

Количественные и качественные аспекты экономического роста

Василий КОМКОВ



Доктор экономических наук,
профессор БГЭУ

Периоды кризиса — это время для переосмысливания сложившихся стереотипов и изменения казавшихся незыблемыми норм и правил. Во всем мире сейчас рассматривают методы и инструменты регулирования деятельности финансовых институтов и пытаются найти новые подходы к работе и реализации государственной экономической политики. Многие субъекты белорусской экономики благодаря кризису убедились в бесперспективности наращивания объемов производства ради увеличения складских запасов и сейчас перестраивают производство на выпуск только той продукции, которая востребована рынком.

Официальное признание истины, гласящей, что не всякий рост объемов производства приносит пользу, само по себе полезно для дальнейшего оздоровления и развития нашей экономики. Но если уж учиться на ошибках, то было бы не лишним учесть и уроки другого кризиса, который хотя и не был глобальным, но, тем не менее, разрушил экономику великого Советского Союза. А этот кризис показал, что рост объемов производства даже очень востребованной продукции, причем рост с высокими темпами, тоже может быть бесполезным, если не сказать вредным.

В XX в. история развития мировой цивилизации на примере соревнования двух различных экономических моделей преподавала урок, вывод из которого кажется парадоксальным, но достойным всестороннего осмысления. Этот урок заключается в том, что экономический рост с небольшими темпами может быть более успешным и эффективным по сравнению с быстрым ростом.

Как известно, проблемы реализации для советской экономики совсем не существовало, ведь любая произведенная продукция была более чем востребована. Вместе с тем по темпам роста производства и производительности труда на протяжении многих лет СССР значительно опережал ведущие страны с рыночной экономикой. Прямойлинейная экстраполяция на будущее сложившихся тенденций в динамике основных макроэкономических показателей СССР и США, казалось, открывала блестящие перспективы перед страной развитого социализма. Это в свое время подпитывало оптимизм известных советских руководителей, которые обещали в кратчайшие сроки «догнать и перегнать Америку» и построить коммунистиче-

ское общество всеобщего благоденствия. Но, как известно, надежды не оправдались, по уровню народного благосостояния СССР еще больше отстал от развитых стран с рыночной экономикой.

Следует отметить, что ответственность за случившийся развал социалистической экономики вместе с советским руководством должны по праву разделить основоположники нучного коммунизма, которые в своих трудах упорно предрекали крах капитализма, а сами тем временем готовили крах будущей социалистической системы хозяйствования, закладывая мины замедленного действия в ее теоретический фундамент. Тупиковый путь развития советской экономики в значительной мере был запрограммирован «ленинским законом» о необходимости опережающих темпов роста производства средств производства по сравнению с производством предметов потребления, а также другими идеями, обосновывающими, в частности, тезис о том, что производительность труда — это самое главное для окончательной победы социализма.

Вся система управления административно-плановой советской экономикой была настроена в соответствии с такого рода догмами классиков научного коммунизма, и на протяжении многих десятилетий советские плановики и хозяйственники всех уровней безоговорочно руководствовались ими в своей практической деятельности. Советские ученые-экономисты о самих догмах политической экономии социализма и базирующейся на них советской экономике были обязаны говорить и писать только хорошее, поскольку даже малейший критический шаг влево или вправо от единственно верного ленинского пути считался страшным

преступлением, заслуживающим сурового наказания. И только в “застойный” период советской власти, когда несколько ослаб идеологический пресс, отдельные представители научной мысли стали робко заявлять о том, что не все так великолепно в народном хозяйстве Советского Союза. К этому времени производство средств производства уже настолько опередило производство предметов потребления, что последние практически исчезли с прилавков магазинов. Поэтому один из главных недостатков социалистического хозяйства стал очевиден для экономистов, которые начали писать о его развитии по принципу “производства ради производства”.

Чтобы наглядно проиллюстрировать особенности экономического развития в соответствии с этим принципом, рассмотрим условный пример. Представим, что в стране, имеющей два одинаковых завода, которые выпускают, например, телевизоры, решили один из этих заводов перепрофилировать с целью производства новой прогрессивной продукции — роботов. Предположим также, что новые роботы предназначены для сборки телевизоров, причем их использование на одном оставшемся телевизионном заводе позволит увеличить объем производства в два раза при неизменной численности работников. Кроме того, будем считать, что весь годовой выпуск роботов перепрофилированного завода полностью закупается телевизионным заводом для нужд своего производства. И наконец, допустим, что срок службы роботов составляет один год.

