

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ

Р.И. Капелюшников

**ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА
И СТОИМОСТЬ РАБОЧЕЙ СИЛЫ:
КАК РОЖДАЮТСЯ
СТАТИСТИЧЕСКИЕ ИЛЛЮЗИИ**

Препринт WP3/2009/01

Серия WP3

Проблемы рынка труда

Москва
ГУ ВШЭ
2009

Редактор серии WP3
«Проблемы рынка труда»
В.Е. Гимпельсон

Капелюшников Р.И. Производительность труда и стоимость рабочей силы: как рождаются статистические иллюзии^{*}: Препринт WP3/2009/01. — М.: ГУ ВШЭ, 2009. — 60 с.

В работе подвергнуто критике общепринятое представление о том, что в российской экономике последних лет рост оплаты труда шел в несколько раз быстрее роста производительности. Подробно разбираются концептуальные ошибки, ведущие к этой статистической иллюзии. Главные из них заключаются, во-первых, в подмене «производительской» реальной заработной платы (producer real wage) «потребительской» реальной заработной платой (consumer real wage) и, во-вторых, в использовании показателей заработной платы вместо показателей полной стоимости рабочей силы. На основе данных как официальной статистики, так и предпринимательских опросов показывается, что в действительности 2004–2007 гг. были не периодом быстрого роста, а периодом стремительного удешевления рабочей силы с точки зрения предприятий.

УДК 331.215.3
ББК 65.245

Kapelyushnikov R. Productivity and labor compensation in Russia: how to cope with statistical illusions: Working paper WP3/2009/01. Moscow: State University — Higher School of Economics, 2008. — 60 p. (in Russian).

The paper provides a thorough critique of conventional wisdom that in the Russian economy of 2000-s labor compensation was increasing at much higher annual rates than productivity. It reveals a number of wrong implicit assumptions that lead to this statistical illusion. The most important of them are: 1) substitution of producer real wage for consumer real wage; 2) using of data on wages instead of data on total labor compensation. Relying upon both official statistics and findings of business surveys the paper concludes that in fact 2004–2007 were a period of sharp decrease rather than of sharp increase in unit labor cost.

^{*} Эта работа была бы невозможна без многолетних обсуждений данного круга проблем с А.В. Полетаевым. К тому, чтобы оформить свои наблюдения в виде связного текста, меня подтолкнул Е.Г. Ясин, за что я выражаю ему искреннюю благодарность.

Препринты ГУ ВШЭ размещаются на сайте:
<http://new.hse.ru/C3/C18/preprintsID/default.aspx>.

© Р.И. Капелюшников, 2009
© Оформление. Издательский дом ГУ ВШЭ, 2009

1. Введение

В последние годы представление о том, что в российской экономике рост издержек на рабочую силу идет с явным опережением по отношению к росту производительности труда, стало общим местом. Оно воспринимается как нечто само собой разумеющееся практически всеми — экономистами, чиновниками, политиками, руководителями компаний и даже профсоюзами, и покоится на солидной доказательной базе в виде данных официальной статистики, разработок ведущих отечественных и зарубежных аналитических центров, суждений наиболее известных и авторитетных российских исследователей.

За примерами ходить недалеко. В ежемесячных «Мониторингах социально-экономического развития Российской Федерации» эксперты Министерства экономического развития РФ на протяжении уже многих лет, как мантру, повторяют мысль о непрерывно ухудшающемся соотношении между темпами прироста производительности труда и реальной заработной платы в промышленности. По их выкладкам, в 2005 г. отставание производительности от реальных заработков составляло 0,3 процентных пункта, в 2006 г. — уже 4,9, а в 2007 г. и вовсе угрожающие 8,6 процентных пункта¹. С ними полностью солидарны аналитики Всемирного банка. В своих докладах по России они также постоянно выражают обеспокоенность по поводу слишком вялой динамики производительности труда и слишком активной динамики реальной заработной платы. Если в 2003 г., по оценкам, разрыв между темпами прироста про-

¹ Мониторинг социально-экономического развития Российской Федерации, февраль 2006 г. (http://www.budgetrf.ru/Publications/mert_new/2006/MERT_NEW200705221622/MERT_NEW200705221622_000.htm); Мониторинг социально-экономического развития Российской Федерации, февраль 2007 г. (http://www.budgetrf.ru/Publications/mert_new/2007/MERT_NEW200705171540/MERT_NEW200705171540_p_004.htm); Мониторинг социально-экономического развития Российской Федерации, февраль 2008 г. (http://www.budgetrf.ru/Publications/mert_new/2008/MERT_NEW200803061342/MERT_NEW200803061342_000.htm). Опираясь, по-видимому, на эти расчеты, министр экономического развития Э. Набиуллина делает вывод о том, что в российской экономике «рабочая сила переоценена по сравнению с производительностью труда» (Набиуллина Э. Баланс между экономическим ростом и макроэкономической стабильностью: задачи финансовой политики // Экономическая политика. 2008. № 3. С. 21).

изводительности и реальных заработков не превышал полутора раз, то в 2007 г. достиг почти трех².

Факт относительного удорожания рабочей силы не вызывает сомнения и у независимых экспертов. Так, Е. Ясин полагает, что Россия находится «в весьма незавидном положении», так как «в последние годы средняя зарплата росла быстрее производительности почти в 2 раза»³. К. Юдаева и Н. Иванова констатируют, что в последнее время «рост издержек оплаты труда на единицу продукции опережал рост цен производителей» и в подтверждение приводят результаты собственных расчетов, согласно которым доля этих издержек в стоимости единицы продукции ежегодно повышалась примерно на четверть⁴. И. Николаев убежден, что только высокие цены на сырье позволяют увеличивать зарплату без адекватного роста производительности, и предупреждает, что если эта тенденция продолжится, то «экономика начнет “проедать” саму себя»⁵. По мнению Я. Лисоволика, рост реальных зарплат, который наблюдался в последнее время, «значительно превышает рост производительности труда» и «на таком уровне он не может поддерживаться»⁶. А Е. Гурвич предостерегает, что «в итоге это может привести к снижению конкурентоспособности экономики»⁷.

Высказывания экспертов затем широко тиражируются средствами массовой информации. Одна за другой выходят статьи, названия которых говорят сами за себя: «Все, что заработал, — мое: производительность труда по-прежнему растет медленнее, чем зарплата» («Российская газета». 28 сентября 2005 г.); «Зарплата или производительность» («Ведомости». 25 ноября 2005 г.); «Зарабатываем лучше, чем работаем: почему зарплата в России растет быстрее, чем производительность труда» («Новые Известия». 28 февраля 2006 г.); «Опасный рост зарплат: он делает российские товары все менее конкурентоспособными» («РБК daily». 9 марта 2007 г.); «Зарплаты впереди: производительность труда растет медленнее» («Ведомости». 29 мая 2007 г.); «Зарплата без труда: Россия активно проедает накопленное» («РБК daily». 4 марта 2008 г.); «Россия

² Доклад об экономической ситуации в России № 16. М.: Всемирный банк, 2008 (июнь).

³ Ясин Е.Г. Структура российской экономики и структурная политика. Вызовы глобализации и модернизация. М.: Издательский дом ГУ ВШЭ, 2008. С. 131.

⁴ Юдаева К., Иванова Н. Инфляция // Экономическая политика. 2008. № 3. С. 153.

⁵ РБК daily. 4 марта 2008 г.

⁶ Интерфакс. Экономика. 19 августа 2008 г. (<http://www.interfax.ru/business/txt.asp?id=27892>).

⁷ РБК daily. 9 марта 2007 г.

богатеет, вот ведь беда! Рост наших доходов — реальная угроза экономике» («Известия». 5 марта 2008 г.); «Экономика России может “проесть” саму себя» («Аргументы недели». 13 марта 2008 г.). А интернет-издание «Газета.ру» даже вывело общую формулу, согласно которой в России реальные заработки повышаются в три раза быстрее производительности⁸. Такое соотношение, по уверениям «Газеты.ру», выдерживается на протяжении уже многих лет.

К сожалению, в общем хоре тонут редкие голоса тех, кто предупреждает, что сопоставления, которыми оперирует большинство российских экспертов, методологически некорректны и не могут служить доказательством тезиса о «переоцененности» рабочей силы⁹. В настоящей работе мы намерены представить новые, более развернутые аргументы в поддержку этой «еретической» позиции и показать, что утверждения об опережающем росте затрат на оплату труда относятся не к миру реальных экономических явлений, а к миру статистических призраков. И, наверное, единственное, что можно сказать в оправдание их авторов, так это то, что они не одиноки: в других странах при обсуждении сходных проблем экономисты точно так же склонны путаться в трех соснах и объявлять существующим то, чего в действительности нет.

Отчасти это может быть связано с тем, что некоторые комментаторы — как у нас в стране, так и за рубежом — предпочитают пользоваться данными официальной статистики в готовом виде, считая излишним производить с ними какие-либо дополнительные действия, даже арифметические. Упоминание об «арифметике» — не полемическое преувеличение. Как убедится вскоре читатель, анализ, который мы собираемся предпринять, по сути представляет собой не более чем серию арифметических упражнений с общедоступными статистическими показателями, публикуемыми Росстатом. И тем не менее этого оказывается достаточно, чтобы ситуация в российской экономике 2004—2007 гг. предстала в совершенно ином свете — отличном от того, в каком ее принято изображать.

⁸ Шелин С. Стахановец — 2020 (http://www.gazeta.ru/comments/2008/02/12_a_2634328.shtml).

⁹ Капелюшников Р. И. Российский рынок труда: адаптация без реструктуризации. М.: Издательский дом ГУ ВШЭ, 2001. С. 70—73; Капелюшников Р. Производительность труда, реальная заработная плата, удельные издержки на рабочую силу // Вестник Левада-центра. 2007. № 2; Заработная плата в России: эволюция и дифференциация / под ред. В. Гимпельсона и Р. Капелюшников. М.: Издательский дом ГУ ВШЭ, 2007. С. 39—42 (раздел написан А.В. Полетаевым).

Сразу же стоит предупредить, что наша работа имеет узкую направленность и, строго говоря, преследует единственную цель — показать, что рассуждения о прогрессирующем удорожании российской рабочей силы являются статистической иллюзией и основываются на некорректной интерпретации официальных данных. В ней ничего не говорится про то, насколько уровень производительности труда в России отстает от уровня производительности труда в развитых странах; или про то, возможно ли его быстрое повышение; или про то, как именно этого можно было бы достичь. Повторимся: нас будет интересовать лишь один, достаточно частный и, можно сказать, почти технический вопрос — как в посткризисный период развития российской экономики менялось соотношение между динамикой производительности труда и динамикой его оплаты?

2. Почему это может быть иллюзией?

Чтобы стало понятнее, почему так много российских комментаторов пытаются, сами того не замечая, сравнивать несравнимое, опишем сначала то, что можно назвать «стандартным» подходом к сопоставлению производительности труда и заработной платы.

При таком подходе оценки темпов роста производительности труда либо берутся в готовом виде из официальных статистических сборников (отметим, что эти показатели начали разрабатываться и публиковаться Росстатом лишь недавно), либо рассчитываются самостоятельно путем деления индекса физического объема ВВП на индекс общей занятости. Затем — опять-таки в готовом виде — берутся официальные оценки темпов роста реальной заработной платы. Сравнив эти два ряда цифр, нельзя не прийти к выводу, к которому и приходит большинство исследователей: на протяжении всех 2000-х гг. рабочая сила ускоренно дорожала, все сильнее подрывая конкурентоспособность российских предприятий. Казалось бы, с чем здесь еще спорить?

Однако при всей видимой убедительности этого умозаключения оно является ложным, причем сразу по нескольким основаниям.

Во-первых, и это, наверное, главное, в сопоставлениях, которыми оперируют российские аналитики, используется не тот показатель заработной платы, который следовало бы использовать. Похоже, многим из них неведомо различие между *producer real wage* («производительской

реальной заработной платой», «реальной заработной платой для производителя») и *consumer real wage* («потребительской реальной заработной платой», «реальной заработной платой для потребителя»). Первая оценивается путем дефлирования номинальной заработной платы с помощью индексов цен производителей (ИЦП) или дефлятора ВВП¹⁰, вторая — путем ее дефлирования с помощью индекса потребительских цен (ИПЦ). Одна отражает изменения в цене труда с точки зрения фирм, другая — изменения в покупательной способности платы за труд с точки зрения наемных работников. Поэтому в тех случаях, когда мы хотим ответить на вопрос, насколько дорого или дешево рабочая сила обходится *предприятиям*, оперировать следует показателями «производительской», а не «потребительской» реальной заработной платы.

Однако индексы реальной заработной платы, публикуемые в изданиях Росстата, строятся в «потребительском» формате. Это означает, что большинство российских экспертов фактически пытаются сравнивать изменения в реальной величине валовой добавленной стоимости, при определении которой используется дефлятор ВВП, с изменениями в реальной заработной плате, при определении которой используется ИПЦ. Но такое сопоставление не имеет смысла, так как ничего не может сказать нам о том, что происходит с удельными издержками на рабочую силу — увеличиваются они или уменьшаются. Чтобы выяснить это, необходимо располагать данными об изменениях в «производительской» реальной заработной плате, которая оценивалась бы с использованием того же ценового индекса, что и реальная величина валовой добавленной стоимости, — то есть дефлятора ВВП.

Казалось бы, на это можно возразить, что в длительном периоде различные ценовые индексы не могут сильно расходиться и что поэтому то, какой из них выбран для подсчетов реального ВВП, а какой — для подсчетов реальных заработков, не имеет большого значения¹¹. Однако опыт функционирования российской экономики говорит о другом: и в 1990-е, и 2000-е гг. она проходила через целую серию эпизодов, когда

¹⁰ Выбор между индексом цен производителей и дефлятором ВВП при оценке реальной «производительской» заработной платы определяется тем, как именно мы измеряем производительность труда — по данным о выпуске или по данным о добавленной стоимости. В первом случае должен использоваться ИЦП, во втором — дефлятор ВВП.

¹¹ По факту это не так даже для развитых стран с гораздо более совершенной статистикой цен. Даже в них — в силу различных методологических причин — между ИПЦ и ИЦП могут наблюдаться значительные и устойчивые расхождения, сохраняющиеся на протяжении десятилетий (подробнее об этом см. раздел 7).

динамика цен производителей далеко отрывалась от динамики потребительских цен. Последний из них пришелся как раз на 2004—2007 гг. (Таблица 1). За эти годы кумулятивное повышение ИЦП составило свыше 100%, дефлятора ВВП — почти 90%, а ИПЦ — «только» 50%. В условиях столь сильных расхождений между основными ценовыми индексами отказ от использования показателей реальной заработной платы в «производительском» формате становится явно неприемлемым¹².

Важно оговориться: мы не пытаемся утверждать, что дефлятор ВВП более надежен и заслуживает большего доверия, чем ИПЦ, и что поэтому при дефлировании номинальной заработной платы следует пользоваться именно им. Вопрос стоит совершенно иначе: корректно ли при определении стоимости рабочей силы для предприятий оценивать производительность и реальные заработки с использованием разных дефляторов или дефлятор должен быть одним и тем же? Ответ, как представляется, очевиден.

Во-вторых, нельзя забывать об особенностях самой российской статистики заработной платы. Она, как известно, формируется на основе данных только по работникам корпоративного сектора — занятым на крупных, средних, малых и прочих предприятиях (по так называемому «полному кругу»). Все то, что происходит вне этого сектора — с работниками, занятыми у ПБЮЛов, по найму у физических лиц и т.д. — не находит в ней отражения. Если бы занятость в некорпоративном секторе оставалась, как это было при прежней экономической системе, едва различимой, ею можно было бы пренебречь. Однако в 2000-е гг. она росла ускоренными темпами и сейчас, по оценкам, охватывает не менее 25—30% всех занятых. Игнорирование столь обширного сегмента рабочей силы чревато серьезными искажениями, поскольку и уровни, и темпы роста заработной платы в корпоративном и в некорпоративном секторах экономики не обязательно должны совпадать.

