



# Лицом к лицу с проблемами производительности

Продуктовый магазин в Чинчерос, Перу.

Эдуардо Лора и Кармен Пахес

**Рост доходов в Латинской Америке сдерживается не недостатком инвестиций, а неэффективностью производства**

**Б**ОЛЬШИНСТВО стран Латинской Америки пережили мировой финансовый кризис лучше, чем страны с развитой экономикой. В 2010 году Латинская Америка показала исключительно высокие темпы роста доходов на душу населения на уровне более 4 процентов, а такие страны, как Аргентина, Бразилия и Перу вырвались вперед с темпами роста по данному показателю выше 5 процентов. Однако в следующие несколько лет прогнозируется снижение роста душевого дохода до уровня не выше 2–3 процентов в год. Было бы неплохо сохранить такие темпы роста, но это все равно не позволит региону быстро нагнать развитые страны, как это удалось в свое время Японии и Корее или как это делает в настоящее время Китай.

Кроме того, вследствие низких темпов экономического роста в прошлом разрыв между Латинской Америкой и развитым миром за последние 50 лет только увеличился. Полвека назад доход на душу населения в типичной латиноамериканской стране составлял четверть душевого дохода в США. Теперь он составляет одну шестую.

Несмотря на частые призывы к увеличению инвестиций в этот регион, их недостаток не является главной причиной медленного экономического роста. Наиболее серьезной проблемой Латинской Америки является медленный рост производительности, или, говоря более точно, *совокупной факторной производительности* (СФП), которая представляет собой отношение общего объема товаров и услуг, произведенных в стране, к факторам производства, то есть капиталу, труду и человеческим навыкам (см. рис. 1).

## Производительность в центре внимания

Недостаточное внимание к производительности может повлечь за собой весьма неблаго-

приятные последствия. Если бы темпы роста СФП в странах Латинской Америки с 1960 года были такими же, как в США, то сейчас их душевой доход был бы на 54 процента выше, а относительный душевой доход составлял бы по-прежнему одну четвертую от соответствующего показателя США. (Использование США в качестве эталона для сравнения является распространенной практикой вследствие диверсифицированности американской экономики и ее ведущего положения в списке стран с наиболее высокими доходами, которое она занимает с начала XX века).

Чили и Коста-Рика — это две страны региона, которые наиболее эффективно используют свои ресурсы, однако их СФП составляет примерно 75 процентов от СФП США. Если бы типичная страна региона достигла такой же эффективности производства, как США, то ее душевой доход увеличился бы в два раза. Кроме того, повышение производительности усилило бы стимулы инвестировать в человеческий и физический капитал, что ускорило бы сближение доходов латиноамериканских стран с доходами промышленно развитых стран.

Достижение более быстрого роста производительности — сложная задача, которая требует не только стимулирования нововведений и технического прогресса. Низкая производительность нередко является непреднамеренным результатом многочисленных недостатков рыночного механизма и неверной политики, которые, как правило, в большей степени свойственны развивающимся странам, в том числе в Латинской Америке. Эти изъяны ослабляют стимулы к нововведениям, отрицательно сказываются на конкуренции, препятствуют росту эффективных компаний и способствуют выживанию и росту менее производительных компаний. Развивающиеся страны могут повысить эффективность своей экономики по

нескольким направлениям, в том числе за счет стимулирования конкуренции, углубления кредитных рынков и совершенствования налоговой и социальной политики.

## Не только проблема промышленности

При анализе производительности и конкурентоспособности внимание часто сосредоточивается исключительно на промышленном секторе, и при этом упускается из виду общая картина.

