

УДК 331.101

10.17213/2075-2067-2018-6-18-24

ОПЕРАЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ В УПРАВЛЕНИИ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬЮ ТРУДА

© 2018 г. А. А. Водолазский

*Южно-Российский государственный политехнический университет (НПИ),
г. Новочеркасск*

В статье представлена методика операционального измерения производительности труда и стимулирования ее роста. Для обоснования методики решались следующие задачи: исторически и социально-технологически обосновано, что базовой формой продукта для измерения производительности труда может быть только конечный продукт; разработаны способы измерения стоимости конечного продукта и формализованы способы измерения производительности; выведены формулы для обоснования теоретически объективных темпов роста (снижения) зарплаты по мере изменения производительности и сформулированы три правила об объективных соотношениях темпов роста производительности труда и заработной платы. Практическая достоверность методики проиллюстрирована на материалах промышленности России за 1998–2017 гг.

Ключевые слова: продукция валовая, чистая, конечная; производительность труда; выработка; зарплата; эффект сохранения и возрастания стоимости.

The article presents a method of operational measurement of labor productivity and stimulation of its growth. To substantiate the methodology, the following tasks were solved: historically and socially-technologically justified that the basic form of the product to measure productivity can only be the final product; developed methods for measuring the value of the final product and formalized methods for measuring productivity; derived formulas to justify theoretically objective growth rates (decline) of wages as productivity changes and formulated three rules on the objective ratio of growth rates of labor productivity and wages. The practical reliability of the method is illustrated by the materials of the Russian industry for 1998–2017.

Key words: production, gross, net, ultimate; productivity; output; wages; the effect of preserving and increasing cost.

Введение

В соответствии с указом Президента РФ №596 от 7 мая 2012 года Правительство РФ должно было принять меры по «увеличению производительности труда к 2018 году в 1,5 раза относительно уровня 2011 года». По данным Росстата [1], увеличение производительности труда за указанный период составило 1,046 раза; иначе говоря, в 2012–2017 гг. планировалось обеспечить прирост производительности труда на 50%, а факти-

чески он составил всего 4,6%. Председатель Счетной палаты А.Л. Кудрин в интервью на инвестиционном форуме «Россия зовет» обратил внимание на то, что за провал задания по росту производительности труда никого не пожурили, никто не лишился своей должности, вообще никто не был наказан [4]. Возникает вопрос: почему за провал стратегического задания по росту производительности труда никто не понес никакой ответственности?

На провал исполнения задания по росту производительности труда, безусловно, оказали влияние многие причины: внутри- и внешнеэкономические, технологические, организационные, административные, законодательные и другие. Но самое непосредственное влияние на замедление темпов роста производительности труда оказала недостаточная ее проработка в теоретическом и методическом аспектах, особенно в части измерения производительности труда и стимулирования ее роста.

Отсутствие теоретически обоснованных измерителей производительности труда проявилось в том, что задание по росту производительности труда на 2012–2017 гг. было выдано в виде показателя, не имеющего конкретного содержания, а именно просто как «производительность труда», которая имеет десятки конкретных измерителей. Фактические темпы роста производительности труда оценены как частное от деления индексов физического объема ВВП в постоянных ценах и изменения совокупных затрат труда [1], то есть оценка выполнения задания осуществлена по показателю выработки валовой добавленной стоимости в постоянных ценах в расчете на единицу затраченного труда. Но если задание дано в виде показателя, не имеющего конкретного содержания, а итоги выполнения оценены в виде показателя, имеющего четко определенное содержание, то говорить о провале выполнения задания по росту производительности труда по крайней мере не корректно, а, следовательно, и ответственности за полученный итог никто не несет.

