ИССЛЕДОВАНИЕ

Боговская Е.В., Водолазский А.А., Кравченко О.А.

Экономические инструменты управления стимулированием роста производительности труда

АННОТАЦИЯ:
Показана актуальность решения проблемы повышения производительности труда на основе разработки методологического инструментария, позволяющего однозначно измерять и стимулировать рост производительности труда. На основе метода аналогии установлена элементарная форма производительности труда как скорости создания продукта. Показано, что используемые в настоящее время измерители производительности труда (в разных формах выработки одним работником в единицу рабочего времени натурального продукта, валовой и чистой продукции) не сопоставимы и несоизмеримы по разным отраслям и видам экономической деятельности, что не позволяет разработать единую методику оценки и стимулов ее роста.
Используя исторический подход, уточнено содержание процесса труда, создающего товар, как труда одновременно особенного и всеобщего, и выявлены формы результата – количественного (выработка валовой и чистой продукции) и качественного (эффект сохранения и эффект возрастания стоимости). Получены две формулы для измерения производительности труда в виде выработки конечной продукции, которая является всеобщей мерой скорости создания продукта и к которой сводятся все другие ее меры, то есть выработка натурального продукта и выработка валовой и чистой продукции.
Двойственный подход к оценке производительности труда позволил вывести две формулы взаимосвязи динамики производительности труда и заработной платы, фиксирующие минимальный и максимальный темп роста заработной платы при достигнутом темпе роста выработки конечной продукции. Практическая достоверность полученных результатов проиллюстрирована анализом динамики производительности труда и заработной платы по статистическим данным о развитии промышленности России в 2005–2013 гг. Предложенная методика измерения и стимулирования роста производительности труда может быть использована в процессе стратегического планирования и для оценки фактических результатов деятельности организации.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: *производительность труда, выработка натуральной, валовой, чистой и конечной продукции, эффект сохранения и возрастания стоимости, динамика производительности труда и заработной платы*

JEL: *J30, M12, M52, M54*

ДЛЯ ЦИТИРОВАНИЯ:
Боговская Е.В., Водолазский А.А., Кравченко О.А. Экономические инструменты управления стимулированием роста производительности труда // Российское предпринимательство. — 2016. — Т. 17. — № 12. — С. 1461–1482. — doi: 10.18334/rp.17.12.35369

Боговская Елена Владимировна (elenabogovskaya@mail.ru)

Водолазский Анатолий Арсентьевич, кандидат экономических наук, доцент

Кравченко Оксана Александровна, кандидат экономических наук, доцент

ПОСТУПИЛО В РЕДАКЦИЮ: 10.06.2016 / ОПУБЛИКОВАНО: 30.06.2016
ОТКРЫТЫЙ ДОСТУП: http://dx.doi.org/10.18334/rp.17.12.35369

(c) Боговская Е.В., Водолазский А.А., Кравченко О.А. / Публикация: ООО Издательство "Креативная экономика"

Статья распространяется по лицензии Creative Commons CC BY-NC-ND (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/)

ЯЗЫК ПУБЛИКАЦИИ: русский

Введение

Проблемам производительности труда уделяли внимание в разных аспектах многие ученые, среди которых, зарубежные – Смит А., Милль Д.С., Рикардо Д., Маркс К., Маршалл А., Кларк Дж.Б., Энгельс Ф., Кейнс Дж.М., Шумпетер Й.А., Леонтьев В., Кастельс М., Эмерсон Г., Тейлор Ф.У., Ларуш Л., Друкер П., Грейсон Дж.К.мл., О'Делл К., Синк Д.С., Эрхард Л., Деминг Э., Детмер У., Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф.; отечественные – Струмилин С.Г., Гастев А.К., Кондратьев Н.Д., Капустин Е.Е., Костин Л.А., Глухов А.А., Хромов П.А., Барышева А.В., Ноткин А.И., Валовой Д.В., Ипполитов С.М., Назаров М.Г., Гаврилов Р.В., Сорокин Г.М., Калиновская Т.Н., Проскуряков В.М., Карпухин Д.Н., Делягин М.Г., Зубов В.М., Ракоти В.Д., Морозова Л.Л., Ветлужских Е.Н., Козубенко В.А.

Наиболее важным фактором развития экономики любой страны является производительность труда. Как отмечается Дж. К. Грейсоном, К. О`Делл в [1, с. 28]: «История показывает, что лидер в области производительности в конце концов становится экономическим, военным и политическим лидером в мире». Эта идея отражена в работах М. Кастельса, который писал: «Производительность движет экономический прогресс… но… трудно найти более спорную тему, чем источники и рост производительности» [2, с. 82].

Чтобы производительность труда стала действительно самым надежным фактором развития экономики, ею необходимо грамотно управлять, а для этого надо четко понимать ее содержание, методы и показатели измерения, роль (назначение) как для национальной экономики в целом, так и для ее структурных звеньев (регионов, отраслей, предприятий). Без надежных критериев и показателей измерения производительности труда и ее взаимосвязи с динамикой заработной платы она может стать фактором не развития, а торможения и даже гибели экономики. Например, в СССР производительность труда измеряли с помощью показателя выработки валовой продукции в расчете на рабочего и это стало одной из причин снижения эффективности плановой экономики и ее гибели [3].

В отечественной и переводной (зарубежной) экономической литературе содержание понятия производительности трактуется по-разному. В отечественной литературе в содержание понятия производительности вкладывается смысл производительности живого

труда [4, 5, 6], в зарубежной – наряду с понятием общей (совокупной) производительности или производительности всех затрат, используются также понятия частной (факторной) производительности или производительность отдельных факторов производства – труда, материалов, энергии и др. [1, 2, 7, 8].