Сельское хозяйство, на которое в Латинской Америке в 1970 году приходилось 40 процентов занятости, в большинстве стран региона показывает рекордные результаты. В отличие от других секторов, в сельском хозяйстве производительность труда (единственный показатель, по которому у нас имеются данные на отраслевом уровне) в течение последних 50 лет устойчиво росла не менее чем на два процента в год. Эта тенденция резко контрастирует с тем, что наблюдалось в промышленности, и особенно в секторе услуг, где в течение 1980-х годов производительность труда стремительно падала, а в последующие два десятилетия оставалась в стагнирующем состоянии (см. рис. 2).

Индустриализация и высокий уровень благосостояния обычно связываются между собой по одной простой причине: страны с развитой экономикой стали богатыми после того, как в результате промышленной революции произошло перемещение работников из сельского хозяйства и традиционных ремесел в более производительные сектора обрабатывающей промышленности.

Латиноамериканские страны пытались последовать этим путем во второй половине XX века, но при этом лишь частично добились успеха. Высокие таможенные тарифы вели к сохранению ориентации компаний на внутренний рынок, который в большинстве случаев был слишком мал, чтобы стимулировать конкуренцию. Усилия, направленные на содействие промышленной политике и экспорту, как правило, были недостаточными, чтобы занять растущее число работников, мигрировавших в города. Вместо этого работники оказывались в секторе услуг, в котором в настоящее время занято более 60 процентов рабочей силы. Страны Латинской Америки, перешагнув через промежуточные стадии общей исторической модели, стали странами с доминирующим сектором услуг, застрявшими на полпути от бедности к благосостоянию.

Поскольку в обрабатывающей промышленности стран Латинской Америки и Карибского бассейна едва занято 20 процентов рабочей силы, преодоление недостатков в области конкурентоспособности промышленности или технической отсталости в этом секторе вряд ли позволит решить проблему недостаточного уровня развития экономики. Повышение темпов роста производительности труда в обрабатывающей промышленности до уровня Восточной Азии привело бы к увеличению темпов роста общей производительности труда с 1,5 до 1,8 процента в год. Напротив, совокупные темпы роста производительности могли бы удвоиться, до 3,1 процента в год, если бы рост производительности в секторе услуг в Латинской Америке сравнялся с аналогичным показателем Восточной Азии. Это оказало бы существенное влияние на преодоление 85-процентного отставания от США по производительности труда в секторе услуг, где оно намного больше, чем 61-процентное отставание по производительности в обрабатывающей промышленности.

## Слишком много мелких компаний

Число малых и средних компаний намного превышает число крупных компаний в любой стране, однако в Латинской Америке количество чрезвычайно мелких компаний исключительно велико. В США, например, 54 процента компаний имеют до 10 работников. В Латинской Америке число мелких компаний гораздо больше: в Аргентине 84 процента компаний имеют до 10 работников, в Мексике и Боливии доля таких компаний превышает 90 процентов.

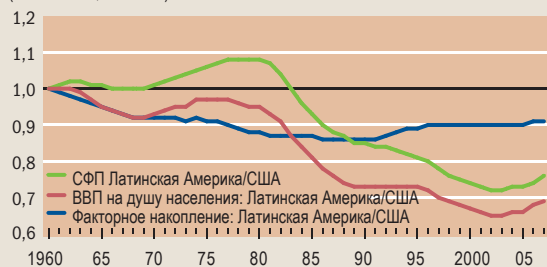
Низкая производительность гораздо более свойственна мелким компаниям. В Мексике для 10 процентов компаний обрабатывающей промышленности, имеющих самую низкую совокупную факторную производительность, требуется в четыре раза больше капитала и трудовых ресурсов на единицу продукции, чем для 10 процентов компаний с самой высокой производительностью. В США или Китае этот разрыв гораздо меньше. Мексика — не единственный пример в Латинской Америке. В таких разных странах, как Сальвадор и Уругвай, отмечается высокий, по мировым стандартам, разрыв в производительности между компаниями.

