте производительности и благосостояния, в развитии культуры. Сегодня вновь ведутся споры о дефектах рыночной экономики, о неизбежности повышения роли государства. В том числе от государства, то есть от национальных правительств, действующих в рамках своих полномочий, ожидается решение проблем, касающихся мировых рынков, находящихся за рамками национальных суверенитетов.

Безусловно, экономика XXI в. повсеместно является смешанной. В числе прочих функций государство решает проблемы поддержания конкурентного порядка, противодействия монопольному поведению и рыночной власти, к которым нередко ведет само функционирование рынков. Но также ясно и то, что условием эффективного роста, повышения производительности является именно свободная рыночная экономика. Конкуренция — главный источник и двигатель спроса на инновации. Перегрузка государства контрольными функциями или государственным предпринимательством наносит удар именно по тем свойствам рыночных механизмов, которые генерируют инновации и динамичное развитие.

⁴³ См.: [Портер, 2002, с. 64—65].

Первые шаги, которые Россия сделала в 1990-е годы по формированию ключевых институтов рыночной экономики, были абсолютно необходимы, но совершенно недостаточны для того, чтобы она заработала эффективно. Тогда условия трансформационного кризиса, а затем стабилизации с аномально высокими ценами на нефть затормозили модернизацию производства и институциональные изменения. Теперь новые условия должны принудить нас к тому, чтобы мы вновь обратились к этим задачам. Из всего их множества выберем четыре, самые главные сегодня, на наш взгляд: распределение прав собственности, качество прав собственности, конкуренция, верховенство закона (однозначность и предсказуемость норм поведения и регулирования).

Первым и важнейшим для России остается *распределение прав собственности* в экономике. Государству прямо принадлежит или им официально контролируется значительная и в последние годы возрастающая доля активов российской экономики, включая те, которые приносят основную часть экспортных доходов и создают, таким образом, возрастающую долю ВВП. Между тем опыт последних лет, начиная с 2004 г., продемонстрировал, что государство не сумело добиться достаточной эффективности «внутри себя»: это касается (а) качества исполнения норм и команд в бюрократическом аппарате («административная реформа» и реформа государственной службы), (б) качества управления государственной собственностью и (в) качества государственных закупок, планирования и отбора проектов.

В результате в подконтрольных государству секторах национальной экономики возникло своеобразное «плохое равновесие». Пытаясь компенсировать неизбежные коррупционные риски, государство вынуждает своих агентов к формализации принятия экономических решений (например, отбора инвестиционных проектов) или к длительному откладыванию решений, которое ведет к замораживанию активов и их отрицательной доходности. Примером является закон о государственных закупках (от 21 июля 2005 г. № 94-ФЗ), неэффективность которого на микроэкономическом уровне очевидна практически всем субъектам хозяйственной деятельности.

Сокращение масштабов экономической активности от имени государства в российской экономике является ключевой задачей повышения производительности. Она должна решаться на

каждом этапе экономической политики. При этом недостаточно провозглашаемых в этой части намерений. Приватизация экономической активности, исключение решений, влекущих расширение государственной роли как агента экономики, должно стать фильтром принятия любых нормативных и административных решений.

Вторая, не менее важная задача — *укрепление прав собственности*, защита их и от частного рейдерства, и от покушений государства. В недавнем докладе Standard & Poors, объясняющем изменения кредитных рейтингов в 2008 г., отмечается, в частности, изначальная «слабость российских институтов, вносящая неопределенность в область применения законов и норм и создающая условия, при которых принятие решений зависит от воли отдельных лиц или групп интересов». Заметим, слабость институтов напрямую и в первую очередь связывается с незащищенностью собственности от произвола: «Регулирование зачастую непредсказуемо и политизировано и порой применяется правительством или бизнесом в качестве формального предлога, чтобы “выдавить” существующих собственников и заставить их продать свои предприятия»⁴⁴. В докладе приводится ряд примеров, которые мы не будем повторять, поскольку они хорошо известны, но они ясно показывают, что в сложившихся условиях от российского бизнеса нельзя ожидать долгосрочных инвестиций и крупных расходов на НИОКР, у него низкий стратегический горизонт. Можно возразить, что в России низкая деловая и политическая культура, проникнутая правовым нигилизмом, которая вынуждает государство порой действовать жестко, теми же малокультурными методами. Но тем самым создаются негативные прецеденты, исключающие возможности укоренения новых институтов, в том числе правового государства⁴⁵. Со слабой защитой прав собственности связаны «регулярные приступы» утечки капитала. Подобные примеры ныне наблюдаются в Венесуэле и Зимбабве⁴⁶.

