

2.6. АНАЛИЗ ЦЕЛЕВОЙ СБАЛАНСИРОВАННОСТИ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЗАТРАТ ЖИВОГО И ОВЕЩЕСТВЛЕННОГО ТРУДА В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ХОЗЯЙСТВУ- ЮЩЕГО СУБЪЕКТА

Фомин В.П., к.э.н., доцент кафедры «Бухгалтерский учет и экономический анализ»

Самарский государственный экономический университет (СГЭУ)

Современный бизнес требует новых подходов и соответствующего информационного обеспечения для обоснования экономических решений. Одним из них является концепция системы сбалансированных показателей. Плодотворное развитие данной концепции связано с оценкой сопряженности ключевых показателей, отражающих эффективность деятельности хозяйствующих субъектов. Необходимо находить все возможные структурные составляющие бизнеса, обеспечивающие прирост капитала. С этой позиции следует обосновывать выделение географических, продуктовых, ресурсных, технологических, организационных и других сегментов бизнеса.

Современный бизнес постепенно осознает необходимость экономического анализа структурных характеристик для обеспечения выживаемости и процветания. Этому способствует широкое распространение холистического мировоззрения, предполагающего целостность бизнеса во всех его частях. Каждая структурная составляющая бизнеса оказывает влияние на общее его состояние и поэтому должна отвечать общим целям. Парадокс заключается в том, что отдельный структурный элемент, как правило, не оказывает прямого влияния на формирование целевого результата и может иметь достаточно широкую амплитуду состояний, положительность или отрицательность которых оценивается только в контексте со смежными элементами. Такое положение вещей дает возможность варьировать управленческие решения по какому-либо отдельному структурному элементу бизнеса в широком диапазоне приемлемых вариантов, учитывая при этом строго определенные требования сбалансированности всех структурных составляющих.

Понятие сбалансированности отвечает какой-либо целевой установке, например, сбалансированность показателей деятельности хозяйствующего субъекта на расширение доли рынка сбыта продукции. Это понятие коррелирует с сопряженностью, которая означает установленную количественную определенность взаимосвязанных по технологической или причинно-следственной цепочке величин. Критерием физической эффективности использования ресурсов будет их сопряженность между собой, означающая, что каждый вид ресурсов в конкретной форме его существования имеется в достаточном и необходимом размере, обеспечивающим их общее согласованное движение в хозяйственном кругообороте. Например, полная сопряженность двух производственных формирований означает, что мощность производящего конкретный полуфабрикат формирования будет равна его запросам на следующем в технологической цепочке формировании. В идеале сбалансированность показателей по какой-либо целевой установке должна сочетаться с

их сопряженностью. Однако практическая потребность в гибком реагировании на различные возмущающие факторы требует определенного запаса ресурсов или времени на их получение. Каждое управленческое решение по уточнению курса экономического развития хозяйствующего субъекта формирует новые требования к сбалансированности показателей, следовательно, нового сочетания их оптимальной сопряженности.

Динамичность бизнес-среды вынуждает хозяйствующие субъекты постоянно отслеживать свое состояние и балансировать по широкому кругу показателей. Однако отдельные показатели или даже их система не в полной мере дают пользователям исчерпывающий объем информации о состоянии конкретного хозяйствующего субъекта. Необходимой характеристикой такого состояния становится оценка сопряженности отдельных показателей на основе соотношения их величин. В данном случае дополнительный объем информации достигается не повышением нагрузки на системный бухгалтерский учет, а соответствующей схемой интерпретации сочетания уже имеющихся в учете данных. Такой прирост информации, как правило, требует меньше затрат, чем введение новых объектов бухгалтерского учета или повышение уровня его аналитичности.

Потребность в дополнительном объеме информации часто обуславливается ее потенциальными конкурентными преимуществами. Спрос на дополнительный объем информации вызывает поиск путей его удовлетворения. Отборочным критерием такого пути удовлетворения спроса является его платежеспособность, обеспечиваемая приростом благ, приносимых пользователями дополнительного объема информации.

Прирост объема информации идет по пути его расширения и углубления. Расширение подразумевает простое количественное увеличение однопорядковых показателей, относящихся к объектам бухгалтерского учета и формируемых на основе первичных документов. Углубление информации, дающее прирост ее объема, может осуществляться экстенсивным и интенсивным путями. Первый предусматривает увеличение уровня аналитичности бухгалтерского учета на основе введения субсчетов n -го порядка к каждому синтетическому счету. Прирост объема информации за счет ее интенсивного углубления дополнительно предусматривает соответствующие методики детальной интерпретации уже имеющихся данных в системном бухгалтерском учете.

Современный аналитический инструментарий насчитывает множество разнообразных способов оценки складывающихся в экономике ситуаций с помощью расчета соотношений релевантных показателей на макро- и микроуровнях. Широкий диапазон этих способов занимает пространство от оценки эффективности народнохозяйственных пропорций до коэффициентного анализа отдельных субъектов хозяйствования.

Балансирование и сопряженность экономических показателей в целом хорошо освещены в литературе и решаются на практике. Но наряду с этим некоторые их аспекты требуют дальнейшего глубокого изучения, что обусловлено следующими обстоятельствами. Более основательную теоретическую базу и логические обоснования имеют оценки народнохозяйственных пропорций, например, в виде межотраслевых балансов, моделей экономического роста и подобных. Множество оценочных подходов к макроэкономическим пропорциям затрудняет их интерпретацию на микроуровне для от-

дельных хозяйствующих субъектов, где часто обоснованием тех или иных оценочных критериев служат среднестатистические величины. Например, если у большей части долговременно и нормально функционирующих хозяйственных агентов коэффициент абсолютной ликвидности колеблется в интервале от 20 до 30 процентов, то эта величина принимается за оценочный эталон. В данном случае остаются без внимания многочисленные реальные факторы и специфика хозяйствующих субъектов.

Ждут дальнейшего исследования, например, вопросы взаимосвязи сопряженности экономических показателей хозяйствующих субъектов с макроэкономическими целевыми пропорциями, влияния на данную сопряженность особенностей бизнес-среды. Недостаточно изучены также вопросы активной роли рассматриваемой сопряженности в достижении бизнес-целей. Сложность в решении этих вопросов обусловливается тем, что на рассматриваемые пропорции оказывает влияние значительное число факторов.

Соотношение экономических показателей хозяйствующих субъектов отражает простые количественные пропорции их бизнеса. Сопряженность этих показателей дает качественные характеристики бизнеса, например, показывает рациональность использования и согласованность отдельных видов ресурсов, зависимость степени возможного выполнения перспективных финансовых ожиданий и текущего их удовлетворения. Сопряженность экономических показателей хозяйствующих субъектов выражается через их соотношение и его качественную оценку. Для этой оценки требуется определение эталонных характеристик выбранных для анализа соотношений экономических показателей хозяйствующих субъектов. Под эталонной характеристикой может пониматься количественная определенность какого-либо соотношения экономических показателей хозяйствующих субъектов в случае его жесткой определенности. Например, не достижение или превышение норматива оборотных средств будет расцениваться отрицательно, поэтому эталонная величина соотношения норматива и фактической величины оборотных средств будет равна единице. Под эталонной характеристикой может пониматься также полярность динамики соотношения показателей. Положительная полярность означает, что изменения в соотношении экономических показателей хозяйствующего субъекта соответствуют целевым установкам развития или финансовым ожиданиям оцениваемого бизнеса. Наоборот – в случае отрицательной полярности.

Исторически predetermined миссия бизнеса к постоянному расширению обостряет проблему финансовой и физической доступности ресурсов. Повышение специализации каждого сегмента взаимосвязанной цепочки видов общественного разделения труда требует соответствующей подготовки ресурсов, что ведет к их удорожанию и вуалирует проблему физической ограниченности. Системный и структурный дефицит ресурсов приводит к необходимости учитывать их сопряженность и возможности взаимозаменяемости, например, по отношению к затратам живого и овеществленного труда на единицу продукции.

Ограниченность ресурсов актуализирует проблему всестороннего снижения себестоимости, особенно за счет рационального балансирования между относительной экономией живого и овеществленного труда, в

котором реализуется активная роль мотивации личного фактора. На практике это означает необходимость учитывать сопряженность в динамике показателей удельного расхода отдельных видов ресурсов. Изучение теоретических работ и действующей практики формирования показателей деятельности хозяйствующих субъектов показало, что оценка такого сопряжения экономических показателей хозяйствующих субъектов, как правило, не получает широкого распространения. Часто это является следствием того, что критерии макроуровня экономики зачастую механически, без учета особенностей конкретного бизнеса, переносятся на микроуровень. Результатом такого положения вещей становится упущение потенциальных возможностей мотивации комплексного повышения эффективности использования всех видов ресурсов. В частности, это особенно остро проявляется в нетрудоемких (малолюдных, энерго-, материало-, фондоемких и подобных) видах экономической деятельности.

С увеличением количества овеществленного труда, приходящегося на единицу живого, повышается ответственность личного фактора как активного начала в сопряжении показателей производственно-хозяйственной деятельности организаций. Это особенно заметно в материалоёмком, например, кабельном производстве, где единица живого труда может определять полезную отдачу большой массы материальных ресурсов. При недостаточном учете требований сопряженности в показателях деятельности хозяйствующих субъектов сокращаются возможности сохранения и упрочения их внутреннего экономического потенциала, социально ориентированного прогрессивного развития и удовлетворения финансовых ожиданий лиц, вовлеченных в данную сферу бизнеса.