Очевидно, что с формальной, статистической точки зрения такая “модернизация” выглядит как явный прогресс: поскольку объем выпуска телевизоров сохранился на прежнем уровне и при этом добавилась новая продукция, то бесстрастная статистика зарегистрирует прирост валовых объемных показателей. Так как полученный прирост не потребовал увеличения численности работников, то он, несомненно, должен найти свое отражение и в повышении производительности труда в целом по экономике. Весьма привлекательно будут смотреться и данные статистической отчетности об итогах развития в стране научно-техническо-

го прогресса, внедрения новой наукоемкой продукции и пр.

Если же посмотреть на результаты такого прогресса неформально, то нетрудно увидеть, что никакой реальной пользы он не дает: страна в результате не становится богаче, поскольку на выходе из экономики объем потребительской продукции остается прежним, а новую продукцию с точки зрения конечной цели нельзя признать полезной. Но если глубже вникнуть в ситуацию, то нетрудно увидеть, что под красивым антуражем научно-технического прогресса в данном случае скрывается явный экономический регресс, влекущий за собой не рост народного благосостояния, а его снижение. Дело в том, что после проведенной модернизации два наших предприятия уже будут требовать для своей работы больше материальных ресурсов: помимо прежнего объема материальных затрат в производстве телевизоров потребуются дополнительные материальные ресурсы заводу, выпускающему роботы. А чтобы получить дополнительные материалы для производства новых средств производства, на других предприятиях необходимо привлечь дополнительные трудовые ресурсы, отвлекая их от возможного применения в производстве предметов потребления.

Такой экономический рост, когда дополнительный выпуск средств производства потребляется самой же экономикой, не оказывая существенного влияния на увеличение объемов действительно необходимых для общества потребительских товаров и услуг, называется производством ради производства. Именно такое развитие было характерно для советской экономики, особенно в последние годы ее существования, и потому она не могла обеспечить заметное повышение благосостояния советского народа, несмотря на довольно высокие темпы роста национального дохода и производительности труда.

В советской экономике на протяжении многих лет показатель производительности труда выступал в качестве основного ориентира экономической политики, и в частности политики стимулирования труда и регулирования заработной платы. Но рост производительности труда достигается в ос-

новном за счет повышения его капиталовооруженности, то есть наращивания объемов овеществленного (прошлого) труда, вовлекаемого в процесс производства. Если же предприятие не имеет жестких бюджетных ограничений, как это было в административно-командной советской системе, то оно даже ради небольшого повышения производительности живого труда может вовлекать в производственный оборот несоизмеримо большие объемы труда, овеществленного в средствах производства. А если при этом высшие органы управления, руководствуясь известными догмами, также считают, что производительность труда — это самое главное, да еще вынуждены претворять в жизнь пресловутый ленинский закон об опережающих темпах роста, то втягивание экономики в порочный круг производства ради производства становится неизбежным. В такой экономике также неизбежно создаются условия для замедления темпов роста народного благосостояния, чрезвычайно неэффективного использования материальных и природных ресурсов, снижения качества продукции, внедрения неэффективных технологий и торможения темпов научно-технического прогресса. Эта экономика также искажает систему ценностных пропорций и ориентиров, уродует всю структуру производства, что впоследствии значительно осложняет задачу вывода ее на более эффективную траекторию развития.

Таким образом, учитывая опыт развития советской экономики, можно сделать вывод, что широко используемые для оценки результатов экономического роста показатели реального валового внутреннего продукта и производительности труда не могут выступать в роли адекватных критериев характеристик эффективности (качества) этого роста, если эффективность оценивать с позиций конечных целей производства. Экономика, настроенная на указанные объемные показатели, может развиваться по неэффективной траектории, когда она, поглощая ради их увеличения огромные инвестиционные ресурсы, тем не менее оказывается не в состоянии существенно повысить уровень непроизводственного потребления.

Для выработки и реализации эффективной стратегии управления на макроуровне нужны другие критерии, которые могли бы сориентировать развитие экономической системы на достижение поставленных перед ней конечных целей.

Интересно отметить, что важнейшее для экономики категориальное понятие эффективности до сих пор не имеет четкого толкования и воспринимается только на интуитивном уровне, что, естественно, порождает множество его субъективных трактовок как в теории, так и в практической, хозяйственной деятельности. Такое положение вряд ли можно признать нормальным, если экономическая наука претендует на какое-то отношение к хозяйственной практике, требующей принятия эффективных хозяйственных решений.