¹² Обсуждение возможных причин расхождения между ростом потребительских цен и ростом цен производителей выходит за рамки настоящей работы. Достаточно сказать, что эти ценовые индексы оцениваются на основе неидентичных наборов товаров и услуг, с применением неодинаковых процедур наблюдения и с использованием различных весов при агрегировании исходных данных. (К примеру, изменения цен на импортируемые потребительские товары учитываются при расчете индекса потребительских цен, но не учитываются при расчете индексов цен производителей и т.д.)

Таблица 1. Основные ценовые индексы, 1995—2007 гг., в процентах к предыдущему году

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Двенадцатимесячный индекс потребительских цен*	231,3	121,8	111,0	184,4	136,5	120,2 (120,8)	118,6 (121,5)	115,1 (115,8)	112,0 (113,7)	111,7 (110,9)	110,9 (112,7)	109,0 (109,7)	111,9 (109,0)
Двенадцатимесячный индекс цен производителей промышленной продукции**	275,0	125,6	107,4	123,2	167,3	131,9	108,3	117,7 (116,4)	112,5 (122,2)	128,8 (118,2)	113,4 (112,4)	110,4 (112,2)	125,1 (116,4)
Дефлятор ВВП	278,2	145,8	115,1	118,5	172,4	137,7	116,5	115,7	114,0	120,1	119,2	115,8	113,5

* Декабрь к декабрю. Для 2000—2007 гг. в скобках приведены среднегодовые значения ИПЦ.

** Декабрь к декабрю. Для 2002—2007 гг. в скобках приведены среднегодовые значения ИЦП.

Источник: Здесь и далее Росстат.

Таблица 2. Среднемесячные значения номинальных показателей производительности труда и оплаты труда, 1997—2007 гг., тыс. руб. (по данным СНС)*

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Экономика											
Среднемесячный ВВП в текущих ценах в расчете на одного занятого	3,0	3,4	6,3	9,5	11,5	13,8	16,7	21,5	27,1	33,5	40,9
Среднемесячная номинальная заработная плата	0,9	1,0	1,5	2,2	3,0	3,9	4,8	6,0	7,4	9,3	н.д.
Среднемесячная номинальная оплата труда с учетом отчислений на социальное страхование	1,3	1,4	2,1	3,1	4,0	5,3	6,5	7,9	9,4	11,6	14,8
Среднемесячная номинальная оплата труда с учетом отчислений на социальное страхование и скрытой оплаты труда	1,7	1,8	2,8	4,2	5,4	7,0	8,5	10,6	12,8	15,9	20,0
Промышленность*											
Среднемесячный объем ВДС в текущих ценах в расчете на одного занятого	3,5	4,2	7,9	11,7	12,8	14,9	17,8	26,4	35,9	43,6	53,7
Среднемесячная номинальная заработная плата	1,1	1,2	1,8	2,7	3,9	5,1	6,3	7,6	8,9	10,7	н.д.
Среднемесячная номинальная оплата труда с учетом отчислений на социальное страхование	1,5	1,7	2,5	3,9	5,2	6,9	8,4	10,0	11,2	13,4	16,6
Среднемесячная номинальная оплата труда с учетом отчислений на социальное страхование и скрытой оплаты труда	2,0	2,2	3,5	5,4	7,0	9,1	11,1	13,4	15,3	18,3	22,5

* 1997—2001 гг. — ОКОНХ, 2002—2007 гг. — ОКВЭД.

Обратимся к данным Системы национальных счетов (СНС) об оплате труда, которые относятся ко всем наемным работникам, а не только к тем из них, кто занят в корпоративном секторе (то есть на предприятиях и в организациях со статусом юридического лица)¹³. Из них следует, что заработки в условном «корпоративном» секторе (для среднесписочных работников по полному кругу предприятий) устойчиво превышали заработки в условном «некорпоративном» секторе (для прочих наемных работников, занятых в экономике). Причем со временем этот межсекторный разрыв только нарастал: если в 1997—2000 гг. он составлял 30—40%, то начиная с 2001 г. уже 55—70% (Рис. 1). Очевидно, что в подобных условиях пользование показателями, относящимися к одному только корпоративному сектору, может преувеличивать — и подчас существенно — темпы роста заработной платы в масштабах всей экономики.

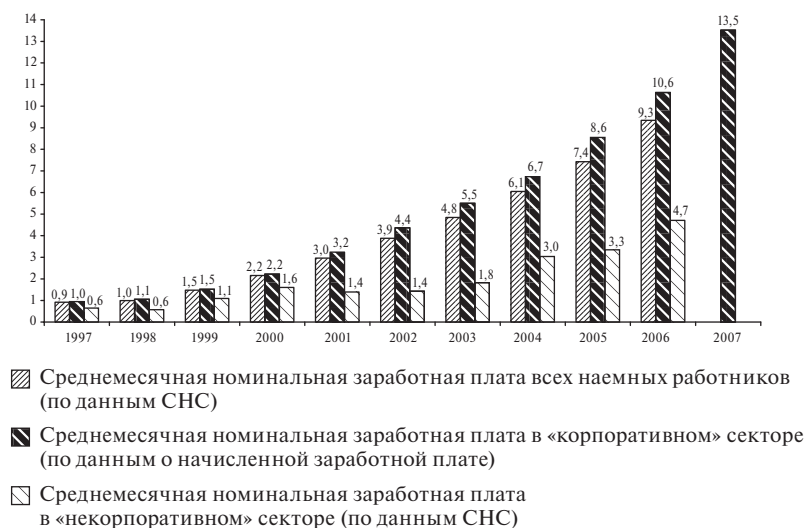


Рис. 1. Среднемесячная номинальная заработная плата в «корпоративном» и «некорпоративном» секторах экономики, 1997—2007 гг., тыс. руб.*

В-третьих, заработная плата — главный, но далеко не единственный элемент затрат на рабочую силу. Помимо прямых издержек, связанных с оплатой труда, предприятиям приходится также нести и разнообразные косвенные издержки — в виде отчислений в социальные фонды и т.д.

¹³ См. официальные издания Росстата «Национальные счета России» за различные годы.

Конечно, если нас интересует только то, как полная стоимость рабочей силы менялась во времени, то тогда этими издержками можно пренебречь, поскольку их основную часть составляют расходы на социальное страхование работников, которые обычно определяются в виде фиксированной пропорции к начисленной заработной плате. В подобных условиях, как легко убедиться, темпы роста заработной платы будут совпадать с темпами роста полной стоимости рабочей силы с учетом «незарплатной» составляющей.

Но так будет происходить лишь до тех пор, пока законодательство, регулирующее размеры взносов предприятий в социальные фонды, остается неизменным. В России же в последние годы оно неоднократно пересматривалось. В 2001 г. эти взносы были объединены в единый социальный налог (ЕСН), причем его совокупная ставка была заметно снижена. В 2005 г. она была уменьшена вновь — более чем на 9 процентных пунктов. Хотя в результате этого динамика заработной платы и динамика полной стоимости рабочей силы должны были разойтись, в «стандартном» подходе о возможности такого расхождения даже не упоминается.

Ограниченность данных о заработной плате связана также и с тем, что они не учитывают скрытых («теневых») выплат, значение которых в российских условиях, по общему признанию, чрезвычайно велико. И так как «официальная» и «неофициальная» оплата труда не обязательно должны двигаться по одинаковым траекториям, оценки, опирающиеся на данные только о формально регистрируемой заработной плате, могут давать неадекватное представление о том, что происходит в экономике на самом деле.

Перейти от показателей заработной платы к показателям полной стоимости рабочей силы позволяют данные СНС, учитывающие не только официально регистрируемые заработки, но также отчисления предприятий на социальное страхование работников и скрытую оплату труда (величина которой рассчитывается балансовым методом). Оценки, относящиеся к 1997—2007 гг., представлены в Таблице 2. Из них следует, что если в начале этого периода расходы на социальное страхование работников составляли по отношению к формально регистрируемой оплате труда 30%, то в его конце уже только 20%. Что касается скрытой оплаты труда, то ее доля в полной стоимости рабочей силы была относительно устойчивой и колебалась в диапазоне 22—27%. Ситуация в промышленности была сходной¹⁴. Из представленных оценок хорошо видно, что

¹⁴ Росстат не публикует отраслевых данных об отчислениях на социальное страхование работников и о скрытой оплате труда. Чтобы получить их, приходится использовать процедуру вменения и оценивать отчисления на социальное страхование и скрытую

альтернативные показатели оплаты труда перемещались по явно не совпадающим траекториям. Полагаться в этих условиях на данные об одной только «официальной» заработной плате значит строить анализ на недостаточно надежной основе.

В-четвертых, в мировой практике оценки производительности труда для всей экономики традиционно рассматриваются как малодостоверные и используются лишь в крайних случаях: «В соответствии с практикой статистических служб большинства стран мира, анализ соотношения между реальными трудовыми расходами и производительностью проводится не для всей экономики, а только для определенных ее секторов, в которых, во-первых, высок удельный вес наемных работников, а во-вторых — выпуск рассчитывается не на основе затрат (как это имеет место, например, в общественном секторе). Обычно в качестве таких секторов фигурируют частный (предпринимательский) несельскохозяйственный сектор экономики (private (business) nonfarm sector) и обрабатывающая промышленность»¹⁵.

В случае российской экономики ситуация дополнительно осложняется тем, что для некоторых ведущих отраслей частного несельскохозяйственного сектора мы не располагаем надежными данными ни о стоимости выпуска, ни о величине затрат труда. Примером могут служить строительство и торговля, где широко используется труд мигрантов, но сколько-нибудь достоверная информация как об их численности, так и о получаемой ими заработной плате отсутствует. Для таких отраслей приходится делать множество досчетов и корректировок, что снижает надежность итоговых оценок. В результате единственным крупным сектором отечественной экономики, для которого могут быть получены более или менее достоверные показатели удельных издержек на рабочую силу, оказывается промышленность.

Признавая крайнюю условность оценок, получаемых для экономики в целом, мы тем не менее посчитали необходимым приводить также и их. Это будет делаться, во-первых, для полноты анализа и, во-вторых,

оплату труда в различных отраслях (в частности — в промышленности) пропорционально их долям в общем фонде оплаты труда для всей экономики.

¹⁵ Заработная плата в России: эволюция и дифференциация. С. 39. Некоторые исследователи считают недостаточно точными даже показатели производительности труда для частного несельскохозяйственного сектора и предлагают рассчитывать их для более узкого агрегата — нефинансового корпоративного сектора. В этом случае, во-первых, исключается искажающее влияние сверхвысоких заработков лиц, занятых в финансовой сфере, а во-вторых — не возникает проблем, связанных с разделением доходов индивидуальных предпринимателей на доходы от труда и доходы от капитала.

в целях сопоставимости, поскольку именно на таких оценках строятся рассуждения подавляющего большинства российских комментаторов. Кроме того, сравнивая показатели для всей экономики с аналогичными показателями для промышленности, можно получить наглядное представление о том, какими искажениями чреват усеченный подход, ограничивающийся рассмотрением данных на максимально агрегированном уровне.

Итак, «стандартные» сопоставления производительности труда и его оплаты: а) ошибочно используют показатель реальной «потребительской» заработной платы; б) игнорируют заработки наемных работников некорпоративного сектора; в) не учитывают отчисления предприятий в социальные фонды и скрытую оплату труда; г) как правило, оперируют оценками в масштабах всей экономики, хотя из-за присутствия в ней обширного общественного сектора такие оценки неизбежно оказываются недостаточно точными и малоинформативными.

3. Методологические пояснения

Наш анализ будет строиться как развернутое сравнение индикаторов двух типов — характеризующих динамику оплаты труда, с одной стороны, и динамику производительности труда, с другой. Соотнеся их, мы получаем показатель, который с точки зрения обсуждаемой проблемы можно считать ключевым — индекс удельных издержек на рабочую силу (unit labor cost, или сокращенно ULC). ULC показывает, как на протяжении рассматриваемого периода менялись затраты на оплату труда в расчете на единицу продукции¹⁶. В формульной записи:

$$\text{индекс ULC} = 100\% * (\text{индекс реальных издержек на рабочую силу} / \text{индекс производительности труда}) = 100\% * [(\text{индекс фонда оплаты труда в реальном выражении} / \text{индекс численности наемных работников}) / (\text{индекс физического объема ВВП} / \text{индекс общей численности занятых в экономике})]$$

¹⁶ Существуют два альтернативных показателя удельных издержек на рабочую силу — «реальный» (определяется как отношение *реальной* оплаты труда к *реальному* выпуску) и «номинальный» (определяется как отношение *номинальной* оплаты труда к *реальному* выпуску). Поскольку нас интересует вопрос о соотношении между ростом производительности труда и ростом реальных заработков, мы будем пользоваться первым из этих показателей, обозначая его для краткости просто как «удельные издержки на рабочую силу».

Интересующие нас показатели могут оцениваться в расчете как на одного работника, так и на один отработанный час труда. Там, где это потребуется, мы будем приводить их в обоих форматах. При построении отраслевых/секторальных индексов производительности труда нами будут использоваться данные о валовой добавленной стоимости (ВДС) в соответствующих отраслях/секторах. Отметим, что при подсчетах по всей экономике валовая добавленная стоимость будет браться в рыночных, тогда как при подсчетах по отдельным отраслям/секторам — в основных ценах.

В качестве нижней хронологической границы нами выбран 1997 г. — год, который предшествовал высшей точке переходного кризиса и последующему вступлению отечественной экономики в фазу подъема. (Такой выбор удобен еще и тем, что самая высокая доля оплаты труда в ВВП фиксировалась Росстатом именно в этом году.) Соответственно наши расчеты будут охватывать период 1997—2007 гг. и при оценке реальных показателей производительности и оплаты труда за базу будет приниматься уровень цен 1997 г.

Данные о динамике некоторых вспомогательных переменных, которые используются в наших расчетах, — общей численности занятых, численности наемных работников и годовой продолжительности рабочего времени — представлены в Таблице 3. Их измерение также сталкивается с определенными проблемами.

В российской статистике существует два основных источника данных о численности занятых — выборочные Обследования населения по проблемам занятости (ОНПЗ) и Баланс трудовых ресурсов (БТР). ОНПЗ проводятся начиная с 1992 г. (с 1999 г. — ежеквартально), основываются на методологии, унифицированной в соответствии с требованиями Международной организации труда (МОТ), и охватывают все регионы РФ. Результаты ОНПЗ используются Росстатом при оценке уровней занятости, безработицы и экономической активности. БТР представляет собой более традиционный метод определения численности занятых, фактически унаследованный с дореформенных времен. В нем с определенными корректировками и досчетами суммируется информация из различных доступных источников (отчетности предприятий, налоговой статистики, данных миграционной службы и др.).

На рубеже 1990—2000-х гг. в данных ОНПЗ о численности занятых наблюдались достаточно сильные колебания, связанные с переходом на новую выборку и внесением изменений в методологию обследований. В то же время серьезный недостаток данных БТР (по крайней мере, для целей нашего анализа) состоит в том, что в них не выделяется категория

наемных работников. Поэтому предпочтение было отдано комбинированному подходу. Общая численность занятых будет определяться нами по данным БТР, однако при определении численности работающих по найму они будут умножаться на специальный коэффициент, полученный на основе данных ОНПЗ и показывающий, какую долю от всех занятых составляют наемные работники. (Стоит заметить, что практически все российские исследователи при сопоставлении динамики производительности труда и динамики его оплаты оперируют данными БТР, не проводя различия между наемными и ненаемными работниками).

Еще одно техническое затруднение возникает из-за того, что начиная с 2005 г. Росстат перешел на новый Общероссийский классификатор видов экономической деятельности (ОКВЭД) вместо прежнего Общероссийского классификатора отраслей народного хозяйства (ОКОНХ). Вследствие этого многие динамические ряды перестали охватывать весь пореформенный период, оказавшись усеченными либо «сверху» (при использовании ОКОНХ), либо «снизу» (при использовании ОКВЭД). Для подпериода 1997—2001 гг. мы будем пользоваться данными ОКОНХ, для подпериода 2002—2007 гг. — данными ОКВЭД. Очевидно, что из-за этого результаты, относящиеся к разным подпериодам, нельзя считать полностью сопоставимыми. Кроме того, для 2002—2007 гг. приходится специально определять, что следует понимать под «промышленностью»: для этих лет мы будем относить к ней, как это обычно и делают, три сектора по ОКВЭД — «добычу полезных ископаемых» (сектор С), «обрабатывающие производства» (сектор D) и «производство и распределение электроэнергии, газа и воды» (сектор E).