В сопряженности экономических показателей можно выделить два взаимосвязанных уровня: по народному хозяйству в целом и отдельным хозяйствующим субъектам. Первое направление достаточно широко разработано в экономической литературе и на практике. Сюда относятся как общие вопросы типа межотраслевых балансов и метода «затраты – выпуск», а также частные, например, обоснование необходимости опережающего роста производительности общественного труда над темпами роста средней заработной платы на основе требований основных экономических законов и народнохозяйственных пропорций.

С развитием реального сектора экономики все более востребованным становится второй уровень сопряженности показателей, требующий соответствующих нормативов расчетных показателей на базе технических, технологических, трудовых и других норм затрат отдельных видов ресурсов. Большой практический интерес представляет изучение факторов, определяющих сопряженность показателей деятельности хозяйствующих субъектов, выявление тематических областей сопрягаемых показателей, их количественной взаимосвязи между собой и другими тематическими областями показателей с выявлением прямых и обратных связей, а также активного влияния одних показателей на другие.

Представляется, что одной из наиболее показательных тематических областей сопрягаемых показателей является соотношение затрат и результатов труда. Частным случаем этой тематической области будет сопряжение показателей производительности и оплаты труда. Данные показатели выбраны не случайно – в

оценке их соотношения хорошо прослеживается связь народно-хозяйственных пропорций и требований эффективного использования ресурсов на микроуровне экономики.

Рассмотрение вопросов сопряженности и соотношения показателей деятельности хозяйствующих субъектов на примере соотношения производительности и оплаты труда предполагает выяснение, как минимум, трех основных теоретических моментов.

- Во-первых, обоснование оценочного критерия для направлений динамики рассматриваемых показателей, то есть положительной оценки опережающего роста производительности труда, и наоборот.
- Во-вторых, интерпретация требований народнохозяйственных пропорций в рассматриваемом соотношении для отдельных хозяйствующих субъектов.
- В-третьих, установление соответствия между величиной заработной платы и достигнутыми результатами хозяйственной деятельности.

Обозначенные моменты требуют ортодоксального использования принципов метода научного познания, обеспечивающих соответствие исторической действительности и развертывания предмета исследования в единстве с его сущностью, дающих возможность формализованного описания рассматриваемых взаимосвязей. При постулировании второго из этих моментов первый будет иметь большее значение, видимо, для описания существующих взглядов по рассматриваемым вопросам, а третий – для формулирования исходных теоретических положений анализа сопряженности показателей деятельности хозяйствующих субъектов.

Определение величины заработной платы в зависимости от уровня производительности труда рассматривается, как правило, с количественных позиций, без разграничения уровней народного хозяйства в целом и его отдельных хозяйствующих субъектов. Установление зависимости заработной платы от производительности труда часто проводится без каких-либо теоретических обоснований и подчиняется простой закономерности: изменение первого прямо определяется величиной второго. Ошибочность такой позиции заключается в том, что заработная плата (при прочих равных условиях – уровне экономического развития, благосостояния и т.д.) находится в прямой зависимости не от производительности труда, а от его интенсивности, не от количества произведенной продукции вообще, а от количества труда, затраченного на ее производство. Данные теоретические предпосылки оценки рассматриваемого соотношения, как правило, недостаточно учитываются в научных исследованиях и на практике. Упрощенный подход к данному соотношению заключается в представлении производительности труда как прямого условия повышения заработной платы без учета соотношения личного и вещественного факторов производства при достижении того или иного объема продукции. Объяснить это можно отчасти инерционностью теоретических обоснований микроэкономических пропорций, вытекающих из макроэкономических требований. Данное теоретическое обоснование начало складываться на ранних стадиях экономического развития, когда высокий удельный вес в затратах хозяйствующих субъектов занимал ручной труд, производительность которого в значительной степени определялась непосредственными трудовыми усилиями работников, поэтому учету вещественных факторов производства не уделялось достаточно внимания.

Вторым теоретическим моментом исследования рассматриваемого соотношения является обоснование исходных положений при установлении соответствия между величиной заработной платы и достигнутыми результатами хозяйственной деятельности в целом и производительностью труда в частности. Часто в контексте исследования рассматриваемого соотношения результаты труда отождествляются с его производительностью, что мешает формированию глубокой методологической базы.

При оценке количественной зависимости заработной платы от производительности труда исторически выделились, по крайней мере, две точки зрения. Одна заключалась в том, что заработная плата должна определяться той частью производительности труда, которая обусловлена только трудовыми затратами, а другая отрицала такую связь на основании того, что она мотивирует выпуск трудоемкой продукции и сдерживает технический прогресс.

Первая точка зрения в начале прошлого века была сформулирована Г.М. Кржижановским и С.Г. Струмилиным [32, с. 95]. Ее придерживались в дальнейшем А.Г. Аганбегян и В.Ф. Майер: [2, с. 84]. С некоторыми допущениями эту точку зрения разделяли и другие экономисты [15, с. 37; 22, с. 105]. Например, А.А. Глухов и В.М. Проскураков считали, что следует учитывать и факторы, которые отдельно влияют на каждый из сопоставляемых показателей [13, с. 89].

Другая точка зрения выражалась в утверждении того, что заработная плата должна определяться не количеством труда или его производительностью, а той долей, которую занимает труд каждого работающего в составе труда всего общества [33, с. 60]. Представляется, что методологическое упущение данной точки зрения заключается в отказе от рассмотрения обратной связи, т.е. влияния оплаты труда на его результаты. Такой ограниченный подход допускает возможность прямого распределения созданных в обществе материальных благ пропорционально только количеству труда отдельных работников.

Промежуточную позицию в этом вопросе занимал Л.С. Бляхман, который предлагал по затратам труда определять величину заработной платы, а по результатам труда – величину премий [8, с. 221]. Автор считал, что определение заработной платы на основе сочетания субъективных и объективных факторов роста производительности труда может заинтересовать работающих в выпуске трудоемкой продукции. Аналогичные взгляды были у Н.С. Масловой [26, с. 205] и А.П. Манзы [25, с. 6], которые отрицали то, что заработная плата может расти только за счет субъективных факторов производительности труда. Взамен предлагалось устанавливать прямую зависимость между изменением этих двух показателей, которая обеспечила бы активную мотивацию внедрения новой техники и была бы оправдана ростом производительности общественного труда, которая при этом «вберет» в себя все виды экономии [25, с. 91-92].

Основной подход к включению экономии овеществленного труда в сферу исследования сопряженности показателей деятельности хозяйствующих субъектов заключался в определении показателей производительности труда, которые бы отражали эту экономию. При этом, как правило, исследовалась взаимосвязь между производительностью общественного и индивиду-

ального труда, уточнялось само определение производительности труда при неоднозначности трактовок. Разногласия, возникавшие при определении понятия производительности труда, связывались с обоснованием необходимости или необязательности учета в нем рабочего времени и интенсивности труда. Одна из точек зрения на данный вопрос рассматривала производительность труда как плодотворность, продуктивность или эффективность производственной деятельности людей, измеряемую количеством и качеством продукции, производимой за единицу времени [24, с. 25]. Был и другой взгляд, предполагающий зависимость производительности труда от времени и интенсивности труда (его количества в единицу времени), а также от производительной силы, под которой понималась эффективность единицы труда [30, с. 47; 28, с. 129-130].

При всей разности определений в них под результатом труда подразумевалось только количество выпущенной продукции и упускался уровень удельного расхода средств и предметов труда. Другими словами, без должного внимания оставалось то обстоятельство, что повышение общего результата труда выражается одновременно в экономии живого и овеществленного труда. Данное обстоятельство, как правило, не учитывалось при анализе сопряженности показателей деятельности хозяйствующих субъектов. Однако некоторые авторы близко подходили к учету этого обстоятельства, считая, что все количественные и качественные экономические показатели, характеризующие результаты деятельности хозяйствующих субъектов, концентрируются в показателях объема продукции определенного ассортимента при соответствующем качестве и уровне себестоимости [31, с. 22].

Краткий исторический обзор взглядов на сопряженность показателей деятельности хозяйствующих субъектов в части соотношения производительности и оплаты труда позволяет более обоснованно сформулировать теоретические предпосылки дальнейшего совершенствования анализа этого соотношения. Другими словами, третий из рассмотренных выше теоретических моментов исследования данного соотношения – определение основных положений по установлению соответствия между величиной заработной платы и достигнутыми результатами хозяйственной деятельности – должен, видимо, решаться на основе холистического подхода. Последний требует учета всего многообразия связей как внутри отдельных хозяйствующих субъектов, так и с внешней средой в причинно-следственных прямых и обратных зависимостях. Из этого вытекает следующая предпосылка анализа сопряженности в показателях деятельности хозяйствующих субъектов, заключающаяся в обосновании количественных характеристик взаимосвязанных показателей.