Для традиционной аграрной экономики с сословно-иерархической социальной организацией было характерно соединение власти-собственности, отмеченное многими авторами. Оно было воспроизведено и усилено в советской России, где «социалисти-

⁴⁴ См.: [Глобальный экономический спад..., 2008, с. 6].

⁴⁵ См.: [Кузьминов, Радаев, Яковлев, Ясин, 2005, с. 9, 79].

⁴⁶ См.: [Глобальный экономический спад..., 2008, с. 10].

ческое плановое хозяйство», организованное по типу единой государственной монополии, основывалось на «общенародной собственности» и бюрократической иерархии, во многих отношениях сходных с архаичными полуфеодальными структурами.

Приватизация 1990-х годов, как бы ее ни оценивать, была попыткой разделения власти и собственности, создания тем самым экономических мотиваций, характерных для частной собственности и конкурентного рынка. Однако в последние годы мы наблюдаем процессы, во многом реставрирующие традиционное для России соединение «власти» и «собственности», которое упомянутые мотивации подрывает.

Третья важнейшая задача — *поддержание конкуренции*. В работе [Агион и др., 2008] показано, что связь между конкуренцией и инновациями хорошо описывается кривой в виде перевернутой U: чем сильнее конкуренция, тем ниже стимулы у отстающих фирм в отрасли и сильнее — у фирм, соперничающих за лидерство⁴⁷. В более ранних публикациях (см.: [Salop, 1977; Dixit, Stiglitz, 1977]) предсказывалось, что снижение монопольной ренты при излишнем усилении конкуренции ведет к ослаблению стимулов инноваций. Но более поздние эмпирические исследования свидетельствуют, что и сильная конкуренция обычно способствует инновациям, хотя бы ради эффекта «избежания конкуренции» — уйти вперед, чтобы не догнали (см.: [Gerosky, 1995; Nickell, 1996; Blundell, Griffith, van Reenen, 1999]). Таким образом, роль конкуренции как определяющего фактора роста производительности и инноваций в настоящее время не вызывает сомнений. В нашем контексте необходимо сделать только два замечания: первое, в работе [Carlin, Shaffer, Seabright, 2004, p. 670] на основе большого эмпирического материала показано, что существует минимальный уровень конкуренции, который делает фирмы восприимчивыми к инновациям и росту. Отсюда следует, что даже слабоконкурентная рыночная среда в большинстве случаев предпочтительней государственного вмешательства. Но это не отрицает роли государства вообще, поскольку оно по определению обязано поддерживать «конкурентный порядок», если говорить в терминах немецких ордолибералов⁴⁸. Но неприемлемо то вмешательство, которое нарушает равенство условий конкуренции.

⁴⁷ См. также: [Blundell, Griffith, van Reenen, 1999].

⁴⁸ См.: [Теория хозяйственного порядка..., 2002; Социальное рыночное хозяйство..., 2007].

Другое замечание: чрезмерную конкуренцию находят в тех случаях, когда ее воздействие рассматривается относительно группы отстающих предприятий, которые в течение какого-то времени были отключены от более широкого рынка и не испытали его давления в пользу поддержания конкурентоспособности. Такое отклонение было характерно в острой форме на ряде рынков для российских предприятий после открытия экономики в 1990-х годах⁴⁹. Но это не доказательство вредности конкуренции, а характеристика ситуации, которая может сложиться в переходной экономике, когда она должна сделать выбор, с какими секторами ей следует расстаться ради роста производительности, а какие имеют шанс добиться конкурентоспособности, соответствующей международным стандартам.

Исследования конкуренции, проводимые в России, показывают, что она большей частью имеет интенсивность между низкой и удовлетворительной⁵⁰, но что при сложившихся условиях конкуренция не создает сильных стимулов к росту производительности и инновациям. Факторам, которые усиливают конкуренцию (много участников рынка, потенциальные конкуренты, отсутствие административных барьеров, отсутствие сговоров о разделе рынка и ценах), не придается ожидаемого значения, во всяком случае в опросах.

В обследовании ГУ ВШЭ и Всемирного банка⁵¹ выяснилось, что более 20% предприятий выборки не конкурируют ни с кем, на национальном рынке или в нескольких регионах продавали продукцию более половины предприятий. Расположение в крупном городе оказалось важнейшим фактором высокой производительности, тогда как влияние внутрироссийской или зарубежной конкуренции на производительность и инновационную активность не выявлено (см.: [Гончар, Кузнецов, 2008, с. 153]), но зато отмечено резко отрицательное влияние отсутствия конкуренции на такие проявления инновационности, как освоение новых продуктов и технологий [Там же, с. 300].