В таком случае получается, что производительной способностью обладает не только живой труд, но и труд, уже овеществленный в средствах производства (станках, машинах, материалах, энергии и т.п.), хотя даже в условиях полностью автоматизированного производства продукт не может быть произведен без определяющей роли живого труда. В связи с этим представляется более убедительной позиция экономистов, которые считают, что производительной способностью обладает живой труд, соединенный со средствами производства.

Как пример: маржиналист Дж.Б. Кларк писал, что «труд сочетается с искусственным капиталом и землей, соединенными в одно и составляющими один общий помогающий труду фактор» [9, с. 195]; или у классика политической экономии К. Маркса – «Производительная сила труда определяется разнообразными обстоятельствами, между прочим средней степенью искусства рабочего, уровнем развития науки и степенью ее технологического применения, общественной комбинацией производственного процесса, размером и эффективностью средств производства, природными условиями» [10, с. 48]. В дальнейшем изложении при использовании понятия «производительность» будет подразумеваться производительность труда.

Рассмотрим более подробно вопрос о содержании понятия «производительность труда». Многочисленные исследования, посвященные производительности труда, позволяют утверждать, что дать простое (односложное) определение производительности труда, удовлетворяющее и теоретиков, и практиков, пока невозможно. Даже самые распространенные и, на первый взгляд, вполне понятные определения производительности в виде отношения: совокупная продукция/совокупные затраты или производительности труда в виде отношения: совокупная продукция/совокупные затраты труда [7, с. 186–187] не проясняют сути производительности. Раскрыть, осознать, словесно и математически описать и практически использовать содержание производительности труда можно только с помощью совокупности понятий и их логических сочетаний, которые наиболее близко соответствуют реальности как критерию истинности.

Для начала зададим вопрос: производительность – это что: предмет, энергия (человека или машин), фактор производства, процесс или что-то иное? Вполне понятно, что производительность нельзя купить или продать, а значит – это не предмет, не энергия, не радио- или телесигнал, не технология и не какой-либо другой фактор производства. В то же время производительность и не процесс, так как любой процесс представляет собой закономерную, последовательную, непрерывную смену следующих друг за другом моментов развития чего-либо (например, процесс выпечки хлеба, процесс научного исследования и т.п.) [11, с. 495]. Однако у каждого успешно протекающего процесса есть результат.

Так, может быть, результат процесса и есть производительность? Но результат любого процесса может иметь простые количественные, качественные, временные, пространственные параметры или их взаимосвязанные выражения. Например, результат процесса движения автомобиля – это пространство (пройденное расстояние), время, затраченное на преодоление этого расстояния, и скорость движения как отношение пройденного расстояния к затраченному времени. Но чтобы оценить, насколько эффективна (рациональна) данная скорость, необходимо еще учитывать расход горючего, смазочных и других материалов, обеспечивающих движение автомобиля как с данной, так и с другими скоростями.

При такой сравнительной оценке может оказаться, что более высокая скорость требует настолько большого увеличения обеспечивающих материальных ресурсов, что использовать ее оказывается экономически невыгодно. Аналогично в экономике: рост производительности не всегда достигается за счет новой техники, о чем, в частности, пишет Д.С. Синк: «Многие руководители и менеджеры, опрошенные в ходе подготовки настоящей книги… подчеркивали первостепенную важность человеческого фактора при разработке новаторских путей повышения производительности… Все большее число менеджеров высказываются следующим образом: «Если в ближайшие пять лет мы не введем ни одного технологического новшества, но сосредоточим усилия на более действенном и экономичном использовании существующих ныне технологий, мы сможем существенно повысить производительность и успешно конкурировать» [7, с. 445].

Вспомним материал из физики: в зависимости от объекта (материальное тело, звук, свет и др.) и характера процесса движения – линейного, кругового, земного, космического – скорость может иметь различные единицы измерения: метр или фут в секунду; километр, миля, узел, верста и др. в час. Но как бы ни различались измерители, отношение пройденного пространства к затраченному на его преодоление времени – это в любом случае скорость движения, а все эти измерители скорости можно взаимно соизмерить и привести для сравнения к какой-либо одной мере (размерности).

В экономике одним из довольно распространенных показателей производительности труда служит отношение: объем какой-либо продукции/время, затраченное на его производство, т.е. количество продукции, произведенное в единицу рабочего времени, или скорость производства продукции. Как видно, это полная аналогия со скоростью движения, а потому можно заключить, что наиболее общим определением производительности труда следует считать «производительность труда – это скорость создания продукта (продукции)» и никакой другой информации, кроме как скорости создания продукта, данное понятие не несет. В связи с этим возникает задача: как управлять этой скоростью, чтобы повышать конкурентоспособность любой производственной системы (отдельного предприятия, отрасли и национальной экономики в целом).

В монографии «Промышленная политика и налоговое регулирование» отмечается, что «у России множество проблем, но есть одно большое конкурентное преимущество перед другими странами – огромные резервы в совершенствовании управления. Даже их минимальное использование может в корне улучшить положение дел в нашей стране и вывести ее в число мировых лидеров» [12, с. 6–7]. Совершенствования управления требуют в первую очередь самые важные проблемы экономики, к которым безусловно относится производительность труда [13, с. 238].

Понятие производительности труда как скорости создания продуктов, хотя и с несколько иным подтекстом, нашло отражение в работе [14, с. 45] У. Детмера: «Производительность по денежному потоку – это скорость, с которой система в целом генерирует доход в результате продаж». Чтобы производительностью как скоростью управлять, необходимы, в первую очередь, надежные процедуры

(методы) и показатели ее измерения. На это, в частности, обратил внимание Зубов В.М., отмечая, что в США есть довольно много разных программ по повышению производительности, но «общим элементом во всех этих программах является процедура измерения производительности труда – уровня, динамики, взаимосвязи с финансовыми показателями» [8, с. 58].

