

© 2023

Юрий Князев

доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник
Института экономики Российской академии наук (г. Москва, Россия)
(e-mail: kyuk151@rambler.ru)

О НЕДОСТАТКАХ ВВП КАК УНИВЕРСАЛЬНОГО МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОКАЗАТЕЛЯ

В статье отмечаются недостатки ВВП, не позволяющие этому макроэкономическому показателю быть достоверным отображением реального состояния экономики: он выражает не произведенный продукт, а израсходованный в стране живой труд; исчисляется он в денежной форме на основе рыночных цен и тарифов; он искажает межстрановые сопоставления; в нем в равной мере учитывается как производительный, так и непроизводительный труд, и даже – труд бесполезный и вредный. Автор высказывает ряд соображений о совершенствовании показателей состояния экономики и их использовании в межстрановых сопоставлениях, в том числе – предлагает дополнить ВВП показателем «валовой товарный продукт», выражающий состояние только реального сектора экономики, включающего, помимо непосредственно производства, также транспортно-сбытовые сегменты и сферу НИОКР.

Ключевые слова: валовой внутренний продукт, недостатки исчисления, межстрановые сопоставления, возможности совершенствования, валовой товарный продукт.

DOI: 10.31857/S020736760024281-8

Общепринятый макроэкономический показатель под названием «валовой внутренний продукт» (ВВП страны или ВРП региона), выражающий совокупность произведенной добавленной стоимости на какой-либо территории за ограниченное время, служит для определения темпов экономического роста в стране, регионе и во всем мире по годам или другим временным периодам, а также для сравнительных сопоставлений темпов развития разных стран и степени их развитости, соответствующей размеру ВВП, приходящемуся в среднем на одного жителя (подушевому ВВП или ВРП).

Этот универсальный показатель все больше подвергается критике за то, что он не отражает многих факторов экономического развития, приобретающих большое значение в современную эпоху (например, экологических или связанных с цифровизацией). Новых аргументов для критики добавил мировой финансово-экономический кризис, наступивший вопреки позитивным индексам ВВП, а также нейтральность этого показателя к социальным аспектам развития, вышедшим на передний план в послекризисный период.

В 2008 г. по инициативе тогдашнего президента Франции Н. Саркози была создана Комиссия по основным показателям экономической деятельности и социального прогресса (комиссия Стиглица - Сена - Фитусси), по результатам работы которой был подготовлен доклад, опубликованный в виде монографии [1]. В нем был указан ряд недостатков показателя ВВП и обоснована необходимость его

совершенствования или использования других макроэкономических индикаторов. Со своей стороны попытаемся обратить внимание на другие слабости, связанные с применением ВВП в межстрановых сопоставлениях, и предложить некоторые способы его корректировки с целью повышения адекватности его предназначения потребностям современной науки и практики.

Судя по его наименованию, ВВП отражает совокупность всех произведенных за какой-то временной период продуктов труда внутри страны (или в какой-то ее части как региональный ВВП). В мировой практике используются три метода расчета ВВП: доходный, когда суммируются все полученные доходы — от заработных плат работников до прибыли предпринимателей и налоговых поступлений в государственный бюджет; расходный, учитывающий затраты всех конечных пользователей произведенного продукта; воспроизводственный, суммирующий добавленную стоимость, то есть чистый продукт в денежном выражении. В России за основу принят доходный метод расчета ВВП.

Как можно понять из вышеуказанных способов расчета ВВП, этот показатель выражает на самом деле не произведенный продукт в физическом или денежном выражении, а стоимость всего оплаченного труда в стране за определенный период времени. Годовой ВВП страны — это, следовательно, стоимость совокупного объема работы, выполняемой всем населением страны, отражающая в денежной форме ее общую трудовую активность за год.

Существенным недостатком ВВП, вытекающим из самого способа его определения, является то, что он учитывает не произведенный продукт, а труд, вложенный в его производство, причем любой труд, в том числе бесполезный и даже вредный для общества. Поскольку большая часть населения занимается в наше время оказанием услуг, то и львиная доля ВВП приходится на стоимость этих услуг, среди которых значительная часть удовлетворяет не первоочередные, а часто чрезмерные потребности амбициозных или не вполне нормальных людей, ведомых своими прихотями, в том числе и нездоровыми (характерный пример — невероятная популярность пластических хирургов и сексопатологов, занимающихся изменением пола). Но наряду с услугами, бесполезными и вредными для отдельных людей, в ВВП находит отражение и разросшаяся до невероятных размеров финансовая сфера, давно уже потерявшая связь с реальным производством и работающая сама на себя, удовлетворяющая свои спекулятивные интересы. Очевидно, что увеличение ВВП за счет бесполезных для общества финансовых трансакций, формально повышающее темп экономического роста, на самом деле свидетельствует не об укреплении, а об ослаблении мощи страны.

Второй значительный недостаток ВВП состоит в том, что в нем суммируется заработная плата всех работников и другие денежные доходы в народном хозяйстве независимо от способов их начисления, которые весьма субъективны.

И измеряется эта трудовая активность не в единицах труда как затраченной физической и умственной энергии, а в деньгах, ценность которых подвержена постоянным изменениям и потому не может служить точным мерилем труда.

При таком способе подсчета ВВП приходится пользоваться изменчивыми рыночными ценами. Но и при использовании не текущих, а фиксированных цен какого-то года все равно не избежать ошибок в подсчетах, так как не будут учитываться реальные изменения в соотношениях цен за рассматриваемый период. Объем ВВП, исчисляемый в текущих ценах, не является достоверной величиной, даже если он корректируется с учетом дефлятора (уровня инфляции).

