

УДК 331.101.6

DOI: 10.25806/uu-6506

**ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ, ИНВЕСТИЦИИ И ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА:
ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОГРАНИЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ****И.И. Слатвицкая, В.С. Кудашева**

Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал) ДГТУ в г. Шахты, Шахты, email: sii-64@mail.ru

Аннотация. В статье исследуется проблема низкой производительности труда в российской экономике при относительно высоком уровне человеческого капитала. Рассмотрена взаимосвязь производительности труда, заработных плат, образования, инновационной и инвестиционной активности. На основе статистических и международных данных проведено сопоставление показателей России и зарубежных стран, проанализированы патентная активность, венчурное финансирование и капитализация фондового рынка. Выявлен системный разрыв между накоплением человеческого капитала и его экономической реализацией. Обосновано влияние институциональной среды на инвестиционную активность и способность экономики трансформировать знания в технологическое развитие. Сделан вывод о необходимости совершенствования институтов для повышения инвестиционной и инновационной активности, производительности труда и обеспечения долгосрочного экономического роста.

Ключевые слова: производительность труда, человеческий капитал, экономический рост, инновационная активность, инвестиции, институциональная среда, качество институтов, патентная активность, фондовый рынок.

**HUMAN CAPITAL, INVESTMENTS, AND LABOR PRODUCTIVITY: INSTITUTIONAL LIMITATIONS
ON RUSSIA'S ECONOMIC DEVELOPMENT****I.I. Slatvitskaya, V.S. Kudasheva**

Institute of Service and Entrepreneurship (branch) of DSTU in Shakhty, Shakhty, email: sii-64@mail.ru

Abstract. The article examines the problem of low labor productivity in the Russian economy despite a relatively high level of human capital. The relationship between labor productivity, wages, education, innovation, and investment activity is analyzed. Based on statistical and international data, a comparison of Russia and foreign countries is conducted, with particular attention paid to patent activity, venture capital financing, and stock market capitalization. A systemic gap between the accumulation of human capital and its economic realization is identified. The influence of the institutional environment on investment activity and the economy's ability to transform knowledge into technological development is substantiated. The study concludes that institutional improvement is necessary to enhance investment and innovation activity, increase labor productivity, and ensure long-term economic growth.

Keywords: labor productivity, human capital, economic growth, innovation activity, investment, institutional environment, quality of institutions, patent activity, stock market.

Дата поступления статьи в редакцию: 04.08.2026

Дата принятия статьи в печать: 28.09.2026

Введение

Российская экономика в последние годы показывает результат, который трудно оценить однозначно. Реальные заработные платы растут достаточно быстро: если принять их уровень в 2011 году за 100 %, то к 2024 году показатель увеличился примерно на 60 %. Для населения это означает заметное расширение покупательной способности и, соответственно, более высокий уровень материального потребления.

Но рядом с этой цифрой возникает другая — и она меняет восприятие всей картины. За тот же период производительность труда увеличилась лишь примерно на 20 %. Получается, что заработная плата росла почти в три раза быстрее, чем способность экономики создавать дополнительный результат на единицу труда.

Сам по себе рост оплаты труда проблемой не является. Напротив, он закономерен, когда предприятия производят больше, получают больший доход и могут направлять часть создан-

ной стоимости на увеличение вознаграждения работников. В рассматриваемой ситуации связь выглядит иначе. Доходы растут быстрее производительности, а значит, между стоимостью труда и его экономической отдачей постепенно образуется разрыв. Долго сохраняться в таком виде он не может: рано или поздно рост производительности должен ускориться либо темпы увеличения заработных плат начнут снижаться.

Цель исследования

Цель исследования состоит в оценке взаимосвязи производительности труда, человеческого капитала, инновационной и инвестиционной активности российской экономики, а также в выявлении институциональных факторов, ограничивающих реализацию накопленного потенциала.

Материал и методы исследования

Информационную основу исследования составили статистические и аналитические данные о производительности труда, уровне образования, инновационной и патентной активности, инвестициях и капитализации фондового рынка. Для сопоставления использовались также международные данные. В работе применены материалы ВОИС, Penn World Table и других статистических источников. Анализ построен на системном и сравнительном подходах, статистической обработке и сопоставлении показателей.

Результаты исследования

Еще один показатель, который позволяет увидеть проблему не в теории, а непосредственно в текущей экономической динамике, — заработная плата. За первые девять месяцев 2025 года ее рост составил 4,5%. Для сравнения: за аналогичный период 2023 года показатель достигал 7,4%, а в 2024 году — около 9%. Темпы, следовательно, снижаются. Но само по себе замедление здесь не самое интересное. Важнее другое: заработная плата по-прежнему увеличивается быстрее той производительности, на которую она в нормальной экономической ситуации должна опираться [1].