Что касается величины заработной платы, то она должна соответствовать трудовому вкладу в достигнутые общие результаты хозяйственной деятельности в широком смысле слова. Под последними понимаются все фактические и потенциальные изменения в благосостоянии хозяйствующего субъекта, обусловленные осознанным действием или бездействием личного фактора. К таким изменениям прежде всего относятся преобразования исходных ресурсов в новые потребительные свойства, которые будут пользоваться спросом, позволяющим, по крайней мере, поддерживать экономический оборот этих ресурсов и соответствовать крите-

рию социально-экономической отдачи. Например, для производственного бизнеса под названными изменениями подразумевается выпуск качественной продукции при минимизации ресурсозатрат, в торговле – доведение товара до ожидающего покупателя за минимальное время и с минимальными затратами. При всем многообразии интерпретаций определяющим будет учет внутренних и внешних взаимосвязей всех элементов и состояний (паттернов) хозяйствующих субъектов.

Методологические походы к формированию схемы анализа сопряженности показателей деятельности хозяйствующих субъектов включают три основных последовательных этапа. Во-первых, сюда относится обоснование связей с внешней средой (экологический аспект), например, с народнохозяйственными пропорциями фондов накопления и потребления для показателей производительности и оплаты труда. Во-вторых, важным моментом является установление качественной определенности в соотношении показателей с учетом применяемой методики их расчета. Для показателей производительности и оплаты труда такой определенностью будет опережающий рост результатов труда над его оплатой. На третьем этапе разрабатываются методики определения количественных пропорций исхода из особенностей взаимосвязи всех учитываемых факторов для конкретного случая.

Формирование методологического обоснования анализа сопряженности показателей деятельности хозяйствующих субъектов в части соотношения производительности и оплаты труда в качестве важного исходного момента предусматривает требования расширенного воспроизводства и осуществимости инвестиций, в частности.

Движение и развитие – это наиболее простое выражение законов бытия. Они интерпретируются в императив, если касаются отдельных его элементов, в том числе хозяйствующих субъектов. Для последних расширение деятельности является условием выживания, также как и для экономики в целом. История показывает, что простое воспроизводство является лишь исключением из правил на большом историческом пути, где господствует расширенное воспроизводство. Поэтому закономерным для экономики в целом и отдельных хозяйствующих субъектов будет создание прибавочного продукта и его превращение в инвестиции. Чем больше рост прибавочного продукта, тем больше возможностей для расширенного воспроизводства. Одним из важнейших условий увеличения прибавочного продукта в целом по народному хозяйству является экономия живого труда или опережающий рост производительности общественного труда. Проиллюстрируем это с помощью анализа формализованной записи опережающего роста производительности общественного труда, рассчитанной по показателю чистой продукции, т.е. без повторного счета овеществленного труда. Такой подход соответствует методике расчета производительности труда в целом для народного хозяйства по национальному доходу [1, с. 60; 20, с. 26 и др.].

Индекс или темп роста производительности общественного труда (J_x) можно рассчитать по формуле:

$$J_x = \frac{v^1 + m^1}{q^1} / \frac{v^0 + m^0}{q^0} = \frac{(v^1 + m^1)q^0}{(v^0 + m^0)q^1}, \quad (1)$$

где

v^1, v^0 – необходимый продукт или фонд оплаты за фактический и базисный периоды соответственно;

m^1, m^0 – прибавочный продукт за фактический и базисный периоды соответственно;

q^1, q^0 – фактическая и базисная численность работающих соответственно.

Индекс или темп роста средней заработной платы (J_y) рассчитывается:

$$J_y = \frac{v^1}{q^1} / \frac{v^0}{q^0} = \frac{v^1 q^0}{v^0 q^1}. \quad (2)$$

Опережающий рост производительности труда выражается неравенством:

$$J_x > J_y \rightarrow \frac{(v^1 + m^1) q^0}{(v^0 + m^0) q^1} > \frac{v^1 q^0}{v^0 q^1} \rightarrow \frac{m^1}{v^0 + m^0} > \frac{v^1}{v^0} \rightarrow J_m > J_v, \quad (3)$$

где

J_m – индекс прибавочного продукта;

J_v – индекс необходимого продукта.

Индекс объема чистой продукции:

$$J_n = \frac{(v^1 + m^1)}{(v^0 + m^0)}. \quad (4)$$

Можно определить общую зависимость между темпами роста прибавочного продукта, объема производства и необходимого продукта в случае опережающего роста производительности общественного труда:

$$\frac{m^1}{m^0} > \frac{v^1}{v^0} \rightarrow \frac{m^1}{m^0} > \frac{v^1 + m^1}{v^0 + m^0}. \quad (5)$$

Если полученное выражение (5) соединить с предыдущим (3), то получим:

$$\frac{m^1}{m^0} > \frac{v^1 + m^1}{v^0 + m^0} > \frac{v^1}{v^0}. \quad (6)$$

Следовательно, опережающий рост производительности общественного труда предполагает более быстрый рост прибавочного продукта по сравнению с ростом чистого продукта, последний же должен быть больше роста необходимого продукта.

Одним из основных условий расширенного воспроизводства является соблюдение определенных пропорций в экономике народного хозяйства, которые позволяют накапливать часть прибавочного продукта через инвестиции. С ростом масштабов производства пропорционально увеличивается и доля прибавочного продукта, обеспечивая тем самым постоянное условие для расширенного воспроизводства. Важным фактором ускоренного увеличения прибавочного продукта является опережающий рост производительности труда. Стремление к максимизации прибавочного продукта на уровне микроэкономики определяет преимущественно интенсивный путь рыночного развития конкурирующих хозяйствующих субъектов. Отсюда и вытекает необходимость опережающего роста производительности общественного труда в условиях интенсивного развития экономики. В противном случае произойдет замедление расширенного воспроизводства, которое при прочих равных условиях может совсем прекратиться при значительном опережающем росте заработной платы.

Необходимость опережающего роста производительности общественного труда через систему взаимосвязей макро- и микроуровней экономики вынужда-

ет каждый хозяйствующий субъект стремиться к обеспечению этого опережения. Поэтому важно выделить и проанализировать частную связь между соотношением темпов роста оплаты и производительности труда отдельных хозяйствующих субъектов и в целом по народному хозяйству. На абстрактном примере можно в общих чертах определить эту связь. Для простоты расчетов представим все общественное производство в виде двух групп хозяйствующих субъектов, одна из которых (А) передает другой (В) полуфабрикаты для дальнейшего производства готовых продуктов.

Сначала рассмотрим случай, когда объем производства определяется по чистой продукции:

$$Jx_a = \frac{v_a^1 + m_a^1}{q_a^1} : \frac{v_a^0 + m_a^0}{q_a^0} = \frac{(v_a^1 + m_a^1) q_a^0}{(v_a^0 + m_a^0) q_a^1}; \quad (7)$$

$$Jx_b = \frac{v_b^1 + m_b^1}{q_b^1} / \frac{v_b^0 + m_b^0}{q_b^0} = \frac{(v_b^1 + m_b^1) q_b^0}{(v_b^0 + m_b^0) q_b^1}; \quad (8)$$

$$Jx = \frac{[(v_a^1 + m_a^1) + (v_b^1 + m_b^1)] (q_a^0 + q_b^0)}{[(v_a^0 + m_a^0) + (v_b^0 + m_b^0)] (q_a^1 + q_b^1)}; \quad (9)$$

$$Jy_a = \frac{v_a^1 q_a^0}{v_a^0 q_a^1}; \quad (10)$$

$$Jy_b = \frac{v_b^1 q_b^0}{v_b^0 q_b^1}; \quad (11)$$

$$Jy = \frac{(v_a^1 + v_b^1) (q_a^0 + q_b^0)}{(v_a^0 + v_b^0) (q_a^1 + q_b^1)}; \quad (12)$$

где

Jx_a, Jx_b, Jx – индексы производительности труда в хозяйствующих субъектах «а», «в» и в целом по двум хозяйствующим субъектам соответственно;

Jy_a, Jy_b, Jy – индексы средней заработной платы в хозяйствующих субъектах А, В и в целом по двум хозяйствующим субъектам соответственно.