Размер компании — лишь одна из причин неэффективного распределения ресурсов в регионе. Имеющиеся оценки говорят о том, что можно было бы существенно повысить общую СФП, если бы физический и человеческий капитал распределялись так, чтобы позволить более производительным компаниям расти, а менее производительным уменьшаться или исчезнуть с рынка. Если бы ресурсы перемещались от наименее

Рисунок 1

### Отстающая производительность, отстающий доход

С 1960 года совокупная факторная производительность (СФП) возросла в Латинской Америке в значительно меньшей степени, чем в США, что в наибольшей мере обусловило снижение показателя ВВП на душу населения в Латинской Америке относительно аналогичного показателя США. (Отношение, 1960 = 1)



Источник: Pagés, 2010, на основе работы Daude and Fernández-Arias, 2010.

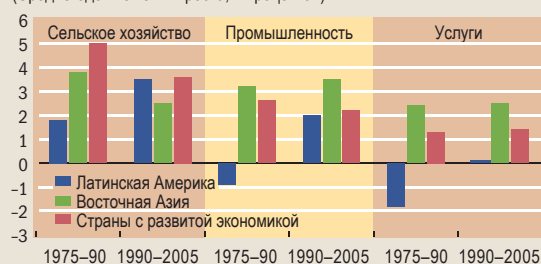
Примечание. Совокупная факторная производительность представляет собой отношение общего объема товаров и услуг, производимых в стране, к факторам производства (таким как капитал, труд и человеческие навыки), использованным для производства этих товаров и услуг. Накопление факторов производства по существу представляет собой рост запаса таких факторов производства, как капитал, труд и человеческие навыки.

Рисунок 2

### Рост производительности в сельском хозяйстве

В Латинской Америке лишь в сельском хозяйстве темпы роста производительности труда были сравнительно высокими по мировым стандартам.

(Среднегодовые темпы роста, в процентах)



Источник: Pagés (2010) на основе работы Timmer and de Vries (2007).

Примечание. Производительность труда представляет собой выпуск в расчете на одного рабочего.

производительных компаний к наиболее производительным, то Мексике удалось бы удвоить свое промышленное производство; в среднем, для других стран Латинской Америки этот выигрыш составил бы примерно 60 процентов (оценки основаны на результатах работы Hsieh and Klenow, 2009).

Представляется, что в других отраслях, помимо обрабатывающей промышленности, еще больше возможностей для повышения производительности путем перераспределения ресурсов. Производительность в розничной торговле имеет огромный потенциал роста. Миллионы латиноамериканских работников искали прибежища в этом секторе, поскольку было сложно найти хорошую работу в обрабатывающей промышленности и в современных секторах сферы услуг, таких как государственное коммунальное хозяйство и финансовые услуги. В Мексике и Бразилии производительность труда в розничной торговле можно было бы повысить с 15 до 54 процентов от аналогичного показателя США, если бы капитал и труд были перераспределены от менее производительных компаний в пользу более производительных. Подобного результата можно было бы добиться и во многих других секторах сферы услуг.

Нерациональное распределение ресурсов является следствием многочисленных недостатков рыночного механизма и политики, которые создают неравные условия деятельности для разных компаний. Это ведет к снижению общей производительности, поскольку компании с низкой производительностью имеют неоправданно высокую долю рынка, тогда как рост более производительных компаний сдерживается — вот почему перераспределение ресурсов позволило бы добиться столь большого выигрыша.

Нигде это не проявляется с такой очевидностью как в секторе услуг, где нормой являются мелкие компании теневой экономики, то есть компании, которые нигде не зарегистрированы, не платят налогов и не соблюдают устанавливаемые государством правила. Политика, допускающая уклонение от уплаты налогов и взносов на социальное страхование, может компенсировать более низкую производительность неофициальных компаний, позволяя им оставаться на рынке и поглощать ресурсы, которые могли бы более эффективно использоваться компаниями формального сектора.