Таким образом, уровень конкуренции в России достаточен для текущей деятельности, включая умеренный рост производительности при условиях, существовавших до нынешнего кри-

⁴⁹ См.: [Российская промышленность..., 2008].

⁵⁰ См.: [Российская экономика..., 2007, с. 282—287].

⁵¹ См.: [Российская промышленность..., 2008, с. 140—141].

зиса. Но для масштабной модернизации, повышения уровня накопления и инвестиций на эти цели, интенсификации потока инноваций конкуренция, исключая экспортеров, слишком слаба. Скорее, дело не в силе конкуренции, а в ее качестве, в том, на что обращалось внимание еще в первом докладе McKinsey — неравенство условий конкуренции.

Напомним, что в первом докладе McKinsey неравенство условий конкуренции называлось главной причиной низкой производительности. Но само неравенство условий в то время обуславливалось в основном поддержкой слабых предприятий и дополнительной нагрузкой на сильных ради решения социальных задач. Теперь же на первый план вышло разделение компаний на имеющих особые отношения с администрацией и не имеющих их; на те, которые выбрали в среде бюрократии не те группы влияния. Успех в бизнесе может стать причиной давления, покушения на активы. То обстоятельство, что бизнес не доверяет суду, принуждает его либо «покупать» судебные решения, либо оказывать влияние на суд через «свои» группы в органах исполнительной власти, либо отстаивать свои интересы во внесудебном, полукриминальном порядке. «Избирательное правосудие», ставшее орудием в руках тех, кто могут использовать в своих интересах правоохранительные и правоприменительные органы, является ныне одним из главных инструментов давления на бизнес, подрывающих стимулы к повышению производительности и инновациям.

Верховенство закона — четвертая задача, жизнь по правилам, одинаковым для всех, укрепление институтов, обеспечивающих поддержание этих принципов, есть острейшая нужда. Это суть перехода к конкурентному порядку, позволяющему улучшить защиту прав собственности, выровнять условия конкуренции и тем самым создать институциональные условия для ускорения роста производительности.

Эти задачи поставлены давно, принцип верховенства закона закреплен в Конституции РФ. Но в действительности дело движется слабо. Мы наблюдаем девиантное поведение типа того, о котором выше приведены слова М. Портера. Проблема не в том, что не выработаны законы, а в том, что множество людей на разных уровнях не желают с ними считаться, если это им не выгодно и если они имеют возможности для этого. Есть как бы другие пра-

вила, неформальные институты, «жизнь по понятиям», нарушение которых карается иначе, более неотвратимо, чем это способен сделать закон.

Исследования показывают, что сообщество, где изначально правила не действуют, в конечном счете их вырабатывает. По сути, такой процесс происходит при становлении первых государств. Но главная проблема появляется тогда, когда государство не поддерживает беспристрастное исполнение законов, а использует их, а также институты, призванные их поддерживать, в интересах тех или иных групп, например, располагающих властью в данный момент. Тогда процесс выработки правил, одинаковых для всех, останавливается, а к государственным институтам у граждан вырабатывается недоверие, ведущее к противостоянию государства и общества. А это — питательная среда беззакония и коррупции. Чтобы добиться верховенства закона, необходимо прежде исключить из практики государства и его представителей негативные прецеденты в применении законов. Если нам говорят о правовом нигилизме россиян, который присущ им едва ли не от природы, от ценностей национальной культуры, уместно процитировать известного публициста М. Трудолобова: «Наша несхожесть (с Западом) — в отличие от мнимой ценностной — становится очевидной, как только декларации политического руководства сопоставляются с их действиями. Закон применяется избирательно и от имени носителей власти, а не в их отношении!» (Ведомости. 2009. 13 марта).

Верховенство закона реализуемо, если выполняется ряд взаимосвязанных предпосылок. Во-первых, предполагаются определенные гарантии для условий законодательной деятельности, состоящие в ее независимости от исполнительной власти и партийной монополии, чтобы исключить их доминирующее влияние на содержание принимаемых законов в выгодном для них направлении. Тем самым верховенство закона предполагает разделение властей и политическую демократию как дополнение к конкуренции экономической. Но отсюда следует важность свободных выборов и свободы ассоциаций, чтобы на арену политических дебатов выдвигались альтернативные программы и лидеры, реальные, а не их имитации. Отсюда необходимость свободы СМИ, чтобы информация об этих процессах была доступна большинству граждан. Таким образом, соблюдение принципов демократии является

необходимым условием для обеспечения защищенности прав собственности, конкуренции, для верховенства закона, без которых невозможно достижение высшей производительности в инновационной экономике.