Допустим, что в хозяйствующем субъекте В рост заработной платы опережает рост производительности труда, измеренной по чистой продукции. Для данного случая определим условия, при которых в целом по двум хозяйствующим субъектам будет выдерживаться опережающий рост производительности труда. Принятое допущение можно записать в виде системы неравенств:

$$\begin{cases} Jx > Jy; \\ Jx_b < Jy_b, \end{cases}$$

или

$$\begin{cases} \frac{[(v_a^1 + m_a^1) + (v_b^1 + m_b^1)] (q_a^0 + q_b^0)}{[(v_a^0 + m_a^0) + (v_b^0 + m_b^0)] (q_a^1 + q_b^1)} > \frac{(v_a^1 + v_b^1) (q_a^0 + q_b^0)}{(v_a^0 + v_b^0) (q_a^1 + q_b^1)}; \\ \frac{(v_b^1 + m_b^1) q_b^0}{(v_b^0 + m_b^0) q_b^1} > \frac{v_b^1 q_b^0}{v_b^0 q_b^1}. \end{cases} \quad (13)$$

Умножив правую и левую части первого неравенства на $\frac{[(v_a^0 + m_a^0) + (v_b^0 + m_b^0)]}{[(v_a^1 + v_b^1)]}$, а второго на $\frac{v_b^0 + m_b^0}{v_b^1}$, получим:

$$\begin{cases} \frac{[(v_a^1 + m_a^1) + (v_b^1 + m_b^1)]}{[(v_a^1 + v_b^1)]} > \frac{(v_b^1 + m_b^1) q_b^0}{(v_b^0 + m_b^0) q_b^1}; \\ \frac{v_b^1 + m_b^1}{v_b^1} < \frac{v_b^0 + m_b^0}{v_b^0}. \end{cases} \quad (14)$$

На основе преобразований, аналогичных получению (3) и (5) неравенств:

$$\frac{\alpha + \beta}{\omega + \varepsilon} > \frac{\alpha}{\omega} \rightarrow \frac{\beta}{\varepsilon} > \frac{\alpha + \beta}{\omega + \varepsilon} > \frac{\alpha}{\omega}, \quad (15)$$

будем иметь:

$$\begin{cases} \left[\frac{v_a^1 + v_b^1}{v_a^0 + v_b^0} \right] < \left[\frac{m_a^1 + m_b^1}{m_a^0 + m_b^0} \right]; \\ \frac{v_b^1}{v_b^0} > \frac{m_b^1}{m_b^0}, \end{cases}$$

или

$$\begin{cases} J_v < J_m; \\ J_{v_b} > J_{m_b}, \end{cases} \quad (16)$$

где

J_v – индекс фонда заработной платы в целом по двум хозяйствующим субъектам;

J_m – индекс прибавочного продукта в целом по двум хозяйствующим субъектам;

J_{v_b} , J_{m_b} – индексы фонда заработной платы и прибавочного продукта в хозяйствующем субъекте В соответственно.

Систему неравенств (16) можно решить:

$$(J_m - J_{m_b}) > (J_v - J_{v_b})$$

или

$$(J_m - J_v) > (J_{m_b} - J_{v_b}). \quad (17)$$

Неравенство (17) показывает, что опережающий рост производительности труда в целом по двум хозяйствующим субъектам допустим при условии, если уменьшение роста прибавочного продукта в хозяйствующем субъекте «В» ($J_{m_b} - J_{v_b} < 0$), компенсируется еще большим ростом прибавочного продукта в целом по двум хозяйствующим субъектам ($J_m - J_v > 0$). Это возможно, если опережающий рост производительности труда в хозяйствующем субъекте А будет больше опережающего роста заработной платы хозяйствующего субъекта В.

Сказанное выше относится к измерению производительности труда по чистой продукции. При расчете производительности труда по валовой (товарной) продукции (т.е. с учетом овеществленного труда) отрицательное соотношение рассматриваемых показателей в отдельных производственных коллективах может и не оказывать негативное влияние на опережающий рост в целом производительности общественного труда и наоборот. Формализуем принципиальную связь между соотношением производительности труда, измеренной по валовой (товарной) продукции, и заработной платой по отдельным предприятиям и в целом по народному хозяйству:

$$Jx_b^1 = \frac{c_b^1 + v_b^1 + m_b^1}{c_a^1} / \frac{c_b^0 + v_b^0 + m_b^0}{c_a^0} = \frac{(c_b^1 + v_b^1 + m_b^1)c_a^0}{(c_b^0 + v_b^0 + m_b^0)c_a^1}, \quad (18)$$

где

Jx_b^1 – индекс производительности труда, измеренной по валовой (товарной) продукции в хозяйствующем субъекте В;

c_b^1 , c_b^0 – величина овеществленного труда, использованного хозяйствующим субъектом В для производства продукции фактически и в базисном периоде соответственно.

Условием поддержания опережающего роста производительности общественного труда для отдельного

хозяйствующего субъекта, как уже отмечалось, является неравенство:

$$Jm_b > Jv_b.$$

Рассмотрим случай, когда будет выполняться система неравенств, означающая одновременно опережающий рост производительности общественного труда и отставание темпов роста производительности труда, измеренной по валовой (товарной) продукции, от роста заработной платы на отдельном предприятии:

$$\begin{cases} Jx_b < Jy_b; \\ Jm_b > Jv_b. \end{cases} \rightarrow \begin{cases} \frac{c_b^1 + v_b^1 + m_b^1}{c_b^0 + v_b^0 + m_b^0} < \frac{v_b^1}{v_b^0}; \\ \frac{m_b^1}{m_b^0} > \frac{v_b^1}{v_b^0}. \end{cases} \rightarrow$$

$$\rightarrow \begin{cases} \frac{c_b^1 + m_b^1}{c_b^0 + m_b^0} < \frac{v_b^1}{v_b^0}; \\ \frac{m_b^1}{m_b^0} > \frac{v_b^1}{v_b^0}. \end{cases} \quad (19)$$

Система неравенств (19) дает основания говорить о допустимости ситуации, в которой обеспечивается опережающий рост производительности труда, измеренной по чистой продукции, при отстающем росте этого показателя, измеренного по товарной продукции. Эти условия выражаются следующими неравенствами, вытекающими из системы (19):

$$\begin{aligned} \frac{c_b^1 + m_b^1}{c_b^0 + m_b^0} < \frac{m_b^1}{m_b^0} &\rightarrow \frac{c_b^1 + m_b^1}{m_b^1} < \frac{c_b^0 + m_b^0}{m_b^0} \\ \frac{c_b^1}{c_b^0} < \frac{m_b^1}{m_b^0} &\rightarrow Jc_b < Jm_b \end{aligned} \quad (20)$$

где Jc_b – индекс изменений величины овеществленного труда, используемого в хозяйствующем субъекте В.

Другими словами, поддержание опережающего роста производительности общественного труда при отстающем росте этого показателя (измеренного по товарной продукции) на конкретном хозяйствующем субъекте возможно, если будут соблюдаться следующие условия:

$$\begin{aligned} \frac{c_b^1}{c_b^0} < \frac{c_b^1 + v_b^1 + m_b^1}{c_b^0 + v_b^0 + m_b^0} < \frac{v_b^1}{v_b^0} < \frac{m_b^1}{m_b^0} \\ \rightarrow Jc_b < Jn_b < Jv_b < Jm_b. \end{aligned} \quad (21)$$

Полученные неравенства показывают, что может быть и другой случай, когда опережающий рост производительности труда (измеренной по товарной продукции) в отдельных производственных коллективах не будет способствовать опережающему росту производительности общественного труда:

$$\text{если } \begin{cases} Jx_b < Jy_b; \\ Jm_b < Jv_b, \end{cases} \text{ то } Jc_b > Jn_b > Jv_b > Jm_b. \quad (22)$$

Выражение (21) означает, что опережающий рост производительности общественного труда может быть обеспечен не только экономией живого труда (более быстрым ростом объема продукции по сравнению с ростом фонда оплаты), но и экономией овеществленного труда (т.е. более быстрым ростом объема продукции по сравнению с ростом затрат материалов, оборудования и т.п.). Это положение можно объяснить тем, что экономия овеществленного труда в данном хозяйствующем субъекте косвенно означает экономию живого труда в хозяй-

ствующих субъектах, стоящих на предыдущих ступенях технологической цепочки (в нашем примере, относящихся к группе А). Очевидно, что в целом по общественному производству в этом случае будет наблюдаться экономия живого труда, выражающаяся в конечном итоге в более быстром росте прибавочного продукта по сравнению с ростом объема продукции.

Выражение (22) показывает, что и опережающий рост производительности труда в отдельном хозяйствующем субъекте может означать отрицательное влияние на соотношение оплаты и производительности общественного труда. Это произойдет в случае, если экономия живого труда будет меньше перерасхода овеществленного труда или затраты последнего будут расти быстрее объема продукции. Хотя такое явление и нехарактерно для экономической действительности, но оно может быть при освоении новых видов изделий, технологических процессов и т.п. в течение ограниченного времени.

Результаты формализованного исследования влияния того или иного соотношения показателей производительности и оплаты труда в отдельных хозяйствующих субъектах на возможности макроэкономического расширенного воспроизводства позволяют сформулировать дальнейшие теоретические предпосылки анализа данного соотношения. Важной доказанной предпосылкой является то, что качественная и количественная определенность соотношения изменений в показателях производительности и оплаты труда на уровне отдельных хозяйствующих субъектов зависит от применяемых измерителей объема продукции (числовой, валовой, товарной и т.д.).

Рассмотренные неравенства указывают на невозможность непосредственной качественной оценки какого-либо соотношения производительности и оплаты труда без одновременного учета экономии живого и овеществленного труда или эффективности производства в целом. Кроме этого, большое значение имеет метод определения объемных показателей продукции. При расчетах по чистой продукции обнаруживается прямая связь между рассмотренными соотношениями в целом по общественному производству и в отдельных хозяйствующих субъектах, т.к. данный объемный показатель отражает одновременно экономию и живого и овеществленного труда.

Заработная плата в отдельных производственных коллективах не будет сопоставима (с точки зрения влияния на опережающий рост производительности общественного труда) с производительностью труда, исчисленной по валовой (товарной) продукции, изменение которой непосредственно не отражает динамику вновь созданной стоимости.