К числу наиболее значимых экономических инструментов управления производительностью труда следует отнести инструменты сравнительной оценки динамики производительности и заработной платы, учитывая, что только при наличии определенных условий рост зарплаты стимулирует повышение производительности труда. Первое из них состоит в том, что люди должны придавать зарплате большое значение. Второе заключается в том, что люди должны верить в существование четкой связи между зарплатой и производительностью и конкретно в то, что увеличение производительности обязательно приведет к росту зарплаты [15, с. 382–383].

Одной из первоочередных задач на пути формирования экономических инструментов измерения производительности труда и стимулирования ее роста должно стать установление формы продукта, позволяющей соизмерять и корректно сравнивать результаты труда различных видов и сфер деятельности. Обратимся снова к примеру со скоростью движения. Очевидно, что в физике или в технике в каких бы показателях не измерялось пройденное расстояние, его можно привести к единой мере – метру. Такую единую меру измерения объема произведенной продукции необходимо установить и в экономике, разработав для этого определенную методику, аналогично тому, как это было сделано физиками для установления меры расстояния – метр. Что касается времени, то оно остается неизменным для всех сфер жизнедеятельности людей. Ф.М. Конарев в [16, с. 3] пишет: «Понятие время – самое загадочное. Тем не менее, нам известно, что в природе нет таких явлений, которые могли бы влиять на время, ускорять или замедлять темп его течения. Поэтому у нас есть все основания считать время абсолютным – никому и ничему не подвластным». Это значит, что в экономике для измерения скорости должны использоваться те же меры времени (секунда, минута, час, сутки, месяц, год и др.), что и во всех других сферах жизни людей. В таком случае производительность труда как скорость выражается в виде выработки, представляющей собой отношение: конкретная форма продукта труда / конкретная мера

времени. Особенностью измерения времени в экономике при оценке производительности труда является лишь то, что все меры времени берутся в расчете на одного человека (человеко-час, день, месяц, год).

В современной хозяйственной практике для оценки уровня и динамики производительности труда используют выработку различных форм (натуральной, валовой, чистой), то есть в хозяйственном обороте находится одновременно три равноправных показателя производительности труда, и с каким из них следует увязывать стимулирование ее роста (в первую очередь роста заработной платы) остается нерешенной проблемой, с учетом которой будет рассматриваться далее содержание каждого из трех измерителей производительности труда.

Показатель производительности труда в виде выработки натурального продукта имеет единичное значение и ограниченное применение из-за несопоставимости разных и даже однородных продуктов, но с разными качественными особенностями. Данный показатель измеряет технико-технологическую производительность труда. Теоретически установить какие-то общие закономерности взаимосвязи между динамикой данной формы производительности труда и заработной платы в такой ситуации не представляется возможным, но установление единичных нормативов для отдельных видов производств опытным путем вполне реально.

Всеобщее распространение для измерения производительности труда получили показатели выработки валовой и чистой продукции. Это объясняется тем, что они просты в расчетах, их можно суммировать по всем видам продукции (работ), сводить и сравнивать, начиная от низших звеньев производства (бригад, цехов, отделов) до отраслей и видов экономической деятельности в целом. Эти формы выработки измеряют экономическую производительность и позволяют соизмерять ее уровень и динамику по всем видам производств. Но у этих показателей, если попытаться использовать их для целей управления стимулированием роста производительности труда, есть существенный недостаток, связанный с методом их исчисления. Для их расчета статистики используют сопоставимые (неизменные) цены или цены базового периода [17, с. 127].

Поэтому показатели производительности труда, исчисленные на базе валовой и чистой продукции в неизменных ценах, оказываются

несопоставимыми с другими показателями итогов работы предприятий: величиной фонда заработной платы, стоимостью потребленных материальных ресурсов, прибыли и других, которые оцениваются в текущих ценах. Выход из такой двойственной ситуации видится таким: или все итоговые показатели работы предприятий надо оценивать в неизменных ценах, что практически невозможно, или оценивать производительность труда для целей управления в текущих ценах, как и все другие текущие показатели, а производительность в неизменных ценах использовать только для оценки динамики физического объема выпуска различных видов продукции.

При использовании двойственной системы цен получается два разных объема и две разные стоимостные структуры выпуска продукции (в неизменных и текущих ценах), и на базе какой из них решать проблему стимулирования роста производительности труда опять-таки неизвестно. А без учета изменения стоимостной структуры выпуска продукции оценить реальную динамику производительности труда невозможно, что мы попытаемся доказать в дальнейшем изложении. Но даже при условии, что показатели выработки валовой и чистой продукции измеряются в текущих ценах, как и все другие экономические показатели, остается проблема выбора, а значит, неопределенности – на базе какого из них планировать и оценивать объективность соотношений между ростом производительности труда и заработной платы.

Полагаем, что проблема объективного стимулирования роста производительности труда будет решена только тогда, когда будет установлена единая для всех видов экономической деятельности форма продукта, реально оценивающая ее уровень и динамику. В 60–80-х годах прошлого века в отечественной экономической литературе активно обсуждалась идея об использовании для этой цели конечного продукта, а точнее его стоимости – конечной продукции. Так, например, Р.В. Гаврилов писал: «В научной литературе обсуждается вопрос о целесообразности оценки хозяйственной деятельности и производительности труда по показателю конечной продукции. Положение это основано на том, что показатели валовой, товарной и реализованной продукции завышают итоги работы предприятий и объединений за счет повторного счета внутренних поставок (промежуточный продукт). Конечной продукцией именуется та часть реализованной продукции, которая направляется предприятиям-

потребителям. Поэтому, например, прокат, израсходованный на собственные нужды, не включается в конечную продукцию прокатных производств. Сырье, материалы, уголь, энергия, двигатели, различные изделия, произведенные и потребленные внутри объединения, также не включаются в конечную продукцию» [5, с. 25–26].