То, что выработка добавленной стоимости измеряет производительность труда, пока никем не доказано, но допустим, что этим показателем измерена все-таки производительность труда. При этом возникает вопрос: какого труда, данного (текущего) или прошлого времени, то есть времени действия прошлых цен и структуры производства или цен и структуры производства данного времени? Вслед за этим следует другой вопрос: какова информационная ценность данного показателя? А его ценность чисто количественная, он показывает, как изменилась выработка ВВП в постоянных ценах в одном периоде относительно другого. Такое измерение про-

изводительности свидетельствует о том, что происходит, но не подсказывает путей улучшения, то есть не помогает решить вопрос о возможных путях и способах стимулирования ее роста.

Чаще всего основным способом роста производительности труда считается использование новой техники и технологии. Д.С. Синк пишет в работе, посвященной именно управлению производительностью: «Многие руководители и менеджеры ... подчеркивают первостепенную важность человеческого фактора при разработке новаторских путей повышения производительности... Все большее число менеджеров высказывается следующим образом: если в ближайшие пять лет мы не введем ни одного технологического новшества, но сосредоточим усилия на более действенном и экономичном использовании существующей ныне технологии, мы сможем существенно повысить производительность и успешно конкурировать» [5]. Но, чтобы повышать производительность труда без использования новой техники и технологии, надо заинтересовать в этом всех работников, иначе говоря, необходимы теоретически обоснованные показатели оценки и стимулирования роста производительности труда, понятные для всех участников производства, которые принято называть операциональными.

1. Принципы введения в экономический оборот операциональных определений и показателей

Выдающийся консультант XX века в области управления Э. Деминг пишет: «По мнению многих промышленников, нет ничего важнее для бизнеса, чем операциональные определения. И ничем в производстве не пренебрегают так, как операциональными определениями» [6]. Объяснить это можно лишь тем, что любое операциональное определение является следствием глубокого теоретического и статистического исследования явления или процесса. В предисловии научных редакторов к указанной книге Э. Деминга отмечено, что «лауреат Нобелевской премии за работы в области физики высоких давлений Пол Бриджмен сформулировал принцип операционализма, отождествляющий научные понятия, которые использует научное

сообщество, с методами (операциями) изменения соответствующих им параметров» [6]. Сам Э. Деминг пишет: «Операциональное определение позволяет облечь понятие в определенную форму, ясную всем... Концепция обычного определения невыразима: ее невозможно кому-либо передать. Операциональное определение — это то, с чем разумный человек может согласиться» [6].

Опираясь на данные подходы Э. Деминга, мы собираемся, во-первых, переосмыслить «концепцию обычного определения или понятия производительности труда» в операциональное определение производительности труда, и, во-вторых, на базе операционального определения производительности труда вскрыть реальные взаимозависимости между динамикой производительности труда и стимулами ее роста (в конкретной форме заработной платы).

В экономической науке широко распространено определение производительности как отношения выпуска продукции к затратам. При этом в зарубежных источниках исследований производительности различают производительность данной системы или совокупную производительность всех факторов производства и производительность отдельных факторов производства (труда, материалов, энергии и др.) или частичную производительность [5, 7, 8, 9]. В отечественной теории и практике изучения и измерения производительности такого различия нет, и под производительностью всегда понимается производительность труда, которую принято измерять количеством продукции, произведенной работником за единицу рабочего времени (час, рабочий день, месяц или год) или просто выработкой [10, 11, 12].

В таких подходах к измерению производительности есть один общий элемент, который является хорошей отправной точкой для нашего исследования. Таким общим элементом для всех способов измерения производительности является то, что в числителе любого показателя берется выпуск произведенной продукции. И в этот самый момент возникает главный вопрос: а какой именно вид (или какая форма) продукции может выражать производительность труда?

В отечественной науке и практике для расчетов стоимостных показателей выработ-

ки берется продукция валовая, чистая или валовой внутренний продукт (ВВП). Получается, что одно и то же явление (производительность труда) одновременно измеряется тремя разными показателями, то есть выработкой чистой, валовой продукции и ВВП.