Необходимость опережающего роста производительности общественного труда вытекает из закономерностей расширенного воспроизводства. Требования, которые накладывают последние на связанные с рассматриваемым соотношением народнохозяйственные пропорции в формализованном виде можно выразить следующим неравенством:

$$Jnn < Jn < Jcn, \quad (23)$$

где

Jnn – индекс производства предметов потребления;

Jn – индекс совокупного общественного продукта;

Jcn – индекс производства средств производства.

В выражении (23) подразумевается, что величина совокупного общественного продукта определяется сложением произведенных средств производства и предметов потребления. Здесь же учитывается закономерность опережающего роста производства средств производства над ростом производства предметов потребления в условиях расширенного воспроизводства. С некоторыми допущениями, не носящими принципиального характера, индекс совокупного общественного продукта можно представить как индекс объема продукции, а индекс производства предметов потребления как индекс фонда оплаты труда в отдельных хозяйствующих субъектах. Соотношение последних индексов тождественно соотношению индексов производительности труда и средней заработной платы [36, с. 175]. Выражение $Jnn < Jn$ говорит о необходимости опережающего роста производительности общественного труда над ростом средней по народному хозяйству заработной платы. Однако соотношение объемов предметов потребления и всего совокупного общественного продукта может выражаться как в натурально-вещественной, так и денежной формах. Соотношение же производительности общественного труда и заработной платы выражается только в денежной форме, так как прямое распределение предметов потребления нецелесообразно. Поэтому несоответствие между соотношением предметов потребления и совокупным общественным продуктом в натурально-вещественной форме с одной стороны и производительностью общественного труда и его оплатой в денежном выражении с другой может привести к нарушению стабильности денежного обращения.

Итак, пропорции расширенного воспроизводства прямо определяют необходимость соответствующего опережающего роста производительности общественного труда. Однако обратная зависимость опосредована через денежный механизм. Это обуславливает особую важность вопросов соотношения производительности труда и заработной платы на всех уровнях общественного производства, ибо какие-либо упущения в этом отношении, не носящие видимый отрицательный характер в настоящем, скажутся на общей экономической ситуации в целом по народному хозяйству в будущем. Поэтому возникают некоторые особенности при определении задач анализа хозяйственной деятельности, относящихся к сопряженности показателей деятельности хозяйствующих субъектов, в частности к соотношению производительности и оплаты труда.

- Во-первых, конкурентно задаваемые требования повышения эффективности производства с учетом рассмотренных теоретических подходов к изучаемым вопросам предполагают адекватную систему критериев оценки качественной определенности изучаемого соотношения.
- Во-вторых, необходимо совершенствовать саму методику определения резервов производства, возможность реализации которых зависит от доведения сопряженности показателей деятельности хозяйствующих субъектов до величины, соответствующей принятым критериям.

Заключения, сделанные на основе анализа формализованной записи взаимосвязи производительности и оплаты труда имеют наибольшее значение для материалоёмких производств. Здесь значимое овеществленного (по сравнению с экономией живого) труда оказывает преобладающее воздействие на его результаты, выражаемые не только объемом продукции, но и удельными затратами ресурсов на ее единицу. Пред-

ставляется целесообразной экстраполяция выводов, полученных в ходе теоретического анализа двух взаимосвязанных показателей на всю систему показателей деятельности хозяйствующих субъектов.

- Во-первых, следует учитывать взаимообусловленность макро- и микроуровней экономики, которая устанавливает не только качественную определенность, но и предопределяет количественную сторону соотношения конкретных показателей.
- Во-вторых, необходимо принимать во внимание технологические, социальные и другие возможные особенности конкретных хозяйствующих субъектов при оценке сопряженности показателей их деятельности.

Анализ и оценка сопряженности показателей деятельности хозяйствующих субъектов расширяют управленческий инструментарий, показывают ориентиры рациональной пропорциональности хозяйственных параметров. Специфические особенности каждого из этих параметров не исключают общие методологические предпосылки такого анализа. Поэтому подробное исследование частного случая сопряженности показателей оплаты и производительности труда с необходимостью охватывает общие вопросы методологии сопряженности показателей хозяйственной деятельности в целом.

Сопряженность показателей означает определенное соотношение их величин, которое соответствует общепринятым понятиям прогрессивного развития или заданным целям. Сопряженность может быть прямой или косвенной в зависимости от причинно-следственной определенности соотносящихся показателей. Последние находятся, как правило, в стохастической зависимости, которая устанавливается в ходе управленческого мониторинга этих показателей.

В целях расширения области управленческого охвата и глубины воздействия на экономику хозяйствующих субъектов необходим анализ и оценка сопряженности показателей различных сторон деятельности, уровней и степени детализации.

Холистический подход представляется важной методологической основой анализа сопряженности показателей. Он предполагает, что методологические предпосылки анализа сопряженности частных показателей производительности и оплаты труда должны учитывать в соотношении этих показателей эффективность использования одновременно овещественного и живого труда. Причем роль последнего тем больше, чем выше доля овещественного труда в затратах на производство. Усилению этой роли способствует технический прогресс, обеспечивающий перманентный рост производительности труда и приводящий к общему снижению удельных расходов вовлекаемых в хозяйственный оборот ресурсов так, что материальная составляющая этих ресурсов относительно возрастает.

Экономическая история промышленного производства показывает наличие неуклонной тенденции снижения удельного веса заработной платы в затратах на производство. Это является следствием научно-технического прогресса и структурных сдвигов в сторону более материалоемких отраслей. Специфика этих отраслей определяется тем, что количество овещественного труда, которым оперирует единица живого труда (в стоимостном выражении) находится в возрастающей геометрической прогрессии при повышении удельного веса материальных затрат в себестоимости продукции. Такая закономерность наиболее ярко проявляется при удельном весе овещественного

труда свыше 90%, т.к. ветвь параболы, отражающая данную зависимость, приобретает после этой отметки почти вертикальное положение (рис. 1).

Типичным представителем материалоемкого производства является кабельное, где удельный вес материальных затрат достигает более 90%, т.е. на каждый рубль заработной платы приходится более 9 рублей материальных затрат [90 / (100 - 90)]. Зачастую в анализе соотношения производительности и оплаты труда не учитывается большой рычаг последней, направленный в сторону материальных затрат. В кабельном производстве большую роль играет мотивация эффективного использования материалов в производстве. Большое число технологических переделов создает условия потенциально больших отходов. При отсутствии должной материальной заинтересованности потери на отходах становятся значительными, так как цена возможного использования лома цветных металлов, используемых в производстве, в несколько раз меньше цены исходного сырья.

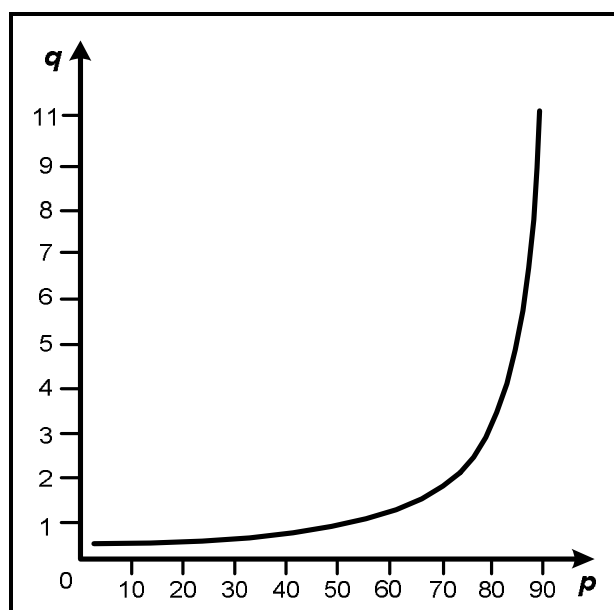


Рис. 1. Зависимость между удельным весом материальных затрат в себестоимости продукции (p) и величиной овещественного труда, приходящейся на единицу живого труда (q)

$$q = \frac{p}{100 - p},$$

где

p – удельный вес материальных затрат в себестоимости продукции (%);

q – сумма материальных затрат, приходящаяся на один рубль заработной платы в себестоимости продукции.

Таблица 1

ЧИСЛЕННЫЕ ЗНАЧЕНИЯ ВЗАИМОСВЯЗАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

Показатели	Значения показателей											
	10	20	30	40	50	60	70	80	85	88	90	92
1. p	10	20	30	40	50	60	70	80	85	88	90	92
2. q	0,11	0,25	0,43	0,67	1,00	1,50	2,33	4,00	5,67	7,33	9,00	11,5

Учет особенностей материалоемкого производства в соотношении производительности и оплаты труда проследим по модифицированным данным ЗАО «Самарская кабельная компания» (в дальнейшем СКК), его конкурентов и смежников. Под модификацией данных будем понимать их коэффициентное изменение в целях коммерческой конфиденциальности, а также их пересчет по сопоставимым ценам.

На рассматриваемом предприятии кабельного производства за прошедшее десятилетие соотношение темпов роста производительности труда и средней заработной платы менялось в достаточно широких положительных и отрицательных пределах (табл. 2). Здесь и далее в основном будет рассматриваться продолжительный период (XXXX₇-XXXX₁₁ годы), чтобы уменьшить влияние случайных факторов. За этот период два раза (XXXX₆ и XXXX₉ годы) наблюдался опережающий рост средней заработной платы с учетом выплат из прибыли, оставшейся в распоряжении предприятия, и три раза (XXXX₆, XXXX₉, XXXX₁₀ годы) без учета этих выплат. Это выразилось в том, что в расчете на каждый процент роста производительности труда заработная плата выросла более чем на 1%.