Как видно из приведенного извлечения, у Р.В. Гаврилова для оценки конечной продукции используется два критерия. Первый – организационный: все, что направлено от производителя предприятиям-потребителям относится к конечной продукции. Второй – натуральный, или продуктовый: сырье, материалы, уголь, энергия и многие комплектующие изделия, потребленные внутри объединения, не включаются в конечную продукцию. Здесь сразу же возникает вопрос: а если одни предприятия производят только сырьевые материалы (руду, уголь, нефть и т.п.) или комплектующие изделия, т.е. промежуточные продукты, а другие – только одежду, обувь, продукты питания, машины и т.п., т.е. конечные продукты, то получается, что часть предприятий исключается из процесса учета конечной продукции? За этим вопросом следуют многие другие: возможно ли определить величину конечной продукции на любом предприятии, что бы оно ни производило? Как определить объем конечной продукции в масштабе отрасли или национальной экономики? Верно ли, что величина валовой добавленной стоимости соответствует объему конечной продукции?

Многие из этих вопросов нашли разрешение в работах Козубенко В.А. и др. [6,18]. Эти авторы пришли к выводу, что в историческом процессе общественного разделения труда складывался общественный характер производства, поэтому рационально стремление людей произвести максимально возможное количество не любых продуктов, а лишь таких, которые удовлетворяют их конечные потребности. При одном и том же объеме валовой продукции производительность труда будет тем выше, чем большую долю в структуре валовой продукции будет занимать конечная продукция. Они теоретически обосновали методику оценки конечной продукции в любом структурном звене общественного производства и показали механизм взаимосвязи динамики производительности труда и заработной платы, опираясь на которые можно сконструировать механизм и инструменты для управления процессом стимулирования роста производительности труда.

В рамках рассматриваемой проблемы возникает вопрос о том, почему при измерении производительности труда в форме выработки валовой, а затем чистой продукции не обращают внимания на то, что в структуре валовой продукции есть элемент, остающийся «беспризорным», – это стоимость потребленных материальных ресурсов. (Выработка валовой продукции = Выработка чистой продукции + Стоимость потребленных материальных ресурсов). Вероятно, считается, что к производительности живого труда стоимость потребленных материальных ресурсов не имеет прямого отношения. Однако это глубокое всеобщее заблуждение. Каждый новый способ труда (ручной, машинный, автоматизированный и другие) требует в расчете на единицу производительности другого соотношения живого труда и труда прошлого, овеществленного в материальных ресурсах, что изменяет качество процесса труда и его производительность [2, с. 38]. Следовательно, производительность труда зависит от потребляемых материальных ресурсов, но это не находит отражения в используемых сегодня ее измерителях. Вспомним пример с движением автомобиля: по сравнительной оценке величины расходуемых материальных средств, обеспечивающих движение автомобиля с той или иной скоростью, оценивается экономическая рациональность (эффективность) движения с принятой скоростью, т.е. оценивается качественный параметр скорости движения.

То же самое происходит и в экономике. Выработка валовой и чистой продукции измеряет лишь количественный результат процесса труда, а качественный его результат остается в таком случае вне поля зрения и самих работников, и исследователей. Иначе говоря, выработка и валовой и чистой продукции отражает лишь количественную сторону уровня производительности, а качественная ее сторона остается неисследованной. Так искажается реальный уровень производительности труда, а вслед за ним неверно определяются и стимулы ее роста.

Качественная сторона производительности скрывается именно за потребляемыми материальными ресурсами и их надо учитывать абсолютно и относительно при определении действительного уровня и динамики производительности труда. Поэтому требуется новый подход к определению понятия и измерению производительности труда.

По поводу идеи новизны в познании интересно обратиться к источнику, автор которого занимался не экономикой, а богословием. В одной из своих проповедей митрополит Сурожский Антоний говорил:

«Последнее, что я хочу сказать – о важной роли понятия новизны… в действиях Божьих и в действиях святых часто есть непредсказуемость и нелогичность. С точки зрения разума, с точки зрения человеческой надо было сделать то-то и то-то. Святой, под Божьим руководством, поступает нелепо, бессмысленно, вне контекста; он вносит в какую-то ситуацию нечто совершенно новое и часто как будто не относящееся к делу, но то, что делает старое положение совершенно иным и новым» [19, с. 108–109]. Так иногда поступают и исследователи, попадая, казалось бы, в тупиковую ситуацию в ходе своих изысканий.

Такой путь приходится избрать и при исследовании производительности труда. Чтобы разрешить возникшие трудности, необходимо обратиться к старой проблеме – проблеме содержания процесса труда, результатом которого является не продукт, предназначенный для собственного потребления, а продукт, предназначенный для продажи, т.е. товар. Как известно, процесс производства товара является двойственным: с одной стороны, это процесс создания продукта или потребительной стоимости, а с другой – процесс создания стоимости. Теорию данного процесса детально исследовал еще в XIX веке К. Маркс [10, гл. 1, разд. 2; 20, отд. 1, гл. 1]. Из этой теории следует, что процессы создания и потребительной стоимости и стоимости также являются двойственными по своему содержанию и, соответственно, по результатам. Происходит это потому, что любой труд, создающий товар, с одной стороны, является особым видом труда (у К. Маркса – конкретный труд), который выполняет две функции и имеет двойственный результат; а с другой стороны, он является таким же, как и все другие виды труда, т.е. трудом однородным или всеобщим (у Маркса – абстрактный труд), который тоже выполняет две функции и, соответственно, имеет двойственный результат. В своем единстве они будут измерять выработку конечной продукции или социально-экономическую производительность труда.