В естественных науках в таких ситуациях обычно используется эталон или образец для установления взаимозаменяемости или взаимосвязи используемых измерителей. Например, расстояние (длину) можно измерить в метрах, километрах, сантиметрах, нанометрах и многих других мерах, но все они приводятся к своему эталону (метру), длина которого строго установлена (первоначально в 1791 году за эталон метра была принята одна десятимиллионная часть четверти длины парижского меридиана, но в настоящее время эталон более точный). Аналогично есть эталоны времени и других естественных явлений.

В экономике эталонов нет, но если у данного явления есть несколько измерителей, то должна быть какая-то их соподчиненность и метод приведения их к единому основанию, фундаментальному измерителю, который и будет показателем действительного уровня этого явления (своеобразным эталоном). Теоретически никем не доказано, что выработка хотя бы одной из трех форм продукта для измерения производительности труда отражает ее действительный уровень, которому должна соответствовать и оплата труда работников, поэтому ни одна из трех форм выработки продукции (чистой, валовой, ВВП) не может служить операциональным показателем для измерения действительного уровня и динамики производительности труда, «с которым разумный человек может согласиться». Чтобы концепцию обычного определения производительности труда преобразовать в операциональное определение, необходимо:

1) теоретически обосновать, какая форма продукта оценивает реальное содержание производительности труда, и таким образом получить базисную форму (своеобразный эталон) измерителя производительности труда, позволяющую установить и объективные параметры стимулирования труда;

2) разработать методику оценки уровня и динамики производительности труда базисной формы;

3) статистически подтвердить достоверность базисного измерения производительности труда и стимулирования ее роста.

В нашей статье [13] были предложены методика и инструментарий для оценки производительности труда и стимулирования ее роста на базе конечной продукции. Считая, что именно конечный продукт является базовой формой продукта, которая выражает реальное содержание производительности труда, в данной статье мы предприняли попытку выявить признаки конечного продукта, позволяющие ему занять место базового измерителя производительности труда и стать основой для стратегического планирования и стимулирования ее роста.

2. Историческая и социально-технологическая природа конечного продукта как базисная форма измерения производительности труда

Понятия «конечный продукт» и «конечная продукция» в хозяйственной деятельности людей практически не используются. В научном экономическом обороте находятся различные определения конечного продукта, очень близкие по своему содержанию. Чаще всего под конечным продуктом понимаются товары и услуги, предназначенные для продажи конечным потребителям для конечного пользования, а не для дальнейшей перепродажи, обработки или переработки [10, 11, 14]. В таких определениях в качестве существенных признаков конечного продукта можно выделить признаки конечного потребления или потребителя и натуральной формы продукта.

Чтобы понять, являются ли эти признаки действительно существенными для определения конечного продукта, допустим, что некто, скажем, гражданин-дачник на своем участке и агрофирма вырастили яблоки. Спрашивается: это конечный продукт? Конкретного ответа на этот вопрос в данной ситуации не существует, но если мы зафиксируем, что конечным потреблением является личное потребление, а конечным потребителем — гражданин, то в этом случае вполне определенно можно сказать, что как дачник, так и агрофирма могут одну часть яблок переработать на джем, другую продать на рынке, а третью будут потреблять лично дачники и работники агрофирмы. А это значит, что

первая часть яблок стала промежуточным продуктом, что произойдет со второй частью, пока неизвестно (она может стать частью и промежуточного, и конечного продукта), и только третья часть яблок приобрела форму конечного продукта. Отсюда следует, что ни признак конечности потребителя, ни признак натуральной формы продукта не являются тем определяющим признаком, который позволяет из всей совокупности производимых товаров и услуг выделить ту их часть, которая является конечным продуктом.

Для первого приближения к пониманию сущности каких-то явлений и процессов нередко приходится посмотреть на их исторические корни. Используя такой подход, можно утверждать, что в первобытном обществе в период присваивающего хозяйства, когда люди занимались собирательством (трав, ягод, плодов, различных ракушек и т.п.), охотой и рыболовством, применяя в качестве орудий труда дубинки, острые камни и другие предметы природы, производились или присваивались исключительно предметы, удовлетворяющие непосредственные потребности людей в питании, одежде, жилищах, то есть предметы, которые сейчас принято называть продуктами конечного потребления. Отсюда правомерно допустить, что исторически первой формой конечного продукта были предметы личного потребления, и только через эту форму продукта могла быть измерена производительность труда.