ВВП в денежном исчислении позволяет отслеживать его динамику, рост или снижение его объема в сравнении с предыдущими аналогичными периодами. Но если такие сопоставления и отражают истинную картину в пределах одной страны, то они становятся ошибочными при межстрановых сравнениях, ибо приходится переводить национальные денежные единицы в международно конвертируемую валюту (как правило, в доллары США) по текущим курсам.

Итак, третьим недостатком ВВП можно считать проблематичность использования этого показателя для межстрановых сопоставлений. Давно замечено, что реальная стоимость национальной денежной единицы внутри страны гораздо выше, чем ее соответствующее значение, выраженное в долларах по текущему курсу. За один рубль можно купить в России больше аналогичных товаров, чем в США за долю доллара, соответствующую рублю по этому курсу на данный отрезок времени. Из-за того, что в США гораздо выше оплата труда и стоимость всевозможных услуг, жизнь там сравнительно дороже. Поэтому, когда сравниваются расходы, например, на военные нужды в США и России, то необходимо учитывать, что в США за определенную сумму долларов выполняется меньший объем работы и закупается меньше оружия, чем в России за ту же сумму рублей по текущему курсу.

Для более точного сравнения издержек всякого рода и любых стоимостей внутри разных стран используются межвалютные соотношения не по текущим валютным курсам, а по паритету покупательной способности (ППС) этих валют. Однако этот метод применяется факультативно для конкретных целей и не используется при официальных межстрановых сопоставлениях, которые основываются, как правило, на текущих паритетах валютных курсов. Из-за этого сравнительные показатели разных стран не имеют должной достоверности.

Особенно серьезные искажения при межстрановых сопоставлениях имеют место при использовании показателя ВВП в денежных единицах по текущему курсу валют для исчисления уровня производительности труда. Легко можно вычислить производительность отдельного станка, подсчитав выпуск продукции в единицу времени, или целого завода, выпускающего однородную продукцию. Но если его продукция разнородна, то ее объем можно выразить в единицах затраченного времени, израсходованной энергии или другими способами. Проще всего это

делать в денежных единицах, выражающих суммарные затраты на производство изделий, или их рыночную стоимость. Но, как уже отмечалось, такой подсчет не может считаться достаточно точным.

Для устранения этой неточности в сравнительных расчетах используется не текущий или официальный валютный курс, а курс, соответствующий реальному паритету покупательной способности валют внутри соответствующих стран. Объем ВВП любой страны, рассчитанный по ППС валют, соответственно увеличивается или уменьшается в сравнении с ВВП США (см. табл. 1).

Таблица 1

Объем ВВП стран по текущему курсу доллара и по ППС в 2018 г.

№	Страны	ВВП по курсу (млрд долл.)	ППС	ВВП по ППС (млрд долл.)
1	Австралия	1420	0,93	1314
2	Австрия	456	1,01	461
3	Бельгия	532	1,05	556
4	Великобритания	2829	1,08	3065
5	Венгрия	161	1,96	315
6	Германия	3951	1,1	4343
7	Греция	218	1,43	312
8	Дания	352	0,87	307
9	Израиль	371	0,91	337
10	Индия	2719	3,83	10414
11	Индонезия	1022	3,42	3496
12	Ирландия	383	1,02	389
13	Исландия	20	0,97	19
14	Испания	1022	1,3	1854
15	Италия	2076	1,16	2405
16	Канада	1712	1,08	1842
17	Китай	13368	1,89	25292
18	Латвия	28	2,06	57
19	Литва	54	1,79	97
20	Люксембург	70	0,95	66
21	Мексика	1222	2,15	2575
22	Нидерланды	915	1,06	971
23	Новая Зеландия	203	0,99	201
24	Норвегия	434	0,91	396
25	Польша	586	2,07	1215
26	Португалия	241	1,39	334
27	Россия	1657	2,57	4258
28	Словакия	107	1,79	191
29	Словения	54	1,4	76
30	США	20580	1	20580
31	Турция	771	2,98	2300
32	Финляндия	274	0,95	259

33	Франция	2780	1,07	2970
34	Чехия	245	1,62	396
35	Чили	298	1,61	481
36	Швейцария	706	0,78	551
37	Швеция	556	0,99	548
38	Эстония	23	1,95	45
39	Южная Корея	1720	1,3	2235
40	Япония	4972	1,12	5578

Источник: Составлено с использованием данных, приведенных в статье А. Гальченко, Н. Мурзак и В. Тегина «О возможности корректного рейтингового сравнения производительности труда между странами ОЭСР» // Общество и экономика. 2020. № 8. С 27-42.

Из приведенных в таблице данных видно, что показатель ППС национальных валют намного выше в менее развитых странах со сравнительно низким уровнем оплаты труда. Кроме того, эти страны часто прибегают к установлению заниженного курса своей валюты ради стимулирования экспорта и ограничения импорта (это делает, например, Китай, за что подвергается критике со стороны США). Одним долларом можно было в 2018 г. оплатить в США столько же благ, сколько в России можно было купить за 25,5 рублей, а не за 65,5 рублей соответственно текущему курсу. Это значит, что внутрироссийская покупательная способность рубля в 2,57 раза недооценена по отношению к доллару внутри США, когда при сравнении используются текущие курсы этих валют.

А. Гальченко, Н. Мурзак и В. Тегин в своей статье приводят сравнительные данные о производительности труда в разных странах, рассчитанные как доля ВВП, приходящаяся в среднем на один час совокупного рабочего времени, исчисляемая в долларах США как по текущему курсу национальных валют, так и по ППС (табл. 2), и делают следующий вывод: «По результатам наиболее объективного рейтинга, Россия в 2018 г. занимала весьма достойное 14-е место, обгоняя по паритетной ПС Австрию, США, Испанию, Швецию, Италию, Великобританию, Грецию, Ю. Корею, Японию, Израиль, Индию, Китай и проигрывая в пределах нескольких процентов таким признанным лидерам, как Франция и Германия» [2].

