

УДК 331.101.6

*А.Г. Оловянишников, М.А. Рябыкин**

ПОВЫШЕНИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА КАК НЕОБХОДИМОЕ УСЛОВИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

В статье рассматриваются причины замедления темпов роста российской экономики и основные тенденции в изменении ее структуры. Сравнивается уровень производительности труда России с различными странами, как в целом, так и по одним и тем же отраслям. Анализируется отставание объемов производства по ряду направлений обрабатывающей промышленности, дается оценка причин низкого показателя инвестирования в основные фонды. Предложены основные направления повышения производительности труда, которые должны способствовать повышению конкурентоспособности российского производства на мировом рынке и обеспечить рост благосостояния населения.

Ключевые слова: производительность труда, госсектор, добавленная стоимость, инвестиции, конкурентоспособность.

В настоящее время в прессе, а также среди экономистов и чиновников идет активное обсуждение динамики основных экономических показателей российской экономики. Идут споры о том, что происходит в настоящий момент, находимся мы в стагнации или рецессии. В 2013 г. темпы роста экономики сократились более чем в два раза (3,4% в 2012 и 1,6% прогноз 2013 г.), а в третьем квартале экономика не росла. Более того, аналитики АФК Система прогнозируют в 2014 г. отрицательное значение прироста ВВП -1%.

Основная причина, по их мнению, кроется в отсутствии значительных инвестиций в новый капитал. Во многом рост прошедших 10 лет был связан с загрузкой свободных производственных мощностей и восстановлением промышленности после резкого провала в 90-е. Однако этот потенциал практически исчерпан и нужны новые точки роста. Текущий спад в инвестициях означает сокращение в «капиталосоздающих» секторах (строительстве, металлургии, машиностроении), которые следом потянут вниз строительные материалы и грузоперевозки. Спад в обрабатывающей промышленности тянет энергетику вниз и к концу года промышленное производство целиком уйдет в минус (-1,5% июль 2013/2012).

Какие существенные перемены в экономике мы наблюдаем в эпоху президентства В. Путина? Хотел бы обратить внимание на значительный рост госсектора. По данным МЭР, если в 2000 г. он составлял менее 25% ВВП, то в 2006 г. уже 38%, а по состоянию на конец 2012 г. достиг 50% ВВП (общемировая практика 30%), доля численности работников госсектора составляет более 25% от экономически активного населения [1]. По данным исследования аналитиков банка BNP Paribas, в ключевой для страны отрасли — нефтедобыче — госкомпаниям принадлежит 40—

* © Оловянишников А.Г., Рябыкин М.А., 2015

Оловянишников Александр Геннадьевич (olov.aleks@gmail.com), кафедра системного менеджмента и экономики предпринимательства, Томский государственный университет, 634029, Российская Федерация, г. Томск, ул. Герцена 12.

Рябыкин Максим Александрович (riabykin_max@mail.ru), кафедра менеджмента, Томский политехнический университет, 634034, Российская Федерация, г. Томск, ул. Беллинского, 55.

45%, в банковском секторе — 49%, в транспортном — 73%. По сути, все эти годы мы наблюдали процесс скрытой национализации в ключевых направлениях, через такие компании как Газпром, Роснефть, Сбербанк, ВТБ и др. По всей видимости, государству проще управлять развитием экономики напрямую через крупные субъекты, чем с помощью косвенных методов (тарифное регулирование, совершенствование законодательства). Само по себе это не является проблемой, при условии, что крупнейшие субъекты экономики работают эффективно и реализуют долгосрочную стратегию развития.

Чем можно измерить их эффективность? Абсолютные финансовые показатели не дадут объективной картины, потому что сложно учесть влияние всех видов оказываемой поддержки со стороны государства и в то же время все финансовые потоки в пользу государства (спонсорство, реализация государственных программ поддержки различных проектов и территорий с помощью госкомпаний). Одним из возможных показателей можно назвать производительность труда. Он менее зависит от конъюнктуры рынков и позволяет сравнить качество менеджмента российских компаний и их зарубежных коллег.