И в экономической науке, и в практической деятельности понятия “эффективность производства” и “экономическая эффективность” встречаются довольно часто, и по смыслу их употребления обычно понятно, что они являются некоторыми качественными характеристиками процесса производства, в ходе которого применяются и потребляются различные ресурсы. Но как только дело доходит до количественных характеристик этого процесса, то используются все те же однобокие, частные показатели эффективности — производительность труда и пр. Конечно, такие показатели легко рассчитать, но не мешало бы разобраться, какое отношение к эффективности они имеют.

На приведенном выше примере показано, что на самом деле скрывается за ростом производительности труда, достигнутом в результате проведенной модернизации на телевизионном заводе, если внимательно проанализировать этот результат с более высокого макроэкономического уровня с учетом конечных целей общества. Но можно рассмотреть и более простой пример. Представим, что на заводе производили обыкновенные болты на обычных токарных станках. Затем старые станки заменили новыми станками-автоматами, и теперь бывшим токарям остается только нажимать на кнопки и следить за их работой. Если после

этого на данном заводе станут рассчитывать рост производительности труда путем деления количества произведенных болтов на количество работников, то чья эффективность будет при этом оцениваться? Эффективность труда работников данного завода или тех работников, которые сконструировали и произвели новые станки-автоматы? Если мы стоимостью продукции, которая образована живым трудом и трудом, овестьленным в средствах производства, делим на количество живого труда, то что мы получаем? Видимо, всего лишь структурный показатель, который характеризует не более чем соотношение живого труда в общем объеме труда, необходимого для производства данной продукции.

Следует отметить, что у советских экономистов (как научных работников, так и практиков) постепенно росло ощущение разрыва между бойким ростом производительности труда в социалистической экономике и низким уровнем интуитивно осознаваемой эффективности производства. Уже в 70-е гг. XX в. даже высшее руководство страны осознало явное несоответствие между данными отечественной статистической отчетностью о высоких темпах роста производительности труда и реальной динамикой уровня жизни советских людей. Это и побудило руководство страны дать социальный заказ отечественной экономической науке на проработку проблемы повышения эффективности социалистического производства, чтобы получить практические рекомендации по совершенствованию планирования и управления экономикой. Требовалось, в частности, определить критерий эффективности, призванный стать важнейшим индикатором в системе плановых показателей. Можно сказать, что в стране был объявлен всесоюзный мозговой штурм проблемы эффективности, а редакция журнала “Вопросы экономики” объявила дискуссию на эту тему, которая продолжалась не менее двух лет.

К сожалению, несмотря на огромное количество публикаций по проблемам эффективности и предложенных показателей для ее оценки, проведенную дискуссию вряд ли можно признать успеш-

ной. Советская экономическая мысль так и не смогла выработать приемлемый, общепризнанный критерий эффективности производства, и Госплану СССР ничего не оставалось, как в своих методических указаниях к разработке народнохозяйственных планов предложить оценивать эффективность все тем же набором частных показателей — производительностью труда и пр. Сказалась, видимо, зашоренность этой мысли многими теоретическими и методологическими догмами.

Следуя примеру классиков марксизма, советские экономисты (точнее, политэкономы) практически все проблемы сводили к отношениям. Анализ любых экономических взаимосвязей сводился к выявлению “отношений по поводу” чего-либо, и это уже считалось научным результатом. До выявления простейших количественных закономерностей во взаимосвязях между макроэкономическими показателями, не говоря уже об их математическом моделировании, дело, как правило, не доходило. Более того, длительное время любое применение экономико-математических моделей в экономическом анализе было вообще запрещено, поскольку оно отождествлялось с антимарксистской и потому антинаучной буржуазной методологией.

Может быть, это слишком субъективное мнение, но такая чрезвычайно непродуктивная методология исследования, ограниченная рассуждениями об отношениях, и постоянная оглядка на классиков марксизма не позволили советской политэкономии социализма “родить” хотя бы одну стоящую мысль и выработать для практиков хотя бы одну полезную рекомендацию. По крайней мере, у подавляющего большинства советских студентов, в обязательном порядке изучавших эту “науку”, осталось от нее очень унылое впечатление. Она практически не оставила после себя никаких следов, которые были бы заметны, например, в нынешних учебниках макроэкономики.

Пожалуй, единственный обший знаменатель, к которому пришли практически все экономисты в результате указанной выше дискуссии по проблеме эффективности, так это то, что оценивать ее на-

до на основе сопоставления результата и двух видов ресурсов — труда и производственных фондов (правда, остро дискутировался вопрос о том, учитывать ли при этом весь объем применяемых ресурсов или только их затраты). Но, исходя из этой общепризнанной предпосылки, не удалось таким образом соизмерить ресурсы и свести их в единый агрегат, чтобы увязать свои построения с конечными целями процесса воспроизводства. Ну а без увязки с целью любого процесса какой может быть разговор о его эффективности?

