

высокую эффективность и конкурентоспособность перерабатывающего субсектора промышленности за счет эксплицитных и имплицитных трансфертов со стороны так называемой добывающей промышленности. В России основными каналами поступления таких трансфертов являются значительно меньшие по сравнению с мировыми цены на энергоносители, а также нерыночные торговые договоренности о расчетах по бартеру, о взаимных прямых поставках по заниженным ценам, соглашения о «замораживании» цен. Разумно ли, и если да, то на протяжении какого времени, сохранять положение, при котором увеличение промышленного производства достигается прежде всего посредством интенсивного использования природных ресурсов и низкоквалифицированной рабочей силы, в большинстве случаев ограничивающих потенциал роста производительности и оплаты труда по экономике? С гораздо меньшей остротой, чем в России, в которой, кстати, уже несколько лет применяется новая методология статистического учета состава своей экономики ОКВЭД (Общероссийский классификатор видов экономической деятельности), но данный вопрос стоит и перед до настоящего времени структурируемой по ОКОНХ белорусской экономикой, во всяком случае до тех пор, пока поставки российского природного газа и нефти в Беларусь осуществляются по льготным ценам.

Обратившись к опыту ведения статистического учета у соседей с Запада обнаружим, что применяемая в Европейском союзе Общая номенклатура экономической деятельности *NACE Rev. 1* исходит из узкой трактовки состава промышленности, при которой четко выделяется ядро вторичного сектора — перерабатывающая промышленность (категория *D*), в то время как в разграничении по *ISIC Rev. 3* границы индустриального сектора простираются намного дальше (категории *C — F*). Если конкретнее, то в отличие от применяемого ООН, европейский стандарт классификации исключает из состава промышленности горное дело и добычу полезных ископаемых открытым способом, строительство и энергетику (в части касающейся электро-, газо- и горячего водоснабжения, накопления, очистки и распределения воды). Фактически в случае с *NACE Rev. 1* при выполнении работы по статистическому выделению секторов практика следует теоретико-методологическим основам, заложенным в трехсекторной модели экономики постиндустриального общества (*Primary — Sekondary — Tertiary*).

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА В КОНТЕКСТЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ СТАТИСТИКИ ТРУДА

Пилуй М. П., Научно-исследовательский экономический институт Министерства экономики Республики Беларусь

В настоящее время сложились два основных концептуальных подхода к оценке производительности труда. Первый подход отражает соотношение результатов производства и затрат живого труда. В этом случае эконо-

мическое содержание производительности труда состоит в количестве продукции, выработанной в единицу времени. Однако такие определения не отражают рыночный аспект производительности труда.

В условиях рыночных отношений производительность труда представляет собой показатель эффективности трудового процесса, выражаемый отношением полезного результата производства к затратам живого труда. При таком подходе производительность труда оценивается количеством потребительских стоимостей, созданных в единицу времени.

Однако и в таком виде показатель оценки производительности труда учитывает использование только живого труда и не отражает эффективность всех вложенных ресурсов. Для этого требуется показатель, в котором одна часть трудовых затрат выступает в качестве живого труда, а другая часть представлена овеществленным трудом — средствами производства, которые с позиции общества также представляют собой живой труд. При таком подходе производительность труда отражает результат использования всех факторов производства для изготовления товаров и услуг, имеющих рыночный спрос.

Международная статистика производительности труда базируется на теории «факторов производства» в различных ее модификациях, согласно которой в процессе производства товара или услуги на равных правах участвуют труд, капитал и земля. В результате наемный работник получает заработную плату, владелец капитала — прибыль или процент, владелец земли — ренту. Совершенствуя теорию «факторов производства», американские экономисты составили классификацию из 23 «факторов производства».

Основная проблема состоит в том, что многие «факторы производства» не поддаются количественной оценке (уровень специализации производства, связи с другими предприятиями, особенности управления производством и др.). Поэтому для оценки производительности труда по системе показателей международной статистики труда используют следующие факторы: живой труд; основной капитал, включая землю; управление производством; промежуточное потребление (стоимость потребленных предметов труда). В таком понимании показатель оценки производительности труда по своему содержанию близок к показателю экономической эффективности производства.

Вместе с тем в передовых странах при оценке производительности труда продолжают широко применять затраты только живого труда, которые во многих отраслях экономики до сих пор доминируют в созданной стоимости. Однако необходимо учитывать, что с внедрением новых технологий при создании товара (услуги) неуклонно увеличиваются затраты овеществленного труда при одновременном снижении затрат живого труда.

С точки зрения западных экономистов, основным показателем оценки производительности труда является **глобальная (чистая) производительность** факторов, при расчете которой в знаменателе присутствуют только затраты живого труда, а затраты других факторов производства вычитаются из стоимости валового выпуска в числителе. Показатель глобальной (чистой) производительности факторов по своему содержанию близок к обобщающему показателю эффективности производства в затратном варианте.

Вместе с тем в практических расчетах чаще всего применяются показатели оценки производительности труда, что объясняется простотой измерения затрат живого труда и доминированием живого труда в создании стоимости. Поэтому имеет право на существование оценка производительности труда путем отношения результатов производства к затратам всех производственных факторов, так и к затратам только живого труда.

В развитых странах для оценки производительности труда в масштабе национальной экономики используется показатель реальных доходов в расчете на единицу затрат труда, который определяется делением стоимости произведенного валового внутреннего продукта на затраты труда (численности занятых в экономике, или количества отработанных человеко-часов), связанные с его созданием.

На производительность труда как прямое, так и косвенное влияние могут оказать природные факторы, предопределяя эффективность использования рабочей силы, что необходимо учитывать при межстрановых сопоставлениях производительности труда. Однако методы количественной оценки этого влияния в международной статистике не разработаны.

На основании анализа преимуществ и недостатков показателей можно сделать вывод, что любой метод оценки имеет экономический смысл, а их выбор должен определяться конкретной целью и задачами оценки уровня производительности труда. Вместе с тем в условиях рынка при оценке производительности труда необходимо переходить от расчета производства продукции к расчету производства товара (услуги), от расчета выпуска продукции к расчету эффекта от выпуска продукции. Рыночный подход к оценке производительности труда позволяет отразить результативность производства товаров (услуг) и эффективность управления производством на всех уровнях хозяйствования, осуществлять международные сопоставления производительности труда.

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ЭЛЕКТРОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Сверлов А. С., Институт экономики НАН Беларуси

Рост ВВП страны во многом определяется ростом объемов производства и реализации продукции. Очевидно, что существует прямая связь между этим показателем и объемами производства каждой отрасли. Таким образом, можно утверждать, что в период, когда ВВП страны составит заданную величину, может быть достигнута планируемая величина объемов продаж полупроводниковой продукции. Удельный вес выпускаемой отечественными предприятиями полупроводниковой продукции в ВВП достигает 2,34 %, в США этот показатель составляет 0,78 %, а в Японии — 1,11 %. Для проведения расчетов взята группа из 16 зарубежных предприятий. Среднегодовой объем реализации той части из них, результаты производственной деятельности которых целесообразно сравнивать с отечественными предприятиями, составляет 2,3 млрд дол. США. В мировой практике эта величина считается нормой для одного крупного предприятия.