

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ЗАКОНОМЕРНОСТЕЙ РОСТА ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ В США

КАЛЮЖНЫЙ В.В.,
кандидат экономических наук

В статье освещаются закономерности роста заработной платы в частном секторе экономики США в 1930-2001 гг. Выявлены устойчивые зависимости роста заработной платы от повышения производительности труда и эффективности работы данного сектора. Раскрыта сущность рыночного механизма опережающего роста производительности труда по сравнению с ростом заработной платы. В условиях переходной экономики аналогичные результаты могут быть достигнуты посредством адекватного механизма нормативного ограничения роста заработной платы, внедряемого и контролируемого государством.

Экономика США является, безусловно, образцом современной рыночной экономики. Поэтому макроэкономический анализ закономерностей роста американской экономики на протяжении длительных отрезков времени имеет не только познавательное, но и практическое значение, например, для обоснования стабилизационной политики государства в переходной экономике Украины.

В качестве исходной информации использованы статистические показатели экономического развития частного сектора США в 1930-2001 гг., которые частично приведены в табл.1. Для расчета показателя производительности труда использовано отношение валовой добавленной стоимости, произведенной частным сектором экономики, к численности работников данного сектора. Численность работников соответствует эквивалентному числу занятых при условии полного использования рабочего дня в отраслях промышленности.

Показатель валовой добавленной стоимости частного сектора экономики рассчитан как сумма заработной платы, амортизации основных фондов, прибыли корпораций после налогообложения и чистого процента (*Net interest* — англ.). Так как эти слагаемые (за исключением амортизации) учитываются лишь в текущих ценах и подвержены влиянию инфляции, то указанный показатель производительности характеризует номинальный рост производительности труда.

Валовая добавленная стоимость и заработная плата могут быть выражены в неизменных ценах, если предположить, что их удельный вес в ВВП в текущих ценах приблизительно совпадает с аналогичным удельным весом в ВВП в неизменных ценах (в ценах 1996 г.).

Годовой индекс роста реальной заработной платы может быть определен путем деления годового индекса номинального роста заработной платы на годовой индекс инфляции, определенный по фонду потребления. Фонд потребления равен ВВП минус валовые инвестиции в основной капитал и прирост запасов материальных оборотных средств. Индекс инфляции по фонду потребления равен годовому индексу роста этого фонда в текущих ценах, деленному на годовой индекс роста фонда в неизменных ценах.

На рис. 1 представлена регрессионная зависимость уровня номинальной заработной платы от уровня номинальной производительности труда (по валовой добавленной стоимости) в частном секторе экономики США в 1930-2001 гг. Аналогичную зависимость между показателями, оцененными автором в неизменных ценах 1996 г., отражает следующее уравнение регрессии:

$$y_t = 1,0749x_t^{0,8796};$$
$$R^2 = 0,9820. \quad (1)$$

Таблица 1

Макроэкономические показатели развития частного сектора
экономики США (в текущих ценах)

Показатели	1930	1940	1950	1960	1970	1980	1990	2000
<i>Исходные статистические показатели</i>								
Численность занятых, млн. чел.*	29,909	31,612	41,099	46,103	56,554	70,967	86,65	106,233
Годовая заработная плата работника, тыс. долл. номинальная	1,372	1,309	3,030	4,855	7,679	15,730	25,853	38,343
в ценах 1996 г.	11,293	12,673	17,365	21,879	26,426	27,576	29,883	35,872
Суммарная заработная плата сектора экономики, млрд. долл.	41,0	41,4	124,5	223,8	434,3	1116,3	2240,2	4073,3
Прибыль корпораций после налогообложения с учетом корректировок, млрд. долл.	6,4	6,6	17,5	29,6	47,3	113,7	268	528,7
Чистый процентный доход, млрд. долл.	4,8	3,2	3,0	10,7	38,4	183,9	452,4	611,5
Амортизация основного капитала, млрд. долл.	6,7	6,5	17,3	33,9	66,9	231,7	484,7	858,5
Валовая добавленная стоимость, млрд. долл.	59,0	57,6	162,4	298,1	586,9	1645,6	3445,3	6072,0
Основной капитал на конец года,** млрд. долл.	129,2	133,9	332,0	575,9	1113,9	3675,9	6622,7	10695,4
<i>Расчетные показатели</i>								
Среднегодовой основной капитал,** млрд. долл.	132,3	130,2	317,8	570,4	1062,8	3433,8	6452,4	10350,9
Норма предпринимательского дохода (по основному капиталу), %	13,6	12,5	11,9	13,0	14,4	15,4	18,7	19,3
Индекс эффективности работы	0,915	1,063	1,039	1,028	1,039	1,077	1,039	1,059
Номинальный уровень производительности труда, тыс. долл./чел.	2,0	1,8	4,0	6,5	10,4	23,2	39,8	57,2
Уровень производительности труда, тыс. долл./чел. (в ценах 1996 г.)	16,2	17,7	22,6	29,1	35,7	40,7	46,0	53,5
Общий уровень инфляции (по фонду потребления), %	-3,2	1,2	0,7	1,9	5,5	9,4	4,3	2,3