Как видно из Таблицы 3, на протяжении 1997—2007 гг. вариации в показателях общей численности занятых, численности работающих по найму и средней годовой продолжительности рабочего времени были невелики: их приросты в масштабах всей экономики не превышали 4,5—5%. В промышленности ситуация складывалась во многом иначе. С одной стороны, занятость в промышленности не росла, а сокращалась — падение за 1997—2007 гг. составило примерно 4%. С другой стороны, продолжительность рабочего времени увеличилась в ней намного сильнее, чем во всей экономике, — более чем на 12%. За исключением этого последнего случая остальные изменения в индикаторах занятости и рабочего времени могут быть расценены как малозначимые. Среди прочего это означает, что возможные неточности их измерения едва ли могут серьезно сказаться на получаемых нами оценках производительности, заработной платы и удельных издержек на рабочую силу.

Таблица 3. Динамика занятости и продолжительности рабочего времени, 1997—2007 гг.

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Экономика											
Общая численность занятых, млн	64,7	63,8	64,0	64,3	64,7	65,6	66,0	66,4	66,8	67,2	67,7
Численность работающих по найму, млн (оценка)	59,7	59,0	57,0	57,8	59,5	60,5	61,1	61,4	61,6	62,0	62,7
Среднесписочная численность работников по полному кругу предприятий, млн	54,1	51,5	51,2	51,2	50,6	50,6	49,9	49,1	48,2	48,1	48,7
Фактическая продолжительность рабочего времени, часов на человека в год	1690	1693	1726	1737	1739	1736	1738	1763	1755	1762	1765
Промышленность*											
Общая численность занятых, млн	14,9	14,2	14,3	14,5	14,7	15,1	14,9	14,8	14,5	14,3	14,3
Численность работающих по найму, млн (оценка)	14,7	13,9	13,8	14,1	14,3	14,9	14,7	14,6	14,2	14,1	14,1
Среднесписочная численность работников по полному кругу предприятий, млн	14,0	13,2	13,1	13,3	13,3	13,8	13,2	12,8	12,4	12,1	12,0
Фактическая продолжительность рабочего времени, часов на человека в год	1548	1550	1650	1682	1687	1672	1688	1719	1716	1726	1740

* 1997—2001 гг. — ОКОНХ, 2002—2007 гг. — ОКВЭД.

4. Что говорят альтернативные оценки?

Представляя полученные результаты, мы будем двигаться пошагово. Каждому шагу будет соответствовать отказ от тех или иных неявных допущений, на которых строятся «стандартные» сопоставления динамики оплаты труда и динамики производительности. Чтобы читатель не запутался в обилии альтернативных оценок, базовые версии расчета будут обозначаться цифровыми, а отдельные подварианты внутри них буквенными символами (например, 1А, 2В, 3С и т.д.).

Серия оценок-1 («официальная»)

На первом шаге мы ограничимся обсуждением официально публикуемых показателей производительности труда и реальной заработной платы, относящихся ко всей экономике. К сожалению, их полный набор имеется для очень короткого периода — 2002—2006 гг., так как для более ранних лет оценки производительности труда Росстатом не производились¹⁷. К этим двум официальным рядам данных мы добавляем лишь один дополнительный индикатор — альтернативную оценку реальной заработной платы, при получении которой используется не ИПЦ, а дефлятор ВВП. Его введение обеспечивает переход от показателей «потребительской» к показателям «производительской» заработной платы.

Первый подвариант расчета, с использованием ИПЦ, мы будем называть «официальным» и обозначать как 1А, а второй, с использованием дефлятора ВВП, «альтернативным» и обозначать как 1В. Разделив эти «зарплатные» индексы на индекс производительности труда, мы получаем два набора оценок также и для удельных издержек на рабочую силу — ULC-1А и ULC-1В. Однако измерения Росстата основываются на данных о совокупных затратах труда, которые определяются исходя из численности условных работников в эквиваленте полной занятости. Фактически это означает, что официальные измерения производительности труда проводятся в расчете не на одного работника, а в расчете на один час отработанного времени. Чтобы обеспечить большую сопоставимость сравниваемых рядов, мы дополнительно делим индексы удельных издержек на рабочую силу на индексы среднегодовой продолжительности рабочего времени, получая таким образом еще два индикатора — ULC-1С и ULC-1Д.

¹⁷ См.: Тенденции на рынке труда в 2007 году // Статистический бюллетень. № 7 (147). М.: Росстат, 2008.

Результаты, приводимые в Таблице П1 (см. Приложение), наглядно демонстрируют, как радикально меняется соотношение между динамикой оплаты труда и динамикой производительности при переходе от «потребительской» к «производительской» заработной плате.

По оценкам Росстата, за период 2002—2006 гг. производительность труда в российской экономике выросла на 28,4% (Рис. 2). За те же годы реальная «потребительская» заработная плата совершила резкий рывок вверх, повысившись почти на 60%. Понятно, что при таком соотношении между ростом производительности труда и ростом реальных заработков рабочая сила должна была с каждым годом обходиться предприятиям все дороже. Действительно, ее относительное удорожание (индекс ULC-1A) составило внушительную величину — 21,9%.

Но стоит перейти от «потребительской» к «производительской» реальной заработной плате, как тезис о «переоцененности» российской рабочей силы теряет убедительность. Хотя в период 2002—2006 гг. реальная «производительская» заработная плата также активно шла вверх, кумулятивный прирост оказывается у нее вдвое меньшим, чем у реальной «потребительской» заработной платы, — 29%. Как следствие, за эти годы стоимость рабочей силы с точки зрения самих предприятий (во всяком случае, большинства из них) практически не изменилась — кумулятивный прирост индекса ULC-1B составил ничтожные 0,5%. Но и это еще не все. Как отмечалось, официальные показатели производительности труда фактически рассчитываются в часовом формате, тогда как используемые нами показатели заработной платы — в месячном. Если же перевести в часовый формат также и их, то мы обнаружим, что даже в масштабах всей экономики удельные часовые издержки на рабочую силу в 2002—2006 гг. пусть символически, но уменьшились — на 1% (индекс ULC-1D). Таким образом, вопреки уверениям большинства комментаторов, в российской экономике последних лет не наблюдалось не то что двукратного или трехкратного, а вообще никакого превышения темпов прироста стоимости рабочей силы над темпами прироста производительности труда.

Серия оценок-2 («контрольная»)

Вторую серию оценок можно рассматривать в качестве «контрольной», так как по алгоритму расчета эта версия почти совпадает с предыдущей, отличаясь от нее лишь в двух отношениях. Во-первых, она охватывает весь период 1997—2007 гг. Во-вторых, в ней используются «неофициальные» показатели производительности труда, которые рассчитывались нами как частное от деления физического объема ВВП на общую

численность занятых в экономике¹⁸. Учитывая близость этих вариантов расчета не удивительно, что их результаты также оказываются сходными (Таблица П3).

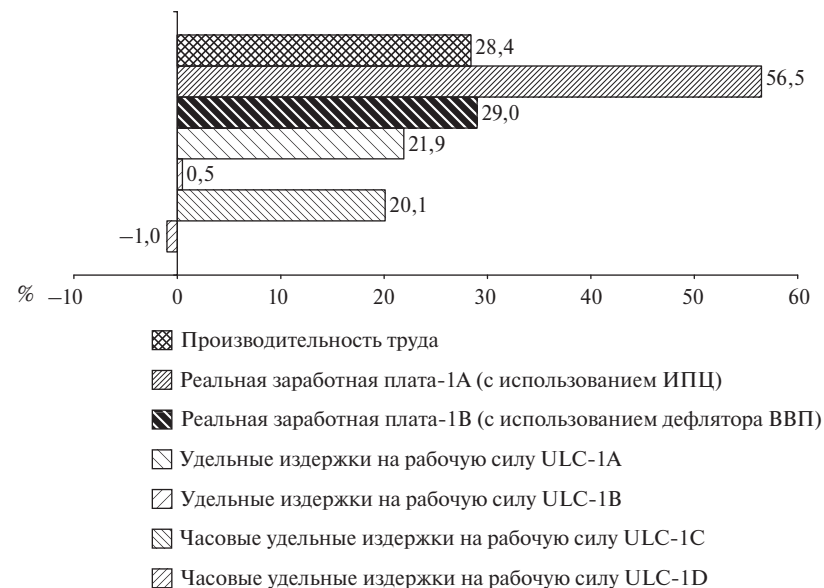


Рис. 2. Кумулятивные приросты производительности труда, реальной заработной платы и удельных издержек на рабочую силу, 2002—2006 гг., экономика, % (серия оценок-1)

Согласно второй серии оценок, на протяжении всего рассматриваемого периода за исключением «дефолтного» 1998 г. в российской экономике наблюдался интенсивный рост производительности труда (Рис. 3). За 1997—2007 гг. ее кумулятивный прирост составил 66,8% (при учете фактора отработанного времени он снижается, но не слишком значительно — примерно на 7 процентных пунктов).

Динамика реальной «потребительской» заработной платы характеризовалась большей неравномерностью. В 1998—1999 гг. она испытала глубокий провал (почти на треть), за которым, однако, последовало быстрое восстановление. В итоге в 2007 г. ее уровень был уже в два с лишним раза

¹⁸ Кроме того, для этого варианта расчета мы имели возможность оценить абсолютные значения реальной заработной платы и реального объема выработки в расчете на одного работника (в ценах 1997 г.). Эти оценки приводятся в Таблице П3 Приложения.

выше, чем в исходном 1997 г. Что касается «производительской» реальной заработной платы, то первоначальный провал был у нее менее глубоким (сокращение за 1998—1999 гг. примерно на 20%), но и последующий рост не таким активным. В итоге ее кумулятивный прирост за все посткризисные годы составил чуть более 75%, то есть был примерно на четверть меньше, чем у «потребительской» реальной заработной платы¹⁹.

Если судить об изменениях в удельных издержках на рабочую силу по индексу ULC-2A, то тогда в их динамике можно выделить три разных этапа: на первом (1998—1999 гг.) они резко сократились, на втором (2000—2002 гг.) столь же резко выросли, на третьем (2003—2007 гг.) хотя и продолжали расти, но уже более плавно и медленно. За весь период 1997—2007 гг. они увеличились примерно на четверть, в том числе в самые последние годы — на 26% (по отношению к уровню 2003 г.).

Однако при ближайшем рассмотрении становится очевидно, что это всего лишь артефакт, связанный с использованием «неправильного» показателя реальной заработной платы. Как свидетельствует динамика альтернативного индекса ULC-2B, в настоящее время удельные издержки на рабочую силу остаются в российской экономике практически такими же, какими они были в 1997 г., — за все посткризисные годы их прирост составил скромные 5,2% (Рис. 3), а в самые последние (по отношению к уровню 2003 г.) еще более скромные 0,6% (Рис. 4). Выясняется также, что этап первоначального падения удельных издержек на рабочую силу был более продолжительным, охватив 1998—2000 гг., этап «взрывного» роста ограничился 2001—2002 гг., а во все последующие годы они продолжали удерживаться приблизительно на одной и той же отметке.

Оценки по промышленности выглядят еще более впечатляюще. За весь период 1997—2007 гг. кумулятивный прирост производительности труда составил в ней около 77% (Рис. 5), который, однако, заметно — почти на 20 процентных пунктов — снижается при учете изменений в продолжительности рабочего времени. (Это означает, что именно в промышленности восстановление показателей продолжительности рабочего времени являлось важным фактором посткризисного развития.) В те же годы реальная «потребительская» заработная плата повышалась ускоренными темпами, почти вдвое обгоняя реальную «производительскую» заработную плату: 96% против 55%.

¹⁹ Чтобы не перегружать изложение, здесь и далее мы оставляем без комментариев данные о динамике часовых показателей реальной оплаты труда.

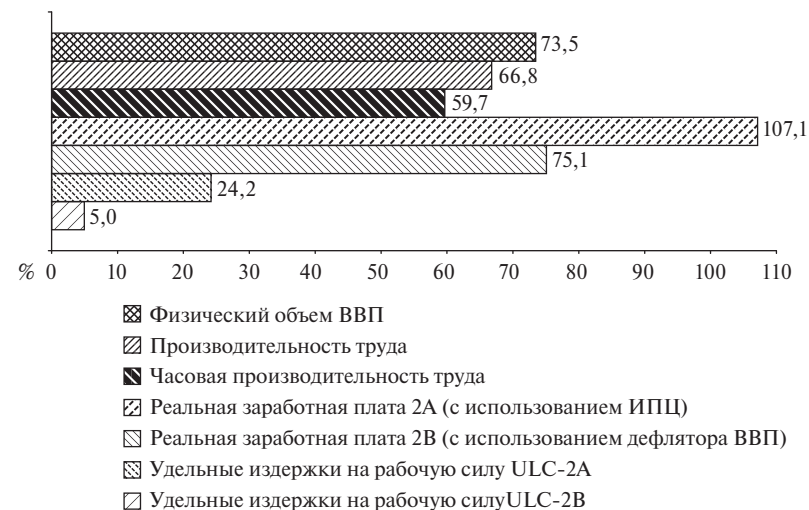


Рис. 3. Кумулятивные приросты производительности труда, реальной оплаты труда и удельных издержек на рабочую силу, 1997—2007 гг., экономика, % (серия оценок-2)

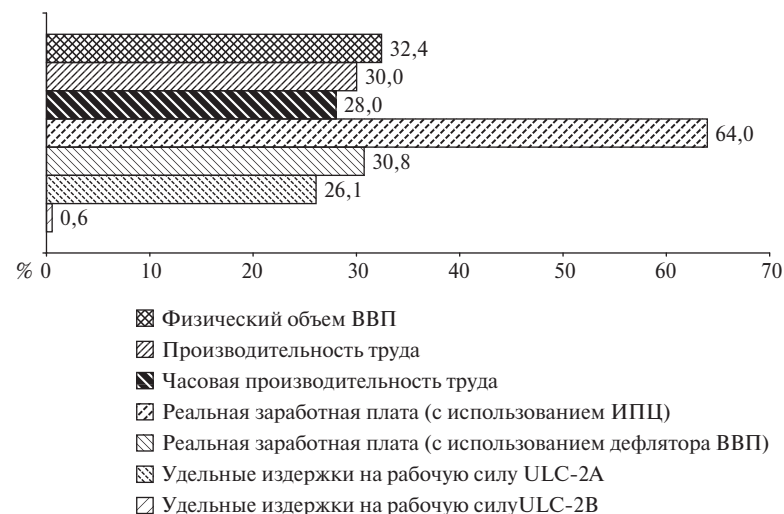


Рис. 4. Кумулятивные приросты производительности труда, реальной оплаты труда и удельных издержек на рабочую силу, 2003—2007 гг., экономика, % (серия оценок-2)

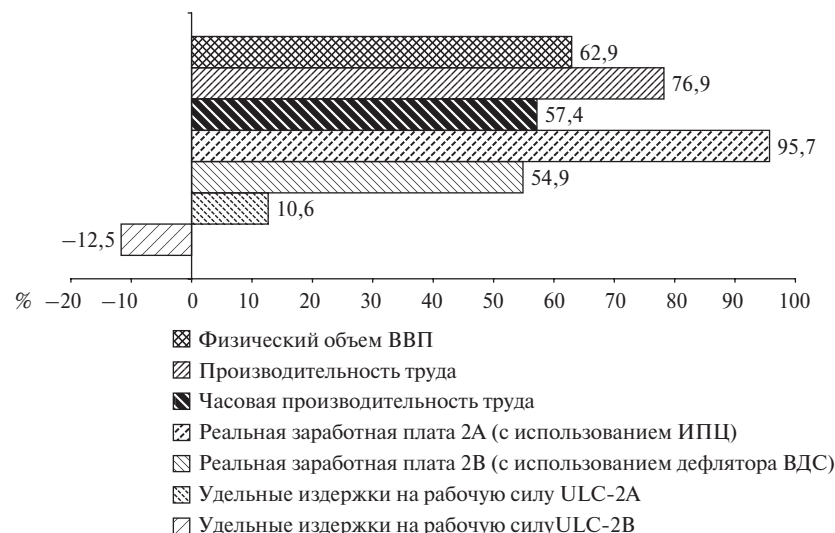


Рис. 5. Кумулятивные приросты производительности труда, реальной оплаты труда и удельных издержек на рабочую силу, 1997—2007 гг., промышленность, % (серия оценок-2)