Любой процесс труда, создающего товар, представляет собой, с одной стороны, особый вид труда, который создает определенную потребительную стоимость, а в итоге валовую продукцию (количественный результат особых видов труда), и одновременно сохраняет стоимость потребляемых материальных средств путем переноса их стоимости на готовый продукт (качественный результат особых видов труда, который можно назвать эффектом сохранения стоимости и выразить в виде отношения: вновь созданная стоимость или стоимость чистой продукции/прошлая стоимость или стоимость

потребленных материальных ресурсов). В своем единстве они будут измерять выработку конечной продукции или социально-экономическую производительность труда. С другой стороны, этот же процесс труда, но уже как труда всеобщего, создает новую стоимость (количественный результат всеобщего труда) и присоединяет ее к прошлой стоимости (качественный результат всеобщего труда, который можно назвать эффектом возрастания стоимости и выразить в виде отношения: валовая стоимость или стоимость валовой продукции/прошлая стоимость или стоимость потребленных материальных ресурсов). В своем единстве они также измеряют выработку конечной продукции или социально-экономическую производительность труда.

Так получаются две формулы для исчисления выработки конечной продукции или социально-экономической производительности труда, с помощью которых оценивается не только количественный результат процесса труда в форме выработки валовой и чистой продукции, но и качественные изменения, которые происходят в содержании самого процесса труда в форме изменения соотношения между затратами живого труда и материальными условиями его протекания:

$$ВКП = ВВП \cdot (ВЧП/СМР) = ВВП \cdot ЭФСС; \quad (1)$$

$$ВКП = ВЧП \cdot (ВВП/СМР) = ВЧП \cdot ЭФВС; \quad (1\ а)$$

где *ВКП* – выработка конечной продукции, которая измеряет социально-экономическую производительность труда;

ВВП и *ВЧП* – выработка валовой и чистой продукции, которые соответственно измеряют экономическую валовую и экономическую чистую производительность труда;

СМР – стоимость потребленных в процессе производства материальных и приравненных к ним ресурсов;

ЭФСС, *ЭФВС* – соответственно эффект сохранения и возрастания стоимости, которые являются мерами качества процесса труда со стороны сохранения и возрастания стоимости.

Выработка конечной продукции (ВКП) является всеобщей мерой скорости создания продукта или производительности труда; все другие ее меры – ВНП, ВВП, ВЧП – можно свести к ВКП. Если в естествознании

всеобщей мерой скорости движения является метр в секунду, то в экономике всеобщей мерой скорости создания продукта является выработка конечной продукции за один человеко-час. Исчисление выработки конечной продукции на основе двух формул имеет особый смысл при решении проблемы стимулирования роста производительности труда, т.е. проблемы определения объективных соотношений между динамикой роста производительности труда и заработной платы.

Необходимо отметить, что измерение производительности труда само по себе не имеет для практики существенного значения. Теоретическая разработка методов и показателей производительности труда важна именно с позиции установления механизмов и инструментов управления стимулированием роста производительности труда. Экономическая наука до сих пор не выработала единой позиции по поводу того в каком соотношении должны находиться темпы роста производительности труда и заработной платы. Решение этой задачи затруднялось использованием нескольких несоизмеримых между собой показателей динамики производительности, и с каким из них следовало соизмерять динамику заработной платы, оставалось неизвестно.

В настоящее время с практикой измерения производительности труда в России дела обстоят так же, как, например, и в далеком 1976 г. В уже упоминавшейся работе А.И. Волкова «Вечный двигатель прогресса» читаем: «С коллегой-экономистом мы ездим по Северному Кавказу, интересуемся динамикой производительности труда в колхозах и совхозах. Как только задаем свой вопрос, на лице директора совхоза или председателя колхоза, только что на память называвшего данные об урожайности, надоях, доходах за многие годы, появляется растерянность. Зовут бухгалтера, роются в годовых отчетах… Дело, конечно, не в забывчивости – просто эти данные не в ходу. Председатель (или директор) начинают говорить, что вот, мол, затраты труда (в человеко-часах) на центнер молока снизились, потому что ферму механизировали, а в бригадах, можете убедиться, идет борьба за экономию времени и на пахоте, и на севе. Мы в этом и не сомневались. Но вот как с динамикой производительности в целом по хозяйству?... Мы обращались с этим вопросом ко многим руководителям и специалистам колхозов и совхозов, к колхозникам и рабочим, но, к удивлению своему, не встречали сколько-нибудь значительного ответного интереса» [4, с. 14, 16]. Можно с уверенностью сказать, что

относительно вопроса производительности практически ничего не изменилось за истекшие полсотни лет.

Преимуществами разработанной системы измерителей производительности является ее четкость и возможность определения объективных соотношений между динамикой производительности труда и заработной платы.

Система измерителей производительности труда включает в себя следующие элементы:

1. Выработка натурального продукта (ВНП) – измеритель технико-технологической производительности.

2. Выработка валовой продукции (ВВП) – измеритель валовой экономической производительности.

3. Выработка чистой продукции (ВЧП) – измеритель чистой экономической производительности.

4. Выработка конечной продукции (ВКП) – измеритель конечной или социально-экономической производительности.