Производительность труда в России от развитых стран составляет от одной трети до половины в зависимости от методики счета и от страны, с которой сравниваем. По данным Организации экономического сотрудничества и развития, публикующей сравнение производительности труда в разных странах, в 2011 году производительность в России (ВВП на один отработанный час в ценах этого года, переведенных в доллары по паритету покупательной способности) составила \$22. Для сравнения: производительность в Чехии была в 1,3 раза выше (\$30,6), в США — в 2,7 раза (\$60,3), а в Люксембурге — в 3,6 раза (\$78,9) [2].

Если разобраться более детально от чего зависит производительность труда, то мы приходим к трем основным составляющим: стоимость готового продукта (цена), объем производства этого продукта (объем), количество задействованного для производства этого продукта персонала (численность).

Цена. Согласно ежегодному рейтингу Эксперт-400, из 10 крупнейших компаний России по объему реализации за 2012 г. 7 относится к топливно-энергетическому комплексу. Их совокупная выручка превышает 30% от общей выручки всех 400 крупнейших компаний [3]. Еще одна цифра для наглядности, по данным ФТС России за 9 мес. 2013 г. общий объем экспорта страны составил 385 млрд. \$. При этом 70% занимает экспорт топливно-энергетических товаров, а если к этому добавить металл, то получится почти 80% [4].

Вышеназванные цифры показывают, что мы преимущественно производим продукты с низкой добавленной стоимостью, продукты начальной стадии технологической цепочки производства готовых изделий для потребителей. Конечно, цена такого продукта не может быть сопоставима с ценой полуфабриката или готового к использованию изделия.

Экономический подъем 2000-х в значительной степени фокусировался в непромышленных секторах экономики — строительстве, торговле, связи, ризлтерских и финансовых услугах, тогда как собственно промышленность росла скромными темпами. По данным журнала Эксперт, по итогам двадцатилетия жизни в рынке ВВП России в реальном выражении превышает позднесоветский максимум 1989 года (пусть и на скромные 10%), тогда как объем промышленного производства в сопоставимых ценах отстает на внушительные 20% [2].

Постиндустриальная эйфория охватила весь мир, в том числе и Россию, увлекшуюся инновациями, наукоемкими производствами. Однако если обратиться к фактам, то мы обнаружим, что постиндустриальный характер экономики ведущих

старых, да и некоторых новых промышленных держав вовсе не означает их деиндустриализации. Растущий сектор услуг и отраслей, не связанных с разного рода физической обработкой предметов и изготовлением из них полезных вещей, базируется на мощном и диверсифицированном промышленном фундаменте.

Например, обрабатывающая промышленность США, занимая лишь около 15% в ВВП, создает добавленной стоимости на 1,71 трлн долларов в год — это почти пятая часть мировой обработки. Россия же, будучи шестой по ВВП, занимает лишь 17-е место по абсолютному размеру добавленной стоимости в обрабатывающих отраслях. По этому показателю она находится на уровне Турции и Таиланда, вдвое меньше Тайваня, в три с лишним раза меньше Южной Кореи и в 24 раза меньше лидера, США.

Если посмотреть, как мы выглядим на фоне ведущих промышленных и стремительно индустриализующихся держав по широкому спектру обрабатывающих производств по выработке добавленной стоимости на душу населения, то получается следующая картина [2].

1. Производство электромоторов, генераторов, трансформаторов. Отставание от США — в 2,6 раза, от Германии — в 5,2, от Финляндии — в 14,6.

2. Производство одежды. Отставание от США — 5,9 раза, с Германией — 4,4, с Южной Кореей — 16,4 и даже с Бразилией разрыв двукратный.

3. Производство мебели. В 8 раз меньше, чем Япония, в 10 раз меньше, чем Южная Корея, в 16 раз меньше, чем Финляндия, в 26 раз меньше, чем США.

4. Медицинская аппаратура. В 29 раз меньше, чем США, в 17 раз меньше, чем Германия, а лекарств, соответственно, в 66 и в 31 раз меньше.

При отсутствии серьезной базы обрабатывающих производств, возникает риторический вопрос, кто будет предъявлять в стране спрос на инновационные разработки наших особых экономических зон? Если говорить о Томске, то наши крупные инновационные компании, такие как Элеси, СИАМ, Томская электронная компания ориентированы на работу с компаниями топливно-энергетического комплекса, потому что других серьезных заказчиков нет. Но и у них возникает множество проблем при прохождении различных аккредитаций и сертификаций в наших крупных компаниях, особенно государственных. Чем более монополизирован этот рынок, тем сложнее им получать заказы и подряды.