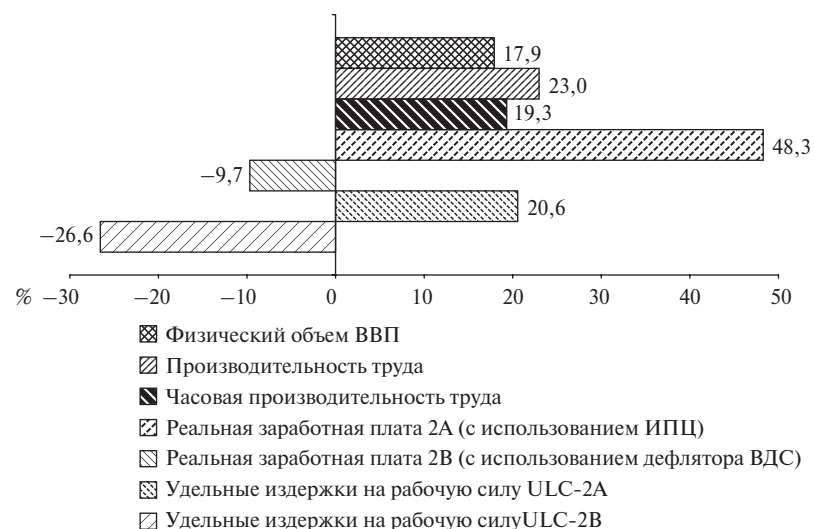


Рис. 6. Кумулятивные приросты производительности труда, реальной оплаты труда и удельных издержек на рабочую силу, 2003—2007 гг., промышленность, % (серия оценок-2)

В результате, если индикатор ULC-2A создает впечатление некоторого удорожания рабочей силы в промышленности — на 10,6%, то индикатор ULC-2B свидетельствует о ее фактическом удешевлении — на 12,5%. Интересно также отметить, что в динамике показателя ULC-2B обнаруживается не один, а два подпериода, когда удельные издержки на рабочую силу устойчиво снижались: это не только 1998—2000 гг., что вполне ожидаемо, но также и 2004—2007 гг., когда они упали более чем на четверть (Рис. 6). Этот результат полностью расходится с общепринятыми представлениями²⁰.

Серия оценок-3 («базовая»)

До сих пор единственная поправка к «стандартной» схеме расчетов сводилась к замене consumer real wage на producer real wage. Но, как отмечалось выше, сторонники этой схемы не ограничиваются ошибочным использованием разных ценовых индексов при измерении реальных величин валовой добавленной стоимости и заработной платы. Поэтому центральной для нашего анализа можно считать серию оценок-3, где мы идем дальше и вместо данных о номинальной начисленной заработной плате используем данные об оплате труда по СНС. Напомним, что они, во-первых, охватывают наемных работников как корпоративного, так и некорпоративного секторов, во-вторых, включают расходы на социальное страхование, и в-третьих, учитывают скрытую оплату труда.

Эти данные в зависимости от исходных определений позволяют ввести в анализ несколько альтернативных индикаторов среднемесячной оплаты труда. Следуя «узкому» определению, ее можно рассчитать как частное от деления фонда заработной платы (без учета расходов на социальное страхование и скрытых выплат) на численность наемных работников и число месяцев в году (подвариант 3-В); следуя «промежуточному» определению — как частное от деления фонда оплаты труда с включением расходов на социальное страхование на численность наемных работников и число месяцев в году (подвариант 3-С); наконец, следуя «широкому» определению — как частное от деления фонда оплаты труда с включением как расходов на социальное страхование, так и скрытых выплат на численность наемных работников и число месяцев в году (подвариант 3-Д). Используя дефлятор ВВП, мы можем затем перейти от номинальных значений этих величин к реальным²¹. Наконец, если

²⁰ Если оценивать производительность труда в промышленности по данным о выпуске, а не о валовой добавленной стоимости, результаты оказываются близкими: снижение удельных издержек на рабочую силу с 1997 г. по 2000 г. на 11% и с 2003 г. по 2007 г. на 19%.

²¹ Номинальные значения этих показателей см. выше в Таблице 2, реальные — в Таблице ПЗ (Приложение).

взять среднемесячную оплату труда по «узкому» определению и дефлировать ее, как это обычно делают, по индексу потребительских цен, то наш набор альтернативных оценок пополнится еще одним индикатором, максимально приближенным к показателю «официальной» реальной заработной платы (подвариант 3-А). В общей сложности мы получаем четыре подварианта расчета (один в «потребительском» и три в «производительском» формате), которым соответствуют четыре альтернативных индекса удельных издержек на рабочую силу.

Из оценок для всей экономики, представленных в Таблице П4 (Приложение), следует несколько важных и интересных выводов. Во-первых, мы видим, что в 1997—2006 гг. оплата труда, дефлированная по ИПЦ, росла намного быстрее, чем дефлированная по дефлятору ВВП: разница в их кумулятивных приростах достигает 20 процентных пунктов — 61% против 41% соответственно²². Таким образом, «стандартный» подход, оперирующий разными ценовыми индексами, преувеличивает рост стоимости рабочей силы с точки зрения предприятий примерно в полтора раза (Рис. 7). Для последних лет, 2003—2006 гг., аналогичный разрыв оказывается еще сильнее — 41% против 16% (Рис. 8).

Во-вторых, выясняется, что индикатор реальной оплаты труда-3С увеличился за тот же период намного меньше (на 25%), чем индикатор-3В. Поскольку первый из них включает расходы на социальное страхование, а второй не включает, разность — порядка 16 процентных пунктов — дает представление о масштабах выигрыша, полученного предприятиями в 2000-е гг. от снижения ставок ЕСН. (Примечательно, что примерно половина этой экономии приходится на три последних года — 2004—2006 гг.)

В-третьих, из полученных оценок следует, что в посткризисный период скрытая оплата труда росла быстрее, чем формально регистрируемая — разница в кумулятивных приростах индикаторов 3Д и 3С достигает 7 процентных пунктов (32% против 25%). Однако, учитывая достаточно условный характер статистических измерений скрытой оплаты труда, этот результат, естественно, следует воспринимать с осторожностью.

Расхождение в динамике альтернативных показателей реальной оплаты труда порождают значительную вариацию в оценках удельных издержек на рабочую силу. Так, индекс ULC-3А, казалось бы, сообщает нам, что за 1997—2006 гг. (Рис. 7) рабочая сила подорожала в относительном выражении на 4%, в том числе в самые последние годы (Рис. 8) — на целые 17% (по отношению к уровню 2003 г.). Однако уже переход к индикатору ULC-3В ясно показывает, что в действительности наем работни-

²² Данные за 2007 г. о расходах на социальное страхование работников еще не опубликованы, что вынуждает нас ограничиться сравнением динамики производительности труда и динамики его оплаты за 1997—2006 гг., исключив из рассмотрения 2007 г.

ков стал обходиться российским предприятиям в эти годы намного дешевле — почти на 9% (после 2003 г. — на 4%). Еще больший выигрыш фиксирует показатель ULC-3С, учитывающий эффект от снижения ставок ЕСН: удешевление на 20% в течение 1997—2006 гг. и на 10% в течение последних лет. Динамика скрытой оплаты труда, напротив, противодействовала снижению удельных издержек на рабочую силу: индикатор ULC-3Д уменьшился лишь на 15% (в том числе после 2003 г. — на 7%). Таким образом, примерно 5 процентных пунктов снижения «официальных» затрат на оплату труда были «съедены» ростом скрытых выплат.

Итак, при использовании методологически корректных показателей мы получаем результаты, свидетельствующие о заметном снижении удельных издержек на рабочую силу даже в масштабах всей российской экономики. Естественно ожидать, что для промышленности оно должно было быть еще более сильным (Таблица П4).

Индикатор оплаты труда-3А, где в качестве дефлятора используется ИПЦ, рассказывает нам знакомую историю про резкий рост реальных заработков, на этот раз — в промышленности. Исходя из его динамики можно заключить, что в 2006 г. они были на 67% выше, чем в 1997 г. (Рис. 9), причем только за 2003—2006 гг. их увеличение составило почти 24% (Рис. 10). Но уже при переходе к индикатору-3В, строящемуся в «производительском» формате, выясняется, что в действительности прирост реальной заработной платы с точки зрения предприятий был много меньше — 42%. Более того, после 2003 г. она резко упала — на целых 18%. Согласно индексу-3С, учитывающему изменения в расходах на социальное страхование, увеличение реальной оплаты труда в течение 1997—2007 гг. было значительно более слабым — 25%, а ее падение в самые последние годы, напротив, значительно более сильным — 24%. Однако из-за того, что рост скрытых выплат шел с опережением, увеличение реальной оплаты труда по «широкому» определению для всего рассматриваемого периода оказывается несколько большим (+33%), тогда как ее падение для последних лет несколько меньшим (–21%).

Но какой бы из альтернативных показателей реальной оплаты труда, базирующихся на данных СНС, мы ни взяли, темпы роста любого из них, как нетрудно убедиться, заметно отставали от темпов роста производительности труда. Даже если мы решим оперировать методологически некорректным индексом ULC-3А, строящимся с использованием ИПЦ, нам все равно придется признать, что в 2006 г. рабочая сила обходилась российским промышленным предприятиям относительно дешевле, чем в 1997 г. (примерно на 2%). Обращение к индикатору ULC-3В, при расчете которого используется не ИПЦ, а дефлятор ВДС, свидетельствует, что за 1997—2006 гг. рабочая сила подешевела для них на 17%, а за 2004—2006 гг. — на 31% (по отношению к уровню 2003 г.).

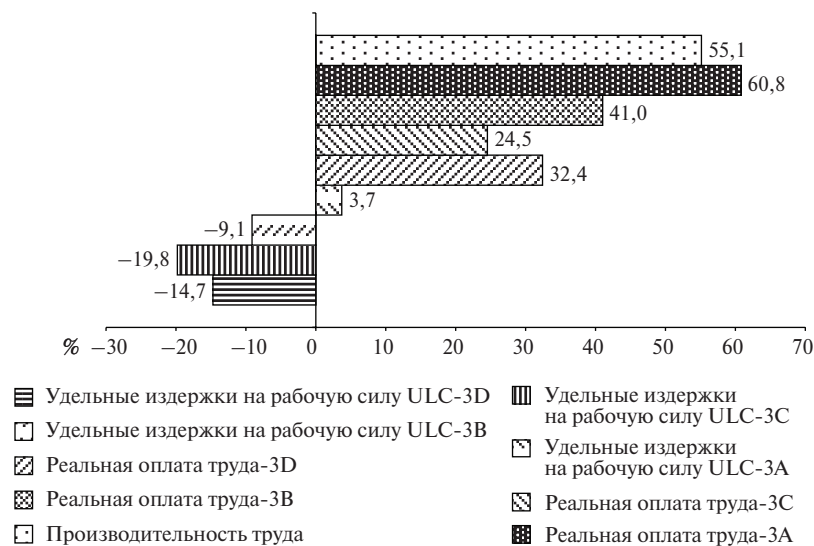


Рис. 7. Кумулятивные приросты производительности труда, реальной оплаты труда и удельных издержек на рабочую силу, 1997—2006 гг., экономика, % (серия оценок-3)

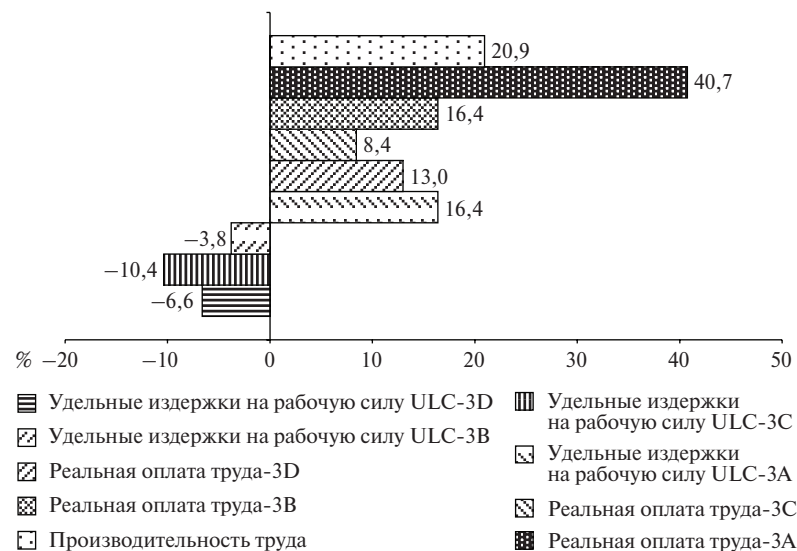


Рис. 8. Кумулятивные приросты производительности труда, реальной оплаты труда и удельных издержек на рабочую силу, 2003—2006 гг., экономика, % (серия оценок-3)

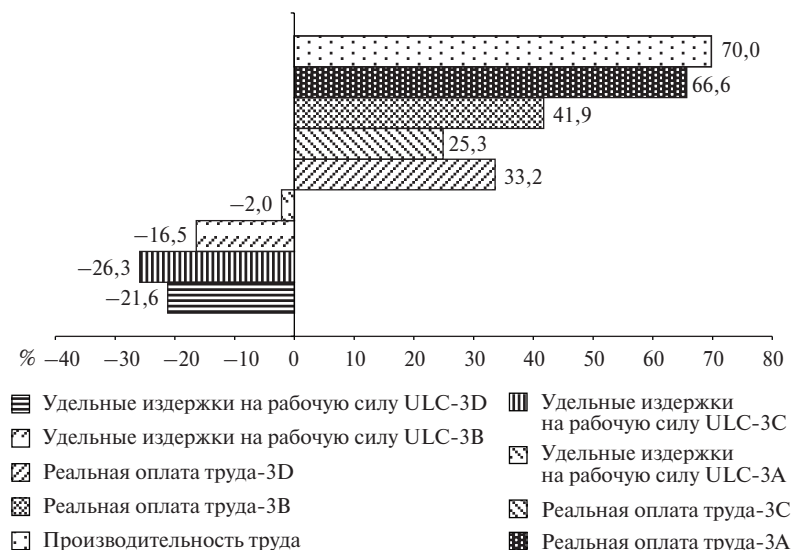


Рис. 9. Кумулятивные приросты производительности труда, реальной оплаты труда и удельных издержек на рабочую силу, 1997—2006 гг., промышленность, % (серия оценок-3)

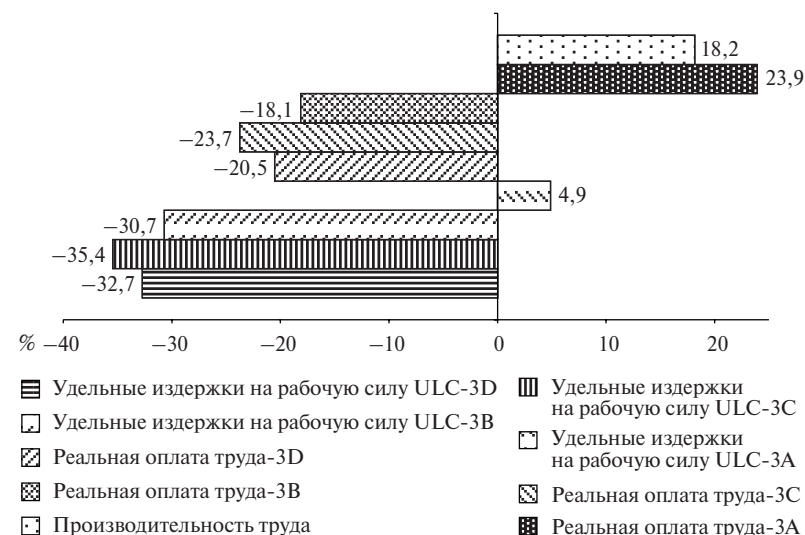


Рис. 10. Кумулятивные приросты производительности труда, реальной оплаты труда и удельных издержек на рабочую силу, 2003—2006 гг., промышленность, % (серия оценок-3)

Другими словами, в те самые годы, когда большинство экспертов выражали беспокойство по поводу непрерывной эскалации издержек на рабочую силу, они устойчиво снижались, «отыгрывая» назад то повышение, которое имело место в 2001—2003 гг. Если же учесть еще и экономию по взносам предприятий в социальные фонды, то тогда сокращение удельных издержек на рабочую силу достигнет 26% для всего периода 1997—2006 гг. и 35% для подпериода 2004—2006 гг. (по отношению к уровню 2003 г.) Хотя учет скрытых выплат несколько сокращает величину этого выигрыша, принципиально результаты остаются теми же.