При применении валютного курса по ППС Россия переходит с 35-го места на 14-е благодаря тому что показатель производительности труда в этом случае увеличивается с 29,3 до 75,3 долларов за один час, или в 2,57 раза, что соответствует соотношению рубля к доллару по ППС.

Приводя эти поразительные данные, необходимо иметь в виду, что паритет покупательной способности валют подсчитывается на базе цен преимущественно на потребительские товары. Не случайно, что показатель ППС примерно соответствует так называемому индексу бигмака, то есть соотношению цен на этот популярный пищевой продукт в Макдоналдсе в разных странах. ППС, следовательно, фактически не учитывает разницу в ценообразовании на

большой спектр товаров производственного назначения (оборудование, сырье, транзакционные издержки при ведении бизнеса), цены на которые не сильно различаются в разных странах хотя бы потому, что они импортируются и оплачиваются по примерно одинаковым прейскурантам поставщиков и, как правило, в долларах США по текущему курсу. Можно предположить, что показатель ППС был бы существенно иным, если бы учитывалась эта обширная группа товаров. И разница в производительности труда между Россией и США приблизилась бы к той, которая имеет место при использовании текущих курсов рубля и доллара, но была бы менее существенной, чем при использовании текущих паритетов валют.

Таблица 2

Производительность труда (годовой объем ВВП, приходящийся на один час совокупного рабочего времени, выраженный в долларах по текущему курсу национальных валют и по ППС) и отношение экспорта к ВВП по странам в 2018 г.

№	Страны	Производительность (долл./час)	Производительность (дол. ППС/час)	Экспорт/ВВП
1	Австралия	60,5	56	0,22
2	Австрия	74,1	74,8	0,56
3	Бельгия	78,3	81,8	0,83
4	Великобритания	62,5	67,7	0,3
5	Венгрия	38,3	74,9	0,85
6	Германия	92,4	79,6	0,47
7	Греция	39,5	56,5	0,36
8	Дания	81	70,7	0,56
9	Израиль	44,6	40,5	0,29
10	Индия	11	42,1	0,19
11	Индонезия	15	51,3	0,21
12	Ирландия	104,1	105,7	1,2
13	Исландия	69,1	66,7	0,47
14	Испания	56,4	73,2	0,34
15	Италия	59,3	58,7	0,31
16	Канада	57,1	61,4	0,31
17	Китай	18	34,1	0,2
18	Латвия	38,6	79,7	0,60
19	Литва	45	80,6	0,76
20	Люксембург	105,1	99,8	2,3
21	Мексика	22,3	47,2	0,39
22	Нидерланды	74	78,5	0,84
23	Новая Зеландия	45,9	45,4	0,27
24	Норвегия	93,1	85	0,38
25	Польша	41,1	85,2	0,56
26	Португалия	41,7	57,8	0,44
27	Россия	29,3	75,3	0,31
28	Словакия	43,1	69,1	0,96

29	Словения	43	69,1	0,85
30	США	74,6	74,9	0,12
31	Турция	44	131,3	0,3
32	Финляндия	66,7	63	0,39
33	Франция	74	79,1	0,31
34	Чехия	44,4	71,8	0,79
35	Чили	28,5	46	0,29
36	Швейцария	74,8	58,4	0,66
37	Швеция	72,9	71,9	0,46
38	Эстония	42,3	82,4	0,78
39	Южная Корея	40,8	53	0,44
40	Япония	45,4	50,9	0,18

Источник: составлено с использованием данных, приведенных в статье А. Гальченко, Н. Мурзак и В. Тегина «О возможности корректного рейтингового сравнения производительности труда между странами ОЭСР» // Общество и экономика. 2020. № 8. С 27-42.

Тем не менее, возникает вопрос: если за один час работы всей экономики в России и в США производится примерно одинаковая часть ВВП этих стран в расчете по ППС, то чем можно объяснить более богатую в среднем жизнь американцев по сравнению с россиянами? Известно, что в США сравнительно более высокий уровень оплаты труда, пенсий и других социальных выплат. Совокупный платежеспособный спрос населения там покрывает не только высокие внутренние цены, но и обеспечивает более высокий, чем в России, уровень жизни. Дело в том, что при приблизительно равной или не очень различающейся производительности труда в этих двух странах распределение и расходование ВВП осуществляется по-разному.

В США, как и в других развитых странах, на потребление домохозяйств расходуется значительно большая доля ВВП, чем в России, которая вынуждена тратить огромные средства не на производительное накопление, а на текущие нужды, связанные с поддержанием в рабочем состоянии устаревших производственных мощностей и заменой выходящей из строя коммунальной, транспортной и социальной инфраструктуры. Образно говоря, деньги у нас закапываются в землю. Если в СССР ограниченные размеры совокупного фонда потребления объяснялись приоритетным развитием промышленности, строительством новых заводов и фабрик (расширением производства для производства, а не для потребления), то сегодня в России основная масса средств, не попавших в фонд народного потребления, тратится на непрерывный ремонт производственного оборудования, дорог и коммунальных сетей. Эти средства, формально относящиеся к фонду накопления, по сути расходуются на текущие производственные нужды, а не на инвестиции в основной капитал, то есть — не вкладываются в будущее.

Так или иначе, сглаженные различия между странами по уровню производительности труда вследствие применения ППС валют подтверждают вывод о том, что суть проблемы заключается не столько в производстве, сколько в сфере распределения ВВП. Исходным пунктом здесь является разница в оплате одного часа труда, за который в США платят больше (или меньше), чем в других странах, пропорционально индексу ППС, который именно поэтому и устанавливается на соответствующем уровне.