Система измерителей производительности труда разработана преимущественно для отраслей и видов экономической деятельности, где можно технологически достоверно измерить выработку натурального продукта, а затем перейти к стоимостным ее формам. В этой системе все измерители могут быть приведены к единой мере – выработке конечной продукции, которая является объективным источником для выплаты заработной платы, и на базе которой можно установить предельные значения (минимальные и максимальные) изменения заработной платы, соответствующие достигнутым значениям динамики производительности труда.

Во взаимосвязанной паре показателей «производительность труда – заработная плата» определяющим является показатель производительности: от уровня и динамики производительности труда зависит уровень и динамика заработной платы.

На протяжении длительного периода времени продолжаются дискуссии относительно того, какой из показателей производительности использовать для стимулирования ее роста и в каком отношении к росту производительности должен устанавливаться темп роста заработной платы – быстрее или медленнее [21, гл. 3]. Рассмотрим с этих позиций последовательно возможности каждого из четырех показателей производительности. Показатель ВНП – это единичный показатель производительности для конкретного продукта, услуги или процесса.

Теоретически установить возможную пропорцию между динамикой ВНП и заработной платы невозможно, так как один из этих показателей натуральный, а другой – стоимостный. Однако эмпирически такую динамику выявить и использовать вполне возможно.

Показатели ВВП и ВЧП выражают разные количественные меры экономического уровня и динамики производительности без учета изменений качества процесса труда, и поэтому возникает вопрос о том, с каким же из них надо сравнивать уровень и динамику заработной платы.

Выработка конечной продукции (ВКП) – это показатель производительности, в основе которого лежит, во-первых, продукт конечного назначения и, во-вторых, факт изменения не только количественного, но и качественного результата процесса труда, а следовательно, изменения производительности именно как скорости, т.е. как ее существенного (базового) определения (понятия).

Считается общепринятым, что уровень и динамика заработной платы зависят от изменения уровня и динамики производительности или от изменения количества и качества затраченного труда, но использовать сформулированную таким образом закономерность в принципе невозможно до тех пор, пока не зафиксированы форма и способ измерения производительности, учитывающие изменения и количества, и качества труда.

Сравнивать динамику заработной платы следует с выработкой конечной продукции или социально-экономической производительности труда, так как только эта форма выработки учитывает и количественные, и качественные изменения в процессе труда и только из конечной продукции можно получить средства для обеспечения выплачиваемой заработной платы. В такой ситуации сам собой отпадает вопрос, быстрее или медленнее должна расти производительность труда по сравнению с ростом заработной платы. Заработная плата должна изменяться (расти или снижаться) пропорционально изменению социально-экономической производительности, т.е. пропорционально изменению выработки конечной продукции, а мера пропорциональности зависит от меры качества процесса труда. Сформулированную таким образом закономерность взаимосвязи между динамикой производительности и заработной платы, выразим следующими формулами:

$$И'_{зп/тек.пер.} = И_{вкп} \cdot И_{эфсс} = И_{ввп} \cdot И_{эфсс} \cdot И_{эфсс} = И_{ввп} \cdot И^2_{эфсс}, \quad (2)$$

$$И''_{зп/тек.пер.} = И_{вкп} \cdot И_{эфвс} = И_{вчп} \cdot И_{эфвс} \cdot И_{эфвс} = И_{вчп} \cdot И^2_{эфвс}, \quad (2\ а)$$

где $И'_{зп/тек.пер.}$ – индекс изменения заработной платы, пропорциональный индексу изменения выработки валовой продукции и индексу изменения качества процесса труда по эффекту сохранения стоимости;

$И''_{зп/тек.пер.}$ – индекс изменения заработной платы, пропорциональный индексу изменения выработки чистой продукции и индексу изменения качества процесса труда по эффекту возрастания стоимости.

Для исчисления динамики абсолютных параметров заработной платы надо знать установленный в государстве или отрасли ее общественно нормальный (не минимальный) уровень или норматив.

При отсутствии общественно нормального норматива оплаты труда для исчисления динамики абсолютных размеров заработной платы остается одна возможность – брать ее уровень в предшествующем периоде производства, используя формулы:

$$ЗП'_{тек.пер.} = ЗП_{предш.пер.} \cdot И'_{зп/тек.пер.}, \quad (3)$$

$$ЗП''_{тек.пер.} = ЗП_{предш.пер.} \cdot И''_{зп/тек.пер.}, \quad (3\ а)$$

где $ЗП'_{тек.пер.}$ и $ЗП''_{тек.пер.}$ – предельные уровни заработной платы (максимальный и минимальный) в рублях в текущем периоде (в день, месяц, год);

$ЗП_{предш.пер.}$– уровень заработной платы в рублях в предшествующем периоде (в день, месяц, год);

$И'_{зп/тек.пер.}$ и $И''_{зп/тек.пер.}$ – значения индексов заработной платы, вычисленные по формулам 2 и 2а, один из которых покажет возможный минимальный темп роста (снижения) заработной платы в текущем периоде, а другой – максимальный темп ее роста (снижения).

Таким образом устанавливаются возможные пределы (верхний и нижний) изменения заработной платы в зависимости от изменения качества процесса производства и количества произведенной конечной продукции и формируется инструментарий управления стимулированием роста производительности труда. Никакая другая форма выработки, кроме выработки конечной продукции, не позволяет устанавливать предельные значения изменений заработной платы, соответствующие данному значению изменения производительности труда.

Представленные выше суждения легли в основу разработанной методики измерения и стимулирования роста производительности труда на основе выработки конечной продукции.