Серия оценок-4 («отраслевая»)

Можно возразить, что полученные нами оценки не обязательно должны отражать ситуацию в большей части российской экономики или хотя бы промышленности. Возможно, для некоторых предприятий — например, относящихся к добывающим отраслям — вследствие исключительно благоприятной конъюнктуры на мировых рынках стоимость рабочей силы, измеренная в единицах выпускаемой ими продукции, действительно снизилась. В результате заработная плата, складывающаяся на рынке, стала восприниматься ими как относительно невысокая. Однако для других предприятий, вынужденных вступать с ними в конкуренцию за привлечение и удержание рабочей силы, ее уровень мог превышать их экономические возможности. Иными словами, нельзя исключить, что в «неэкспортном» секторе российской экономики ситуация складывалась иначе, чем в «экспортном», и что в нем затраты на оплату труда все же росли намного быстрее производительности.

Это предположение можно проверить, воспользовавшись данными, аналогичными тем, которые использовались нами в предыдущем подразделе, для трех укрупненных секторов промышленности — добычи полезных ископаемых, обрабатывающих производств, производства и распределения электроэнергии, газа и воды. Правда, такие секторальные данные имеются лишь для небольшой части посткризисного периода — 2002—2006 гг. (Таблица П5, Приложение).

Начнем с добычи полезных ископаемых. За 2002—2006 гг. индикатор-4А, получаемый с использованием ИПЦ, вырос здесь на 39%, что, казалось бы, свидетельствует об ускоренном росте затрат на оплату труда (Рис. 11). Однако все альтернативные индексы, получаемые с использованием дефляторов ВДС, — 4В, 4С и 4D — в этот период, напротив, «просели» и весьма существенно — на 30—40%. Это означает, что в реальных терминах бремя оплаты труда сократилось для предприятий добывающих отраслей как минимум на треть. На это наложились доста-

точно энергичная динамика производительности труда — прирост на 36%. В подобных условиях удельные издержки на рабочую силу не могли не «провалиться». Даже индикатор ULC-4А, строящийся по логике «стандартного» подхода, не фиксирует сколько-нибудь заметного скачка в относительной стоимости рабочей силы — кумулятивный прирост менее 2%. Все остальные, методологически более корректные индикаторы — ULC-4В, ULC-4С и ULC-4D — свидетельствуют об огромном выигрыше, который достался предприятиям добывающих отраслей: за какие-то четыре года их удельные издержки на рабочую силу упали более чем вдвое!

По сходному сценарию развивались события в обрабатывающих производствах (Рис. 12). В 2002—2006 гг. индикаторы реальной оплаты труда 4В, 4С и 4D оставались в них практически неизменными и лишь методологически некорректный индекс 4А, получаемый с использованием ИПЦ, «потяжелел» более чем на 30%. Что касается динамики производительности труда, то в этом отношении обрабатывающие отрасли почти не уступали добывающим (кумулятивный прирост составил 36%). В результате удельные издержки на рабочую силу в них тоже снизились и тоже достаточно ощутимо — примерно на четверть.

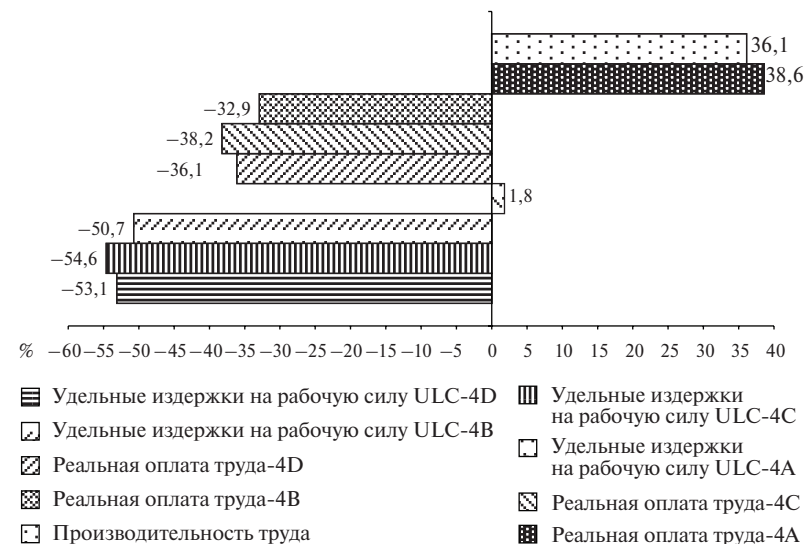


Рис. 11. Кумулятивные приросты производительности труда, реальной оплаты труда и удельных издержек на рабочую силу в добыче полезных ископаемых, 2002—2006 гг., % (серия оценок-4)

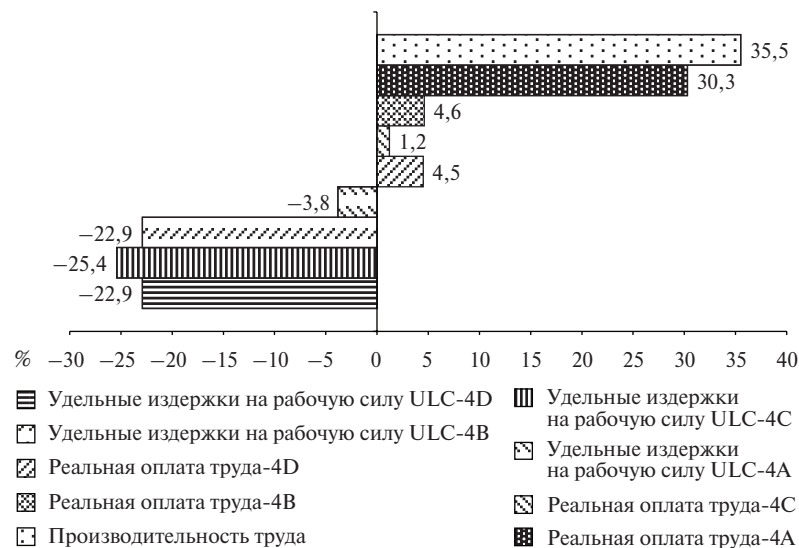


Рис. 12. Кумулятивные приросты производительности труда, реальной оплаты труда и удельных издержек на рабочую силу в обрабатывающих производствах, 2002—2006 гг., % (серия оценок-4)

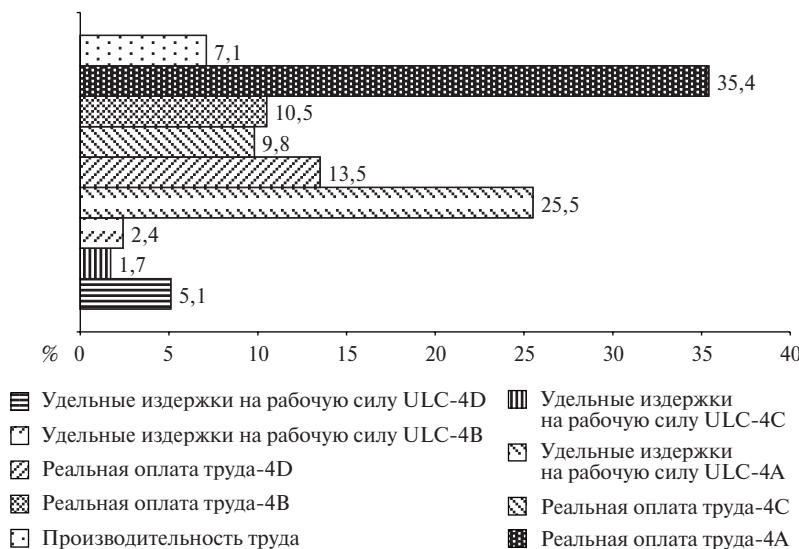


Рис. 13. Кумулятивные приросты производительности труда, реальной оплаты труда и удельных издержек на рабочую силу в производстве и распределении электроэнергии, газа и воды, 2002—2006 гг., % (серия оценок-4)

Для предприятий, занимающихся производством и распределением электроэнергии, газа и воды, ситуация складывалась менее благоприятно (Рис. 13). У них реальная оплата труда не снижалась, как в добыче полезных ископаемых, и не оставалась на месте, как в обрабатывающих производствах, а демонстрировала тенденцию к росту, хотя и достаточно умеренному — прирост за 2002—2006 гг. на 10—14% (естественно, что если полагаться на индикатор-4А, то прирост окажется значительно больше — 35%). Гораздо медленнее повышалась здесь и производительность труда — 7%. Однако и такого вялого роста производительности было достаточно, чтобы обеспечить стабильность удельных издержек на рабочую силу даже в этом секторе — их кумулятивное повышение составило в нем едва заметные 2—5%.

Итак, не только на уровне всей экономики или всей промышленности в целом, но и на более дезагрегированном отраслевом уровне не обнаруживается никаких признаков «отрыва» стоимости рабочей силы от производительности труда. В период 2002—2006 гг. ни один из секторов, составляющих ядро российской экономики, не сталкивался с ростом удельных издержек на рабочую силу: в худшем случае они оставались неизменными, в лучшем стремительно падали²³.

5. Свидетельства предпринимательских опросов

Однако эти выводы могут быть оспорены как недостаточно общие. Вполне возможно, что удешевление рабочей силы имело место лишь для наиболее крупных и экономически наиболее успешных российских предприятий, тогда как все остальные страдали от ее резкого удорожания. Уловить такую дифференциацию высокоагрегированные данные

²³ Мы оставляем за рамками обсуждения оценки для других видов экономической деятельности, так как считаем их более проблематичными. Но принципиально они не отличаются от результатов, получаемых для секторов промышленности. Так, исходя из «отраслевых» данных о распределении валовой добавленной стоимости по видам первичных доходов можно заключить, что в 2002—2006 гг. рост удельных издержек на рабочую силу наблюдался только в торговле и в операциях с недвижимым имуществом. В остальных видах экономической деятельности они либо снижались (сельское хозяйство, рыболовство, строительство, гостиницы и рестораны, финансовые услуги), либо оставались практически неизменными (транспорт и связь). Иными словами, относительное удешевление рабочей силы в деловом секторе российской экономики было почти повсеместным.

неспособны. Возникает вопрос: не была ли ситуация для основной массы «рядовых» российских предприятий принципиально иной? Возможно, именно им пришлось столкнуться с резким скачком удельных издержек на рабочую силу, подрывавшим их и без того невысокую конкурентоспособность?

Ответить на этот вопрос позволяют предпринимательские опросы «Российского экономического барометра» (РЭБ), в выборке которого преимущественно представлены предприятия второго-третьего эшелона российской промышленности²⁴. Мы воспользуемся опросными данными о темпах роста производства, занятости, цен выпуска и заработной платы на предприятиях — респондентах РЭБ. Для сравнения мы будем приводить аналогичные оценки, рассчитанные по данным официальной статистики и относящиеся ко всей российской промышленности в целом. Но чтобы обеспечить их сопоставимость с оценками РЭБ, нам придется использовать несколько иную, упрощенную процедуру расчета.

Во-первых, в опросах РЭБ собирается информация не о динамике валовой добавленной стоимости, а о динамике выпуска на обследуемых предприятиях. Поэтому расчет «официальных» индексов производительности труда мы также будем производить по показателям выпуска. Во-вторых, индексы РЭБ строятся не как отношение между среднегодовыми значениями соответствующих индикаторов, а как отношение между их значениями на начало и конец обследуемого периода. Поэтому при оценке темпов роста реальной заработной платы с использованием официальных данных мы также будем оперировать не среднегодовыми, а 12-месячными (декабрь к декабрю) индексами начисленной заработной платы, потребительских цен и цен производителей промышленной продукции.

На Рис. 14—16 представлены траектории изменения годовых индексов производительности труда, реальной заработной платы и удельных

²⁴ Обследования РЭБ регулярно проводятся с конца 1991 г. Респондентская сеть включает свыше 500 промышленных предприятий основных отраслей и регионов России. Хотя выборка постепенно обновляется, она сохраняет преемственность и по многим важнейшим параметрам может считаться репрезентативной. Ее описание см. в квартальных бюллетенях РЭБ: Российский экономический барометр: тесты, оценки и прогнозы хозяйственной ситуации. М.: ИМЭМО РАН (различные выпуски). Методика расчета удельных издержек на рабочую силу с использованием опросных данных представлена в работе: Капелюшников Р. Российский рынок труда сквозь призму предпринимательских опросов: ретроспективный анализ. М.: ИМЭМО РАН, 2006.

издержек на рабочую силу по опросным данным РЭБ и по официальным данным Росстата, охватывающим период 1997—2007 гг. Априорно трудно ожидать близости оценок, полученных на основе столь разных источников. И дело не только в специфике конструирования опросных показателей.

В составе выборки РЭБ недостаточно представлены предприятия из числа некоторых наиболее «процветающих» отраслей российской промышленности (таких, как ТЭК). Официальные показатели рассчитываются с поправкой на теневую деятельность, тогда как для опросных показателей такой корректировки не производится. Наконец, и это, возможно, самое главное, имплицитные дефляторы, которые используют участники опросов при ответах на вопрос об изменении физических объемов производства на своих предприятиях, могут сильно отличаться от эксплицитных дефляторов, которые разрабатываются и публикуются Росстатом. Все это с высокой степенью вероятности должно вести к тому, что общая картина экономической динамики, вырисовывающаяся из опросных данных, будет выглядеть менее оптимистично, чем та, которую предлагает официальная статистика.

Действительно, как видно из представленных графиков, кривая, описывающая динамику производительности труда исходя из официальных данных Росстата, располагается выше кривой, описывающей ее динамику исходя из опросных данных РЭБ (Рис. 14). Кроме того, первую отличает существенно большая волатильность. Оценки РЭБ не фиксируют столь резких скачков и провалов, о которых говорят официальные оценки. Тем не менее общий колебательный рисунок в обоих случаях оказывается схожим. Примерно то же можно сказать о соотношении между альтернативными оценками динамики реальной заработной платы для производителя (Рис. 15). Кривая, основанная на опросных данных, по большей части располагается под кривой, основанной на официальных данных, и отличается большей сглаженностью. Однако общий колебательный рисунок опять-таки выглядит похоже. Но наибольшая близость отмечается для кривых, описывающих динамику удельных издержек на рабочую силу (Рис. 16). В данном случае совпадет не только общий рисунок, но и средний уровень, вокруг которого происходили колебания.

Таким образом, общие тренды, которые в посткризисный период были характерны для производительности труда, реальной заработной платы для производителя и удельных издержек на рабочую силу, неплохо «схватываются» опросными данными РЭБ. Обратимся теперь к их содержательному анализу.

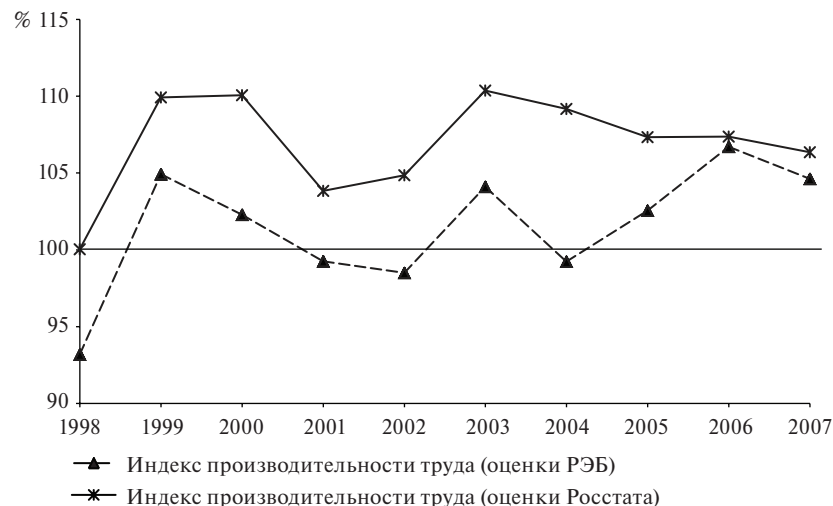


Рис. 14. Годовые индексы производительности труда в промышленности по данным РЭБ и Росстата, 1997—2007 гг.