Как справедливо утверждают авторы вышеупомянутой статьи, учет ценового фактора имеет большое значение не только для более адекватного определения уровня производительности труда, но и для понимания нынешнего раскола стран мира на передовые и отстающие в технологическом отношении. Пользуясь завоеванными ими преимуществами на мировом рынке, страны «золотого миллиарда» продают свою высокотехнологичную продукцию по значительно более высоким ценам в сравнении с традиционной продукцией менее развитых стран: «Сплоченный мировой альянс экономически развитых стран «золотого миллиарда» (СЗМ) с 30-х годов XX века институционально обеспечивает ежегодное удорожание собственной продукции примерно на 1–2% больше, чем в остальном (Внешнем) мире. Полученные к настоящему времени данные указывают на то, что уровень цен на продукцию СЗМ уже в 2,2–6 раз больше, чем на аналогичную продукцию стран Внешнего мира. И этот разрыв продолжает возрастать. Более высокотехнологичная продукция в двух мировых кластерах имеет и большую разницу в ценах» [2. С. 33].

Указывая на корреляцию показателей производительности труда и удельного объема экспорта в ВВП, приведенного в табл. 2, авторы статьи делают заключение о том, что методика расчета сравнительной производительности труда на основе текущих курсов валют занижает показатели менее развитых стран и потому должна быть заменена на ту, которая учитывает ППС. Со своей стороны добавим, что благодаря диспаритету цен на высокотехнологичную продукцию и традиционные (в том числе сырьевые) товары отставание в экономическом развитии стран периферии будет сохраняться и впредь, пока последние не поднимутся на более высокий уровень используемых технологий. Решение этой задачи особенно важно для России, имеющей для этого, в отличие от большинства отстающих стран, реальные внутренние возможности.

Самый же главный недостаток ВВП заключается, на наш взгляд, в том, что в нем объединен как производительный, так и непроизводительный труд, который не создает физического продукта (осязаемых предметов потребления граждан и средств для их производства). Основную часть непроизводительного труда составляют как бытовые, так и общественные (государственные, финансовые, коммуникационные) услуги. Они также являются продуктами труда, но предназначены для удовлетворения дополнительных потребностей людей с использованием обслуживающим трудом ранее произведенных товаров (при

оказании бытовых услуг) или в бестоварной форме при применении умственным трудом учетных технологий, финансовых трансакций, электронных средств коммуникаций.

Объединение в одном показателе совершенно разных его составных частей, а именно: физических продуктов труда, являющихся товарами, и иных результатов труда (как физического, так и умственного) делает ВВП недостоверным макроэкономическим показателем. Ошибочно не само объединение существенно разнородных элементов, а одинаковое к ним отношение как к равным по значению. На самом же деле роль в производственном процессе двух этих сфер (товаров и услуг) принципиально разная. Поэтому следует выделять в ВВП его главную для общественного воспроизводства часть – товаропроизводительное ядро, где создается первичный продукт труда, за который его создатели получают первичные доходы, используемые затем для оплаты всевозможных услуг. Благополучие занятых в сфере услуг людей целиком зависит от объема первичных доходов работников, занятых в товаропроизводительной сфере, так как первые живут только за счет перераспределения доходов вторых. Сфера услуг начала быстро развиваться после того, как доходы в производственной сфере стали превышать уровень минимальных ежедневных потребностей, что позволило людям вместо самообслуживания обращаться к платным специалистам (парикмахерам, портным, в прачечные и химчистки, а затем к банкирам, юристам, работникам финансовой и коммуникационной сфер).

Особую важность для экономического роста имеет сфера материального производства (производства осязаемых товаров). Только она служит драйвером преобразования экономики, придания ей инновационного характера. ВВП страны может расти и за счет прогресса сферы услуг, особенно если она обладает большим туристическим и транзитным потенциалом или имеет международно признанные финансовые и логистические центры. Но эти уникальные возможности все-таки ограничены, как и располагаемые страной природные ресурсы. Подлинную свободу безграничного развития может дать только производственная сфера. Именно поэтому во всех сферах жизнедеятельности, в том числе и в непроизводственной, преуспели в этом мире страны – лидеры в производстве новейшей продукции. А такую возможность они получили благодаря преимущественному развитию индустрии, способствующей качественному преобразованию всех других отраслей и сфер хозяйствования.

Исторически именно индустрия постоянно набирала силу и преобразовывала экономику «под себя» (процесс, получивший название «индустриализации»). Статистически это выглядело как увеличение доли промышленности в национальном производстве, прежде всего – в сравнении с сельским хозяйством, которое поначалу являлось основной сферой деятельности. Однако, по мере бурного развития сферы услуг, именно она заняла первое место в структуре ВВП большинства

стран и стала намного превышать долю промышленности, что дало формальное основание говорить о переходе к «постиндустриальному» обществу. Фактически же ведущую роль в хозяйственном развитии продолжает играть промышленность как генератор научно-технических инноваций. Не случайно в настоящее время все чаще стали говорить о «новой индустриализации», необходимой современной экономике: «Сегодня в наиболее развитых странах сформировалась парадигма «Индустрия 4.0» (четвертая промышленная революция – Ю.К.), которая обозначает интенсивное развитие новых технологий, включая цифровые технологии» [3. С. 32]. В чем же особенность нынешнего этапа индустриализации?