Ниже представлен возможный подход к построению критериального макроэкономического показателя эффективности, при котором соизмерение и агрегирование производственных ресурсов осуществляются в непосредственной увязке с целями производства. Перед конструируемым показателем ставится задача: его динамика должна отражать изменение предоставляемых экономикой материальных возможностей для реализации социально-экономических целей общества. Чтобы излишне не усложнять изложение, рассмотрим замкнутую экономическую систему в том смысле, что общий объем своих потребностей она удовлетворяет только за счет собственного производства и не вывозит свою продукцию в другие страны в долг или безвозмездно.

Чтобы определить критерий эффективности производства, необходимо выявить конкретную экономическую форму результата (эффекта) функционирования рассматриваемой экономической системы, а также используемых для его достижения ресурсов. Для этого следует четко определить не только пространственные, но и временные границы этой системы, чтобы выявить и согласовать конечные, выходные показатели с исходными, входными факторами, вовлекаемыми в процесс производства.

Если абстрагироваться от природных и внешнеэкономических факторов и рассматривать эффективность экономической системы, не учитывая ее временных границ, то следовало бы признать в качестве единственного используемого ресурса рабочую силу, а результатом функционирования такой системы считать массу созданных ма-

териальных благ и услуг, предназначенных только для непроизводственного потребления. В таком случае показатель эффективности можно было бы строить на основе сопоставления общего объема конечного потребления и используемой рабочей силы. Но поскольку оценку эффективности всегда приходится увязывать с конкретным временным интервалом, постольку время также должно играть роль фактора, ограничивающего рамки рассматриваемой экономической системы и определяющего ее как объект, функционирующий только в течение данного периода. Ее входы и выходы в таком случае должны отражать связь как с внешней средой, так и с самой системой, функционирующей в предшествующие и последующие периоды.

Если в качестве рассматриваемого периода выбран год, то на входе экономической системы, ограниченной его рамками, следует учитывать не только живой труд, применяемый в течение этого года, но и весь прошлый труд, олицетворенный в средствах производства, которые были созданы в предшествующие годы и вовлечены в производственный процесс данного года. Следовательно, при оценке эффективности производства необходимо учитывать два вида применяемых ресурсов: труд и капитал.

Кроме того, при исследовании эффективности экономической системы, рассматриваемой в ограниченных временных пределах, возникает необходимость учитывать и то обстоятельство, что цель производства, как функция выхода, заключается не только в удовлетворении непроизводственных потребностей общества, но и в создании материальных предпосылок для их удовлетворения в перспективе. Поэтому к годовому эффекту экономики кроме материальных благ и услуг, предназначенных для конечного (непроизводственного) потребления, следует относить также продукцию, направляемую на воспроизводство производительного капитала. В таком случае в качестве индикатора эффекта, представляющего результат производственной деятельности в течение года, можно принять показатель реального валового внутреннего продукта.

Исходя из сделанных предположений, можно заключить, что для оценки эффективности производства необходимо строить двухфакторную модель, в которой в качестве эффекта принимается валовой внутренний продукт и при этом учитывается использование двух видов ресурсов: рабочей силы и производительного капитала. Для соизмерения и агрегирования данных ресурсов в едином критериальном показателе в экономической литературе предлагалось много способов, однако наиболее предпочтительным представляется воспроизводственный подход, при котором ресурсы соизмеряются на основе сопоставления затрат, обусловленных издержками их воспроизводства. Такой подход, позволяющий учесть дополнительную информацию об основных направлениях распределения валового внутреннего продукта, открывает вместе с тем путь к моделированию динамических аспектов взаимосвязи между эффективностью и целью производства.

Формируемые в соответствии с целевыми установками общества совокупные воспроизводственные оценки производственных ресурсов находят свое отражение в двух частях валового внутреннего продукта. Одна из них — конечное потребление (C) — направляется на воспроизводство рабочей силы, а другая — валовое накопление (S) — затрачивается на воспроизводство производительного капитала. Величина и соотношение этих частей зависят от степени развития и разрешения противоречия между двумя целями производства: удовлетворением текущих непроизводственных потребностей общества в материальных благах и услугах, а также созданием материальных предпосылок для их удовлетворения в будущем.

Отношения издержек воспроизводства ресурсов к их полным объемам являются важными характеристиками процесса воспроизводства. Так, отношение конечного потребления к численности занятых в экономике (T)

$$\psi = \frac{C}{T}, \quad (1)$$

называемое в дальнейшем удельным потреблением, характеризует уровень обеспеченности работников материальными благами. Из-

менение этого показателя в значительной степени определяет динамику всех показателей благосостояния населения.