До сих пор, возможно, были основания ссылаться на трудности переходного периода, на неготовность населения, привычного к централизации авторитарной власти. Но сейчас эти аргументы теряют силу. Выше мы постарались это показать.

Литература

Агион Ф., Блун Н., Бинделл Р., Гриффит Р., Хауитт Д. Конкуренция и инновации: зависимость в форме перевернутой буквы U // Экономическая школа. 2008. Т. 6.

Алам А., Касеро П.А., Хан Ф., Удомсаф Ч. Способствуя процветанию. Рост производительности труда в государствах Восточной Европы и бывшего Советского Союза // Экономическая политика. 2008. № 4. С. 5—48.

Бессонов В.А. О динамике совокупной факторной производительности в российской переходной экономике // Экономический журнал ВШЭ. 2004. Т. 8. № 4. С. 542—587.

Бессонов В.А. Проблемы анализа российской макроэкономической динамики переходного периода. М.: Ин-т экономики переходного периода, 2005.

Бессонов В.А., Воскобойников И.Б. О динамике основных фондов и инвестиций в российской переходной экономике // Экономический журнал ВШЭ. 2006. Т. 10. № 2. С. 193—228.

Вероятное воздействие экономического кризиса на систему образования и качество человеческих ресурсов России: докл. Рос. обществ. совета по развитию образования. Март 2009.

Выбор профессии: чему учились и гдегодились? М.: ЦеТИ ГУ ВШЭ, 2009.

Глобальный экономический спад углубляет риски России / пер. с англ. Standard and Poors. 2009. 28 января.

Городникова Н., Гостева С., Гохберг Л. Индикаторы инновационной деятельности. 2007. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2007.

Заработная плата в России: эволюция и дифференциация / под ред. В.Е. Гимпельсона, Р.И. Капелюшникова. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2007.

Капелюшников Р.И. Структура российской рабочей силы: особенности и динамика: препр. WP3/2006/04. М.: ГУ ВШЭ, 2006.

Капелюшников Р.И. Производительность труда и стоимость рабочей силы: как рождаются статистические иллюзии: препр. WP3/2009/01. М.: ГУ ВШЭ, 2009.

Кондратьев В.Б., Куренков Ю.В. Проблемы повышения эффективности российской экономики // Мировая экономика и международные отношения. 2008. № 12. С. 34—43.

Кузьминов Я.И., Радаев В.В., Яковлев А.А., Ясин Е.Г. Институты: от заимствования к выращиванию. Опыт российских реформ и возможности культивирования институциональных изменений. М.: Изд. дом. ГУ ВШЭ, 2005.

Лебедева Н.М., Татарко А.Н. Ценности культуры и развитие общества. М.: ГУ ВШЭ, 2007.

Магун В., Руднев М. Жизненные ценности российского населения: сходства и различия в сравнении с другими европейскими странами // Вестник общественного мнения. 2008. Т. 93. № 1.

Население России 2006: Четырнадцатый ежегодный демографический доклад / под ред. А.Г. Вишневого. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2008.

Обзор занятости в России. Вып. 1 (1991—2000 гг.). М.: ТЕИС, 2002.

Образование и общество: готова ли Россия инвестировать в свое будущее: докл. Общественной палаты Российской Федерации / под ред. Я.И. Кузьминова. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2007.

Обследование населения по проблемам занятости. М.: Федеральная служба государственной статистики (Росстат). Ноябрь 2007.

Полетаев А.В. Эффективность функционирования российского рынка труда: препр. WP3/2003/06. М.: ГУ ВШЭ, 2003.

Полтерович В.М. Трансформационный спад в России // Экономика и математические методы. 1996. Т. 32. № 1. С. 54—69.

Полтерович В.М. Элементы теории реформ. М.: Экономика, 2007.

Портер М. Установки, ценности, убеждения и микроэкономика процветания // Культура имеет значение. М.: МШПИ, 2002.

Радаев В.В. Экономическая социология. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ. 2005. (Сер. «Учебники ВШЭ»).

Российская промышленность на этапе роста: факторы конкурентоспособности фирм / под ред. К.Р. Гончар, Б.В. Кузнецова. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2008.

Российская экономика в 2007 году. Тенденции и перспективы / под ред. Е.Т. Гайдара. Вып. 29. М.: ИЭПП, 2007.

Российский статистический ежегодник. М.: Федеральная служба государственной статистики (Росстат), 2008.

Социальное рыночное хозяйство: концепции, практический опыт и перспективы применения в России / под общ. ред. Р.М. Нуреева. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2007.