* эквивалентное количество в пересчете на работу в течение полного рабочего дня;

** без жилья.

Источник: U.S. Bureau of Economic Analysis (<http://www.bea.doc.gov>); U.S. Bureau of Labor Statistics (<http://stats.bls.gov>) — декабрь 2002 г.

Как видим, между показателями заработной платы и производительности труда в США на протяжении последних семи десятилетий существовала практически функциональная зависимость, невзирая на то, что в рыночной экономике всегда действует множество случайных (стохастических) факторов.

Обращает на себя внимание тот факт, что коэффициент эластичности заработной платы по производительности труда оказывается меньшим единицы. Например, повышение на 1% реальной производительности труда сопровождается ростом реальной заработной платы в частном секторе экономики США на 0,88%, а номинальной производительности труда — ростом номинальной заработной платы на 0,96%.

Наличие указанной закономерности является одним из преимуществ рыночной экономики, так как она означает, что в условиях рынка существует некоторый механизм, обеспечивающий опережающий рост производительности труда по сравнению с ростом заработной платы. Такая экономика способна создавать *собственные* финансовые ресурсы для роста инвестиционного спроса, обусловленного необходимостью возмещения изношенного основного капитала и ускорения чистого инвестирования в основной капитал. Как известно, в СССР подобный механизм так и не был создан, а внедрение с 1988 г. абсолютно ошибочных моде-

лей хозрасчета (первой и второй) и вообще вызвало сверхускоренный рост заработной платы. Это и послужило одной из основных причин развала союзного государства.

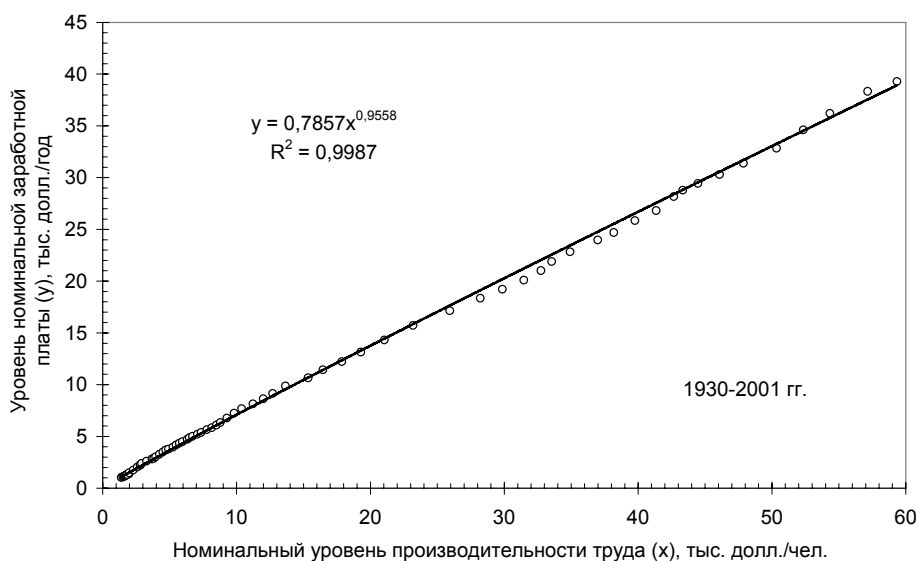


Рис. 1. Зависимость ставки заработной платы от уровня производительности труда в частном секторе экономики США в 1930-2001 гг.