Для проверки достоверности разработанной методики проведен сравнительный анализ результатов двух методик измерения и стимулирования роста производительности труда: 1) действующей – на базе валовой и чистой продукции [17, с. 127; 22, с. 75, 514; 23, с. 84] и 2) предлагаемой – на базе конечной продукции. Для анализа использованы данные об итогах развитии промышленности России в 2005–2013 гг. [17, 24, 25] Полученные результаты представлены в *таблице*, где ВВП (выработка валовой продукции), ВЧП (выработка чистой продукции) и ЗПНН (заработная плата номинальная начисленная) рассчитаны по статистическим источникам; ВКП (выработка конечной продукции), ЗПРэфсс (заработная плата расчетная по эффекту сохранения стоимости) и ЗПРэфвс (заработная плата расчетная по эффекту возрастания стоимости) определялись по формулам 1(1а)-3(3а).

Таблица

Динамика показателей производительности и заработной платы по действующей (на базе валовой и чистой продукции) и предлагаемой методиках измерения и стимулирования роста производительности труда в промышленности России в 2005–2013 гг.

Годы	*Действующая методика (на основе валовой и чистой продукции)*			*Предлагаемая методика (на основе конечной продукции)*		
	ВВП	*ВЧП*	*ЗПНН*	*ВКП*	*$ЗПР_{эфсс}$*	*$ЗПР_{эфвс}$*
2005	120	120	121	119	96	101
2006	127	134	121	138	154	145
2007	121	115	125	111	82	92
2008	122	109	124	103	106	113
2009	96	93	106	91	123	114
2010	129	132	116	133	168	158
2011	122	121	112	120	99	103
2012	110	109	112	109	102	102
2013	109	102	110	99	94	100
За период	408	333	385	294	252	288

* все показатели представлены в среднемесячном исчислении в % к предыдущему году – проценты округлены до целых чисел

Источник: составлено по данным [17, 24, 25]

Значение в столбце 2 в строке за период получено следующим образом:

$$1{,}2 \cdot 1{,}27 \cdot 1{,}21 \cdot 1{,}22 \cdot 0{,}96 \cdot 1{,}29 \cdot 1{,}22 \cdot 1{,}1 \cdot 1{,}09 = 4{,}08.$$

Аналогично рассчитаны все значения строки «за период».

Сопоставление динамики производительности труда и заработной платы по действующей методике показывает, что темпы роста заработной платы номинальной начисленной были меньше темпов роста выработки валовой продукции на 23%, но больше темпов роста выработки чистой продукции на 52%, что могло стать одним из факторов начала инфляции (это если не принимать во внимание, что темп роста заработной платы номинальной начисленной превышал темп роста выработки конечной продукции на 94%). Но основной недостаток существующей методики оценки производительности труда состоит в том, что она не позволяет ответить на два главных вопроса: 1) какой показатель производительности следует положить в основу стимулирования ее роста; 2) в каких пределах (максимальном и минимальном) должен находиться объективный рост заработной платы при известном росте производительности.

Рекомендация, вытекающая из предлагаемой методики, конкретна и однозначна – при росте производительности труда в форме выработки конечной продукции на 294% заработная плата может быть увеличена в пределах от 252% (ЗПРэфсс) до 288% (ЗПРэфвс).

Разработанный методологический инструментарий по измерению и стимулированию роста производительности труда дает возможность формировать систему заработной платы, основной принцип которой звучит так: «любой труд должен быть достойно оплачен, но полученные деньги – должны быть оплачены высокопроизводительным трудом», который может быть использован в процессе стратегического планирования и для оценки фактических результатов функционирования организации.

Предлагаемая методика стимулирования роста производительности труда позволяет, во-первых, рассчитывать производительность на базе конечной продукции, а не стоять перед выбором неизвестности – брать натуральную, валовую или чистую выработку; и, во-вторых, определять максимальный и минимальный пределы роста (или снижения) заработной платы на

основе коэффициентов эффекта сохранения и возрастания стоимости при достигнутом уровне валовой и чистой экономической производительности. Разработанная методика позволяет четко определить в рассматриваемом периоде минимальный и максимальный рост заработной платы такой, чтобы не превышал темп роста производительности труда в виде выработки конечной продукции, что, безусловно, является положительным фактором развития экономики.

Заключение

1. На основе анализа понятия «производительность труда» установлено, что элементарная форма производительности труда может рассматриваться как скорость создания продукта. Используемые в настоящее время измерители производительности труда (в разных формах выработки одним работником в единицу рабочего времени натурального продукта, валовой и чистой продукции) не сопоставимы и несоизмеримы по разным отраслям и видам экономической деятельности, что затрудняет разработку единой методики оценки и стимулов ее роста.

2. На основе использования исторического подхода уточнено содержание процесса труда, создающего товар, как труда одновременно особенного и всеобщего, и выявлены формы результата – *количественного* (выработка валовой и чистой продукции) и *качественного* (эффект сохранения и эффект возрастания стоимости), что стало основой для двух формул для измерения производительности труда в виде выработки конечной продукции, которая является всеобщей мерой скорости создания продукта и к которой сводятся все другие ее меры, то есть выработка натурального продукта и выработка валовой и чистой продукции. Двойственный подход к оценке производительности труда позволил вывести две формулы взаимосвязи динамики производительности труда и заработной платы, фиксирующие минимальный и максимальный темп роста заработной платы при достигнутом темпе роста выработки конечной продукции. Исходя из возможных темпов роста заработной платы и уровня заработной платы в организации в предшествующем периоде, можно определить ее абсолютные значения (минимальный и максимальный) для текущего периода.

3. Практическая достоверность полученных результатов проиллюстрирована анализом динамики производительности труда и

заработной платы по статистическим данным о развитии промышленности России в 2005–2013 гг.

4. Предложенная методика и инструментарий стимулирования роста производительности труда могут быть использованы в процессе стратегического управления, как на этапе планирования, так и для оценки фактических результатов деятельности организации.