Теория хозяйственного порядка. «Фрайбургская школа» и немецкий неолиберализм / под ред. В.П. Гутника. М.: Экономика, 2002.

Швакман И. Портрет российского потребителя. Презентация доклада в ГУ ВШЭ 4 марта 2009 г.

Экономика России: рост возможен. Исследование производительности ключевых отраслей. М.: McKinsey Global Institute, 1999.

Ясин Е.Г. Структура российской экономики и структурная политика: вызовы глобализации и модернизации. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2008.

Ark van B., O'Mahony M., Timmer M.P. The Productivity Gap between Europe and the U.S.: Trends and Causes // *Journal of Economic Perspectives*. 2008. Vol. 22. No. 1. P. 25—44.

Blundell R., Griffith R., van Reenen J. Market Share, Market Value and Innovation in a Panel of British Manufacturing Firms // *Review of Economic Studies*. 1999. Vol. 66. No. 3. P. 529—554.

Boskin M.J., Dulberger E., Gordon R., Griliches Z., Jorgenson D. Consumer Prices, the Consumer Price Index, and the Cost of Living // *Journal of Economic Perspectives*. 1998. Vol. 12. No. 1. P. 3—26.

Brown J.D., Earle J.S., Teledgy A. The Productivity Effects of Privatization: Longitudinal Estimates from Hungary, Romania, Russia, and Ukraine // *Journal of Political Economy*. 2006. Vol. 114. No. 1. P. 61—99.

Campos N.F., Coricelli F. Growth in Transition: What We Know, What We Don't, and What We Should // *Journal of Economic Literature*. 2002. Vol. 40. No. 3. P. 793—836.

Can Russia Compete? Enhancing Productivity and Innovations in a Globalizing World / ed. by R.M. Desai, I. Goldberg. Brookings Institution Press, 2008.

Carlin W., Shaffer M., Seabright P. A Minimum of Rivalry: Evidence from Transition Economies on the Importance of Competition for Innovation and Growth. William Davidson Institute Working Papers Series, 2004.

Dixit A., Stiglitz J. Monopolistic Competition and Optimum Product Diversity // American Economic Review. 1977. Vol. 47. P. 297—308.

Education at a Glance. OECD Indicators 2006. OECD, 2006.

Geroski P. Market Structure, Corporate Performance and Innovative Activity. Oxford, UK: Oxford University Press, 1995.

Hard-to-Measure Goods and Services: Essays in Honor of Zvi Griliches / ed. by E.R. Berndt, C.R. Hulten. Chicago: The University of Chicago Press, 2007.

International Comparison of Labor Productivity — Japan Productivity Center for Socio-Development. Report, December 24, 2008.

Jorgenson D.W., Ho M.S., Stiroh K.J. A Retrospective Look at the U.S. Productivity Growth Resurgence // Journal of Economic Perspectives. 2008. Vol. 22. No. 1. P. 3—24.

Kornai J. Transformational Recession: The Main Causes // Journal of Comparative Economics. 1994. Vol. 19. No. 1. P. 39—63.

Nickell S. Competition and Corporate Performance // Journal of Political Economy. 1996. Vol. 104.

Producer Price Index Manual: Theory and Practice. Washington: International Monetary Fund, 2004.

Salop S. The Noisy Monopolist: Imperfect Information, Price Dispersion and Price Discrimination // Review of Economic Studies. 1977. Vol. 44.

Tan H., Savchenko Y., Gimpelson V., Kapelyushnikov R., Lukyanova A. Skills Shortages and Training in Russian Enterprises: Working paper WP3/2007/04. Moscow: HSE, 2007.

Бессонов В. А. Производительность и факторы долгосрочного развития российской экономики [Текст] : докл. к X Междунар. науч. конф. ГУ ВШЭ по проблемам развития экономики и общества, Москва, 7—9 апреля 2009 г. / В. А. Бессонов, В. Е. Гимпельсон, Я. И. Кузьминов, Е. Г. Ясин ; Гос. ун-т — Высшая школа экономики. — М. : Изд. дом ГУ ВШЭ, 2009. — 66, [2] с. — 1800 экз. — ISBN 978-5-7598-0668-4 (в обл.).

УДК 338.1(471+571)

ББК 65.012.2

Подписано в печать 27.03.2009 г. Формат 60×88¹/₁₆
Гарнитура NewtonC. Усл. печ. л. 4,12. Уч.-изд. л. 3,65
Тираж 1800 экз. Изд. № 1024

ГУ ВШЭ. 125319, Москва, Кочновский проезд, 3
Тел./факс: (495) 772-95-71