Объем. Частично о низком уровне производства промышленных товаров уже сказано выше. Единственный показатель, по которому мы опережаем другие страны, — доля внутренней торговли в ВВП (27 % — Россия, 17 % — США, 12 % — Австралия, 9 % — Китай) [5].

Почему отсутствуют масштабные инвестиции в промышленное производство? На мой взгляд, в значительной степени это связано с двумя факторами: неопределенностью внешней среды и высокой стоимостью денег в экономике.

Неопределенность заключается в том, что действия федерального правительства и как следствие региональных властей зачастую непредсказуемы. Максимальный срок, на который есть определенные планы — 1–2 года. Как изменятся приоритеты через 2 года, не знает никто.

Что касается высокой стоимости денег, то при нынешних процентных ставках по долгосрочным кредитам (кредит 5–7 лет примерно 13–15 % годовых, а малый бизнес все 18–20%) имеет смысл реализовывать проекты со сроком окупаемости не более 5 лет. Рентабельность таких проектов должна составлять не менее 20%, иначе каким образом предприятие сможет погасить кредит и заработать капитал. Учитывая высокие риски, и высокую стоимость заемных средств, российский бизнес предпочитает проекты с короткими сроками окупаемости и не требующие значи-

тельных инвестиций, что никак не соответствует созданию масштабных промышленных производств.

На сегодняшний день ЦБ РФ видит свою главную задачу в удержании инфляции в заданных границах путем регулирования ликвидности банковской системы и продолжает вместе с Правительством изымать деньги из экономики. По итогам 2011 года профицит федерального бюджета составил 431 млрд рублей. Одновременно Минфин занял на внутреннем и внешнем рынках (за вычетом погашений) 987 млрд. рублей. Куда же пошли эти внушительные средства? 1 трлн 93 млрд рублей составил прирост прочих счетов Минфина в ЦБ, который в начале 2012 года перевели в Резервный фонд [2].

Региональные власти, которые видят проблемы на местах, фактически не имеют возможности помочь бизнесу. Долги регионов растут в целом — по стране они уже составляют почти 1,5 трлн. рублей, плюс 250 млрд — долги муниципалитетов. Региональным правительствам не до работы над ростом экономики: «бюджетов развития», которыми так гордились некоторые губернаторы и мэры, в регионах и муниципалитетах фактически не осталось — львиная доля средств спускается на социальные расходы [6].

Численность. Журнал *Forbes* сравнил годовую выработку на одного человека (долю выручки в \$) в российских компаниях с показателями американских фирм того же профиля. Самым низким оказалось соотношение выработки не в агропромышленном секторе и производстве продуктов питания (\$0,21 млн в России против \$0,5 млн в США — 42 %), а у «нашего локомотива» — нефтегазовой отрасли: \$0,52 млн против \$5 млн в США (10,4 %). Производящая растительное масло ГК «Содружество» обошла по выработке крупнейшую российскую частную нефтегазовую компанию «Лукойл»: \$1,3 млн против \$1,03 млн [7]. Еще для сравнения можно привести показатель количества платежных операций на одного сотрудника в банке. По данным исследования McKinsey: сотрудник банка в Польше успевает выполнить 21 операцию, а в России 9 операций за то же самое время, с США этот разрыв семикратный, со Швецией 10 кратный [8].

Большое количество неэффективно используемой рабочей силы является следствием многих факторов, как объективных, так и субъективных. К объективным следует отнести, например:

1. Необходимость содержания большого штата сотрудников, занимающихся подготовкой отчетности, ответам на запрос многочисленных контролирующих органов, проверкой соблюдения законодательства и т.д. Если речь идет о налоговой нагрузке на бизнес, не нужно все сводить к размерам ставок тех или иных налогов. Они действительно ниже, чем во многих развитых странах. Проблема заключается больше в налоговом администрировании. Огромное количество документов и времени на подготовку отчетности перед ИФНС, ПФ, ФСС, ФОМС, Росстата, Ростехнадзора и прочих. Для примера скажу, что в Германии предприятие с годовым оборотом 50 млн. евро может обслуживать 1 бухгалтер, в то время как в России, для него потребуется минимум 4-5 человек.