Таблица 2

ГОДОВЫЕ ТЕМПЫ ПРИРОСТА ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА И СРЕДНЕЙ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ РАБОТАЮЩИХ И ИХ СООТНОШЕНИЕ В КАБЕЛЬНОМ ПРОИЗВОДСТВЕ ЗА XXXX₇-XXXX₁₁ ГОДЫ¹

Годы	Среднегод. прирост зарплаты		Средне-годовой прирост произв. труда	Рост зарплаты на 1% прироста производства труда	
	без вы-плат ²	с вы-платами		без вы-плат ²	с вы-платами
XXXX ₁	3,2	3,6	5,7	0,56	0,63
XXXX ₂	3,2	4,1	5,8	0,55	0,71
XXXX ₃	2,6	3,1	4,1	0,63	0,76
XXXX ₄	5,1	5,1	3,2	0,98	0,98
XXXX ₅	4,5	4,2	4,6	0,98	0,91
В ср. за год (XXXX ₁ -XXXX ₅)	3,7	4,0	4,7	0,79	0,85
XXXX ₆	6,0	5,4	4,3	1,40	1,26
XXXX ₇	1,7	2,2	2,9	0,59	0,76
XXXX ₈	1,8	1,9	2,5	0,72	0,76
XXXX ₉	1,7	1,5	0,8	2,13	1,88
XXXX ₁₀	2,4	1,7	1,8	1,33	0,94
В ср. за год (XXXX ₆ -XXXX ₁₀)	2,7	2,5	2,5	1,08	1,00
XXXX ₁₁	2,5	2,9	4,4	0,57	0,66
В ср. за год (XXXX ₁ -XXXX ₁₁)	3,2	3,3	3,6	0,89	0,92

Рассмотрим основные причины, определявшие соотношение производительности и оплаты труда в кабельном производстве. Сначала проанализируем изменение производительности труда на основании данных о факторах, обобщенных в четыре группы (табл. 3) и рассчитанных в разрезе отдельных организационно-технических мероприятий.

¹ Эти и последующие данные рассчитаны на основе модифицированной информации ЗАО «СКК».

² Имеются в виду выплаты за счет прибыли, оставшейся в распоряжении предприятия.

В табл. 3 отражается структура общего изменения производительности труда по факторам на основе удельного веса условного высвобождения работающих по каждому фактору в их общем условном высвобождении. Данные показывают, что в ЗАО «СКК» основное значение придается факторам технического прогресса.

Таблица 3

СТРУКТУРА ИЗМЕРЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА ПО ФАКТОРАМ В ЗАО «СКК»

Факторы, оказывающие влияние на изменение производительности труда	Удельный вес каждого фактора	
	XXXX ₃ г.	XXXX ₁₁ г.
Повышение технического уровня производства	+46,2	+50,0
Улучшение организации производства и труда	+56,2	+26,8
Изменение объема и структуры продукции	+3,6	+17,7
Прочие факторы	-6,0	+5,5
Итого	100,0	100,0

За анализируемые годы удельный вес факторов структурных сдвигов поднялся, а организационных упал. Это говорит о том, что общее повышение производительности труда в меньшей степени, чем раньше, обеспечивается за счет активной роли трудовых ресурсов. Последнее характерно также и при увеличении доли факторов технического прогресса. Прочим факторам не следует придавать особого значения, т.к. их влияние на производительность труда определяется разностью между общим ее изменением и расчетным по трем предыдущим факторам. Из этого следует, что производительность труда должна была постоянно опережать рост заработной платы, ибо структура факторов первого показателя не отражает относительное увеличение трудовых затрат. Фактическая динамика заработной платы за рассматриваемый период не всегда соответствовала логике ее изменения только за счет трудового вклада в результаты деятельности предприятия (см. табл. 2). Условно названные «нетрудовыми» факторы, определявшие динамику заработной платы за рассматриваемые годы, оказали большое влияние на соотношение производительности и оплаты труда. Характерной чертой кабельного производства является большая номенклатура выпускаемой продукции (свыше 20 тысяч типоразмеров изделий), что вызывает необходимость применения значительного количества трудовых норм. Важным шагом по совершенствованию нормирования стал пересмотр норм выработки в сторону их ужесточения в XXXX₄-XXXX₆ годах. Это усилило регулирование заработной платы рабочих-сдельщиков через тарифную систему, укрепило связь оплаты с результатами труда. При этом необоснованно высокий процент перевыполнения норм выработки заметно снизился (табл. 4).

Действенность пересмотра норм и тарифных ставок сдельщиков была ослаблена тем, что достигнутый ранее уровень их заработной платы после этого пересмотра поддерживался не только за счет повышения производительности труда, но и увеличения премиальных выплат. После XXXX₆ года наряду со снижением процента выполнения норм выработки рабочими наблюдалось снижение темпов прироста их производительности труда (табл. 4). Введение новых норм не стимулировало рост производительности труда, хотя процент премий за каж-

дый процент перевыполнения норм выработки значительно возрос: с 0,25% (12,39 / 50,1) почти до 1% (19,46 / 19,4 или 19,57 / 19,9 и т.д.).

Таблица 4

ДИНАМИКА ВЫПОЛНЕНИЯ НОРМ ВЫРАБОТКИ И СООТНОШЕНИЕ МЕЖДУ ТАРИФНОЙ ЧАСТЬЮ И ПРОЧИМИ ВЫПЛАТАМИ В ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЕ РАБОЧИХ

Годы	Средний % выполнения норм выработки рабочими-сдельщиками	Отношение премий и доплат к оплате по сдельным расценкам	Отношение премий повременщиков к их тарифу
XXXX ₁	152,2	X	X
XXXX ₂	154,4	X	X
XXXX ₃	155,4	X	X
XXXX ₄	149,6	X	X
XXXX ₅	150,1	12,39	33,68
XXXX ₆	119,4	19,46	20,33
XXXX ₇	119,9	19,57	21,08
XXXX ₈	119,9	19,96	21,62
XXXX ₉	117,7	20,07	22,31

Таблица 5

СРЕДНЕГОДОВЫЕ ТЕМПЫ РОСТА ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА И СРЕДНЕЙ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ РАБОЧИХ КАБЕЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА (В СОПОСТАВИМЫХ ЦЕНАХ)

Годы	Темпы роста выработки рабочих	Темпы роста средней заработной платы рабочих	
		без выплат из прибыли	с выплатами из прибыли
XXXX ₁	105,03	104,24	103,53
XXXX ₂	103,04	103,40	104,17
XXXX ₃	104,50	103,22	103,52
XXXX ₄	105,46	105,00	105,21
XXXX ₅	104,86	105,00	104,62
XXXX ₆	104,56	105,84	105,38
XXXX ₇	102,90	101,61	102,17
XXXX ₈	102,76	101,79	102,03
XXXX ₉	101,06	102,02	102,03
XXXX ₁₀	102,07	102,49	101,90

Изменение процента премий в большей степени было направлено не на усиление материальной заинтересованности в повышении производительности труда, а на компенсацию возможных потерь заработной платы рабочих при введении новых норм выработки.

Пересмотр тарифных ставок и норм выработки привел к снижению также темпов роста средней заработной платы рабочих. Это наряду со снижением темпов роста производительности труда может означать ослабление материальной мотивации рабочих в повышении их выработки. Следовательно, тарифные изменения, решив одну задачу – более обоснованное расходование средств заработной платы, поставили новую – усиление материального стимулирования роста производительности труда.

Опережающий рост заработной платы в материалоёмком производстве оказывает незначительное отрицательное влияние на результаты хозяйственной деятельности в части себестоимости продукции. Например, экономия или перерасход заработной платы в кабельном производстве на 10% приводит к изменению себестоимости менее одного процента. Практически данное

положение используется в случае кратковременного снижения объема продукции (недопоставки сырья, временное сокращение или переналадка производства и т.п.), когда фонды заработной платы соответственно не корректируются, с целью сохранения численности работающих. При этом, как правило, не разрабатываются дополнительные мероприятия по более эффективному использованию относительного увеличения средств заработной платы. Такое положение складывается, если в расчет принимается только прямое влияние расхода заработной платы на себестоимость продукции.

На более эффективное использование относительного увеличения заработной платы в материалоёмком производстве нацеливает разработанный выше теоретический подход к оценке соотношения производительности и оплаты труда. Логической интерпретацией этого подхода в данной ситуации явится сравнение изменений в удельном расходе заработной платы и удельных материальных затрат в себестоимости продукции. Конкретные принципы такого сравнения будут детализированы несколько позже. Здесь же рассмотрим возможный круг факторов, действующих в сторону снижения удельных материальных затрат. Одним из этих факторов является технический прогресс, проявление которого, помимо прочего, заключается в том, что при сохранении потребительских свойств конкретных изделий материальные затраты на их производство уменьшаются (применение более дешевых материалов, меньший их расход и т.п.).