Связь между этими показателями достаточно проста. Предприятие получает возможность платить больше тогда, когда оно способно производить больше, продавать произведенную продукцию и получать соответствующий доход. Рост эффективности создает пространство для роста оплаты труда. Если же заработная плата начинает существенно опережать производительность, возникает уже другая ситуация: увеличение издержек на труд перестает в полной мере компенсироваться дополнительным объемом создаваемого продукта.

На эту проблему обращала внимание председатель Банка России Э. Набиуллина, связывая опережающий рост заработной платы с усилением инфляционного давления. Похожую оценку давал Г. Греф, отмечавший, что беспрецедентные темпы роста оплаты труда не могут сохраняться бесконечно [2, 3].

Обратимся к международным данным (Рис. 1). По данным Penn World Table, производительность труда в российской экономике составляет около 36,6 доллара в час. В США показатель достигает 83,5 доллара, в Австралии — 76,8, во Франции — 77,7, в Испании — 64, Канаде — 62, Турции — 56,5 доллара. Казахстан при этом находится примерно на 1 доллар выше России [4].



Рис. 1. Производительность труда (ВВП на душу населения по ППС в час) в России и отдельных странах мира, \$/h

Разрыв получается слишком большим, чтобы объяснить его исключительно различиями в трудовой дисциплине или количестве затраченных усилий. Работник может быть занят восемь часов, десять или даже больше, но само по себе присутствие на рабочем месте еще ничего не говорит о количестве созданного продукта. На итоговый показатель влияют оборудование и

технологии, организация производства, структура занятости, качество управления и то, какие именно виды деятельности преобладают в экономике.

Поэтому объяснение вроде «россияне просто мало работают» выглядит удобным, но экономически оно слишком примитивно. Более того, если посмотреть на показатели отдельных стран, возникает обратная картина. Страны с относительно короткой рабочей неделей способны демонстрировать значительно более высокую производительность, чем государства, где трудовой день фактически длиннее.

То же самое видно на уровне крупнейших экономик. Положение Китая и Индии в мировой экономике часто связывают, прежде всего, с масштабом их населения и огромным количеством занятых. Но если представить чисто гипотетическую ситуацию, при которой полтора миллиарда человек производили бы продукт с американской производительностью труда, соотношение экономических сил в мире выглядело бы совершенно иначе.

Отсюда возникает более содержательный вопрос: что именно стоит за российскими 36, 6 доллара в час? Почему один час труда в одной экономике создает существенно больший результат, чем тот же час в другой? И почему при наличии достаточно большого образовательного и профессионального потенциала российская экономика пока не приблизилась к значениям, которые показывают более производительные страны [5]?

Есть распространенное объяснение, которое на первый взгляд кажется вполне логичным: если производительность труда невысока, значит, нужно просто больше работать. Однако статистика этому объяснению скорее противоречит.

Но более продолжительное рабочее время вовсе не гарантирует большего экономического результата. В США среднее количество отработанных часов составляет около 1 800 в год, что соответствует примерно 34, 5 часа в неделю. Во Франции — менее 1 500 часов, или около 28 часов в неделю. При этом обе страны значительно превосходят Россию по производительности труда.

Получается довольно любопытная вещь: человек может работать дольше, но производить за это время меньше. Здесь и проходит граница между количеством труда и его экономической результативностью.

На уровне отдельного работника это легко представить. Допустим, один сотрудник за час производит 100 единиц продукции, а другой — 50. Если оба работают по восемь часов, первый создаст 800 единиц, второй — 400. Увеличение рабочего времени второго до десяти часов позволит ему приблизиться к результату первого, но не устранит самой причины различия. Проблема находится не в продолжительности работы как таковой, а в том, сколько результата приходится на один час труда.

Для экономики в целом это особенно важно, поскольку показатель производительности рассчитывается исходя из созданного ВВП и общего количества затраченных часов. Поэтому сокращение трудозатрат при сохранении объема производства математически увеличивает производительность. Но экономический смысл этого показателя глубже простой арифметики: задача состоит в том, чтобы получать больший результат, затрачивая меньше человеческого времени.

Именно поэтому повышение производительности нельзя сводить к требованию «работать больше». Вопрос в том, какими средствами один час труда превращается в больший объем создаваемой стоимости. Здесь мы уже подходим к технологиям, квалификации работника и качеству тех производственных средств, с которыми он работает.

Высокий уровень образования принято считать одним из главных преимуществ российской экономики. В этом утверждении есть основания, однако само по себе оно еще ничего не объясняет. Наличие дипломов, научных школ и большого числа специалистов не гарантирует, что знания превратятся в более производительное оборудование, новые технологии или коммерчески успешные разработки.