Источник: Здесь и далее опросы РЭБ.

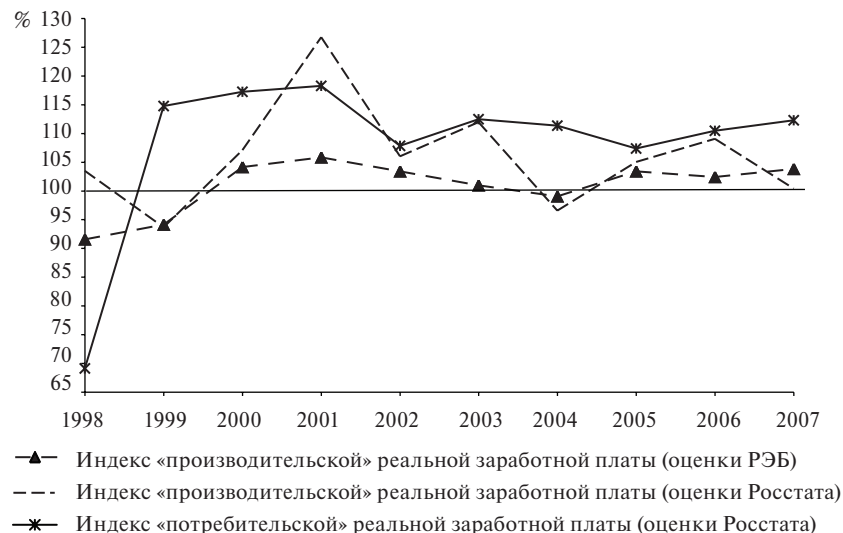


Рис. 15. Годовые индексы реальной заработной платы в промышленности по данным РЭБ и Росстата, 1997—2007 гг.



Рис. 16. Годовые индексы удельных издержек на рабочую силу в промышленности по данным РЭБ и Росстата, 1997—2007 гг.

Как следует из Рис. 14, в период 1997—2007 гг. единственным годом, когда на предприятиях — респондентах РЭБ отмечалось резкое снижение производительности, был «дефолтный» 1998 г. С началом подъема показатели производительности труда пошли вверх: наиболее благоприятными с этой точки зрения были 1999, 2003 и 2006—2007 гг., когда они повышались максимально быстрыми темпами.

Что касается реальной заработной платы для производителя (Рис. 15), то по хорошо известным причинам 1998—1999 гг. были отмечены ее стремительным падением. С 2000 г. опросы РЭБ фиксируют начало повышательного тренда в ее динамике (с этого момента темпы роста номинальной заработной платы стали опережать темпы роста выпуска в текущих ценах). Тем не менее динамика «производительской» реальной заработной платы по-прежнему отставала от динамики «потребительской» реальной заработной платы, которая, по данным Росстата, в период 2000—2007 гг. увеличивалась на 10—15% в год.

Как можно заключить из Рис. 16, в 1998—1999 гг. провал в показателях реальной заработной платы привел к тому, что с точки зрения пред-

приятный рабочая сила заметно подешевела: удельный вес затрат на нее в стоимости единицы продукции уменьшился, причем значительно. В последующие годы динамика удельных издержек на рабочую силу характеризовалась крайней неустойчивостью: в 2000—2002 гг. они немного подросли, однако затем вновь стали снижаться, так что в 2007 г. рабочая сила обходилась предприятиям — респондентам РЭБ все еще дешевле, чем в 1997 г. За весь период 1997—2007 гг. их кумулятивное падение составило 8%, в том числе за 2003—2007 гг. — свыше 5%. (К этому стоит добавить, что удорожание рабочей силы, имевшее место в первые годы экономического подъема, в любом случае было несопоставимо по масштабам с ее удешевлением в годы кризиса.)

Таким образом, опросы РЭБ свидетельствуют, что заметное снижение удельных издержек на рабочую силу не было локализовано в узком сегменте экономически наиболее успешных российских предприятий. В последние годы на предприятиях второго-третьего эшелонов (хотя, конечно же, далеко не на всех) они также снижались. Иными словами, волна относительного удешевления рабочей силы была достаточно широкой, охватывая едва ли не все основные сегменты российской промышленности.

6. Изменения в структуре распределения первичных доходов

Исходя из экономического смысла понятия удельных издержек на рабочую силу их можно представить как долю оплаты труда в валовом внутреннем продукте или в валовой добавленной стоимости отдельных отраслей/секторов. Поэтому если нас интересует не точное количественное соотношение между темпами изменения производительности труда и темпами изменения его оплаты, а только то, какой из этих показателей рос быстрее, а какой медленнее, то тогда мы можем пойти по более простому и менее «светоёмкому» пути, проанализировав изменения в распределении валовой добавленной стоимости по видам первичных доходов. Если, скажем, доля оплаты труда в ВВП повышается, то это будет означать, что рост затрат на рабочую силу идет с опережением по отношению к росту производительности труда. При таком подходе не возникает проблемы выбора дефляторов и можно ограничиться анализом изменений в структуре ВВП или ВДС в текущих ценах.

Сдвиги в структуре ВВП

Оценки, представленные в Таблице П6 (см. Приложение), относятся ко всей экономике. Из них видно, что за период с 1997 г. по 2007 г. максимальная доля оплаты труда в ВВП (в основных ценах) отмечалась в исходном 1997 г. (56,0%), а минимальная двумя годами позже — в 1999 г. (44,7%). В последние годы она почти не менялась, колеблясь в узком диапазоне 51—53%. Уже одного этого достаточно, чтобы поставить под сомнение тезис о двукратном или даже трехкратном превышении темпов прироста реальной заработной платы над темпами прироста производительности труда, поскольку в этом случае российской экономике не удалось бы избежать резкого скачка доли оплаты труда в ВВП. Размах колебаний отчасти «смазывается» включением в состав затрат на оплату труда (в широком смысле) скрытых выплат. Если же не учитывать их, ограничившись рассмотрением только формально регистрируемой оплаты труда, то тогда оказывается, что в 2004—2007 гг. ее доля в ВВП была ниже не только, чем в 1997—1998 гг., но и чем в 2002 г., когда никаких опасений по поводу «переоцененности» российской рабочей силы еще не высказывалось.

К интересным выводам приводит анализ того, как на протяжении 1997—2007 гг. менялось соотношение между отчислениями на социальное страхование работников и «официальной» (то есть формально регистрируемой) заработной платой. В 1997—2000 гг. с каждого рубля начисленной заработной платы российским предприятиям приходилось перечислять в социальные фонды порядка 40 коп., в 2001—2004 гг. — 33—35 коп., а в 2005—2005 гг. и вовсе только 25 коп. Эти оценки убедительно показывают, как важно оперировать показателями полных издержек на рабочую силу, учитывающими возможные последствия от пересмотра ЕСН.

Конечно, нельзя исключить, что главный выигрыш от «переструктуризации» ВВП получило государство в виде ускоренного роста налоговых поступлений. Действительно, доля чистых налогов в ВВП (в рыночных ценах) выросла с примерно 15% на рубеже 1990—2000-х гг. до примерно 20% в 2006—2007 гг. Однако большая часть этого прироста имела «счетный» характер и была связана с изменениями в методологии СНС. Как видно из Таблицы П5, при переходе от ОКОНХ к ОКВЭД Росстат произвел «переадресовку» примерно 3% ВВП, исключив налог на добычу полезных ископаемых из состава валовой прибыли и смешанных доходов и перенес его в состав «других налогов на производство». Таким образом, хотя доля «доходов государства» в ВВП повысилась, ее увеличение было не столь значительным, как этого можно было бы ожидать.

Важный вопрос, который также имеет смысл обсудить, — как на протяжении 1997—2007 гг. менялось соотношение между валовой прибылью и смешанными доходами, с одной стороны, и оплатой труда, с другой стороны? Если рассматривать соотношение между этими видами первичных доходов до перераспределения скрытых выплат, то оказывается, что в последние годы оно находилось на существенно более высокой отметке, чем в 1997—1998 гг. или даже в 2002—2003 гг.: 1,4—1,5 против 1,1—1,2 и 1,3—1,35 соответственно. После «переброски» скрытых выплат оно меняется, но не принципиально. Сформировавшаяся в 2004—2007 гг. структура ВВП все равно остается сильнее смещенной в пользу получателей прибыли и смешанных доходов, чем это было в 1997—1998 гг. или даже в 2002—2003 гг.

Сдвиги в структуре ВДС промышленности

Любая современная экономика включает в себя обширный общественный сектор, выпуск которого (output) плохо поддается рыночной оценке и фактически измеряется по произведенным затратам (input). Как мы уже упоминали, по этой причине оценки, относящиеся не ко всей экономике, а к более узким агрегатам, в частности — к промышленности, оказываются и более надежными, и более информативными.

В валовой добавленной стоимости российской промышленности доля оплаты труда достигла максимума в 2003 г., когда она превысила отметку 60% (Таблица П7, Приложение). Переломным, насколько можно судить, стал следующий, 2004 г., когда промышленность, а с ней и вся экономика вступили в новый режим функционирования. Начиная с этого года доля оплаты труда в ВДС промышленности стала быстро сжиматься, сократившись за короткое время на неправдоподобно большую величину — 20 процентных пунктов! В настоящее время она остается примерно на 10 процентных пунктов ниже даже по сравнению с показателями 1997—1998 гг.

Перейдя к более узкому определению затрат на оплату труда (без учета скрытых выплат), мы убеждаемся, что именно в 2004—2007 гг. их доля в ВДС промышленности была минимальной. В эти годы они составляли около 30% по сравнению с примерно 45% в 2002—2003 гг., 40% в 1997—1998 гг. или 31—32% в 1999—2000 гг. Как ни парадоксально, но именно 2004—2007 гг. должны, по-видимому, рассматриваться как период, когда российская промышленность имела доступ к максимально дешевой (в относительном выражении) рабочей силе.

Параллельно с этим в 2000-х гг. отмечалось резкое увеличение доли в ВДС промышленности «других налогов на производство». Трудно, од-

нако, решить, в какой мере это увеличение было реальным, а в какой чисто «счетным», поскольку при переходе от ОКОНХ к ОКВЭД Росстат «перебросил» более 10% ВДС промышленности из состава валовой прибыли и смешанных доходов в состав «других налогов на производство» (см. Таблицу П6).

Из представленных оценок следует еще один интересный вывод — что в промышленности сокращение доли оплаты труда сопровождалось существенным ростом доли валовой прибыли и смешанных доходов. Какое бы определение данного вида первичных доходов мы ни приняли — более широкое (до исключения скрытой оплаты труда) или более узкое (после ее исключения), оказывается, что в настоящее время их доля в ВДС промышленности вплотную приблизилась к рекордным значениям, характерным для самых первых посткризисных лет.

Сдвиги в структуре ВДС отдельных секторов

Хотя в 2002—2007 гг. ситуация в отдельных секторах промышленности складывалась неодинаково, ни в одном из них не удается обнаружить резкого скачка доли оплаты труда в ВДС (Таблица П8, Приложение).

Максимальное удешевление относительной стоимости рабочей силы отмечалось в добыче полезных ископаемых. В ней доля оплаты труда уменьшилась более чем вдвое — с 47% до 21% при включении в ее состав скрытых выплат и с 35% до 16% при их невключении. Доля отчислений на социальное страхование работников сократилась при этом втрое — с 9% до 3%. Напротив, доля валовой прибыли и смешанных доходов в ВДС добывающих отраслей пережила фантастический взлет: с 17% в 2002 г. до 45% в 2007 г. Еще более поразительно выглядит этот взлет после перераспределения скрытых выплат: с 6% в 2002 г. до 39% в 2007 г.

Сходные тенденции отмечались в обрабатывающих производствах: снижение доли оплаты труда в ВДС на 15 процентных пунктов при включении скрытых выплат и на 12 процентных пунктов при их невключении. При этом в отличие от добывающих отраслей доля «других налогов на производство» в ВДС обрабатывающих отраслей уменьшилась. В результате доля валовой прибыли и смешанных доходов возросла в них на 15—20 процентных пунктов. Как следствие, в 2007 г. соотношение между валовой прибылью/смешанными доходами и оплатой труда в этом секторе почти вдвое превосходило тот уровень, на котором оно находилось в 2002 г.

Особый случай представляет последний из рассматриваемых секторов — производство и распределение электроэнергии, газа и воды. В отличие от других секторов за 2002—2007 гг. доля оплаты труда в ВДС здесь выросла, хотя и слишком заметно — на 2—4 процентных пункта. Одна-

ко так как параллельно с этим в нем наблюдалось снижение доли «других налогов на производство», валовая прибыль и смешанные доходы все равно расширили свое «представительство» в структуре ВДС. В итоге даже в этом секторе не отмечалось какого-либо взрывного роста затрат на оплату труда ни по отношению к валовой добавленной стоимости, ни по отношению к прибыли.

7. Уникален ли российский опыт?

Как показывают дискуссии по проблемам производительности труда и заработной платы в других странах, ошибочные представления об их связи широко распространены не только в России. Во всем мире экономисты точно так же склонны забывать о различиях, существующих между consumer real wage и producer real wage.

Пожалуй, наиболее ярким примером могут служить США, где некорректные сопоставления динамики производительности труда и динамики заработной платы приобрели такую популярность, что председатель Бюро экономического анализа М. Фелдстайн недавно был вынужден выступить на ежегодной сессии Американской экономической ассоциации со специальным обращением под названием «Отражает ли заработная плата рост производительности?»²⁵.

Как и в России, официальные ведомства США рассчитывают и публикуют только данные о реальной заработной плате, дефлированной по ИПЦ, а политики, экономисты и бизнес-аналитики некритично ими пользуются. Любопытно, что при этом ситуация в США, как ее описывает М. Фелдстайн, оказывается зеркальной по отношению к ситуации в России: если в России все говорят об ускоренном росте заработной платы, то в США, напротив, о ее замедленном росте; если в России цены производства опережали потребительские цены, то в США они, напротив, от них отставали; если в России доля «незарплатной» составляющей в издержках на рабочую силу снижалась, то в США, напротив, возрастала; наконец, если в России основным предметом для беспокойства является возможное ослабление конкурентоспособности страны, то в США тревогу вызывает то, что работники не имеют возможности в полной мере пользоваться плодами экономического роста. Однако при бли-

²⁵ Feldstein M. Did wages reflect growth productivity? // NBER. Working Paper No 13953. 2008.

жайшем рассмотрении выясняется, что опасения, высказываемые политиками и экономистами обеих стран, безосновательны.

М. Фелдстайн указывает на те же две главных ошибки, которые на примере российской экономики обсуждали и мы. Первая связана с тем, что при подсчетах реальных заработков используется индекс потребительских цен, а не дефляторы выпуска. Вторая заключается в том, что в этих подсчетах фигурирует узкий показатель заработной платы, не учитывающий предоставления фирмами разнообразных дополнительных выплат (fringe benefits).

В частном несельскохозяйственном секторе США в период 1970—2006 гг. производительность труда росла средними темпами 1,9% в год, тогда как средние темпы прироста реальной заработной платы, дефлированной по ИПЦ, были намного ниже — 1,2% в год²⁶. Однако практически весь этот разрыв объясняется тем, что потребительские цены повышались намного быстрее цен производителей — 4,3% против 3,9%. Как подчеркивает М. Фелдстайн, «в данном контексте неправильно использовать два *разных* дефлятора — один для измерения производительности и другой для измерения реальной оплаты труда»²⁷. Поскольку при построении ИПЦ учитываются цены на импорт и некоторые другие элементы, не относящиеся к производимым экономикой продуктам, показатель реальной оплаты труда, получаемый при использовании индекса потребительских цен, является «непригодным для оценки соотношения между производительностью и компенсацией работников»²⁸.