Влияние научно-технического прогресса на снижение удельных затрат овеественного труда часто выражается в изменении конструкций кабелей при сохранении их потребительских свойств, когда заменяются дорогие материалы, например, свинцовая оболочка – алюминиевой, натуральный шелк и каучук – пластмассами. Такие конструкторские находки могут снижать себестоимость на 20-30% [10, с.79-81]. Помимо перечисленных, на каждом предприятии существуют еще возможности сокращения материальных затрат, которые могут компенсировать увеличение заработной платы (относительный перерасход) по их реализации. Практическое осуществление этих возможностей сдерживается недостаточно разработанной методикой сравнительного балансирования экономии овеественного труда с перерасходом живого.

Из сказанного следует, что последствия роста производительности труда в материалоёмком производстве могут иметь некоторые особенности. Они проявляются в двойственном характере изменения удельного расхода живого и овеественного труда в затратах на производство. С одной стороны, рост производительности труда приводит к уменьшению удельного веса заработной платы в себестоимости продукции. Но под действием рассмотренных выше факторов могут снижаться и затраты овеественного труда. Например, за рассматриваемые годы в структуре затрат на производство специально упроченной кабельной продукции, предназначенной для агрессивной внешней среды, наблюдалось снижение удельного веса овеественного труда и увеличение доли заработной платы (табл. 6).

Если заработная плата направляется, кроме всего, и на достижение экономии овеественного труда, то ее рост может опережать рост производительности труда, отражающий изменение только количества продукции. При этом эффективность производства не снижается, а появляется возможность с помощью заработной платы материально стимулировать одновременно и увеличе-

ние объема продукции, и снижение удельных материальных затрат на ее выпуск.

Таблица 6

ДИНАМИКА СТРУКТУРЫ СЕБЕСТОИМОСТИ СПЕЦИАЛЬНОЙ КАБЕЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ

Элементы затрат	Годы		
	XXXX ₁	XXXX ₅	XXXX ₁₀
Сырье, материалы, топливо и энергия	89	88,1	86,3
Заработная плата с отчислениями	7,4	7,5	8,0
Амортизация основных фондов	2,1	3,2	4,5
Прочие расходы	1,1	1,2	1,2

Думается, что с этих позиций в значительной степени можно объяснить случаи опережающего роста заработной платы в производстве электротехнической продукции (к которому относится и кабельное производство) ряда стран. Видимо, потеря части прибыли из-за относительного перерасхода средств заработной платы в этих странах компенсируется еще большей экономией материальных ресурсов и ускоренным ростом производительности труда. Следует заметить, что данные тенденции проявляются в большей степени в странах, испытывающих недостаток сырья для электротехнической промышленности. Это служит дополнительной причиной всемерной экономии овеществленного труда. Из сказанного можно сделать вывод, что экономически целесообразным может стать установление равнозначного статуса связи заработной платы одновременно с производительностью труда и удельным расходом материальных ресурсов на единицу продукции. Эффективность этих связей будет зависеть от соблюдения их баланса таким образом, чтобы обеспечить максимальный рост объема продукции и минимальную ее себестоимость. В результате установления таких связей появляется возможность дополнительной материальной мотивации ускоренного роста объема продукции за счет средств от экономии себестоимости. Это утверждение согласуется с тем, что в странах, где в электротехническом производстве наблюдается опережающий рост заработной платы, обнаруживаются и самые высокие темпы роста объема продукции [35, с. 17, 19].

Методологическое обоснование схемы реализации названных возможностей снижения затрат овеществленного труда в материалоемком производстве можно вывести из анализа связи соотношения производительности и оплаты труда с изменением себестоимости продукции. Для этого воспользуемся данными по десяти конкурирующим предприятиям кабельного производства (табл. 7 и 8). Общая динамика производственных показателей выбранных хозяйствующих субъектов отражает основные тенденции, характерные для кабельного производства в целом. Для анализа возьмем период с XXXX₉ по XXXX₁₁ годы, так как за это время на ЗАО «СКК» наблюдался как максимальный опережающий рост заработной платы (XXXX₉ год), рассчитанный по проценту ее изменения на каждый процент роста производительности труда, так и положительное соотношение рассматриваемых показателей (XXXX₁₁ год) (см. табл. 2). Из табл. 7 видно, что такая же динамика показателей характерна в целом и для выбранных десяти предприятий.

Таблица 7

ТЕМПЫ РОСТА ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА, СРЕДНЕЙ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ И ИХ СООТНОШЕНИЕ В КАБЕЛЬНОМ ПРОИЗВОДСТВЕ

Предприятия ³	Годы	Темпы изменения к предыдущему году		Соотношение темпов роста заработной платы и производительности труда гр.2 / гр.1 (а ₁)
		Производительности труда	Средней заработной платы	
А	Б	1	2	3
1. Предприятие 1	XXXX ₉	1,027	1,017	0,990
	XXXX ₁₀	0,959	1,010	1,053
	XXXX ₁₁	1,022	1,020	0,998
2. Предприятие 2	XXXX ₉	0,986	0,994	1,063
	XXXX ₁₀	0,952	1,012	1,008
	XXXX ₁₁	1,013	1,01	1,004
3. Предприятие 3	XXXX ₉	1,016	1,031	1,015
	XXXX ₁₀	1,004	1,009	1,005
	XXXX ₁₁	1,023	1,012	0,989
4. Предприятие 4	XXXX ₉	1,008	1,027	1,019
	XXXX ₁₀	1,018	1,015	0,997
	XXXX ₁₁	1,023	1,031	1,008
5. Предприятие 5	XXXX ₉	0,999	1,010	1,011
	XXXX ₁₀	1,026	1,044	1,018
	XXXX ₁₁	1,073	1,032	0,962
6. Предприятие 6	XXXX ₉	1,023	1,017	0,994
	XXXX ₁₀	1,040	1,049	1,009
	XXXX ₁₁	1,050	1,048	0,998
7. Предприятие 7	XXXX ₉	1,019	1,039	1,020
	XXXX ₁₀	1,001	1,022	1,021
	XXXX ₁₁	0,978	1,021	1,044
8. Предприятие 8	XXXX ₉	1,017	1,018	1,001
	XXXX ₁₀	1,015	1,007	0,992
	XXXX ₁₁	1,026	1,022	0,996
9. Предприятие 9	XXXX ₉	1,055	1,011	0,958
	XXXX ₁₀	1,000	1,011	1,011
	XXXX ₁₁	1,0731	1,009	0,940
10. Предприятие 10	XXXX ₉	1,031	1,040	1,009
	XXXX ₁₀	1,021	1,027	1,015
	XXXX ₁₁	1,041	1,028	0,988

Таблица 8

ТЕМПЫ РОСТА ОБЪЕМА ПРОДУКЦИИ, ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СЕБЕСТОИМОСТИ И ИХ СООТНОШЕНИЕ В КАБЕЛЬНОМ ПРОИЗВОДСТВЕ

Предприятия	Годы	Темпы изменения к предыдущему году		Соотношение темпов роста производственной себестоимости и объема продукции гр.2 / гр.1(а ₂)
		объема продукции	производственной себестоимости	
А	Б	1	2	3
1. Предприятие 1	XXXX ₉	1,029	1,014	0,985
	XXXX ₁₀	1,001	0,990	0,989
	XXXX ₁₁	1,021	0,992	0,980
2. Предприятие 2	XXXX ₉	0,963	0,973	1,010
	XXXX ₁₀	0,934	0,951	1,018
	XXXX ₁₁	0,986	0,983	0,997
3. Предприятие 3	XXXX ₉	0,991	1,013	1,022
	XXXX ₁₀	0,991	0,992	1,001
	XXXX ₁₁	1,016	1,005	0,989

³ Десять крупнейших предприятий кабельной промышленности России в составе ассоциации «Электрокабель» по данным журнала «Кабели и провода».

Предприятия	Годы	Темпы изменения к предыдущему году		Соотношение темпов роста производительной себестоимости и объема продукции гр.2 / гр.1(a ₂)
		объема продукции	производственной себестоимости	
А	Б	1	2	3
4. Предприятие 4	XXXX ₉	1,001	0,984	0,983
	XXXX ₁₀	1,017	0,997	0,980
	XXXX ₁₁	1,023	1,052	1,028
5. Предприятие 5	XXXX ₉	0,982	0,993	1,011
	XXXX ₁₀	1,007	0,990	0,983
	XXXX ₁₁	1,044	1,031	0,988
6. Предприятие 6	XXXX ₉	1,006	1,011	1,005
	XXXX ₁₀	0,993	0,990	0,997
	XXXX ₁₁	1,037	1,020	0,984
7. Предприятие 7	XXXX ₉	1,008	1,013	1,005
	XXXX ₁₀	0,972	0,959	0,987
	XXXX ₁₁	0,972	0,994	1,023
8. Предприятие 8	XXXX ₉	1,012	1,017	1,005
	XXXX ₁₀	1,014	1,001	0,987
	XXXX ₁₁	1,027	1,024	0,997
9. Предприятие 9	XXXX ₉	1,031	1,023	0,992
	XXXX ₁₀	0,997	0,985	0,988
	XXXX ₁₁	1,060	1,023	0,965
10. Предприятие 10	XXXX ₉	1,041	1,012	0,972
	XXXX ₁₀	1,064	1,001	0,941
	XXXX ₁₁	1,053	1,027	0,975

Проанализируем связь экономии или перерасхода живого труда со снижением или увеличением всех затрат на производство единицы продукции. Для этого определим тесноту связи соотношения темпов роста производительности труда и заработной платы a_1 с соотношением темпов роста себестоимости и объема продукции a_2 с помощью коэффициента корреляции R по десяти выбранным предприятиям кабельного производства:

$$R = \frac{\sum(a_1 - \bar{a}_1)(a_2 - \bar{a}_2)}{\sqrt{\sum(a_1 - \bar{a}_1)^2 \sum(a_2 - \bar{a}_2)^2}}$$

где

a_1 – отношение изменения заработной платы к темпу изменения производительности труда, которое отражает изменение себестоимости единицы продукции за счет изменения удельных затрат живого труда (табл. 7, гр. 3);

a_2 – отношение темпа изменения производственной себестоимости к темпу изменения объема продукции. Это отношение отражает общее влияние изменений удельных затрат живого и овеществленного труда на себестоимость единицы продукции (табл. 8, гр. 3);

$\bar{a}_1; \bar{a}_2$ – среднее из выбранной совокупности значения соответствующих показателей (табл. 9).