Показатель уровня образования это хорошо объясняет. На рисунке 2 сопоставлена доля взрослого населения с образованием уровня бакалавриата и выше в 2009–2021 годах с ВВП на душу населения по паритету покупательной способности в 2020 году. Разброс между странами здесь весьма заметный. В нижней части распределения находятся Непал, Конго и Танзания; среди стран СНГ — Таджикистан, Кыргызстан и Узбекистан. В Китае доля населения с высшим образованием в рассматриваемом сопоставлении составляет около 5%, что во многом объясняется масштабом населения страны.

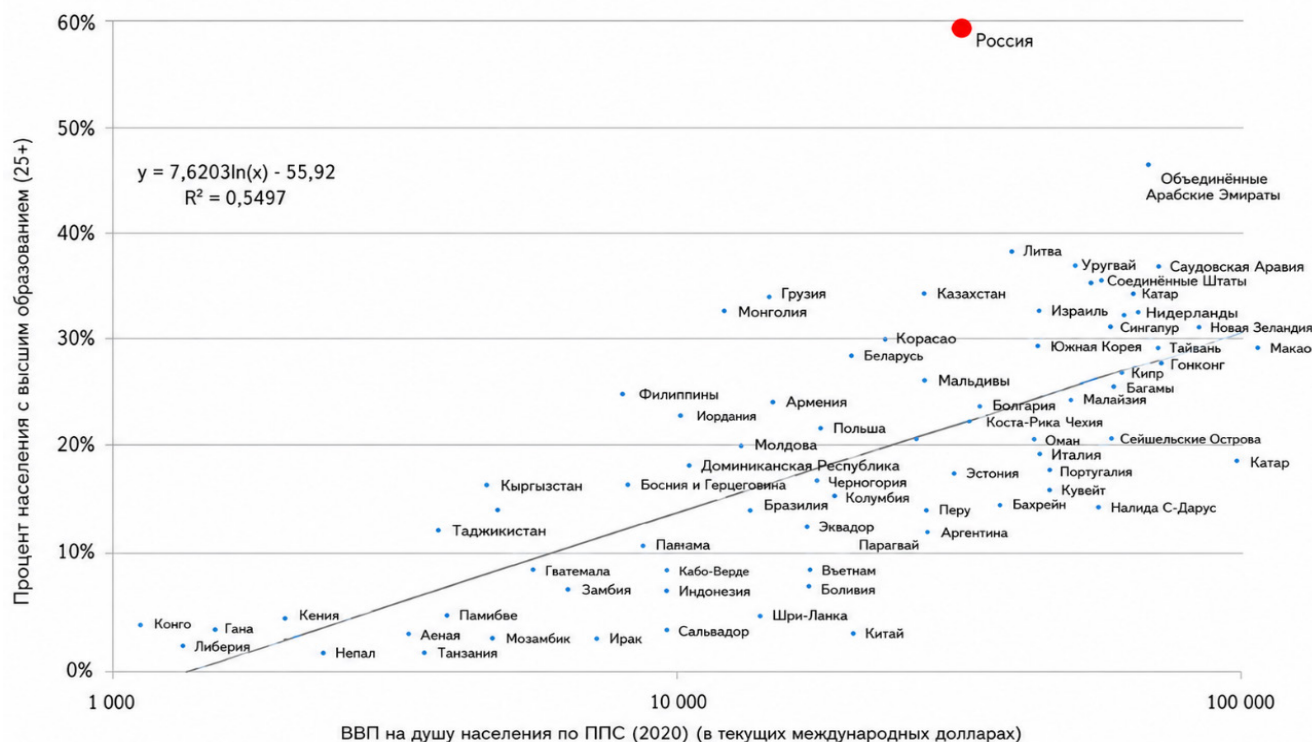


Рис. 2. Процент взрослого населения, имеющего степень бакалавра или выше (по состоянию на 2009–2021 гг.), по отношению к ВВП на душу населения по ППС (2020 год)

Россия находится совсем в другой части этого распределения. Доля взрослого населения с высшим образованием составляет около 60%, то есть находится на исключительно высоком уровне. При этом ВВП на душу населения по ППС в 2020 году составлял около 31 815 долларов. Возникает закономерный вопрос: если образовательный потенциал настолько велик, почему экономический результат оказывается заметно скромнее, чем можно было бы ожидать исходя из этого показателя [6]?

Здесь, пожалуй, и находится одна из центральных проблем российского человеческого капитала. Важно ведь не только то, сколько людей получили образование. Не менее существенно, где и как эти знания используются. Специалист может обладать высокой квалификацией, но работать с устаревшим оборудованием; инженер — иметь необходимые знания, но не получить ресурсов для реализации собственной разработки; исследователь — создать перспективную технологию, которая так и не выйдет за пределы лаборатории.