Промышленность, как известно, возникла на базе отхожих промыслов, которыми занимались деревенские жители – в основном, в зимний период, свободный от интенсивного сельскохозяйственного труда. Ремесла требовали оснащения труда более производительными орудиями производства. Сначала это были примитивные приспособления, облегчавшие физический труд. Их использование становилось более эффективным при правильном применении. Например, обычный лом становится более мощным орудием передвижения тяжестей при использовании не только рук, но и опоры, создающей силовой эффект рычага. То есть, помимо наличия самого орудия необходимо знать, как им эффективно пользоваться («ноу-хау»). Другими словами, кроме технических средств как таковых, требуются навыки их использования. При процессной трудовой деятельности ее эффективность (скорость, интенсивность, конечный результат производственных процессов) повышается при использовании катализаторов в химических производствах и организационных мероприятий – например, типа сборочных линий с применением конвейера, – в других областях. Совокупность подобных приемов, облегчающих труд и создающих новые производственные возможности, обычно именуется «технологиями», а технологические инновации, применение которых ускоряет научно-технический прогресс, являются движущей силой всякого производства. И генерируются они, в основном, в промышленности и благодаря индустриальному развитию экономики. Особенность нынешнего этапа индустриализации состоит в том, что решается задача не просто дальнейшего развития промышленности, как было раньше, а внедрения новейших технологий во все сферы человеческой деятельности, и это составляет суть неоиндустриализации.

Эта особенность современной индустриализации дает основание называть ее «технологической». О. Сухарев не только теоретически обосновывает понятие «технологическая индустриализация» как «особый тип индустриального развития, требующий изменений и в инновационной политике каждой страны», но и предлагает методологию определения уровня технологичности экономики, создающей возможности расширения инноваций по всем направлениям и предопределяющей вклад инноваций в темп экономического роста

[З. С. 48–49]. Он также дает эмпирический анализ технологичности и инновационной динамики российской экономики, на основании которого делает вывод, что «сложившаяся модель технологического развития в России отнюдь не способствует широкомасштабному обновлению технологий», и поэтому «необходимо создание системных условий для организации новой модели экономического роста и внедрения новых технологий»¹.

Понятно, что само по себе выделение товаропроизводительного ядра в ВВП недостаточно для совершенствования этого макроэкономического показателя, так как это позволяет отразить лишь динамику развития реального сектора экономики и его составную долю, но не раскрывает уровень технологичности и инновационности производства, то есть, подлинного научно-производственного потенциала страны. Выделение в структуре производства ВВП трех его составных частей - сельского хозяйства, промышленности и сферы услуг – не просто примитивизирует, а сильно искажает картину, так как под категорию «услуги» подверстываются совершенно разные по своей роли факторы воспроизводственного процесса. В структуре ВВП России в 2018 г. на сельское хозяйство приходилось 4%, на промышленность – 36,3%, на сферу услуг – 59,7%. По сравнению со многими странами доля промышленности у нас более высокая, а сферы услуг – занижена из-за недостаточно развитой финансовой сферы и транзакционных издержек. Оплата труда работников по найму составляет в объеме ВВП 52%, налоги – 16%, совокупная прибыль – 32%.

С точки зрения воспроизводственного процесса, к товаропроизводительному ядру ВВП следует относить не только чисто производственную сферу в виде промышленности и сельского хозяйства, но и такие неотделимые от нее элементы, как: транспортировка и сбыт выпускаемой продукции, а также научно-исследовательская и опытно-конструкторская деятельность (НИОКР), которые почему-то отнесены к общей сфере услуг наряду с бытовым обслуживанием населения, юридическими службами и постоянно разрастающейся, в основном спекулятивной, финансовой сферой. Прибавление к реальному сектору экономики ее неотъемлемых сегментов – НИОКР и транспортно-сбытовых (особенно международных) сетей – существенно меняет значимость товаропроизводительной сферы для каждой страны и повышает весомость этого важнейшего показателя межстрановых сравнений. Он дает возможность точнее определить, каким научно-производственным потенциалом обладает страна и каковы ее перспективные возможности.

В структуре потребления (распределения) ВВП его производственная составная часть тоже играет ключевую роль. Общие представления о размерах текущего потребления и сбережения на будущее, а в рамках последнего – о накоплении, – недостаточны для понимания механизма, финансово обеспечивающего экономический рост и его высокое качество. Выше уже говорилось

¹ Там же [З. 48–49].

о «закапывании» у нас средств в землю путем постоянного ремонта дорог и оборудования. Когда относят потраченные на обслуживание техники и инфраструктуры суммы к инвестициям (прибавляя их к вложениям в новое оборудование), то норма инвестирования выглядит гораздо выше. Да и вложения в основной капитал дают разный эффект при закупке новейшего оборудования и устаревшего, но дешевого. Поэтому объем инвестиций мало что говорит без уточняющего анализа его структуры и качественной характеристики. Но, поскольку объем инвестиций в основной капитал в нашей стране практически не увеличивается, основное внимание в первую очередь уделяется наращиванию инвестирования без учета его качественных параметров.

Особого внимания заслуживают амортизационные отчисления предприятий, которые тоже учитываются, но не считаются важной составляющей ВВП. Они относятся к операционным затратам и рассматриваются как простое возмещение выбывающих производственных фондов. Однако в современных условиях амортизация стала существенным фактором не только обновления, но и дальнейшего роста производственного потенциала, так как намного ускорился процесс технологического совершенствования оборудования и повышения его производительности. Сегодня речь уже идет не о замене отработавших свой век станков на такие же новые, а о закупке на средства амортизационного фонда современных типов высокотехнологичного оборудования, намного повышающих производительность и обеспечивающих значительный рост выпускаемой продукции. Это становится особенно очевидным при внедрении вместо классических орудий производства автоматов и роботов, существенно меняющих наши представления о будущем.