Отношение валового накопления к объему уже накопленного производительного капитала (F)

$$\omega = \frac{S}{F} \quad (2)$$

отражает интенсивность воспроизводства последнего. Данное отношение в решающей мере предопределяет темп прироста капитала.

Оценки ψ и ω связаны с показателями производительности труда p и капиталовооруженности r следующим соотношением:

$$p = \psi + \omega \cdot r, \quad (3)$$

которое является следствием балансового тождества

$$Y = C + S, \quad (4)$$

справедливого в соответствии с принятым предположением о замкнутости экономической системы. Равенство (3) можно вывести из (4), если последнее разделить на объем трудовых ресурсов и принять во внимание, что

$$\frac{S}{T} = \frac{S}{F} \cdot \frac{F}{T} = \omega \cdot r. \quad (5)$$

Исходя из экономической значимости относительных ресурсных оценок ψ и ω , их можно принять в качестве целевых функций, характеризующих степень реализации двух основных целей воспроизводственного процесса. Эти цели являются составляющими одной общей, интегральной цели, поставленной перед экономической системой и состоящей в максимизации удовлетворения текущих и будущих потребностей общества. Показатель же эффективности должен выступать в роли целевой функции, позволяющей количественно оценивать меру реализации интегральной цели производства.

Предположим, что в году t при уровне капиталовооруженности труда r_t была достигнута производительность, равная p_t . Величина показателей p_t и r_t хотя и не определяет однозначно базисные значения целевых функций ψ_t и ω_t , но ограничивает область их возможных значений. В качестве общего ограничивающего условия высту-

пает основное балансовое тождество

$$p_t = \psi_t + \omega_t \cdot r_t. \quad (6)$$

Конкретные значения оценок ψ_t и ω_t из области, ограниченной равенством (6), зависят от распределения произведенного валового внутреннего продукта, которое фиксирует норму накопления δ_t , то есть долю валового накопления в общем объеме валового внутреннего продукта:

$$\delta_t = \frac{S_t}{Y_t}. \quad (7)$$

При заданной же норме накопления и известном уровне производительности труда и капиталовооруженности значения целевых функций определяются однозначно по формулам:

$$\psi_t = (1 - \delta_t) \cdot p_t; \quad \omega_t = \frac{\delta_t \cdot p_t}{r_t}. \quad (8)$$

Рассчитанные для года t величины ψ_t и ω_t представляют исходный момент для анализа динамики эффективности.

Пусть капиталовооруженность труда в году $t+1$ выросла до уровня r_{t+1} , а производительность труда при данной капиталовооруженности достигла величины p_{t+1} . Согласно принятой предпосылке, динамика эффективности производства должна характеризовать изменение возможностей для реализации двух его основных целей, что должно найти отражение в изменении области допустимых значений целевых функций ψ и ω . Чтобы количественно оценить степень указанного изменения, необходимо сопоставить производительность труда в текущем году с величиной $\psi_t + \omega_t \cdot r_{t+1}$, характеризующей тот минимальный объем производства на одного работающего, который позволяет сохранить на уровне базисного года значения целевых функций ψ и ω . Равенство

$$p_{t+1} = \psi_t + \omega_t \cdot r_{t+1} \quad (9)$$

можно считать условием равноэффективности производства в текущем и базисном годах, так как оно означает, что значения обеих целевых функций могут быть сохранены на базисном уровне, но не могут быть увеличены.

Если же уровень производительности труда в году $t+1$ превос-

ходит величину $\psi_t + \omega_t \cdot r_{t+1}$, то есть $p_{t+1} > \psi_t + \omega_t \cdot r_{t+1}$, то, очевидно, в этом году появляется возможность для одновременного увеличения по сравнению с годом t значений двух целевых функций, характеризующих уровень реализации основных целей процесса воспроизводства (или увеличения одной из них, не снижая другой). Это дает основание предполагать, что в году $t+1$ увеличивается значение интегральной целевой функции и, следовательно, повышается уровень эффективности. Более того, по величине разности $p_{t+1} - \psi_t - \omega_t \cdot r_{t+1}$ можно судить о том, сколь велика появившаяся возможность увеличения значений целевых функций ψ и ω , поэтому эта разность может служить характеристикой степени повышения эффективности.