Можно привести простой пример. Рабочий с лопатой и рабочий, использующий экскаватор, формально выполняют одну и ту же задачу — перемещают грунт. Но результат их труда за одинаковый промежуток времени будет принципиально различаться. Разница возникает не потому, что один из них трудится усерднее другого. Средство производства меняет саму производительность труда.

То же самое происходит и на более сложном уровне. Инженер, ученый или квалифицированный специалист способен создавать значительно большую стоимость, когда располагает современными технологиями, оборудованием и финансовыми ресурсами. Поэтому человеческий капитал нельзя рассматривать отдельно от условий, в которых он используется. Знание становится экономическим ресурсом лишь тогда, когда появляется возможность применить его на практике.

Именно здесь возникает следующий разрыв. Россия формально располагает большим количеством образованных специалистов, инженеров и научных работников, однако наличие человеческого капитала еще не означает соответствующего объема новых технологий. Между подготовкой специалиста и появлением продукта на рынке находится целая цепочка преобразований: научная идея должна получить технологическое воплощение, затем — инвестиции, а после этого пройти путь до производства и коммерциализации.

Следовательно, вопрос уже не сводится к тому, достаточно ли Россия образована. Гораздо важнее другое: насколько эффективно российская экономика умеет использовать собственные знания. Если образование остается преимущественно характеристикой самого работника, а не становится источником технологического обновления предприятий, его влияние на производительность неизбежно ограничивается.

Проверить этот тезис можно через международные показатели инновационной активности. ВОИС, являющаяся структурой ООН, рассчитывает Глобальный инновационный индекс, включающий несколько десятков показателей. В него входят, в частности, характеристики инфраструктуры, энергетики и логистики, цифровой активности, творческих индустрий, образования, научных исследований и других сфер.

По итогам соответствующего сопоставления Россия занимает 60 место из 139 стран. Однако внутри самого индекса положение страны выглядит неоднородно. По направлению «человеческий капитал и исследования» Россия находится на 28 месте. Для сравнения: Греция занимает 29 место, Люксембург — 27.

Отдельные составляющие этого блока выглядят еще убедительнее. По высшему образованию Россия занимает 21 место, по цитированию научных публикаций — 25. Ведущие российские университеты входят в число 30 лучших университетов мира; в исследовании их положение сопоставляется с университетами Норвегии и Австрии [7].

Но если бы высокий уровень человеческого капитала автоматически превращался в инновационный результат, разрыв между этими показателями был бы значительно меньше. Этого не происходит. В общей таблице инновационного развития Россия оказывается лишь на 60 месте, хотя по отдельным характеристикам, связанным с образованием и исследованиями, занимает позиции значительно выше.

Получается важная деталь, которую легко потерять за средним значением индекса: Россия умеет создавать знания лучше, чем умеет превращать их в экономический результат. Это уже не проблема образования как такового. Она возникает на следующем этапе — там, где научный результат должен встретиться с технологиями, капиталом и рынком.

Именно поэтому высокий показатель человеческого капитала нельзя автоматически трактовать как высокий уровень экономической эффективности. Он скорее показывает наличие потенциальной возможности для роста. Реализуется она или нет — зависит от того, какие условия создаются для дальнейшего движения знания от университета и научной организации к предприятию и конечному потребителю.

Эту же проблему можно рассмотреть через патентную активность. Николас Эберштадт в исследовании «Russian Paradox» обращает внимание на противоречие, которое для российской экономики особенно существенно: высокий образовательный уровень населения не сопровождается сопоставимым результатом в производительности и инновационной деятельности.

Для долгосрочного развития недостаточно просто обладать знаниями. Экономический рост требует способности эти знания использовать — повышать производительность, создавать технологии и внедрять их в производство. Именно на этом этапе российский потенциал, по мнению Эберштадта, реализуется не в полной мере. Среди факторов, определяющих такое положение, рассматриваются смертность, превращение образования в производительность и уровень инновационной активности [6].

Показатель международной патентной активности это подтверждает. По данным ВОИС за 2000–2020 годы, общее количество патентов составило около 2, 5 млн. Лидировали Япония, Германия и Южная Корея; далее следовали другие развитые экономики. Россия находилась после Испании, Норвегии и Ирландии. Для экономики российского масштаба такой результат выглядит скромно.

И здесь снова проявляется тот же разрыв, который был виден при сравнении образования и производительности. Если страна располагает значительным числом квалифицированных специалистов и научными школами, логично ожидать, что это будет заметно и по числу технологий, защищенных на международном уровне. Но ожидаемого соответствия нет.

Проблема, следовательно, заключается не в отсутствии интеллектуального потенциала. Скорее наоборот — потенциал есть, но механизм его превращения в технологический и коммерческий результат работает недостаточно хорошо. Знание может быть создано, опубликовано и даже получить высокую научную оценку, но на этом его экономическая история нередко заканчивается.