ИСТОЧНИКИ:

1. *Грейсон-младший Дж. К., О'Делл К.* Американский менеджмент на пороге XXI века. – М.: Экономика, 1991. – 320 с.

2. *Кастельс М.* Информационная эпоха: экономика, общество, культура. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – 608 с.

3. *Валовой Д.В.* Экономика абсурдов и парадоксов. – М.: Политиздат, 1991. – 431 с.

4. *Волков А.И.* Вечный двигатель прогресса. – М.: Молодая гвардия, 1976. – 208 с.

5. *Гаврилов Р.В.* Производительность труда: показатели планирования и методы измерения. – М.: Экономика, 1985. – 120 с.

6. *Козубенко В.А. Водолазский А.А., Ревякин А.И.* Конечный продукт и производительность труда. – Киев: Наукова думка, 1988. – 192 с.

7. *Синк Д. С.* Управление производительностью: планирование, измерение и оценка, контроль и повышение. – М.: Прогресс, 1989. – 528 с.

8. *Зубов В.М.* Как измеряется производительность труда в США. – М.: Финансы и статистика, 1990. – 144 с.

9. *Кларк Дж. Б.* Распределение богатства. – М.: Экономика, 1992. – 447 с.

10. *Маркс К.* Капитал. Критика политической экономии. Т. 1. – М.: Политиздат, 1967. – 908 с.

11. *Кондаков Н.И.* Логический словарь-справочник. – М.: Наука, 1975. – 720 с.

12. *Кашин В.А., Абрамов М.Д.* Промышленная политика и налоговое регулирование: Монография. – М.: ИПР РАН, 2015. – 164 с.

13. Кризисная экономика современной России: тенденции и перспективы. – М.: Проспект, 2010. – 656 с.

14. *Детмер У.* Теория ограничений Голдратта: Системный подход к непрерывному совершенствованию. – М.: Альпина Паблишер, 2015. – 443 с.

15. *Мескон М. Х., Альберт М., Хедоури Ф.* Основы менеджмента: Учебник. – М.: Дело, 2000. – 704 с.

16. *Конарев Ф.М.* Физхимия микромира: Учебник. Т. 1. – Краснодар, 2012. – 268 с.

17. Российский статистический ежегодник. 2014: Статистический сборник. – М.: Росстат, 2014. – 693 с.

18. Стимулирование повышения эффективности использования производственного и трудового потенциала: Методические рекомендации / В.А. Козубенко, А.А. Водолазский, И.Ю. Гузенко [и др.]. – Ворошиловград: ИЭП АН УССР, 1988. – 50 с.

19. *Митрополит Антоний Сурожский* Человек перед Богом. – Ростов-на-Дону: Донской издательский дом, 2014. – 384 с.

20. *Маркс К.* Экономическая рукопись 1861–1863 годов // К. Маркс и Ф. Энгельс. Сочинения: Полное собрание сочинений. В 50 т. Т. 47. – 2-е изд. – М.: Издательство политической литературы, 1972. – 659 с.

21. *Сулакшин С.С., Багдасарян В.Э., Колесник И.Ю.* Государственное управление в России и труд. Оплата, мотивация, производительность: Монография. – М.: Научный эксперт, 2010. – 248 с.

22. Большая экономическая энциклопедия. – М.: Эксмо, 2008. – 816 с.

23. *Ветлужских Е.* Мотивация и оплата труда: Инструменты. Методики. Практика. – 7-е изд. – М.: Альпина Паблишер, 2016. – 149 с.

24. Российский статистический ежегодник. 2006: Статистический сборник. – М.: Росстат, 2006. – 806 с.

25. Российский статистический ежегодник. 2012: Статистический сборник. – М.: Росстат, 2012. – 786 с.

Боговская Е.В., Водолазский А.А., Кравченко О.А. Экономические инструменты управления стимулированием роста производительности труда // Российское предпринимательство. — 2016. — Т. 17. — № 12. — С. 1461–1482. — doi: 10.18334/rp.17.12.35369

Elena V. Bogovskaya
Anatoly A. Vodolazsky, Candidate of Science, Economics, Associate Professor
Oksana A. Kravchenko, Candidate of Science, Economics, Associate Professor

Economic tools for management of workforce productivity growth stimulation

ABSTRACT
The relevance for solution of the issue of the increasing of the workforce productivity is shown on the basis of development of the methodological tools that allow to univocally measure and stimulate the growth of workforce productivity. It is shown that measures for workforce productivity used nowadays (in different forms of production of a natural commodity, gross and net products in a unit of the work time by one worker) are not comparable and disparate for different industries and types of the economic activity that does not allow to develop the single method for evaluation and stimuli of its growth.
While using the historical approach, the content of the labor process that creates the commodity is specified as the labor that is simultaneously special and general, and forms of the result are disclosed as the quantitative (production of gross and net commodities) and the qualitative (the effect of preservation and the effect of value expansion). Two formulas for measurement of the workforce productivity are obtained as production of the final commodity that is the general measure for the productivity rate and which all other measures are reduced to, i.e. natural commodity production and production of gross and net commodities.
The double approach to evaluation of the workforce has allowed to make two formulas for interconnection between dynamics of the workforce productivity and the salary that fix the minimum and the maximum rate of the salary growth at the achieved growth rate of the end commodity production. The practical authenticity of obtained results is shown by the analysis of the dynamics of the workforce productivity and the salary upon the statistic data about the development of the Russian industry in 2005-2013. The suggested method for measurement and stimulation of the workforce productivity growth may be used during the strategical planning and for evaluation of actual results of the company's business.
KEYWORDS: workforce productivity, production of natural, gross and net commodities, dynamics of workforce productivity and salary