Страны Латинской Америки должны решить проблему низкой производительности в секторе услуг. У промышленного сектора региона не слишком много возможностей роста — не только потому, что Китай становится мировым производителем, но и потому, что приток капитала ведет к повышению курса национальной валюты, что обуславливает снижение конкурентоспособности этого сектора. Пока Китай (и другие крупные страны с формирующимся рынком, имеющие меньше природных ресурсов, чем Латинская Америка) растет быстрыми темпами, сельское хозяйство и добывающая промышленность будут на подъеме. Однако сама по себе эта тенденция не приведет к созданию того количества и категорий рабочих мест, которые необходимы для постоянного сокращения бедности и повышения качества жизни в Латинской Америке. Повышение производительности в секторе услуг является наиболее действенным способом достижения этой цели по двум причинам. Во-первых, большинство работников занято в секторе услуг, а во-вторых, повышение конкурентоспособности промышленности требует роста производительности в таких секторах сферы услуг, как логистика, транспорт, сбыт и связь.

Многие изъяны в экономической политике внесли свой вклад в удержание производительности и экономического роста в Латинской Америке на чрезвычайно низком уровне. На производительность могут сказываться торговая, транспортная, инновационная и промышленная политика, а также программы поддержки мелких и средних компаний (см. Pagés, 2010). Однако финансовая и налоговая политика заслуживают особого внимания, поскольку они оказывают существенное влияние на производительность компаний и на то, будут ли произ-

водительные компании любого размера пребывать в застое или расти.

### **Для роста производительности необходим кредит**

Финансовым системам Латинской Америки удалось устранить многие факторы неэффективности, которые были связаны с чрезмерным государственным вмешательством, низким качеством регулирования и недостатками надзора. Продемонстрированная латиноамериканскими банками способность пережить мировой финансовый кризис без существенных потерь служит свидетельством этих улучшений. Однако по международным стандартам латиноамериканские кредитные системы по-прежнему остаются узкими и предлагают слишком мало продуктов. Во многих латиноамериканских странах эти системы сейчас более ограничены, чем в начале 1980-х годов.

Недостаток кредита позволяет объяснить неоднородность показателей производительности, особенно среди мелких и средних компаний. Многие высокопроизводительные компании не могут расти, а низкопроизводительные — проводить технические усовершенствования и инвестиции, необходимые для повышения их производительности, из-за невозможности получить кредит. В Колумбии увеличение кредита мелким предприятиям на 14 процентов в течение десятилетия привело к повышению СФП на 50 процентов (см. Eslava et al., 2010).

Недостаток кредита отрицательно сказывается на производительности еще и потому, что ослабляет стимулы к соблюдению норм налогового и трудового законодательства (что обычно необходимо для получения банковского кредита) и тем самым снижает издержки, связанные с ведением неофициальной деятельности. Повышение доступности кредита может внести существенный вклад в увеличение доли занятых в официальном секторе, как это стало очевидно по опыту Бразилии в период с середины 2004 года до начала мирового финансового кризиса четырьмя годами позже (см. Catão, Pagés, and Rosales, 2009). В течение этого периода кредит официальным компаниям вырос с 15 до 24 процентов от валового внутреннего продукта, а доля работников, имеющих официальные трудовые договоры, возросла с 38 до 45 процентов. И это не было простым совпадением. Именно в тех секторах, которые из-за потребностей в инвестициях и денежных средствах были наиболее зависимы от кредита, отмечались и наиболее высокие темпы «формализации» рабочей силы.

Стабильное предложение кредита необходимо для обеспечения устойчивости роста производительности. Внезапное сокращение кредита может нанести ущерб производительности в долгосрочной перспективе по двум причинам. Во-первых, оно ведет к откладыванию необходимых инвестиций в новые технологии, а во-вторых, может спровоцировать закрытие производительных, но ограниченных в кредитных средствах компаний. Одно из исследований колумбийских компаний показало, что мелкая компания должна иметь в 3,5 раза более высокую производительность, чем крупная, чтобы обладать такими же шансами пережить резкое прекращение кредитования, что явным образом указывает на то, что случаи сокращения кредита наносят тяжелый удар по мелким компаниям (Eslava et al., 2010). Если кредитные кризисы возникают часто, то у эффективных мелких компаний оказывается меньше возможностей для выживания и роста.