Представляет интерес раскрытие механизма, обеспечивающего в рыночной экономике опережающий рост производительности труда по сравнению с ростом его оплаты. Ранее было показано¹, что на предприятии или в отдельном секторе производства (отрасли) максимально возможный (предельный) индекс роста оплаты труда в текущем году ($I_{V_t}^{max}$) определяется по формуле:

$$I_{V_t}^{max} = \frac{Y_t - K_t^*(a_{t-1} + r_{t-1})}{V_{t-1} \cdot L_t / L_{t-1}}, \quad (2)$$

где Y_t — валовая добавленная стоимость, произведенная предприятием (сектором экономики) в году t ;

K_t^* — среднегодовой объем основного капитала, примененного предприятием (сектором экономики) в году t ;

a_{t-1}, r_{t-1} — соответственно норма амортизации и норма прибыли (после уплаты налогов) на единицу основного капитала в предшествующем $t - 1$ году;

V_{t-1} — затраты предприятия (сектора экономики) на оплату труда в $t - 1$ году;

L_t, L_{t-1} — эквивалентная численность работников предприятия (сектора экономики) соответственно в текущем и предшествующем году.

Формула (2) пригодна для использования на макро- или мезоуровне.

Величина индекса ($I_{V_t}^{max}$) характеризует не только предельное увеличение оплаты труда, при котором в секторе экономики в текущем году достигалась бы базисная норма предпринимательского дохода, равная сумме нормативов ($a_{t-1} + r_{t-1}$). Одновременно индекс характеризует уровень роста эффективности работы сектора экономики, так как при $I_{V_t}^{max} > 1$ всегда

¹ Калюжный В.В. «Система управления прибылью и эффективностью предприятия (методология, математическая модель и методика внедрения)» / К.: Свидетельство о государственной регистрации прав автора на производство ПА №867 от 25 декабря 1997 г.; Майорченко В., Калюжный В. Нова методологія регулювання заробітної плати в умовах ринкової економіки // Економіст. – 2000. – № 11. – С.83-91.

выполняется условие $(a_t + r_t) > (a_{t-1} + r_{t-1})$.

Более того, между индексами роста производительности труда и эффективности работы проявляется достаточно тесная корреляционная взаимосвязь (рис. 2). Однако из этого вовсе не следует, что индекс роста валовой добавленной стоимости также мог бы служить ограничителем избыточного роста заработной платы, как это пробовали сделать в СССР. Из рис. 2 видно, что коэффициент эластичности индекса эффективности работы по индексу производительности труда больше единицы ($\alpha = 1,3234$). Поэтому индекс эффективности работы может быть ограничителем роста заработной платы, а индекс производительности труда по добавленной стоимости — нет.

При $I_{V_t}^{max} < 1$ оказывается, что $(a_t + r_t) < (a_{t-1} + r_{t-1})$, то есть происходит ухудшение выгоды применения капитала. Смогут ли в последнем случае предприниматели поправить положение посредством снижения уровня заработной платы — это особый вопрос, решение которого во многом зависит от позиции профсоюзов.