2. Отсутствие развитого рынка аутсорсинга. Возможно, многие предприятия были бы рады передать ряд сервисных функции на сторону, но пока этот рынок находится в зачаточном состоянии, поэтому приходится создавать свои подразделения.

3. Соппротивление со стороны региональных и муниципальных властей моногородов или депрессивных территорий, которые крайне заинтересованы в обеспечении занятости населения. На сегодняшний день пока проще увеличивать социальную нагрузку на бизнес, заставляя держать ненужный персонал, чем повышать мобильность экономически активного населения, путем строительства скоростно-

го транспортного сообщения между городами, снижения стоимости жилья и коммунальных услуг в городах.

Субъективные факторы заключаются в использовании устаревших технологий и устаревшего оборудования. Если мы говорим о частном бизнесе, то его нежелание заниматься активной модернизацией во многом связано с постоянными негативными ожиданиями во внешней среде, с отсутствием долгосрочной промышленной политики и высокой стоимостью капитала. Если говорить о госсекторе, особенно там, где госпредприятия пользуются монопольным положением на рынке (энергетика, ж/д транспорт, газоснабжение и др.), то здесь, на мой взгляд, проблема заключается в отсутствии стимулов. Все потери и убытки пока покрываются тарифами и практически неограниченным доступом к ресурсам государства.

Подводя итог, следует еще раз отметить, что в основе благосостояния и благополучия государства, отдельно взятого региона и даже предприятия лежит человек работающий, производящий. Что касается страны в целом, то потенциал нашего внутреннего рынка большой, но все же он ограничен. Он может дать импульс развития отечественного производства на какой-то период времени, пока не произойдет импортозамещение и мы не упрямся в возможности платежеспособного населения. Дальнейшая перспектива роста зависит от конкурентоспособности наших продуктов/товаров/услуг на мировом рынке, то есть от величины экспорта и сальдо торгового баланса. А это будет зависеть от уровня производительности труда, которого мы сумеем добиться.

Библиографический список

1. Госсектор в экономике России. URL: <http://www.kommersant.ru/doc/2233355> (дата обращения 26.11.2013).
2. Мы ничего не производим. URL: <http://expert.ru/expert/2013/31/myi-nichego-ne-proizvodim/> (дата обращения 12.11.2013).
3. Рейтинг крупнейших компаний России-2013 по объему реализации продукции. URL: <http://expert.ru/dossier/rating/expert-400/> (дата обращения 01.11.2013).
4. Таможенная статистика внешней торговли. URL: http://www.customs.ru/index2.php?option=com_content&view=article&id=18481&Itemid=1977 (дата обращения 30.11.2013).
5. Наложённая реальность. URL: <http://expert.ru/expert/2012/47/nalozhennaya-realnost/> (дата обращения 21.11.2013).
6. Корабль спасут пассажиры. URL: <http://expert.ru/siberia/2013/45/korabl-spasut-passazhiryi/> (дата обращения 23.11.2013).
7. В каких отраслях работают самые неэффективные российские компании. URL: <http://www.forbes.ru/kompanii/245905-v-kakikh-otraslyakh-rabotayut-samye-neeftivnye-rossiiskie-kompanii> (дата обращения 15.11.2013).
8. Карасюк Е.Ю. Слоны на танцполе. Как Герман Греф и его команда учат Сбербанк танцевать. М.: Манн, Иванов и Фербер. 2013. 280 с.

References

1. State sector in the economics of Russia. Retrieved from: <http://www.kommersant.ru/doc/2233355> [in Russian].
2. We do not produce anything. Retrieved from: <http://expert.ru/expert/2013/31/myi-nichego-ne-proizvodim/> [in Russian].
3. The rating of the largest companies of Russia in 2013 by sales volume Retrieved from: <http://expert.ru/dossier/rating/expert-400/> [in Russian].

4. Customs statistics of external trade. Retrieved from: http://www.customs.ru/index2.php?option=com_content&view=article&id=18481&Itemid=1977. [in Russian].
5. Imposed reality. Retrieved from: <http://expert.ru/expert/2012/47/nalozhennaya-realnost> [in Russian].
6. Passengers will rescue the ship. Retrieved from: <http://expert.ru/siberia/2013/45/korabl-spasut-passazhiryi>. [in Russian].
7. In which spheres the most inefficient Russian companies work. Retrieved from: <http://www.forbes.ru/kompanii/245905-v-kakikh-otraslyakh-rabotayut-samye-neeftivnye-rossiiskie-kompanii>. [in Russian].
8. Karasyuk E.Yu. Elephant on the dance floor. How German Gref and his team teaches Sberbank dancing. M., Mann, Ivanov i Ferber, 2013, 280 p. [in Russian].