Фактический прирост производительности труда $\Delta p_t = p_{t+1} - p_t$ можно разложить на две части Δ^1 и Δ^2 , где:

$$\Delta^1 = \psi_t + \omega_t \cdot r_{t+1} - p_t, \quad (10)$$

$$\Delta^2 = p_{t+1} - \psi_t - \omega_t \cdot r_{t+1}. \quad (11)$$

Величина Δ^1 представляет собой прирост производительности труда, при котором уровень эффективности остается неизменным. Ее можно также интерпретировать как прирост производительности, достигнутый за счет экстенсивного увеличения капиталовооруженности (при базисном уровне эффективности). Другая часть прироста производительности труда — Δ^2 количественно характеризует появившиеся в году $t+1$ дополнительные возможности для реализации основных целей производства. Если исходить из предпосылки, что рост эффективности является единственным источником увеличения таких возможностей, то можно величину Δ^2 считать приростом производительности, достигнутым за счет повышения эффективности. Отношение прироста Δ^2 к базисному значению производительности труда

$$\frac{\Delta^2}{p_t} = \frac{p_{t+1} - \psi_t - \omega_t \cdot r_{t+1}}{p_t} \quad (12)$$

представляет собой темп прироста производительности за счет повышения эффективности. Это отношение можно отождествить с темпом прироста эффективности производства.

Если в (12) заменить p_{t+1} на $p_t + \Delta p_t$, а r_{t+1} на $r_t + \Delta r_t$ и упростить, приняв во внимание балансовое тождество (3), то, обозначив темп прироста эффективности через i_φ , можно выразить его через абсолютные приросты производительности труда и капиталовооруженности:

$$i_\varphi = \frac{\Delta p_t - \omega_t \cdot \Delta r_t}{p_t}. \quad (13)$$

Формулу, устанавливающую взаимосвязь между динамикой эффективности, производительности труда и капиталовооруженности, можно представить и в другой форме, перейдя в (13) от абсолютных приростов соответствующих показателей к темпам их изменения. Для этого необходимо в (13) вместо интенсивности воспроизводства капитала ω подставить ее выражение из формулы (8):

$$i_\varphi = \frac{1}{p_t} \cdot (\Delta p_t - \delta_t \cdot p_t \cdot \Delta r_t) = \frac{\Delta p_t}{p_t} - \delta_t \cdot \frac{\Delta r_t}{r_t}.$$

Если ввести обозначения для темпов прироста соответствующих показателей $i_p = \frac{\Delta p_t}{p_t}$ и $i_r = \frac{\Delta r_t}{r_t}$,

то получим в итоге следующую наиболее удобную формулу для оценки динамики эффективности производства:

$$i_\varphi = i_p - \delta \cdot i_r. \quad (14)$$

Важное значение для понимания процесса экономического роста имеет также анализ динамических аспектов взаимосвязи между эффективностью производства и эффективностью накопления. Последнюю лучше трактовать как отношение прироста производительности труда к приросту его капиталовооруженности:

$$\eta = \frac{\Delta p}{\Delta r}. \quad (15)$$

Если, исходя из определения (15), представить прирост производительности труда Δp в виде произведения эффективности накопления на прирост капиталовооруженности, а затем подставить полученное выражение в (13), то получится следующая формула, отражающая взаимосвязь между эф-

фективностью производства и эффективностью накопления:

$$\begin{aligned} i_\varphi &= \frac{\Delta p - \omega \cdot \Delta r}{p} = \frac{\eta \cdot \Delta r - \omega \cdot \Delta r}{p} = \\ &= (\eta - \omega) \cdot \frac{\Delta r}{p} = (\eta - \omega) \cdot \frac{\Delta p}{p \cdot \eta} = \\ &= \frac{\eta - \omega}{\eta} \cdot i_p. \end{aligned} \quad (16)$$

Формула (16) свидетельствует, что темп прироста эффективности производства находится в прямой зависимости от разности между эффективностью накопления и интенсивностью воспроизводства капитала. Из нее, в частности, следует, что эффективность производства повышается в том, и только в том случае, когда эффективность накопления превосходит величину интенсивности воспроизводства капитала. Таким образом, показатель ω отмечает границу между эффективными и неэффективными вариантами накопления. Поэтому заданное в соответствии с целевыми установками общества конкретное значение этого показателя, выступая в роли своеобразного норматива абсолютной эффективности накопления, может характеризовать ее минимально допустимый уровень.