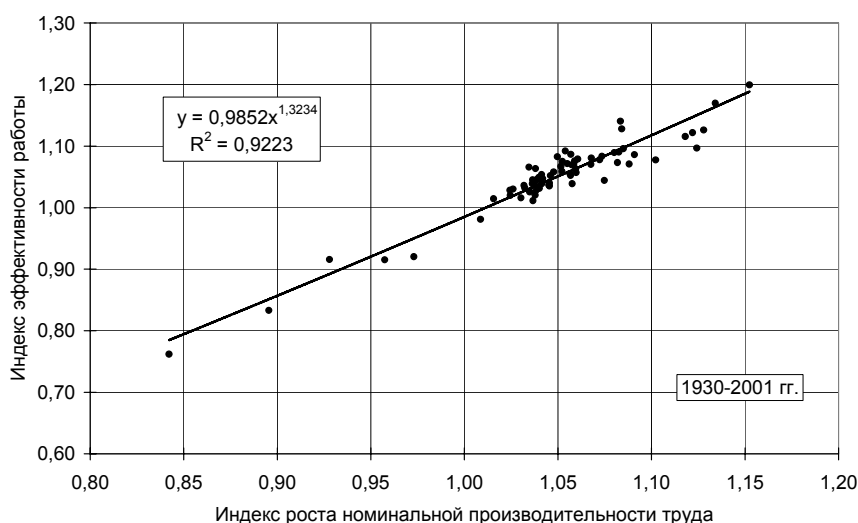


Рис. 2. Взаимосвязь между индексами роста производительности труда и эффективности работы частного сектора экономики США в 1930-2001 гг.

На рис. 3 представлена динамика номинального индекса эффективности работы и индекса роста реальной заработной платы в частном секторе экономики в 1930-2001 гг. На рис. 4 показано расхождение указанных индексов в процентном выражении.

Из рис. 3 и 4 видно, что лишь в некоторые годы Великой экономической депрессии и в годы отдельных экономических кризисов индекс роста реальной заработной платы в США опережал предельный индекс роста зарплат, каковым является индекс эффективности работы.

Таким образом, в рыночной экономике существует механизм ограничения роста заработной платы, препятствующий ее повышению сверх уровня, после которого снижается выгода применения капитала. На первый взгляд, этому противоречит тот факт, что уровень инфляции, измеренный по фонду потребления, в США, как правило, превышает уровень инфляции, определенный по фонду накопления (валовым инвестициям).

Например, в 2000 г. инфляция, измеренная по фонду потребления, в который входят в основном потребительские товары и услуги, составила 2,3 %. Инфляция по объему валового накопления основного капитала составляла 1,6 %.

Это могло бы означать, что избыточная заработная плата создает повышенный спрос на потребительские товары и услуги и вследствие этого происходит инфляционный рост их цен.

Однако указанная тенденция в США обусловлена в основном опережающим ростом потребительского кредита в сравнении с ростом общего банковского кредита (*Total bank credit*

— англ.). Анализ показывает, что за 1989-2001 гг. объем потребительского кредита возрастал в США в среднем за год на 6,8 %, а объем общего банковского кредита — на 6,3 %. При этом объем ВВП в текущих ценах увеличивался в среднем на 5,3 % в год.

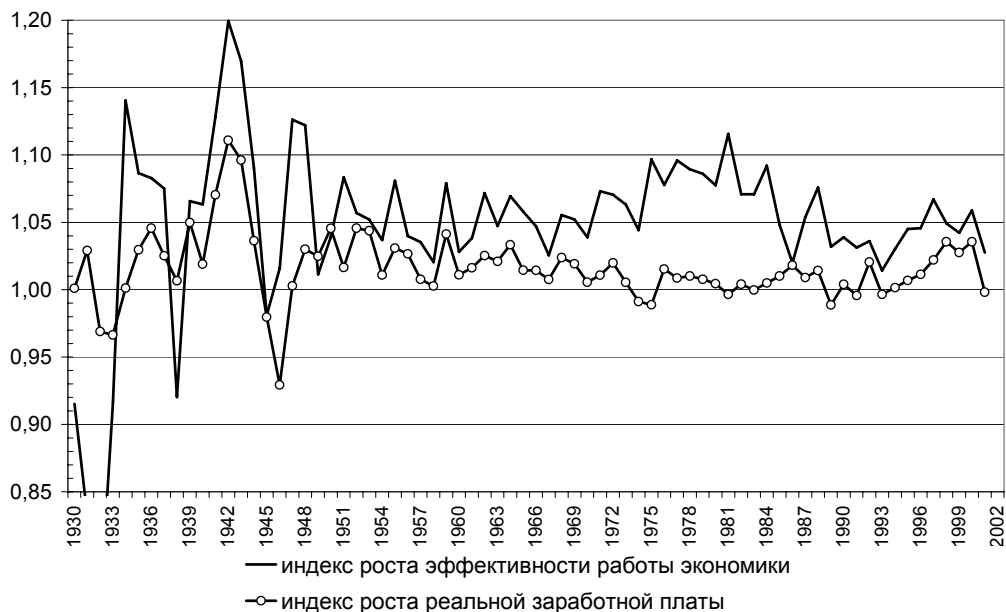


Рис. 3. Индексы эффективности работы и роста реальной заработной платы частного сектора экономики в США в 1930-2001 гг.