Еще один показатель позволяет посмотреть на ситуацию с другой стороны – международные патентные заявки (Рис. 3). В 2019 году лидирующие позиции занимали Китай и США, за ними следовали другие крупные технологические центры. Россия в приведенном сопоставлении находилась после Австрии и Бельгии. Сам по себе патент, конечно, еще не равен коммерческому успеху. Однако международная патентная активность показывает, насколько национальная научно–технологическая система способна выходить за пределы внутреннего рынка и защищать результаты разработок на международном уровне. Поэтому низкое положение России здесь трудно считать случайностью.

Сам по себе патент, конечно, еще не равен коммерческому успеху. Однако международная патентная активность показывает, насколько национальная научно–технологическая система способна выходить за пределы внутреннего рынка и защищать результаты разработок на международном уровне. Поэтому низкое положение России здесь трудно считать случайностью.

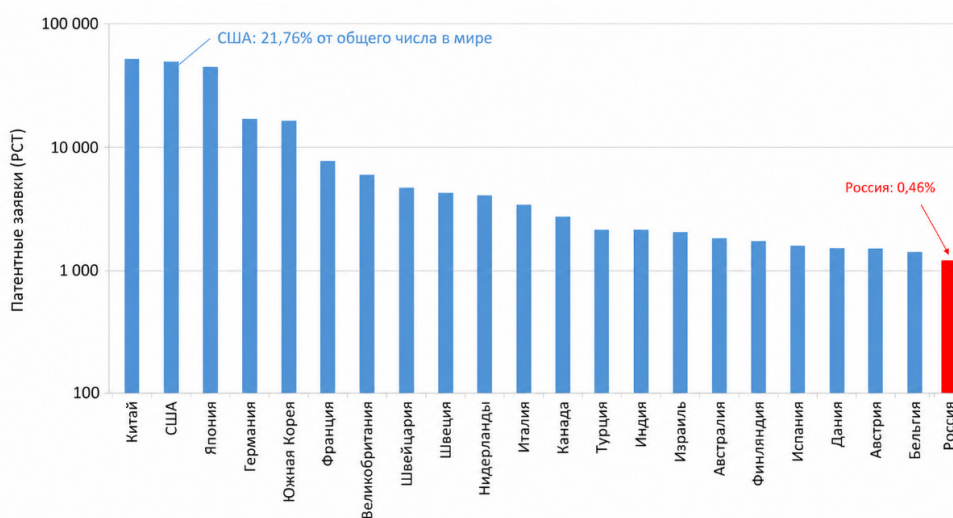


Рис. 3. Количество международных патентных заявок по процедуре РСТ, по странам происхождения, 2019 г.

Похожая картина возникает и при рассмотрении экспорта услуг (Рис. 4). Эберштадт использует для его характеристики выражение «торговля навыками». Логика достаточно понятна: если экономика располагает большим количеством высокообразованных специалистов, их компетенции должны находить спрос не только внутри страны. Речь идет прежде всего об ИТ, инженерных услугах, финансах, консалтинге, транспорте и логистике – сферах, где человеческий капитал непосредственно становится экспортируемым экономическим ресурсом.

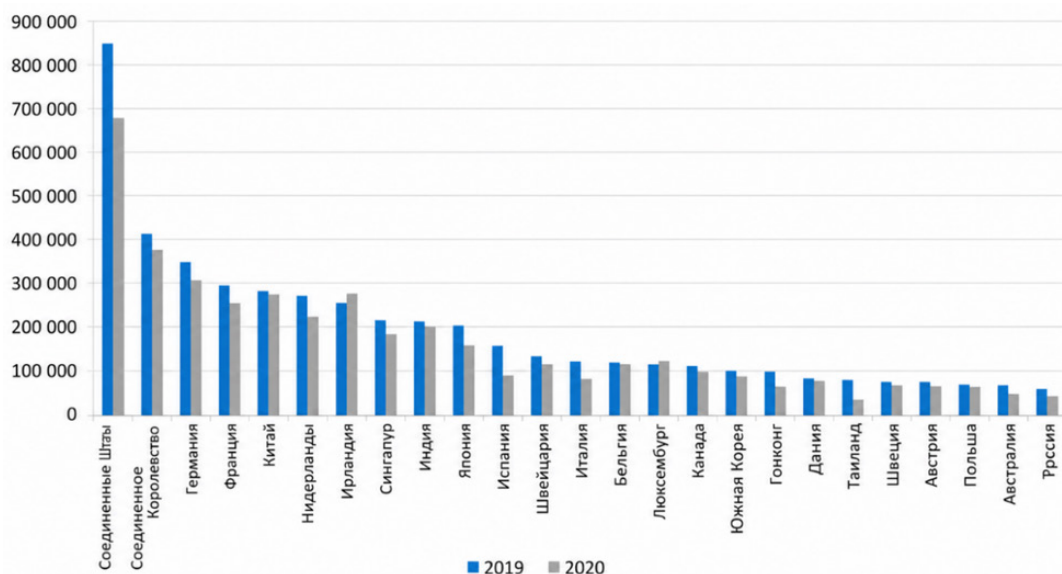


Рис. 4. Крупнейшие мировые экспортеры коммерческих услуг в 2019 и 2020 гг., млн. долл.