Переход первобытных людей от присваивающего к производительному хозяйству сопровождался развитием техники обработки дерева, камня, костей, рогов и шкур животных. Люди стали изготавливать не только предметы потребления, но и другие предметы (приспособления), которые использовались для создания предметов личного потребления. С этого момента в первобытной общине одни ее члены изготавливали предметы потребления, другие делали, например, заготовки для производства орудий труда, а третьи — готовые орудия труда: копья, луки, сети, рубила и т.п. [16]. Конечными продуктами здесь могли быть только те из них, которые окончательно выходили из процесса производства, т.е. предметы личного потребления и орудия труда, а все другие продукты были промежуточными. Так обнаруживается

главный признак конечности продукта — это продукт, который окончательно выходит из процесса производства, т.е. не подвергается дальнейшей обработке, переработке, доработке и принимает форму предметов личного потребления или средств (орудий) труда. Такова историческая и социально-экономическая природа конечного продукта и его общественное предназначение быть мерой производительности труда.

Но на пути признания конечного продукта как меры производительности труда возникли технологические трудности, связанные с разделением труда. Вероятнее всего, производители промежуточных продуктов считали их равнозначными продуктам конечным и стали измерять свою производительность по аналогии с тем, как это происходило в производстве предметов потребления, то есть в форме выработки продуктов, но не конечных, а промежуточных. Так постепенно стала искажаться сущность конечного продукта и реальная мера производительности труда. Это искажение сущности конечного продукта и меры производительности труда значительно ускорилось с обособлением производителей как частных собственников и превращением натурального хозяйства в товарное, где все продукты производятся для продажи.

Первая промышленная революция (1750–1830 гг.) кардинально изменила технологию производства конечного продукта: он становится результатом не только того производителя, который придает продукту окончательную форму предмета потребления или орудия (средства) труда, но и всех других производителей, создававших ранее необходимые промежуточные продукты. Каждое предприятие, выполняя функцию, заданную ему общественным разделением труда (к примеру, добыча руды, ее обогащение, выплавка металла, изготовление частей станка и т.д.), в итоге участвует в создании продукта, удовлетворяющего конечные потребности; и все эти предприятия постепенно формируют стоимость конечного продукта. Процесс создания потребительной стоимости и стоимости конечного продукта оказался разорванным в пространстве и времени. Стоимость конечного продукта создается и накапливается по всей технологической цепочке его производства постепенно, а его

потребительная стоимость формируется сразу (за один цикл) на последнем предприятии из этой цепочки.

В таких технологических цепочках для каждого производителя (предприятия) его продукт является конечным и он измеряет свою производительность выработкой того продукта, который он производит, т.е. выработкой промежуточного продукта. Связь производительности труда с конечным продуктом разорвалась окончательно, и это открыло путь для бесхозяйственного расходования материальных ресурсов, что ведет к экологической напряженности в обществе. Только измерение производительности труда на базе конечного продукта учитывает экономию не только живого труда, но и текущих затрат прошлого труда; при этом любое нерациональное расходование элементов прошлого труда (сырья, материалов, энергии и др.) приводит к уменьшению объема конечного продукта и снижению производительности труда. Таким образом, производительность труда, измеряемая конечной продукцией, оценивает полезность использования не только труда, но и всех других факторов производства.

Определить объем конечного продукта на базе натуральной формы разнообразных товаров и услуг во всех звеньях общественного разделения труда невозможно. Это можно сделать только на базе стоимости конечного продукта и тех долей этой стоимости, которая создается в каждом звене общественного разделения труда, а для этого надо решить проблему измерения стоимости конечного продукта или конечной продукции.