Отражаемая формулой (16) взаимосвязь между показателями i_φ , η и ω имеет достаточно ясную экономическую интерпретацию. Реализация варианта экономического развития с определенной интенсивностью воспроизводства капитала как бы предполагает установление постоянной процентной ставки ежегодных отчислений от его объема, направляемых на его же расширенное воспроизводство. Тогда рост объема капитала предполагает и пропорциональное (в соответствии с указанной ставкой) увеличение указанных отчислений. Средний их прирост, приходящийся на одного работника и вызванный повышением его капиталовооруженности, равен $\omega \cdot \Delta r$. Вместе с тем, согласно определению эффективности накопления (15), дополнительный средний прирост продукции, произведенной одним работником, равен $\eta \cdot \Delta r$. Для эффективного развития процесса воспроизводства необходимо, чтобы в среднем на каждом рабочем месте прирост продукции, который обеспечен повышением капиталовоору-

женности, превосходил вызванный этим повышением дополнительный прирост отчислений от величины капитала, то есть $\eta \cdot \Delta r > \omega \cdot \Delta r$. Из формулы (16) следует, что темп изменения эффективности производства находится в прямой зависимости от разности указанных приростов. Вместе с тем очевидно, что от этой же разности непосредственно зависят и возможности общества для повышения благосостояния, поскольку она представляет собой ту величину, на которую можно увеличить потребление одного работника.

Построенный интегральный показатель, характеризующий возможности для реализации основных целей процесса воспроизводства, очевидно, может служить лучшим ориентиром при выработке экономической политики и организации системы управления по сравнению с показателем производительности труда. Но чтобы обеспечить возможность действенного включения показателя эффективности в практику планирования и управления, необходимо смоделировать его взаимосвязи с другими важнейшими макроэкономическими индикаторами, и в первую очередь с частными показателями эффективности.

Приведенные выше формулы (13) и (14) отражают связь между эффективностью и производительностью труда, однако они исполняют лишь расчетную функцию, не показывая истинную направленность причинно-следственных связей. Для практического же использования указанных показателей важно помимо формальных математических взаимосвязей иметь четкое представление об их роли и месте в системе управления, а также о механизме причинно-следственной обусловленности между ними.

Если исходить из того, что цель сознательно управляемого процесса первична по отношению к его результатам, то следует признать, что интегральный показатель эффективности как обобщенная характеристика меры реализации целей воспроизводственного процесса также является исходной по отношению к показателям, отражающим отдельные аспекты и результаты функционирования этого процесса. Рассматривая взаимосвязи между различными эффек-

тивностными характеристиками с позиций целевого подхода, трудно согласиться с теми авторами, которые говорят о влиянии производительности труда или капиталотдачи на эффективность производства в целом.

Суть управления заключается не в том, чтобы, повышая производительность труда и (или) капиталотдачу, воздействовать таким образом на эффективность производства, обеспечивая ее рост. Направленность зависимости должна быть обратной: необходимо совершенствовать весь процесс производства, стремиться к достижению максимально возможных темпов повышения его эффективности, понимаемой именно как эффективность процесса, в ходе которого применяются и потребляются все ресурсы. При этом одна из важных задач заключается в определении оптимальной структуры этих ресурсов, которая открывала бы в рамках существующих технологий наиболее благоприятные возможности для эффективного функционирования процесса воспроизводства. Такое понимание задач управления неизбежно приводит к выводу, что динамика частных показателей эффективности формируется под влиянием изменения ее интегрального показателя, а также изменений в структуре ресурсов.

Неверные теоретические рассуждения о влиянии производительности труда на эффективность переворачивают с ног на голову реальные причинно-следственные зависимости, ставят телегу впереди лошади. Они столь же нелепы и бесполезны, как и попытки оценить влияние скоростей вращения колес телеги на скорость движения лошади (если, конечно, рассматривается естественная ситуация, когда лошадь тащит телегу, а не наоборот). Признав, что эффективность производства является той силой, которая движет телегу экономики в направлении, определенном целевыми установками общества, логично в дальнейшем признавать, что динамика эффективности предопределяет движение колес этой телеги, каковыми являются частные показатели эффективности.

Если последовательно придерживаться целевого подхода, то в практической хозяйственной дея-

тельности следует отказаться от весьма распространенных ошибочных установок и сомнительных лозунгов, призывающих “бороться” за повышение одного из частных показателей эффективности (обычно производительности труда). Эти установки равнозначны по своему практическому значению призывам ускорить вращение левого заднего колеса телеги в условиях, когда ставится задача увеличить ее скорость. Оценивая же их с практической точки зрения, нельзя не сказать об определенной опасности, исходящей от увлечения их претворением в жизнь. Ведь в пылу “борьбы” за достижение, например, максимально высоких темпов роста производительности труда можно упустить варианты экономического роста, которые при меньших ее темпах могли бы обеспечить более значительное повышение эффективности производства, а значит, предоставить более широкие возможности для реализации социально-экономических целей. Увеличить темпы роста производительности труда можно за счет ускорения роста его капиталовооруженности, а этого, в свою очередь, можно достичь за счет уменьшения нормы потребления в конечном продукте, что при недостаточно высокой эффективности накопления (точнее, если $\eta < \omega$) может привести не к росту, а к снижению народного благосостояния.