Из всего вышеизложенного вытекает необходимость в дополнении широкого и расплывчатого понятия ВВП более узким показателем, отражающим уровень развития и качество реального производства. Таким показателем мог бы стать валовой товарный продукт (ВТП), выражающий стоимость всех произведенных в стране товаров и затрат на их доведение до потребителей (логистических и сбытовых), а также на постоянное их обновление и улучшение потребительских свойств (научно-исследовательских, опытно-конструкторских, дизайнерских и других инновационных затрат). Этот показатель более точно мог бы характеризовать реальный уровень экономического развития стран и их межстрановые рейтинги. При этом он учитывал бы не только внутреннее состояние производства, но и степень включенности страны в международное разделение труда, вносящее свой вклад в рост выпускаемой продукции и повышение ее качества.

Широкое использование ВВП как универсального показателя в разного рода эконометрических исследованиях часто приводит к ошибочным выводам, когда не учитываются качественные характеристики, выявляющие смысловые значения происходящих событий и процессов. Установленная математически

корреляция двух или нескольких величин в привязке к ВВП может иметь разный смысл в зависимости от ее авторской интерпретации. Сошлемся в качестве примера на статью Гурова и Кузнецовой, посвященную выявлению зависимости между уровнем развития стран и влиянием структуры банковского кредитования на их экономический рост [4. С. 51–70].

Авторы выявили статистическую связь между указанными величинами и обнаружили, что она различна в каждой из трех групп стран, имеющих разный уровень экономической развитости. Оказалось, что в высокоразвитых странах прирост массы производственных и потребительских кредитов опережает темпы душевого роста ВВП. Отсюда был сделан вывод о бесполезности продолжения «кредитной накачки» в этих странах без попытки объяснить подлинный смысл этого парадоксального феномена. В среднеразвитых странах обнаружился ярко выраженный опережающий рост потребительского кредитования и соразмерная экономическому росту динамика кредитов на производственные нужды. На основании этого сделан вывод, что «опережающее кредитование компаний реального сектора положительно, а домашних хозяйств – негативно влияет на рост экономики» [4. С. 62]. В менее развитых странах, по оценке авторов, опережающее кредитование как компаний реального сектора, так и домашних хозяйств положительно влияет на экономический рост.

На самом деле, авторы статьи вплотную подошли к разгадке «великой научной тайны»: почему по мере повышения уровня экономической развитости стран темпы их экономического роста снижаются в сравнении с менее развитыми странами. Но самоограничение только количественным подходом не позволило им задуматься о других возможных причинах этого феномена. Наиболее распространенным его объяснением является ссылка на разную исходную базу при сравнении результатов экономического роста – низкую для менее развитых и высокую для ушедшего вперед авангарда. Приращение ВВП в единицах измерения гораздо выше у последних, чем у первых, но по отношению к разной исходной базе рост у более развитых оказывается статистически небольшим.

В отличие от сделанного в статье вывода о нецелесообразности якобы бесполезного наращивания производственного кредитования, не приводящего к ускорению роста, напрашивается другое объяснение упорному, якобы чрезмерному, инвестированию, намного опережающему темпы экономического роста. Это объяснение может опровергнуть мнение, что высокоразвитым странам не следует продолжать такую «расточительную» практику, ибо в противном случае экономический рост может еще больше замедлиться.

Дело, видимо, в том, что высокоразвитым странам приходится вкладывать дополнительные средства в более дорогостоящие передовые технологии и научные разработки, которые чрезвычайно затратны, но вносят сравнительно меньший вклад в прирост ВВП, чем более дешевое освоение уже

имеющихся наработок менее развитыми странами с большей отдачей для их экономического роста. Передовые страны являются первопроходцами научно-технического прогресса и вынуждены оплачивать его растущую затратность сравнительным замедлением экономического роста.

Ошибочным является и суждение о бесполезности для экономического роста чрезмерного потребительского кредитования в высокоразвитых странах, поскольку на самом деле такое кредитование служит единственным способом сбывать продукцию, по стоимости превышающую имеющийся потребительский спрос. Только так можно было отсрочить наступление кризиса перепроизводства, то есть затоваривания не востребованной платежеспособным спросом продукции и соответствующего спада производства. Широкое потребительское и ипотечное кредитование призвано поддерживать инерционный экономический рост при замедлении его инновационной составляющей, ставшей чрезмерно дорогостоящей.

В менее развитых странах и в странах «догоняющего развития» отдача от ускоренного инвестирования сравнительно больше, так как при этом развиваются менее наукоемкие и более дешевые для них производства с быстро растущим выпуском. Их высокая потребительская закредитованность является данью, приносимой ради поддержания экономического роста в условиях ограниченного платежеспособного спроса, характерного для современного капитализма, где рост обеспечивается в основном финансовыми ухищрениями как более легким и выгодным для спекулятивного капитала способом своего существования.

Таким образом, макроэкономические показатели в сравнении с динамикой ВВП позволяют выявить некоторые происходящие тенденции, но не раскрывают их глубинных причин и движущих сил. Что же касается влияния разных продуктов банковского кредитования на экономический рост в группах стран, различающихся по уровню экономической развитости, то роль производственных и потребительских кредитов в этом процессе принципиально различается в силу несовпадения их предназначения в системе современного расширенного воспроизводства: с их помощью решаются задачи разной степени важности для экономического роста, имеющие часто противоположную направленность с точки зрения оптимального хозяйственного развития, и это невозможно выявить с помощью эконометрического анализа. Кроме того, остаются за кадром многие другие факторы, влияющие на экономический рост, прежде всего, обеспеченность предприятий собственными источниками финансирования и эффективность использования амортизационных отчислений как основного канала инновационного инвестирования, а также — уровень расходования средств государственного бюджета на экономические нужды, включая капитал фондов развития. Значение этих факторов намного превосходит эффекты

банковского кредитования и должно приниматься во внимание при комплексном исследовании проблем экономического роста.