Продолжение в следующем номере

Литература

1. Российский статистический ежегодник. 2018: Стат. сб. / Росстат. — М., 2018. — 694 с.
2. Российский статистический ежегодник. 2017: Стат. сб. / Росстат. — М., 2017. — 686 с.
3. Российский статистический ежегодник. 2016: Стат. сб. / Росстат. — М., 2016. — 725 с.
4. Кудрин А. Интервью на инвестиционном форуме «Россия зовет» 28.11.2018 г.

[Электронный ресурс] — Режим доступа: ach.gov.ru/press_center/video/35219.

5. Синк Д. С. Управление производительностью: планирование, измерение и оценка, контроль и повышение. — М.: Прогресс, 1989. — 528 с.

6. Деминг Э. Новая парадигма управления людьми, системами и процессами. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2009. — 419 с.

7. Производительность труда «белых воротничков»: Пер. с англ. / Общ. ред. и вступит. ст. В. В. Зотова. — М.: Прогресс, 1989. — 248 с.

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

9. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество, культура. — М.: ГУ ВШЭ, 2000. — 608 с.

10. Экономическая Энциклопедия. Политическая экономия. Гл. ред. А. М. Румянцев. — М.: «Советская Энциклопедия», 1979. — Т. 3. — 624 с.

11. Большая экономическая энциклопедия. — М.: Эксмо, 2008. — 816 с.

12. Сулакишин С. С., Багдасарян В. Э., Колесник И. Ю. Государственное управление в России и труд. Оплата, мотивация, производительность: Монография — М.: Научный эксперт, 2010. — 248 с.

13. 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.

14. Румянцева Е. Е. Новая экономическая энциклопедия. — М.: ИНФРА-М, 2010. — Т. VI. — 826 с.

15. Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика. — М.: ИНФРА-М, 2007. — Т. XXXVI. — 940 с.

16. Большая Советская Энциклопедия. — М.: «Советская Энциклопедия», 1975. — Т. 19. — 648 с.

17. Экономическая Энциклопедия. Политическая экономия. Гл. ред. А. М. Румянцев. — М., «Советская Энциклопедия», 1975. — Т. 2. — 560 с.

18. Леонтьев В. Экономическое эссе. Теории, исследования, факты и политика. — М.: Политиздат, 1990. — 415 с.

19. Валовой Д. В. Экономика абсурдов и парадоксов. — М.: Политиздат, 1991. — 431 с.

20. Глухов А. А., Проскуряков В. М. Соотношение роста производительности труда и заработной платы в промышленности. — М.: «Экономика», 1972. — 150 с.

21. Эрхард Л. Благополучие для всех. — М.: Начала-Пресс, 1991. — 335 с.

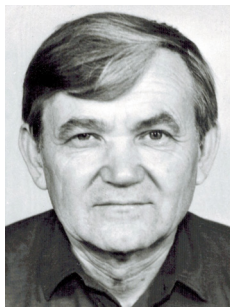
22. Ветлужских Е. Система вознаграждения. Как разработать цели и KPI. — М.: Альпина Паблишер, 2014. — 218 с.

23. Ветлужских Е. Мотивация и оплата труда: Инструменты. Методика. Практика. — М.: Альбина Паблишер, 2016. — 149 с.

24. Пикетти Т. Капитал в XXI веке. — Москва: Ад Маргинем Пресс, 2015. — 592 с.

Поступила в редакцию

21 августа 2018 г.



Водолазский Анатолий Арсентьевич — кандидат экономических наук, доцент, независимый исследователь. Автор исследований по методологическим проблемам экономической теории, производительности труда, экономического развития.

Vodolazsky Anatoly Arsenyevich — candidate of economic Sciences, associate Professor, independent researcher. Author of research on methodological problems of economic theory, labor productivity, economic development.

346411, г. Новочеркасск, ул. Народная, 4, кв. 53
4 Narodnaya st., app. 53, 346411, Novocherkassk, Russia
Тел.: 8 (8635) 22-52-99; 8 (918) 591-41-03; e-mail: volidiya@yandex.ru