Однако среди крупнейших мировых экспортеров коммерческих услуг в 2019–2020 годах находились США, Великобритания, Германия, Франция и Китай. Россия располагалась после Турции. Получается, что высокая доля образованного населения не сопровождается столь же сильными позициями в экспорте услуг, основанных на знаниях и квалификации.

И снова повторяется одна и та же последовательность, только теперь уже на международном уровне: знания есть — экономическая отдача от них существенно слабее ожидаемой.

Из этого трудно сделать вывод о том, что российская система образования сама по себе неэффективна. Скорее, образование решает только первую часть задачи. Полученные знания должны пройти дальше — в технологию, затем в продукт и, наконец, в экономическую стоимость. Если на этом пути отсутствует необходимое финансирование, возникают проблемы с коммерциализацией или недостаточно благоприятна институциональная среда, первоначальное преимущество постепенно теряется.

Именно поэтому инвестиции здесь выступают не второстепенным условием, а связующим звеном. Без капитала научная идея может остаться идеей; без технологической базы она не станет продуктом; без выхода на рынок не превратится в источник дохода. Если знания не превращаются в технологии, а технологии — в готовый продукт, возникает вопрос о том, чего именно не хватает между научной разработкой и ее практическим применением. Одного человеческого капитала здесь недостаточно. Нужны деньги, причем не любые: инновационный проект требует капитала, готового ждать результата и принимать на себя достаточно высокий риск.

По данным ВОИС, положение России по инвестиционной составляющей Глобального инновационного индекса заметно слабее, чем по человеческому капиталу и исследованиям. В общем рейтинге по этому направлению страна занимает 81 место, а по доле венчурного капитала — уже 121. Рядом оказываются Иран — 122, Азербайджан — 120, Беларусь — 124 [7].

Так возникает довольно показательное несоответствие. Научный и образовательный потенциал у страны высокий, а капитал, необходимый для его коммерческого использования, поступает значительно слабее. И это уже трудно объяснить нехваткой самих специалистов. Скорее, проблема возникает в момент, когда предпринимателю или инвестору приходится решать, стоит ли вкладываться в разработку, результат которой появится далеко не сразу.

Венчурные инвестиции вообще предполагают готовность принять неопределенность. Проект может оказаться успешным, а может не дать результата вовсе. Поэтому инвестор оценивает не только саму идею. Для него имеет значение, насколько защищены вложенные средства, насколько предсказуемы правила игры, можно ли рассчитывать на сохранение собственности и не изменятся ли условия проекта в процессе его реализации.

Именно здесь инвестиционная проблема постепенно превращается в институциональную.

Низкий интерес инвесторов нельзя рассматривать исключительно как недостаток денежных ресурсов. Деньги в мировой экономике существуют; вопрос в том, куда они готовы пойти и на каких условиях. Особенно это заметно в отношении венчурного капитала, где срок окупаемости может быть длительным, а вероятность неудачи — высокой.

В Глобальном инновационном индексе ВОИС институциональная составляющая России выглядит еще слабее. Среди рассматриваемых государств Россия занимает 131 место, Украина — 108, Бразилия — 107. В исследовании отмечается, что именно эти страны выделяются крайне низкими значениями по блоку «институты».

Под институтами здесь понимается не какая-то абстрактная характеристика государства. Речь идет о вполне конкретных вещах: защите собственности, качестве государственного управления, стабильности регулирования, предсказуемости законодательства, доверии к механизмам защиты инвестиций. Для долгосрочного инвестора это не фон, а часть самого инвестиционного решения.

Допустим, предприниматель обладает технологией, специалистами и пониманием рынка. У него даже есть капитал. Но если правила, по которым этот проект должен существовать следующие пять или десять лет, трудно предсказать, часть потенциальной доходности приходится фактически обменивать на дополнительный риск. Чем выше такой риск, тем выше должна быть ожидаемая доходность проекта, чтобы вложение вообще имело смысл.

Отсюда становится понятнее, почему высокий человеческий капитал не гарантирует высокий уровень инновационной активности. Можно подготовить инженера, создать исследовательскую лабораторию и получить перспективную разработку. Но между этой разработкой и

массовым производством находится инвестиционное решение. Если капитал на этом этапе не появляется, цепочка обрывается.