Хотя экономика стран Латинской Америки пережила мировой финансовый кризис относительно успешно, необходимо проделать еще немалую работу, чтобы обеспечить более высокую стабильность кредита. Совершенствование финансового надзора и пруденциальных норм с целью защиты финансового сектора от потрясений по-прежнему требуется во многих странах, особенно в тех, которые в большей степени зависят от внешнего финансирования и более подвержены рискам возможных колебаний цен на биржевые товары.

В большинстве стран также необходимо укрепить имущественные права кредиторов, чтобы банки могли предоставлять кредит мелким и средним компаниям под залоговое обеспечение. Это, вероятно, наиболее сложная, но в то же время самая необходимая мера для того, чтобы повысить роль кредитных систем в повышении производительности.

## Налоги и производительность

Наряду с недостаточностью кредита другим важным фактором нерационального распределения ресурсов, который ведет к снижению производительности и замедлению экономического роста, является налогообложение. Согласно публикации Всемирного банка «Ведение бизнеса», латиноамериканские компании затрачивают в среднем 320 часов в год на подготовку налоговых деклараций по сравнению с 177 часами в странах с развитой экономикой. Положение колумбийских компаний более благоприятное, поскольку они тратят на это меньше времени, чем фирмы в других странах региона. Тем не менее, колумбийские компании затрачивают в среднем 208 часов на решение налоговых вопросов. В Бразилии, Боливии, Эквадоре и Венесуэле у компаний уходит от 600 до 2 600 часов рабочего времени на решение вопросов, связанных с налогообложением.

Поскольку налоговые системы столь сложны (а мелкие компании вносят крайне малый вклад в налоговые сборы), представляется целесообразным ввести для них упрощенную систему. Такого рода режимы существуют в 13 из 17 латиноамериканских стран. Еще в двух странах налоговая служба освободила малые компании от уплаты налогов.

Однако эти системы изменяют естественные стимулы компаний к достижению своих оптимальных размеров. Так, хотя упрощенные налоговые режимы на первый взгляд должны положительно сказываться на производительности, поскольку они освобождают мелкие компании от необходимости тратить дорогостоящие часы на бюрократическую работу, на деле они препятствуют их росту за пределы порога по объему продаж или фонду заработной платы, когда эти льготы исчезают и более высокие налоги начинают урезать их прибыль. Когда малая перуанская компания переходит этот порог, ее прибыль сокращается наполовину, а прибыль аргентинской компании в аналогичном случае снижается на 25 процентов. В Латинской Америке лишь те компании, которые имеют перспективы получения высокой прибыли, находят целесообразным увеличение своих размеров сверх определенного порога. Это объясняет, почему в данном регионе существует так мало средних компаний и так много мелких, малопродуктивных компаний могут выживать, используя ресурсы, которые могли бы более продуктивно использоваться в более крупных компаниях.

Кроме того, поскольку налоговые службы сосредотачивают свои усилия по сбору налогов на крупных компаниях, а взимаемые с них корпоративные налоги высоки (в среднем 20 процентов по сравнению с 16 процентами в развитых странах), многие компании, обладающие потенциалом роста, не склонны осуществлять инвестиции, которые могли бы способствовать повышению их производительности, так как отдача на них будет недостаточной. Чем крупнее компания, тем в большей степени эти налоговые соображения влияют на инвестиционные решения. И чем больше инвестиций сосредоточено в нескольких крупных компаниях, тем большее искушение возникает у политической системы и налоговой службы, чтобы возложить тяжелое налоговое бремя на их доходы.