Показатель ВВП становится все менее достоверным в эпоху растущей цифровизации экономики. На эту проблему обращается внимание в статье С. Маричева [5. С. 126–146], в которой сделана попытка оценить бесплатные цифровые блага для населения, не учитываемые при подсчете ВВП.

Поскольку этот показатель отражает стоимостную величину произведенных за определенный отрезок времени товаров и оказанных услуг, то вклад цифрового сектора ограничивается только его реальным участием в создании добавленной стоимости, которая все еще не очень велика. Однако население, бизнес и государство получили возможность бесплатно пользоваться благами цифровизации (в интернет-торговле, рекламном деле, секторе коммунальных и государственных услуг, получении всевозможной информации и т.п.), что способствует увеличению их деловой активности и повышает общее благосостояние.

На основании этого автор статьи делает следующий вывод: «В контексте использования методов оценки экономического роста на основе создаваемой добавленной стоимости видно, что последствия цифровизации экономики (замена традиционных товаров и услуг цифровыми аналогами) могут давать неправильные сигналы относительно возможности достижения экономического развития, стагнации или кризиса. Изменения в потребительском поведении – отказ от использования платных благ при наличии равнозначной по полезности альтернативы в виде бесплатной цифровой продукции – ведут к снижению производства первых, и с точки зрения оценки экономического роста по создаваемой добавленной стоимости – к сжатию экономики, поскольку в таком случае добавленная стоимость не создается. Однако при этом формируются денежные излишки, которые, благодаря потреблению бесплатных цифровых благ, можно направить на удовлетворение других потребностей и на улучшение качества жизни в целом – образование, здравоохранение, досуг, что способствует росту общественного благосостояния (или экономическому росту в широком смысле [6. С. 33–38]). Уже сейчас потребление бесплатных цифровых благ (при переводе в денежное выражение) составляет, по предложенной автором статьи методике оценки, существенную долю ВВП, которая будет возрастать по мере распространения процесса цифровизации, и поэтому она должна дополнительно учитываться при оценке динамики экономического развития.

Следовательно, в ВВП не учитывается вклад в благосостояние страны значительного и все возрастающего массива бесплатных благ, предоставляемых цифровизацией, и этот недостаток подчеркивает его концептуальную ограниченность как основного макроэкономического показателя, искажающего реальное состояние экономики и усиливающего погрешности при сравнительном межстрановом анализе.

Следует указать на еще один существенный недостаток ВВП, касающийся социального аспекта этого показателя. Он отражает уровень экономической развитости стран, а в расчете на одного жителя – средний уровень благосостояния граждан. Но он ничего не говорит о степени материального расслоения в обществе. А ведь исключительно важно знать, в какой мере экономический рост способствует увеличению или снижению неравенства людей, то есть какая динамика ВВП оптимально сочетает экономическую эффективность и социальную справедливость. Свой ответ на этот вопрос предложил белорусский ученый Д.А. Неверов [7. С. 75–87].

Ссылаясь на слова Д. Рикардо о том, что первостепенное значение для экономической науки имеют законы распределения, а не законы производства [8. С. 85], он предложил скорректировать коэффициент Джини, показывающий уровень неравенства, с учетом величины подушевого ВВП и ранжировать страны в соответствии с новым показателем, который он назвал коэффициентом социализации общественного труда. Исходным пунктом его рассуждений стало понимание существенной разницы между равенством в нищете и неравенством при высоком уровне среднего достатка и убеждение, что последнее эффективнее первого. Задача заключается, следовательно, в том, чтобы найти оптимальное сочетание между уровнем экономической развитости, выраженной в подушевом ВВП, и степенью социальной справедливости, отражением которой служит коэффициент Джини.

Если выразить степень неравенства соотношением между ВВП на душу населения и прожиточным минимумом, составляющим по нормам ООН 1200 долларов в год, и разделить коэффициент Джини на десятичный логарифм показателя неравенства, то полученное число будет выражением коэффициента социализации, показывающего степень оптимальности развития, при котором рост богатства страны происходит при одновременном снижении неравенства между людьми. К сожалению, автор не разъясняет, почему он прибегает именно к десятичному логарифмированию, но полученный результат поражает воображение.

Таким образом, если взять четыре страны с одинаковым коэффициентом Джини, равным 0,3, но с разными показателями отношения ВВП к прожиточному минимуму, равным 11, 12, 13 и 14, и разделить коэффициент Джини 0,3 на десятичные логарифмы указанных чисел (1,04; 1,079; 1,113, 1,146), то полученный ряд чисел (0,288; 0,278; 0,269, 0,261), по мнению автора, будет выражать коэффициенты социальности каждой из этих стран [7. С. 78].

В статье приводится следующая любопытная таблица [7. С. 81], показывающая изменения в ранжировании 40 стран в зависимости от величин коэффициента Джини или его скорректированного указанным выше образом значения.