Получается своеобразный парадокс: чем больше экономика вкладывается в накопление знаний, тем важнее становятся условия, позволяющие эти знания использовать. Образование само по себе создает потенциал; институты во многом определяют, получит ли этот потенциал экономическое продолжение.

До 2021 года российский венчурный рынок в целом демонстрировал рост, за исключением периода пандемии. Его объем увеличился до 2,4 млрд. долларов. На первый взгляд это выглядит как свидетельство того, что российская экономика все же способна привлекать капитал в проекты, связанные с инновациями. Однако одной динамики объема недостаточно, чтобы судить о состоянии инвестиционной среды. Гораздо интереснее посмотреть, насколько инвестор уверен в сохранности своих вложений и в том, что возникший проект сможет спокойно пройти весь необходимый ему жизненный цикл.

В этом контексте в статье рассматривается дело Майкла Калви. В 2016 году он говорил о российской экономике как о более стабильной по сравнению с другими сырьевыми экономиками и положительно оценивал российских предпринимателей. Спустя три года он уже оказался обвиняемым по уголовному делу. Само по себе это событие, конечно, не может объяснить всю последующую динамику инвестиционного рынка. В 2020 году на нее воздействовала и пандемия, и общая мировая экономическая нестабильность.

Но для оценки инвестиционного климата важен сам сигнал, который получает внешний инвестор. Алексей Кудрин называл арест Калви «экономическим шоком», связывая его с усилением оттока капитала и инвестиционных рисков [8].

Здесь возникает принципиальный момент. Инвестор принимает решение не только на основании таблицы доходности. Он пытается представить будущее проекта — насколько оно предсказуемо, какие правила будут действовать через несколько лет, сможет ли он воспользоваться результатами вложения. Поэтому отдельный резонансный случай способен иметь последствия, выходящие далеко за пределы конкретного бизнеса.

Именно в этом смысле особенно уместен подход Дугласа Норта. В работе «Institutions, Institutional Change and Economic Performance» он рассматривает институты как «правила игры», которые определяют поведение экономических субъектов. Для бизнеса и инвестора значение имеет не только содержание этих правил, но и их устойчивость [9].

Если правила понятны и относительно стабильны, экономический субъект может строить планы на несколько лет вперед. Если же их применение зависит от обстоятельств и не воспринимается как достаточно предсказуемое, возрастает цена риска. А инновационный проект как раз относится к тем видам деятельности, где неопределенности и без того хватает.

По данным ВОИС, Россия занимает 131 место по институциональному блоку Глобального инновационного индекса. В исследовании отдельно рассматриваются такие основания институционального качества, как независимость судебной системы, предсказуемость законодательства, защита собственности, верховенство права, а также политические и правовые риски. По двум блокам Россия занимает 133 и 132 места из 139.

Здесь важно не свести весь вопрос к оценкам международного рейтинга. Если бы проблема была исключительно в том, как Россию оценивают внешние организации, сравнение имело бы ограниченное значение. Но показатель Китая заставляет посмотреть на ситуацию иначе: по институциональному направлению он занимает 44 место, то есть существенно выше России [7].

Следовательно, речь идет не просто о различии национальных моделей или о том, что отдельные страны имеют более высокий уровень доходов. Институциональная среда непосредственно связана с тем, насколько охотно капитал включается в долгосрочные проекты, а значит, и с тем, насколько быстро знания получают материальное воплощение. Это возвращает нас к исходной проблеме производительности труда. Низкая производительность не обязательно означает, что российский работник недостаточно образован или недостаточно старается. Иногда причина находится гораздо выше уровня отдельного рабочего места — в тех условиях, при которых предприятие приобретает оборудование, внедряет технологии, привлекает финансирование и принимает решения о расширении производства.

И тогда цепочка выглядит уже иначе: человеческий капитал, технология, инвестиции, производство, рост производительности.

Ограниченность инвестиционных возможностей заметна не только по венчурному рынку. Ее можно увидеть и по состоянию российского фондового рынка. В начале 2024 года Президент поставил задачу довести капитализацию фондового рынка до 66 % ВВП. На тот момент ВВП России составлял около 171 трлн. рублей, а капитализация фондового рынка — примерно 58 трлн. рублей. Иными словами, фондовый рынок соответствовал лишь 34 % ВВП. Для достижения поставленной цели капитализацию требовалось практически удвоить [10].

Но последующая динамика пошла не в ту сторону. В 2025 году ВВП увеличился до 213 трлн. рублей, тогда как капитализация фондового рынка, напротив, снизилась до 50 трлн. рублей. Ее доля в ВВП составила уже около 23 %. Разрыв, таким образом, не сократился, а стал еще заметнее. Если ориентироваться на установленный показатель в 66 %, то при ВВП 2025 года капитализация должна была бы составлять примерно 141 трлн. рублей. Фактически она находилась на уровне 50 трлн. Разница — почти трехкратная [11].