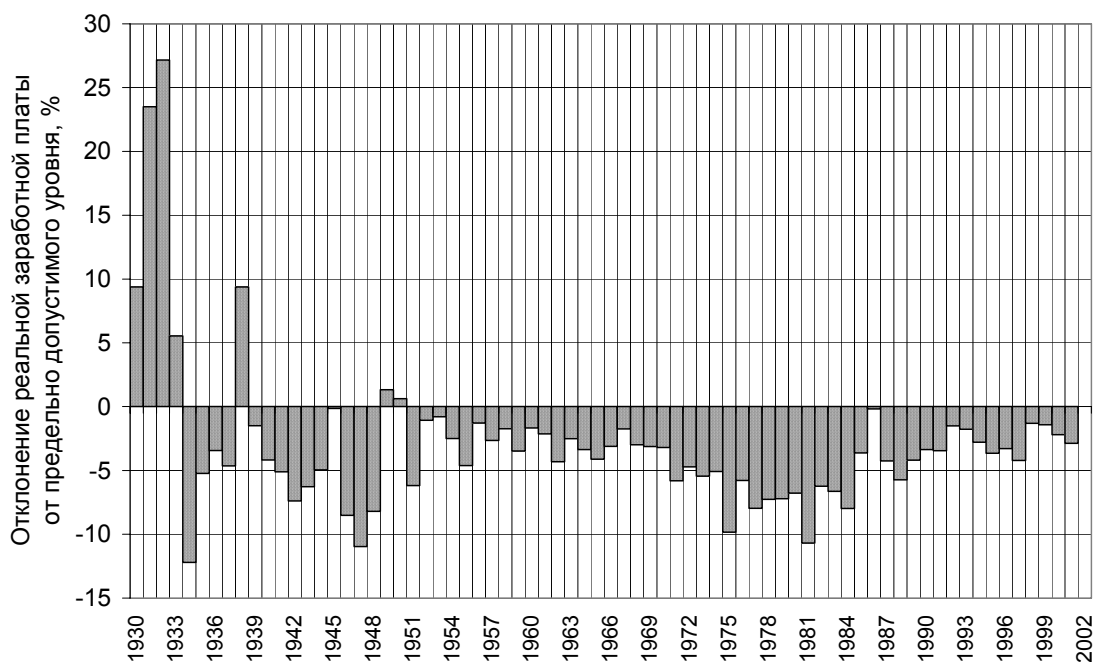


Рис. 4. Процентное отклонение реальной заработной платы от ее предельно допустимого уровня, определяемого ростом выгоды применения капитала в частном секторе экономики США в 1930-2001 гг.

В условиях переходной экономики система стимулов предпринимательской деятельности, обуславливающая появление автоматического ограничения роста заработной платы по сравнению с ростом производительности труда и эффективности работы предприятий, нахо-

дится на стадии становления. Как правило, на предприятиях, являющихся природными монополистами, а также на государственных предприятиях, ожидающих приватизации, может происходить необоснованное повышение средней заработной платы. Это снижает общие ресурсы финансов, используемые для инвестиций в стране.

Поэтому было бы целесообразно использовать на указанных предприятиях аналогичный механизм нормативного государственного ограничения роста заработной платы при повышении рыночной эффективности работы этих предприятий. Например, при росте эффективности работы предприятия на 1 % средняя оплата труда в расчете на одного работника может быть повышена лишь не более чем на 0,8 %.

Этот механизм государственного регулирования, с одной стороны, стимулировал бы рост эффективности работы предприятий, а с другой стороны, обеспечивал бы сбережение их доходов, крайне необходимое для развития кредитной системы и активизации инвестиционной деятельности в условиях переходной экономики.