Таблица 3

**Официальные и скорректированные значения
коэффициента Джини некоторых стран**

Страны	ВВП на душу населения	К-т Джини	Страны	ВВП на душу населения	Скоррект. к-т Джини
Словакия	19582	0,237	Норвегия	81695	0,146
Швеция	53873	0,249	Швеция	53873	0,151
Украина	3963	0,255	Швейцария	83717	0,160
Бельгия	46724	0,259	Бельгия	46724	0,164
Казахстан	9237	0,263	Финляндия	49845	0,169
Беларусь	6306	0,265	Германия	48264	0,169
Молдова	3218	0,268	Австралия	56103	0,183
Норвегия	81695	0,268	Нидерланды	53106	0,185
Германия	48264	0,270	Австрия	56362	0,188
Финляндия	49845	0,272	Франция	43878	0,190
Швейцария	63717	0,293	Канада	46261	0,204
Австралия	65352	0,303	Англия	42558	0,210
Нидерланды	53106	0,303	Италия	34260	0,221
Австрия	51509	0,305	Япония	39306	0,252
Польша	15431	0,308	Испания	30697	0,258
Армения	4169	0,315	Тайвань	24971	0,259
Италия	34260	0,319	США	62606	0,263
Канада	46261	0,321	Португалия	23186	0,268
Англия	42558	0,324	Израиль	41664	0,280
Тайвань	24271	0,336	Польша	15431	0,286
Азербайджан	4569	0,337	Латвия	18032	0,301
Португалия	23186	0,339	Греция	20408	0,305
Латвия	18032	0,345	Казахстан	9237	0,318
Индия	3036	0,352	Литва	19143	0,322
Испания	30697	0,359	Саудовская Аравия	23566	0,363
Греция	20408	0,367	Беларусь	6306	0,421
Япония	39306	0,379	Аргентина	11627	0,444
Литва	19143	0,379	Россия	11327	0,444
Грузия	4400	0,401	Чили	16079	0,462
Турция	9346	0,402	Турция	9346	0,484
Россия	11327	0,412	Китай	9608	0,550
Аргентина	11627	0,417	Мексика	9807	0,563
Израиль	41644	0,428	Бразилия	8968	0,604
Иран	5461	0,445	Азербайджан	4569	0,752
США	62606	0,450	Армения	4169	0,801
Саудовская Аравия	23566	0,459	Иран	5491	0,804
Китай	9608	0,465	Грузия	4400	0,943

Мексика	9807	0,482	Молдова	3218	1,191
Бразилия	8968	0,490	Украина	3963	1,527
Чили	16079	0,505	Индия	3036	1,911

Источник: [7. С. 81].

Просмотр вышеприведенной таблицы позволяет сделать следующие заключения. Показатель социальности нельзя назвать скорректированным коэффициентом Джини, так как он по большинству стран мира превышает единицу. Этот показатель синтезирует средний уровень материального благополучия страны, выраженный в подушевом ВВП, и степень социального неравенства, выраженную в коэффициенте Джини. Точнее его можно назвать коэффициентом социального благополучия, показывающего уровень оптимального сочетания достигнутого страной среднего материального достатка и минимальной степени неравенства в обществе. Поэтому первые строчки рейтинга по этому показателю занимают высокоразвитые страны Северной и Центральной Европы с высоким же уровнем социализации. Эти данные служат опровержением мифа, что сильная социальная политика препятствует экономическому росту. Страны с либеральной экономической системой (США, Канада, Англия), достигшие высокого уровня развития, имеют более низкий рейтинг, так как их тянет вниз менее благоприятный коэффициент Джини. Страны, занимающие очень высокие места по коэффициенту Джини, оказываются внизу списка по коэффициенту социализации, так как их высокая степень равенства основана не на материальном благополучии, а на уравнительном распределении очень ограниченного совокупного богатства. Россия оказалась в правом списке вместе с Аргентиной, имея одинаковый коэффициент социальности и сходный уровень подушевого ВВП. Хотя коэффициент Джини у России несколько ниже, ее более низкий уровень подушевого ВВП уравнил ее с Аргентиной по комбинированному показателю социальности. Этот пример показывает, как работает на практике метод сочетания двух важнейших показателей – экономической эффективности и социальной справедливости – при составлении рейтинга по коэффициенту социального благополучия.

Литература

1. *Stiglitz J., Sen A., Fitussi G.* -P. Mis-measuring our lives. Why GDP doesn't add up? // New-York. The New Press. 2010. 176 p.
2. *Гальченко А., Мурзак Н., Тегин В.* О возможности корректного рейтингового сравнения производительности труда между странами ОЭСР // Общество и экономика. 2020. № 8. С. 27–42.
3. *Сухарев О.* Технологическая индустриализация: современность и новые возможности // Общество и экономика. 2020. № 7. С. 32–51.
4. *Гуров И.Н., Кузнецова Е.Ю.* Зависимость между уровнем развития страны и влиянием структуры банковского кредитования на экономический рост // Вопросы экономики. 2021. № 10. С. 51–70.

5. *Маричев С.Г.* Количественная оценка бесплатных цифровых благ в составе ВВП // Вопросы экономики. 2022. № 1. С. 126–146.
6. *Бабаев В.Д., Дубровский С.П.* Экономический рост: расширенная трактовка. Качество экономического роста // Экономика образования. 2015. № 1. С. 33–38.
7. *Неверов Д.* Социальные рифы экономического роста // Мир перемен. 2022. № 1. С. 75–87.
8. *Рикардо Д.* Начала политической экономии и налогового обложения // М.: Эксмо. 2008. С. 85

Yuriy Knyazev (e-mail: kyuk151@rambler.ru)

Grand Ph.D. in Economics, Professor,

Chief Researcher,

Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences (RAS)

(Moscow, Russia)

ON THE DISADVANTAGES OF GDP AS A UNIVERSAL MACROECONOMIC INDICATOR

The article explains the shortcomings of GDP as a macroeconomic indicator, which do not allow it to accurately represent the real state of the economy: GDP is based not on the quantity of the goods produced, but on the amount of human labor spent in the country; it is calculated in monetary form on the basis of market prices and tariffs; it distorts cross-country comparisons; it takes into account productive and unproductive, and even useless and destructive labor on an equal basis. The author suggests upgrading the economic indicators used in cross-country comparisons and supplementing the GDP with the "gross commodity product" indicator, which reflects the state of only the real sector of the economy, including manufacturing, transportation, R&D and marketing segments.

Keywords: gross domestic product, calculation shortcomings, cross-country comparisons, improvement opportunities, gross commodity product.

DOI: 10.31857/S020736760024281-8