Остаточное расхождение между динамикой производительности и динамикой реальных заработков оказывается связано с тем, что в США

²⁶ Отсюда некоторые экономисты делают вывод, что статистические данные по США опровергают теоретический вывод о том, что темпы роста оплаты труда должны соответствовать темпам роста производительности. Однако, напоминает М. Фелдстайн, из общей экономической теории никак не следует, что между динамикой заработной платы и динамикой производительности должна выдерживаться строгая пропорциональность. Такая пропорциональность может существовать только в простейшей производственной функции Кобба — Дугласа; другие, более сложные разновидности производственных функций этого не предполагают. И поскольку реальные связи между затратами и выпуском совсем не обязательно описываются функцией Кобба — Дугласа, нам не следует удивляться, если заработная плата меняется не строго пропорционально тому, как меняется производительность труда (Feldstein M. Did wages reflect growth productivity? P. 3—4).

²⁷ Ibid. P. 2.

²⁸ Feldstein M. Did wages reflect growth productivity? P. 7. Он показывает также, что изменения в динамике производительности труда не сразу отражаются на динамике заработной платы, а с большим или меньшим временным лагом. В частности, соотношение между ними может заметно колебаться по ходу экономического цикла.

рост «незарплатных» издержек на рабочую силу (расходов на социальное страхование и др.) шел с устойчивым опережением по отношению к росту заработной платы. За те же десятилетия доля дополнительных выплат в общей компенсации работников увеличилась почти вдвое — с 10,6% в 1970 г. до 19,1% в 2006 г. В результате среднегодовые темпы прироста «полной» платы за труд на 0,3% превышали среднегодовые темпы прироста собственно заработной платы.

«В общем, — завершает свое обращение М. Фелдстейн, — базовая экономическая теория напоминает нам, что реальная оплата труда должна измеряться с использованием того же ценового индекса, который используется при подсчетах производительности. Стоит это сделать, как показатели ее прироста [в США. — *Р.К.*] оказываются практически неотличимыми от показателей прироста производительности»²⁹.

8. Заключение

Подведем итоги.

Мы начали обсуждение с выявления неявных допущений, на которых базируются «стандартные» сопоставления темпов роста производительности труда и темпов роста его оплаты. В них предполагается, во-первых, что динамика цен производителей не отличается от динамики потребительских цен и поэтому не имеет значения, с каким из альтернативных показателей реальной заработной платы — «потребительской» или «производительской» — мы работаем. Во-вторых, что траектория изменения заработной платы в некорпоративном секторе экономики совпадает с траекторией ее изменения в корпоративном секторе и что поэтому можно без особого риска пользоваться нескорректированными оценками Росстата о начисленной заработной плате работников по полному кругу предприятий. В-третьих, что динамика «полных» издержек на рабочую силу в точности следует за динамикой заработной платы и поэтому их «незарплатную» составляющую можно игнорировать. Наконец, в-четвертых, что можно ограничиться анализом данных по всей экономике, хотя в ней присутствует обширный общественный сектор, где выпуск фактически измеряется по затратам.

Наш анализ показал, что все эти допущения являются неоправданными и что все они имеют значение. Последовательно отказываясь от

них, мы представили несколько серий альтернативных оценок реальной оплаты труда и удельных издержек на рабочую силу. В одних случаях использовались показатели «потребительской», в других — «производительской» заработной платы; в одних случаях брались данные о заработках наемных работников только корпоративного сектора, в других — о заработках всех работающих по найму; в одних случаях оценки строились с учетом отчислений на социальное страхование работников, в других — без их учета; в одних случаях делалась поправка на скрытую оплату труда, в других — она не делалась; в одних случаях речь шла о всей экономике, в других — только о промышленности или ее секторах.

Расчеты свидетельствуют, что наибольшие искажения связаны с неправильным использованием «потребительской» реальной заработной платы вместо «производительской». За этим — в порядке убывания значимости — следуют ошибки, связанные с использованием оценок производительности труда для всей экономики, а не для промышленности — единственного сектора, для которого в российских условиях такие оценки могут считаться сравнительно надежными; связанные с подменой показателей полной стоимости рабочей силы показателями одной только заработной платы; и, наконец, связанные с игнорированием различий между заработками наемных работников корпоративного сектора и заработками всех работающих по найму.

Наиболее предпочтительной и точнее всего описывающей реальные процессы, протекавшие в российской экономике, нам представляется серия ЗС, в которой используются данные СНС об оплате труда с включением отчислений на социальное страхование, но без включения скрытых («теневых») выплат. Подобное предпочтение объясняется достаточно условным характером любых измерений скрытой оплаты труда, причем степень их условности многократно возрастает, когда мы переходим к отдельным отраслям/секторам экономики, для которых скрытую оплату труда приходится начислять пропорционально величине «официальной» заработной платы. (Трудно поверить, чтобы, например, в промышленности соотношение между формально регистрируемой заработной платой и скрытыми выплатами было таким же, как, скажем, в торговле или строительстве.)

Если согласиться с этим выводом и принять в качестве базовой серию оценок ЗС, то тогда можно говорить о масштабном удешевлении рабочей силы с точки зрения предприятий, имевшем место как на протяжении всего посткризисного периода, так и в самые последние годы. По нашим подсчетам, с 1997 г. по 2007 г. удельные издержки на рабочую силу во всей экономике снизились на 16%, а в промышленности — на

²⁹ Feldstein M. Did wages reflect growth productivity? P. 8.

26%. После 2003 г. кумулятивное снижение составило 6% для всей экономики и 35% (!) для промышленности³⁰. Расчеты по той же методике для отдельных секторов свидетельствуют, что за 2003—2007 гг. в добыче полезных ископаемых рабочая сила подешевела в относительном выражении на 55%, в обрабатывающих отраслях — на 25% и лишь в производстве и распределении электроэнергии, газа и воды немного подорожала — на 2%. Наконец, как показывают опросные данные РЭБ, благоприятное соотношение между производительностью труда и его оплатой наблюдалось даже у большинства «рядовых» российских промышленных предприятий, не принадлежавших к числу самых крупных и наиболее процветающих. В итоге мы получаем картину, практически ничем не напоминающую общепринятую.

Конечно, даже в условиях общего снижения удельных издержек на рабочую силу на более дезагрегированном уровне может существовать немало «узко» определяемых отраслей, которым приходится сталкиваться с их ростом. Учитывая внутреннюю неоднородность отечественной экономики (в частности — огромный разброс в индексах цен производства по различным товарным группам), естественно ожидать, что таких «отраслей-неудачниц» должно быть достаточно много. Но и это предположение не находит подтверждения. Как показывают наши расчеты, среди обрабатывающих производств удается обнаружить лишь три подраздела по ОКВЭД, где после 2003 г. удельные издержки на рабочую силу повышались, а не снижались — текстильное и швейное производство (+3%); целлюлозно-бумажное производство и полиграфическая деятельность (+10%); производство резиновых и пластмассовых изделий (+8%). И хотя оценки для «узких» отраслей менее надежны, чем оценки для всей промышленности или для ее укрупненных секторов, нельзя не заметить, что они подводят к тому же выводу, который был сделан нами при анализе опросных данных РЭБ, — о том, что в период 2004—2007 гг. относительное удешевление рабочей силы наблюдалось в большей части делового сектора российской экономики³¹.

О том же говорит анализ изменений в распределении ВВП (в основных ценах) по видам первичных доходов. Из него следует, что доля в ВВП оплаты труда с учетом скрытых выплат остается все еще ниже, чем в 1997 г., а без их учета она до сих пор не дотягивает даже до отметки 40%.

³⁰ Расхождения в динамике удельных издержек на рабочую силу для промышленности и для всей экономики, можно связать с быстрой эскалацией заработной платы, наблюдавшейся в последние годы в общественном секторе.

³¹ Меньшая надежность этих оценок связана с тем, что при их получении приходится пользоваться данными о выпуске, а не о добавленной стоимости.

При этом «социальная нагрузка» на фонд заработной платы за 1997—2007 гг. резко снизилась — с более чем 41% до менее чем 25%. Очевидно, что подобные макропропорции были бы невозможны, если бы в эти годы российская экономика сталкивалась с безостановочным ростом удельных издержек на рабочую силу.

В ВДС промышленности доля оплаты труда составляет сейчас примерно 41% с учетом скрытых выплат и примерно 31% без их учета, что на 10 процентных пунктов ниже, чем в 1997 г. Соответственно доля валовой прибыли и смешанных доходов оказывается примерно на 10 процентных пунктов выше, чем в 1997 г. Это свидетельствует о значительном выигрыше от относительного удешевления рабочей силы, который достался экономическим агентам, выступающим в качестве получателей прибыли и смешанных доходов. Разумеется, распределение этого выигрыша не было равномерным. Так, в добывающих отраслях после 2003 г. доля оплаты труда в ВДС уменьшилась почти на 18 процентных пунктов, в обрабатывающих производствах — на 16 процентных пунктов, тогда как в производстве и распределении электроэнергии, газа и воды осталась практически без изменений. И тем не менее в деловом секторе российской экономики почти не находится крупных отраслевых блоков, для которых отмечался бы резкий скачок доли оплаты труда в ВДС. В результате популярный тезис о кратном превышении темпов прироста издержек на рабочую силу над темпами прироста производительности труда оказывается явно несостоятельным.

Повторим еще раз: ложной является не сама по себе констатация того, что «потребительская» реальная заработная плата росла быстрее производительности труда. Неверен вывод, который отсюда делают. В логике подобная ошибка носит название *non sequitur* — «не следует». Из того, что в 2004—2007 гг. рост «потребительской» реальной заработной платы обгонял рост производительности труда, не следует, что рабочая сила дорожала с точки зрения предприятий; не следует, что российская экономика «проедала саму себя»; не следует, что ее конкурентоспособность от этого снижалась. Все обстояло с точностью до наоборот, так как именно в эти годы динамика «производительской» реальной заработной платы в деловом секторе российской экономики заметно отставала от динамики производительности труда, а, кроме того, из-за снижения ЕСН полные издержки предприятий на рабочую силу, включающие отчисления на социальное страхование, росли намного медленнее, чем собственно заработная плата. Как было показано со ссылкой на работу М. Фелдстайна, ошибочные умозаключения такого рода не являются исключи-

тельной «привилегией» российских экспертов: этой статистической иллюзии с легкостью поддаются также экономисты из других стран.

Если принять на веру утверждения отечественных комментаторов об опережающем росте стоимости рабочей силы, то мы попадаем в царство кривых зеркал, где некоторые ключевые тренды, характерные для периода 2004—2007 гг., предстают полностью искаженными. Переломным можно считать 2004 г., когда российская экономика вступила в новый режим функционирования. Серия положительных шоков, связанных сначала со скачком мировых цен на основные статьи российского экспорта, а затем с существенным сокращением отчислений предприятий в социальные фонды, привели к значительному падению относительной цены труда. Резкое удешевление рабочей силы стало фактором, подстегнувшим спрос на нее со стороны предприятий. И хотя это имело следствием быстрый рост реальной заработной платы, по ряду причин (продолжившееся повышение мировых цен на многие статьи российского экспорта, недостаточная конкурентность и информационная прозрачность рынка труда и т.д.) он происходил медленнее, чем росла производительность.

Благодаря уникальным ценовым соотношениям, сложившимся в этот период, российская экономика оказалась, если можно так выразиться, в лучшем из возможных миров. С одной стороны, потребительские цены росли намного медленнее номинальной заработной платы, так что реальные доходы и уровень благосостояния работников увеличивались, причем высокими темпами. С другой стороны, цены производителей росли намного быстрее номинальной заработной платы (по крайней мере, в промышленности), так что с точки зрения предприятий рабочая сила непрерывно дешевела, причем также высокими темпами. Этим уникальным стечением обстоятельств был сформирован потенциал для развертывания энергичного экономического роста.

Однако если эта реконструкция верна, то тогда подобную, достаточно парадоксальную ситуацию, скорее всего, следует считать лишь временным эпизодом. Столь значительное расхождение в трендах «потребительской» и «производительской» заработной платы не может длиться десятилетиями. С высокой степенью вероятности можно полагать, что рано или поздно реальная «производительская» заработная плата начнет наверстывать упущенное: темпы ее роста ускорятся, доля оплаты труда в валовой добавленной стоимости пойдет вверх, рабочая сила начнет дорожать. (Не исключено, что уже 2008 г. мог стать в этом отношении поворотным.) Как и в США, долговременные траектории измене-

ния производительности труда и его оплаты, скорее всего, должны будут сближаться.

Более того, в долгосрочной перспективе переход на такой сценарий развития представляется практически неизбежным. В силу сложившейся демографической ситуации российскую экономику уже в недалеком будущем ожидает резкое сокращение предложения труда. Когда она вступит в режим функционирования с устойчиво сокращающимся предложением труда, ей наверняка придется столкнуться с прогрессирующим удорожанием рабочей силы. Это будет чревато утратой одного из важнейших конкурентных преимуществ, которым она располагала длительное время. Быстрый рост цены труда может подорвать конкурентоспособность многих российских предприятий и даже целых подотраслей и в перспективе привести к их частичному или даже полному вытеснению с рынка (как мирового, так и внутреннего).

Но все это — в будущем. Прогнозные ожидания не отменяют того факта, что диагноз, связывающий проблемы современной российской экономики с «завышенной» ценой труда, является ложным. В действительности 2004—2007 гг. были не периодом стремительного удорожания, а периодом стремительного удешевления рабочей силы с точки зрения предприятий. Это удешевление, давшее дополнительные импульсы развертыванию активного экономического роста, было поразительным по своим масштабам и то, что оно прошло незамеченным для большинства российских наблюдателей, почти не поддается объяснению.

В любом случае от иллюзий нужно избавляться и, на наш взгляд, чем раньше, тем лучше, так как цена за их поддержание — не только интеллектуальная, но и реальная — может быть слишком высокой.

Приложение

Таблица П1. Годовые темпы прироста производительности труда, реальной заработной платы и удельных издержек на рабочую силу, 2003—2006 гг., экономика, в процентах к предыдущему году (серия оценок-1)

	2003	2004	2005	2006
Производительность труда (часовая)	7,0	6,5	5,5	6,8
Реальная заработная плата-1А (официальная, с использованием ИПЦ)	10,9	10,6	12,6	13,3
Реальная заработная плата-1В (альтернативная, с использованием дефлятора ВВП)	10,6	2,1	6,5	7,3
Удельные издержки на рабочую силу ULC-1А (с использованием ИПЦ)	3,7	3,9	6,7	6,1
Удельные издержки на рабочую силу ULC-1В (с использованием дефлятора ВВП)	3,4	-4,2	0,9	0,5
Удельные часовые издержки на рабочую силу ULC-1С (с использованием ИПЦ)	3,6	2,4	7,2	5,7
Удельные часовые издержки на рабочую силу ULC-1Д (с использованием дефлятора ВВП)	3,3	-5,5	1,4	0,1

Источник: Здесь и далее Росстат.