Уклонение от уплаты взносов на социальное страхование усиливает негативные последствия неравенства в выплате налогов и в применении принудительных мер по обеспечению соблюдения налогового законодательства. В странах Латинской Америки и Карибского бассейна лишь один из трех работников зарегистрирован в органах социального страхования. Уклонение от уплаты взносов на социальное страхование также действует как субсидирование компаний, не уплачивающих эти

взносы (эти компании, как правило, более мелкие и менее производительные, чем те, которые уплачивают данные взносы), и снижает стимулы для мелких производственных компаний к росту из-за их опасения «засветиться на радаре» государственных органов. Как и в случае налоговой системы, в сфере социального страхования латиноамериканские страны либо вводят особые режимы социального страхования для микропредприятий и малых компаний, либо субсидируют взносы компаний из неофициального сектора. Расширение охвата социального страхования и социальной защиты оправданно, а энергичная социальная политика крайне важна в регионе, где царит неравенство. Однако такого рода благие намерения, но при слабо продуманных средствах их реализации ведут лишь к увеличению стимулов работать в неформальном секторе и наносят ущерб совокупной производительности.

Упрощение, унификация и обеспечение соблюдения налоговых правил, применяемых в отношении компаний, а также расширение охвата социального страхования таким образом, чтобы не поощрять неэффективного поведения, могли бы внести значительный вклад в повышение производительности. Режимы налоговых и социальных отчислений, дифференцированные по секторам, размерам компании или другим факторам, вносят искажения в распределение ресурсов, отвлекают дефицитные управленческие ресурсы и создают дополнительное бремя для органов государственного управления.

## Повышению производительности нет альтернативы

Доход на душу населения в странах Латинской Америки и Карибского бассейна отстает в своем росте от доходов в других странах мира не потому, что жители этого региона меньше работают или инвестируют, а потому, что относительно других стран темпы роста производительности в этих странах отрицательны. Невозможно, чтобы такая ситуация сохранялась и далее. Стоимость добычи некоторых биржевых товаров и производства сырьевой продукции является низкой по сравнению с мировыми ценами на эти продукты, что может способствовать повышению уровня жизни. Однако последние 50 лет показали, что этой стратегии недостаточно. Нет альтернативы более эффективному производству, новаторству, обучению, приспособлению, изменению, экспериментированию, перераспределению и использованию труда, капитала и земли с большей эффективностью. Иными словами, производительность должна расти. ■

*Эдуардо Лора — главный экономист, а Кармен Пахес — начальник подразделения по рынкам труда Межамериканского банка развития.*

### Литература:

- Catão, Luis, Carmen Pagés, and M. Fernanda Rosales, 2009, "Financial Dependence, Formal Credit and Informal Jobs: New Evidence from Brazilian Household Data," IDB Working Paper (Washington: Inter-American Development Bank).
- Daude, Christian, and Eduardo Fernández-Arias, 2010, "On the Role of Productivity and Factor Accumulation in Economic Development in Latin America and the Caribbean," IDB Working Paper 131 (Washington: Inter-American Development Bank).
- Eslava, Marcela, Arturo Galindo, Marc Hofstetter, and Alejandro Izquierdo, 2009, "Scarring Recessions and Credit Constraints: Evidence from Colombian Firm Dynamics" (Bogotá: Universidad de los Andes).
- Hsieh, Chang-Tai, and Peter Klenow, 2009, "Misallocation and Manufacturing TFP in China and India," The Quarterly Journal of Economics, Vol. 124, No. 4, pp. 1403–448.
- Pagés, Carmen, ed., 2010, The Age of Productivity: Transforming Economies from the Bottom Up (New York: Palgrave MacMillan).
- Timmer, Marcel P., and Gaaitzen J. de Vries, 2007, "A Cross-Country Database for Sectoral Employment and Productivity in Asia and Latin America, 1950–2005," Groningen Growth and Development Research Memorandum GD-98 (Groningen, The Netherlands: University of Groningen).