*A.G. Olovyanishnikov, M.A. Ryabykin**

INCREASE IN LABOR PRODUCTIVITY AS NECESSARY CONDITION OF COMPETITIVENESS OF THE RUSSIAN ECONOMY

The reasons for the slowdown of the Russian economy and the main trends in changing of its structure are considered in this article. The level of labor capacity in Russia is compared with one in various countries as in whole, and in the same industries. The lag in volume production on a number of manufacturing industries is analyzed and the reasons for the low rate of investment in fixed assets are assessed. The main directions of improving labor capacity, which should enhance the competitiveness of Russian production on the world market and ensure the welfare of the population, are proposed.

Key words: labor capacity, state sector, value added, investments, competitiveness.

Статья поступила в редакцию 24/XII/2014.
The article received 24/XII/2014.

* *Olovyanishnikov Alexander Gennadievich* (olov.aleks@gmail.com), Department of System Management and Business Economics, Tomsk State University, Tomsk, 634029, Russian Federation.
Ryabykin Maksim Aleksandrovich (riabykin_max@mail.ru), Department of Management, Tomsk Polytechnic University, Tomsk, 634034, Russian Federation.

МИГРАЦИЯ РАБОЧЕЙ СИЛЫ: ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ

Миграция рабочей силы – это процесс перемещения трудовых ресурсов из одних государств в другие с целью дальнейшего трудоустройства на более выгодных условиях, чем в своем государстве. Кроме экономических подходов международная миграция зависит также от политических, культурных, этнических, семейных и иных факторов. Из-за наличия данных факторов миграция рабочей силы является составной частью более широкого понятия – международной миграции населения и этот процесс напрямую не связан с трудоустройством человека.

Ключевые слова: экономика, глобализация, миграция, эмиграция, страна, рабочая сила, население, иностранные граждане.

Международная миграция имеет две составляющие: эмиграцию и иммиграцию. Э м и г р а ц и я – это выезд из страны для постоянного проживания на территории другой страны, а и м м и г р а ц и я – это въезд в страну для постоянного места жительства. Кроме этого, в понятие международной миграции входит и процесс репатриации, который представляет собой возвращение в страну, где человек родился и проживал, ранее уехавших из нее граждан.

По своему политическому статусу международные мигранты подразделяются на пять категорий[2]:

– иммигранты и неиммигранты, имеющие легальный допуск в страну. Для стран, традиционно принимающих иммигрантов, начало 2000–2010-х годов были временем высокого уровня иммиграции иностранных граждан;

– мигранты-работники по договору или контракту. К 2014-ому году в мире их насчитывалось больше 35 млн человек. Многие страны имеют большую зависимость от иностранной рабочей силы. Договоры и контракты на использование иностранной рабочей силы заключаются между странами имеющими избыток рабочей силы, например: некоторые районы Азии, страны Ближнего Востока, со странами Европы, где испытывается дефицит рабочей силы;

– иммигранты-нелегалы. Их число в конце 2014-го года их число превышало 20 млн человек. Практически во всех индустриально развитых странах имеются нелегальные иммигранты. Большая часть из них нелегально проникает через границу, другие остаются в чужом государстве с просроченными визами и сроками пребывания. Данные иммигранты замещают рабочие места, которые находятся на низшем уровне трудовой иерархии и квалификации;

– лица, которые просят убежища в другой стране. До 1980-х годов численность данной категории мигрантов была незначительной, затем, к 2010–2014 годам она заметно повысилась (более 1 млн человек) Просьбы о предоставлении убежища люди направляют по политическим причинам и в силу трудного экономического состояния в своих государствах;

* © Тюкавкин Н.М., 2015

Тюкавкин Николай Михайлович (tnm-samara@mail.ru), кафедра экономики, Самарский государственный университет, 443011, Российская Федерация, г. Самара, ул. Акад. Павлова, 1.