Эти цифры важны не сами по себе. Капитализация фондового рынка показывает, насколько крупным является внутренний рынок капитала и насколько значимую роль он способен играть в перераспределении средств между инвесторами и компаниями. Если предприятиям требуется финансирование для расширения производства, технологического обновления или реализации новых проектов, слабый рынок капитала ограничивает количество доступных механизмов такого финансирования. Отсюда становится понятнее и проблема инвестиций в инновации. Научная разработка может существовать, специалисты для ее реализации тоже могут быть, однако без капитала переход от идеи к производству затрудняется. Поэтому вопрос развития фондового рынка в данном случае нельзя рассматривать отдельно от вопроса производительности труда. Инвестиции в технологии должны откуда-то появляться — и чем меньше таких источников внутри экономики, тем сильнее зависимость предприятий от ограниченного круга каналов финансирования.

Заключение

Если исходить из рассмотренных в статье данных, проблема вновь сводится к институциональной среде. Инновационное развитие требует инвестиций, а инвестиции — условий, при которых вложенный капитал защищён и может рассчитывать на понятные правила игры. В данном случае речь идёт не о формальном наличии институтов, а об их способности обеспечивать предсказуемость экономических решений, защиту собственности и снижение рисков для тех, кто готов вкладываться в долгосрочные проекты.

Ближайшие годы покажут, насколько эта зависимость подтверждается российской практикой. Если качество институтов действительно определяет возможности для привлечения капитала, развития инноваций и роста производительности, изменения должны проявиться именно в этих показателях. В противном случае российская экономика столкнётся с парадоксом: значительный человеческий и научный потенциал будет сохраняться, но его преобразование в инвестиции, технологии и рост производительности останется ограниченным.

Литература

1. Реальные зарплаты россиян выросли на 4,5% за 9 месяцев 2025 года // БКС Экспресс. 2025. [Электронный ресурс]. URL: <https://bcs-express.ru/novosti-i-analitika/okolo-rynka/real-nye-zarplaty-rossii-an-vyrosli-na-4-5-za-9-mesiatsev-2025> (дата обращения: 22.07.2026).
2. Доклад Банка России о денежно-кредитной политике // Банк России. 2024. [Электронный ресурс]. URL: <https://cbr.ru> (дата обращения: 12.07.2026).
3. Греф Г. О влиянии производительности труда на экономический рост // Сбербанк: официальный сайт. 2024. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.sberbank.ru> (дата обращения: 12.07.2026).
4. Penn World Table 10.01 // Groningen Growth and Development Centre, University of Groningen. 2024. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.rug.nl/ggdc/productivity/pwt> (дата обращения: 10.07.2026).
5. 35 дней отпуска: за и против. Лишняя неделя? Как отдыхают в других странах // News.ru. 2026. [Электронный ресурс]. URL: <https://news.ru/economics/35-dnej-otpuska-za-i-protiv-lishnej-nedeli-kak-otdyhayut-v-drugih-stranah> (дата обращения: 18.07.2026).
6. Эберштадт Н. «Русский парадокс»: высокое образование / низкий человеческий капитал // Демографическое обозрение. 2024. Т. 11, № 4. С. 44-72. DOI: 10.17323/demreview.v11i4.24289 EDN: EIRGAG.
7. Global Innovation Index 2024 // World Intellectual Property Organization. Geneva: WIPO, 2024. [Электронный ресурс]. URL: https://www.wipo.int/global_innovation_index (дата обращения: 01.08.2026).

8. Кудрин А. Арест Калви удвоил отток капитала из России // Мойка78. 2019. [Электронный ресурс]. URL: <https://moika78.ru/news/2019-06-06/240744-kudrin-arest-kalvi-udvoil-ottok-kapitala-iz-rossii> (дата обращения: 11.07.2026).
9. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / пер. с англ. А. Нестеренко. М.: Начала, 1997. 190 с. ISBN: 5-88581-006-0 EDN: YQDVYE.
10. Инвестиции и производительность труда: выступление Президента РФ // РБК Pro. 2026. [Электронный ресурс]. URL: <https://pro.rbc.ru/demo/69dd1a769a79478277f0d581> (дата обращения: 16.07.2026).
11. Капитализация акций – 66% ВВП: почему рынку нужен финансовый форсаж // Ведомости. 2026. [Электронный ресурс]. URL: https://www.vedomosti.ru/press_releases/2026/04/07/kapitalizatsiya-aktsii-66-vvp-pochemu-rinku-nuzhen-finansovii-forsazh (дата обращения: 01.08.2026).