Таблица П2. Годовые темпы прироста производительности труда, заработной платы и удельных издержек на рабочую силу, 1998—2007 гг., в процентах к предыдущему году, по данным о начисленной заработной плате (серия оценок-2)

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Экономика										
Физический объем ВВП	-5,3	6,4	10,0	5,1	4,8	7,3	7,2	6,4	7,4	8,1
Производительность труда	-4,0	6,1	9,4	4,5	3,9	6,6	6,5	5,8	6,8	7,3
Часовая производительность труда	-4,2	4,1	8,7	4,4	4,0	6,5	5,0	6,3	6,4	7,1
Реальная заработная плата-2А (официальная, с использованием ИПЦ)	-13,3	-22,0	20,9	19,9	16,2	10,9	10,6	12,6	13,3	16,2
Часовая реальная заработная плата-2А (с использованием ИПЦ)	-13,5	-23,5	20,1	19,8	16,4	10,8	9,0	13,1	12,8	16,0
Реальная заработная плата-2В (альтернативная, с использованием дефлятора ВВП)	-6,6	-16,0	6,0	25,1	16,3	10,6	2,1	6,5	7,3	12,1
Часовая реальная заработная плата-2В (с использованием дефлятора ВВП)	-6,8	-17,6	5,4	25,0	16,5	10,5	0,6	7,0	6,9	11,9
Удельные издержки на рабочую силу ULC-2А	-9,7	-26,5	10,5	14,8	11,9	4,0	3,8	6,4	6,1	8,3
Удельные издержки на рабочую силу ULC-2В	-2,8	-20,9	-3,0	19,8	12,0	3,7	-4,2	0,7	0,5	4,5
Промышленность										
Реальный объем ВДС	-4,8	10,2	11,1	4,9	4,0	8,7	6,4	3,7	2,7	4,0
Производительность труда	0,2	9,2	9,3	3,8	5,3	10,2	7,6	5,9	3,7	4,1
Часовая производительность труда	0,1	2,5	7,2	3,5	6,2	9,1	5,6	6,1	3,1	3,3
Реальная заработная плата-2А (официальная, с использованием ИПЦ)	-11,0	-18,0	23,0	21,0	10,0	10,5	9,8	8,3	10,0	13,4
Часовая реальная заработная плата-2А (с использованием ИПЦ)	-11,1	-23,0	20,7	20,6	11,0	9,4	7,8	8,5	9,3	12,5
Реальная заработная плата-2В (альтернативная, с использованием дефлятора ВВП)	-3,7	-10,9	8,9	39,7	13,6	15,7	-11,8	-5,0	3,1	4,5
Часовая реальная заработная плата-2В (с использованием дефлятора ВВП)	-3,8	-16,3	6,8	39,3	14,6	14,6	-13,3	-4,9	2,5	3,7
Удельные издержки на рабочую силу ULC-2А	-11,2	-24,9	12,6	16,6	4,5	0,3	2,1	2,2	6,0	9,0
Удельные издержки на рабочую силу ULC-2В	-3,9	-18,4	-0,4	34,6	7,9	5,0	-17,9	-10,3	-0,6	0,4

Таблица ПЗ. Альтернативные оценки производительности труда и среднемесячной реальной оплаты труда, 1997–2007 гг., тыс. руб. (в ценах 1997 г.)

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Экономика											
Среднемесячный физический объем ВВП в расчете на одного занятого	3,0	2,9	3,1	3,4	3,5	3,6	3,9	4,1	4,4	4,7	5,0
Среднемесячная реальная заработная плата-2А (начисленная номинальная заработная плата, дефлированная по ИПЦ)	1,0	0,8	0,6	0,8	0,9	1,1	1,2	1,3	1,5	1,7	2,0
Среднемесячная реальная заработная плата-2В (начисленная номинальная заработная плата, дефлированная по дефлятору ВВП)	1,0	0,9	0,7	0,8	1,0	1,2	1,3	1,3	1,4	1,5	1,7
Среднемесячная реальная оплата труда-3А (номинальная оплата труда по СНС без отчислений на социальное страхование работников и скрытой оплаты труда, дефлированная по ИПЦ)	0,9	0,8	0,6	0,8	0,9	1,0	1,1	1,2	1,3	1,5	н.д.
Среднемесячная реальная оплата труда-3В (номинальная оплата труда по СНС без отчислений на социальное страхование работников и скрытой оплаты труда, дефлированная по дефлятору ВВП)	0,9	0,8	0,7	0,8	0,9	1,0	1,1	1,2	1,2	1,3	н.д.
Среднемесячная реальная оплата труда-3С (номинальная оплата труда по СНС с учетом отчислений на социальное страхование работников, дефлированная по дефлятору ВВП)	1,3	1,2	1,0	1,1	1,2	1,4	1,5	1,5	1,5	1,6	1,8
Среднемесячная реальная оплата труда-3D (номинальная оплата труда по СНС с учетом отчислений на социальное страхование работников и скрытой оплаты труда, дефлированная по дефлятору ВВП)	1,7	1,5	1,4	1,5	1,6	1,8	2,0	2,1	2,1	2,2	2,5

Окончание табл. ПЗ

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Промышленность											
Среднемесячный реальный объем ВДС в расчете на одного занятого	3,5	3,6	3,9	4,2	4,4	4,5	5,0	5,4	5,7	5,9	6,2
Среднемесячная реальная заработная плата-2А (начисленная номинальная заработная плата, дефлированная по ИПЦ)	1,1	0,9	0,8	0,9	1,1	1,3	1,4	1,5	1,7	1,8	2,1
Среднемесячная реальная заработная плата-2В (начисленная номинальная заработная плата, дефлированная по дефлятору ВДС)	1,1	1,0	0,9	1,0	1,4	1,6	1,8	1,6	1,5	1,6	1,7
Среднемесячная реальная оплата труда-3А (номинальная оплата труда по СНС без отчислений на социальное страхование работников и скрытой оплаты труда, дефлированная по ИПЦ)	1,1	0,9	0,8	1,0	1,1	1,2	1,4	1,5	1,6	1,7	н.д.
Среднемесячная реальная оплата труда-3В (номинальная оплата труда по СНС без отчислений на социальное страхование работников и скрытой оплаты труда, дефлированная по дефлятору ВДС)	1,1	1,0	0,9	1,0	1,3	1,5	1,8	1,5	1,4	1,5	н.д.
Среднемесячная реальная оплата труда-3С (номинальная оплата труда по СНС с учетом отчислений на социальное страхование работников, дефлированная по дефлятору ВДС)	1,5	1,4	1,2	1,4	1,8	2,1	2,4	2,0	1,8	1,8	1,9
Среднемесячная реальная оплата труда-3D (номинальная оплата труда по СНС с учетом отчислений на социальное страхование работников и скрытой оплаты труда, дефлированная по дефлятору ВДС)	2,0	1,8	1,7	1,9	2,4	2,7	3,1	2,7	2,4	2,5	2,6

Таблица П4. Годовые темпы прироста реальной оплаты труда и удельных издержек на рабочую силу, 1998—2007 гг., в процентах к предыдущему году, по данным СНС (серия оценок-3)

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Экономика										
Реальная заработная плата-3А (без учета отчислений на социальное страхование и скрытых выплат, с использованием ИПЦ)	-15,8	-19,6	20,6	13,3	13,9	9,2	12,2	9,7	14,3	н.д.
Реальная заработная плата-3В (без учета отчислений на социальное страхование и скрытых выплат, с использованием дефлятора ВВП)	-9,3	-13,5	5,8	18,3	14,1	9,0	3,6	3,7	8,3	н.д.
Реальная заработная плата-3С (с учетом отчислений на социальное страхование, с использованием дефлятора ВВП)	-9,1	-14,9	8,1	12,1	14,5	7,7	2,4	-1,1	7,0	12,2
Реальная заработная плата-3D (с учетом отчислений на социальное страхование и скрытых выплат, с использованием дефлятора ВВП)	-10,3	-8,1	8,8	9,4	12,7	6,8	4,3	1,0	7,2	10,7
Удельные издержки на рабочую силу ULC-3А										
Удельные издержки на рабочую силу ULC-3В	-12,3	-24,3	10,2	8,5	9,7	2,4	5,4	3,7	7,0	н.д.
Удельные издержки на рабочую силу ULC-3С	-5,5	-18,5	-3,3	13,2	9,8	2,2	-2,8	-1,9	1,4	н.д.
Удельные издержки на рабочую силу ULC-3D	-5,3	-19,8	-1,2	7,3	10,2	1,0	-3,9	-6,5	0,2	4,6
Удельные издержки на рабочую силу ULC-3D	-6,6	-13,5	-0,6	4,7	8,5	0,2	-2,0	-4,6	0,4	3,2
Промышленность										
Реальная заработная плата-3А (без учета отчислений на социальное страхование и скрытых выплат, с использованием ИПЦ)	-12,7	-18,6	25,3	16,4	16,3	11,5	8,1	4,2	10,0	н.д.
Реальная заработная плата-3В (без учета отчислений на социальное страхование и скрытых выплат, с использованием дефлятора ВВП)	-6,1	-11,5	10,7	34,6	19,8	16,8	-13,1	-8,6	3,1	н.д.
Реальная заработная плата-3С (с учетом отчислений на социальное страхование, с использованием дефлятора ВВП)	-5,9	-13,0	13,2	27,6	20,3	15,5	-14,1	-12,8	1,9	5,1
Реальная заработная плата-3D (с учетом отчислений на социальное страхование и скрытых выплат, с использованием дефлятора ВВП)	-7,2	-6,1	13,8	24,5	18,4	14,5	-12,5	-11,1	2,1	3,7
Удельные издержки на рабочую силу ULC-3А	-12,9	-25,4	14,7	12,1	10,5	1,2	0,6	-1,7	6,1	н.д.
Удельные издержки на рабочую силу ULC-3В	-6,3	-18,9	1,3	29,7	13,9	6,0	-19,2	-13,7	-0,6	н.д.
Удельные издержки на рабочую силу ULC-3С	-6,1	-20,3	3,6	22,9	14,3	4,8	-20,1	-17,7	-1,8	1,0
Удельные издержки на рабочую силу ULC-3D	-7,4	-13,9	4,2	20,0	12,5	3,9	-18,6	-16,0	-1,5	-0,4

Таблица П5. Годовые темпы прироста производительности труда, реальной оплаты труда и удельных издержек на рабочую силу в секторах промышленности, 2003—2007 гг., в процентах к предыдущему году, по данным СНС (серия оценок-4)

	Добыча полезных ископаемых					Обрабатывающие производства					Производство и распределение электроэнергии, газа и воды				
	2003	2004	2005	2006	2007	2003	2004	2005	2006	2007	2003	2004	2005	2006	2007
Производительность труда	15,9	10,3	4,0	2,4	0,8	10,9	8,0	8,6	4,2	7,2	1,6	1,5	0,6	4,1	-0,8
Реальная оплата труда-4А (без учета отчислений на социальное страхование и скрытых выплат, с использованием ИПЦ)	7,4	12,3	3,6	10,9	н.д.	12,9	6,4	-0,6	9,1	н.д.	7,7	8,6	7,2	8,1	н.д.
Реальная оплата труда-4В (без учета отчислений на социальное страхование и скрытых выплат, с использованием дефлятора ВДС)	12,2	-26,1	-19,6	0,8	н.д.	20,2	-7,4	-9,3	3,6	н.д.	4,5	-7,2	9,5	4,1	н.д.
Реальная оплата труда-4С (с учетом отчислений на социальное страхование, с использованием дефлятора ВДС)	10,9	-27,0	-23,4	-0,4	10,9	19,8	-8,1	-10,8	3,0	6,5	4,3	-7,3	9,2	4,0	2,7
Реальная оплата труда-4D (с учетом отчислений на социальное страхование и скрытых выплат, с использованием дефлятора ВДС)	9,9	-25,6	-21,8	-0,2	9,9	18,8	-6,3	-9,0	3,3	5,1	3,4	-5,5	11,4	4,2	1,3
Удельные издержки на рабочую силу ULC-4А	-7,3	1,8	-0,4	8,3	н.д.	1,8	-1,5	-8,5	4,7	н.д.	6,0	7,0	6,6	3,8	н.д.
Удельные издержки на рабочую силу ULC-4В	-3,2	-33,0	-22,8	-1,5	н.д.	8,4	-14,3	-16,5	-0,6	н.д.	2,8	-8,6	8,9	0,0	н.д.
Удельные издержки на рабочую силу ULC-4С	-4,3	-33,8	-26,3	-2,7	-1,1	8,0	-14,9	-17,9	-1,1	-0,6	2,6	-8,6	8,6	-0,1	3,5
Удельные издержки на рабочую силу ULC-4D	-5,1	-32,5	-24,8	-2,5	-2,5	7,1	-13,3	-16,2	-0,9	-2,0	1,8	-6,9	10,8	0,1	2,1

Таблица П6. Структура ВВП по видам первичных доходов, 1997—2007 гг., %*

	ВВП в основ- ных ценах	из него:							Справочно:		
		Оплата труда наемных работников	из нее:			Валовая прибыль и смешанные доходы до вычета скрытой оплаты	в том числе:		Сальдо других налогов и субсидий на производство	ВВП в основных ценах как % от ВВП	Сальдо налогов и субсидий на продукты как % от ВВП в рыночных ценах
			оплата труда без скрытой оплаты	из нее:			валовая прибыль и смешанные доходы после вычета скрытой оплаты	смешанные доходы до вычета скрытой оплаты			
				заработная плата	отчисления на социальное страхование						
1997	100	56,5	43,8	31,0	12,8	12,7	36,8	49,5	6,7	90,8	9,2
1998	100	53,0	41,7	29,4	12,2	11,3	39,7	51,1	7,3	90,6	9,4
1999	100	44,7	32,5	23,4	9,2	12,1	49,3	61,4	6,1	89,7	10,3
2000	100	45,4	32,9	23,1	9,8	12,5	48,2	60,7	6,4	88,6	11,4
2001	100	49,0	36,4	27,0	9,4	12,7	47,1	59,7	3,9	87,7	12,3
2002	100	52,6	39,6	29,3	10,3	13,0	44,4	57,4	3,0	88,5	11,5
2002	100	52,9	39,8	29,4	10,4	13,0	40,9	53,9	6,2	88,5	11,5
2003	100	53,5	40,6	30,3	10,3	12,8	42,1	54,9	4,5	88,0	12,0
2004	100	52,7	39,3	29,7	9,6	13,4	42,5	56,0	4,7	87,3	12,7
2005	100	51,1	37,4	29,6	7,8	13,8	42,7	56,4	6,2	85,7	14,3
2006	100	51,6	37,6	30,2	7,5	14,0	42,1	56,1	6,3	85,4	14,6
2007	100	53,1	39,3	н. д.	н. д.	13,9	41,3	55,2	5,6	85,9	14,1

* 1997—2002 гг. — ОКОНХ, 2002—2007 гг. — ОКВЭД.

Таблица П7. Структура валовой добавленной стоимости промышленности по видам первичных доходов, 1997—2007 гг., %*

	ВДС	из нее:										Сальдо других налогов и субсидий на производство
		Оплата труда наемных работников	из нее:			скрытая оплата	Валовая прибыль и смешанные доходы до вычета скрытой оплаты	в том числе:				
			оплата труда без скрытой оплаты	из нее:				валовая прибыль и смешанные доходы после вычета скрытой оплаты				
				заработная плата	отчисления на социальное страхование							
1997	100	54,5	42,2	29,9	12,3	9,5	46,0	33,7	11,8			
1998	100	50,4	39,6	28,0	11,6	8,5	48,2	37,4	12,2			
1999	100	42,6	31,0	22,3	8,8	8,4	57,9	46,3	11,0			
2000	100	44,5	32,3	22,7	9,6	8,9	55,9	43,7	11,9			
2001	100	53,7	39,9	29,6	10,3	10,3	52,3	38,5	7,8			
2002	100	55,8	42,0	31,0	11,0	10,4	52,6	38,8	5,4			
2002	100	59,3	44,7	33,0	11,7	14,6	39,5	24,9	15,8			
2003	100	61,3	46,6	34,8	11,8	14,7	40,5	25,8	12,9			
2004	100	50,1	37,3	28,2	9,1	12,7	49,6	36,9	13,0			
2005	100	42,0	30,7	24,3	6,4	11,3	53,4	42,1	15,9			
2006	100	41,4	30,2	24,2	6,0	11,2	53,3	42,1	16,5			
2007	100	41,2	30,5	н. д.	н. д.	10,7	55,4	44,6	14,2			

* 1997—2002 гг. — ОКОНХ, 2002—2007 гг. — ОКВЭД.

Препринт WP3/2009/01
Серия WP3
Проблемы рынка труда

Р.И. Капелюшников

**Производительность труда и стоимость рабочей силы:
как рождаются статистические иллюзии**

Выпускающий редактор *А.В. Заиченко*
Технический редактор *Ю.Н. Петрина*

ЛР № 020832 от 15 октября 1993 г.
Отпечатано в типографии ГУ ВШЭ с представленного оригинал-макета.
Формат 60×84 ¹/₁₆. Бумага офсетная. Тираж 150 экз. Уч.-изд. л. 3,6.
Усл. печ. л. 3,5. Заказ № . Изд. № 878.

ГУ ВШЭ. 125319, Москва, Кочновский проезд, 3
Типография ГУ ВШЭ. 125319, Москва, Кочновский проезд, 3
Тел.: (495) 772-95-71; 772-95-73

Для заметок