Из формулы (14) нетрудно вывести соотношение, связывающее динамику эффективности и капиталотдачи. Для этого достаточно принять во внимание, что темп прироста капиталовооруженности можно представить в виде разности темпов прироста производительности труда и капиталотдачи:

$$i_r = i_p - i_q, \quad (17)$$

подставить данное представление i_r в (14) и преобразовать, учитывая, что $\gamma + \delta = 1$. В результате можно получить следующую полезную формулу:

$$i_q = i_p - \gamma \cdot i_r, \quad (18)$$

а к ней можно добавить следующее выражение, которое получено непосредственно из формулы эффективности, но лучше характери-

зует направленность причинно-следственных связей:

$$i_p = i_q + \delta \cdot i_r. \quad (19)$$

Формулы (18) и (19) свидетельствуют, что динамика и производительности труда, и капиталотдачи находится в прямой зависимости от изменения эффективности производства, а отклонения в темпах прироста указанных показателей зависят от изменения соотношения между применяемыми производственными ресурсами, то есть от динамики капиталовооруженности труда. Чем больше темп прироста капиталовооруженности, тем более существенны различия в темпах изменения всех трех рассматриваемых показателей, и, наоборот, их динамика будет одинаковой при неизменном уровне капиталовооруженности. В реальных условиях развития экономики, когда капиталовооруженность возрастает, темпы прироста производительности труда должны быть выше, а капиталотдачи — ниже темпов изменения интегрального показателя эффективности. При этом повышение эффективности может сопровождаться снижением капиталотдачи, а повышение производительности труда возможно даже при снижении эффективности производства (на это следует обратить особое внимание).

Из всего сказанного, однако, не следует делать вывод о том, что частные показатели производительности труда и капиталотдачи во все не нужны и надо отказаться от их использования. Речь идет лишь о том, чтобы их использование было уместным и обоснованным, чтобы вменение не свойственных им функций не послужило причиной снижения эффективности производства, как это случилось в советской экономике.

Неэффективность развития советской экономики, подстегиваемой призывами к росту производительности труда, была генетически запрограммирована всей системой экономических отношений, идеологических и политических установок “истинного” ленинского социализма. Аналогичный неэффективный путь развития с большими вариациями был продублирован всеми странами бывшего социалистического лагеря. Естественно, возникает вопрос: а

могут ли по этому пути пойти отдельные постсоциалистические страны, и Беларусь в частности?

Возможно, многие отечественные специалисты, находящиеся под впечатлением активно пропагандируемых успехов нашей экономики, скажут, что нашей стране такое неэффективное развитие не грозит, поскольку у нас не советская, не социалистическая экономика. Но, согласившись с этим, следует отметить, что она у нас и не рыночная в полном смысле этого слова. В рыночной экономике существуют естественные механизмы, которые уже на микроуровне подавляют соблазн расходовать несоразмерно большие объемы ресурсов ради быстрого роста производительности. Предприятия в рыночной экономике функционируют в рамках жестких бюд-

жетных ограничений и ориентируются прежде всего на прибыль, а не на рост показателя производительности труда.

Белорусские государственные предприятия находятся в несколько иных условиях и имеют другие ориентиры, что, в частности, позволяет некоторым из них благополучно функционировать при очень низкой эффективности производства. Конечно, в нашей стране есть органы государственного контроля, которые часто вскрывают случаи неэффективного использования ресурсов на различных предприятиях, исполняя тем самым функции, присущие рыночным механизмам. Однако вряд ли можно надеяться на то, что они смогут оказать существенное влияние на рост эффективности, тем более что сама по себе работа этих органов

требует весьма значительных материальных и трудовых затрат.

Думается, что чрезмерно огосударствленная белорусская экономика, в которой до сих пор сохраняются рудименты советской системы хозяйствования, а в сознании многих отечественных руководителей — установки и стереотипы поведения советских хозяйственников, пока не имеет надежных гарантий от сползания на путь неэффективного развития по принципу производства ради производства. Возможность такого развития нельзя полностью исключить, пока будут превалировать установки на рост количественных, объемных показателей без учета качественной составляющей экономического роста.