Таблица 9

РАСЧЕТ ДАННЫХ ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ КОЭФФИЦИЕНТА КОРРЕЛЯЦИИ ЗА XXXX₉ ГОД

Пред-при-ятия	a_1	a_2	$a_1 - \bar{a}_1$	$(a_1 - \bar{a}_1)^2$	$a_2 - \bar{a}_2$	$(a_2 - \bar{a}_2)^2$	$(a_1 - \bar{a}_1) * (a_2 - \bar{a}_2)$
	1	2	3	4	5	6	7
1 ⁴	0,990	0,985	-0,0125	0,00016	-0,014	0,00020	0,00018
2	1,008	1,010	0,0055	0,00030	0,011	0,00012	0,00006

⁴ Цифры обозначают номера предприятий кабельного производства, принятые в таблицах 7 и 8.

Пред-при-ятия	a_1	a_2	$a_1 - \bar{a}_1$	$(a_1 - \bar{a}_1)^2$	$a_2 - \bar{a}_2$	$(a_2 - \bar{a}_2)^2$	$(a_1 - \bar{a}_1) * (a_2 - \bar{a}_2)$
	1	2	3	4	5	6	7
3	1,015	1,022	0,0125	0,00016	0,023	0,00053	0,00029
4	1,019	0,983	0,0165	0,00027	-0,016	0,00025	-0,00026
5	1,011	1,011	0,0085	0,00007	0,012	0,00014	0,00010
6	0,994	1,005	-0,0085	0,00007	0,006	0,00004	-0,00005
7	1,020	1,005	0,0175	0,00031	0,006	0,00004	0,00010
8	1,001	1,005	-0,0015	0,00000	0,006	0,00004	-0,00001
9	0,958	0,992	-0,0445	0,00198	-0,007	0,00005	0,00031
10	1,009	0,972	0,0065	0,00004	-0,027	0,00072	-0,00018
Σ	10,025	9,990	0,0000	0,00309	0,000	0,00213	0,00054

Коэффициент корреляции за XXXX₉ будет равен 0,21:

$$0,00054 / \sqrt{0,00309 * 0,00213}$$

Таблица 10

РАСЧЕТ ДАННЫХ ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ КОЭФФИЦИЕНТА КОРРЕЛЯЦИИ ЗА XXXX₁₀ ГОД

Пред-при-ятия	a_1	a_2	$a_1 - \bar{a}_1$	$(a_1 - \bar{a}_1)^2$	$a_2 - \bar{a}_2$	$(a_2 - \bar{a}_2)^2$	$(a_1 - \bar{a}_1) * (a_2 - \bar{a}_2)$
	1	2	3	4	5	6	7
1	1,053	0,989	0,0346	0,00120	0,0019	-	0,0007
2	1,063	0,018	0,046	0,00199	0,00309	0,00095	0,00138
3	1,005	1,001	-0,0134	0,00018	0,0139	0,00019	-0,00019
4	0,997	0,980	-0,0214	0,00046	-0,0071	0,00005	0,00015
5	1,018	0,983	0,0004	0,00000	-0,0041	0,00002	-
6	1,009	0,997	-0,0094	0,00009	0,0099	0,00010	-0,00009
7	1,021	0,987	0,0026	0,00001	-0,0001	-	-
8	0,992	0,987	-0,0264	0,00070	-0,0001	-	-
9	1,011	0,988	-0,0074	0,00005	0,0009	-	-0,0001
10	1,015	0,941	-0,0034	0,00001	-0,0461	0,00213	0,00016
Σ	10,184	9,871	0,0000	0,00468	0,0000	0,00344	0,00147

Коэффициент корреляции за XXXX₁₀ будет равен 0,37:

$$0,0147 / \sqrt{0,0468 * 0,000344}$$

Таблица 11

РАСЧЕТ ДАННЫХ ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ КОЭФФИЦИЕНТА КОРРЕЛЯЦИИ ЗА XXXX₁₁ ГОД

Пред-при-ятия	a_1	a_2	$a_1 - \bar{a}_1$	$(a_1 - \bar{a}_1)^2$	$a_2 - \bar{a}_2$	$(a_2 - \bar{a}_2)^2$	$(a_1 - \bar{a}_1) * (a_2 - \bar{a}_2)$
	1	2	3	4	5	6	7
1	0,998	0,980	0,0053	0,00003	-0,0126	0,00016	-0,0007
2	1,004	0,997	0,0113	0,00013	0,0044	0,0002	0,0005
3	0,989	0,989	-0,0037	0,00002	-0,0036	0,00001	0,00001
4	1,008	1,028	0,0153	0,00023	0,0354	0,00125	0,00054
5	0,962	0,988	-0,0307	0,00094	-0,0046	0,00002	0,00014
6	0,998	0,984	0,0053	0,00003	-0,0086	0,00008	-0,00005
7	1,044	1,023	0,0513	0,00263	0,0304	0,00092	0,00156
8	0,996	0,997	0,0033	0,00001	0,0044	0,00002	0,00001
9	0,940	0,965	-0,0527	0,00278	-0,0276	0,00076	0,00145
10	0,988	0,975	-0,0047	0,00002	-0,0176	0,00031	0,00008
Σ	9,927	9,926	0,0000	0,00682	0,0000	0,00355	0,00374

Коэффициент корреляции за XXXX₁₁ будет равен 0,76:

$$0,00374 / \sqrt{0,00682 * 0,00355}$$

Относительное изменение затрат живого труда отражено в табл. 7 отношением темпов роста заработной платы к темпам роста производительности труда соответственно меньшим (экономия) или большим (перерасход) единицы значением этого отношения (обозначенного a_1). В расчетах темп роста заработной платы принимаем без учета выплат из прибыли, оставшейся в распоряжении

предприятий, так как они не относятся к себестоимости продукции. Изменение общих удельных затрат производственных ресурсов на единицу продукции отражено в табл. 8 отношением темпов роста себестоимости продукции к темпам роста ее объема соответственно меньшим (снижение) или большим (увеличение) единицы значения этого отношения (обозначенного a_2).

Сопоставляя a_1 и a_2 , можно обнаружить, что в большинстве случаев экономия живого труда связана с общим снижением себестоимости единицы продукции (11 случаев к одному – на предприятии 6 в XXXX₉ году). В то же время перерасход живого труда можно наблюдать одновременно при снижении и увеличении всех затрат на производство единицы продукции (девять случаев к девяти за три года). За три года в 20 случаях из 30 рассмотренных себестоимость единицы продукции снижалась, причем, на первый взгляд, почти независимо от экономии или перерасхода живого труда (одиннадцать случаев к девяти).

Чтобы сделать более обоснованным заключение о связи соотношения производительности и оплаты труда с общим изменением себестоимости единицы продукции, определим в динамике коэффициент корреляции P . Расчеты показывают, что наименьшая связь между изменением рассматриваемых показателей была в XXXX₉ году ($P = 0,21$), когда на половине всех предприятий относительный перерасход живого труда ($a_1 > 1$) сопровождался увеличением себестоимости единицы продукции ($a_2 > 1$). В XXXX₁₀ году эта связь была также незначительной ($P = 0,37$) и отражала ситуацию, когда на 60% предприятий опережающий рост заработной платы ($a_1 < 1$) наблюдался одновременно со снижением себестоимости единицы продукции ($a_2 < 1$). Как видим, относительный перерасход средств заработной платы слабо повлиял на изменение себестоимости. Можно предположить, что решающее значение в это время принадлежало изменению удельного расхода овецественного труда. Его увеличение в XXXX₉ году повысило себестоимость единицы продукции в большей степени, чем перерасход живого труда. В XXXX₁₀ году последний был перекрыт относительной экономией овецественного труда, т.е., в отличие от предыдущего года, соблюдались условия, при которых опережающий рост заработной платы может быть экономически оправдан.

В противоположность предыдущим годам, в XXXX₁₁ году экономия живого труда оказала сильное влияние ($P = 0,76$) на снижение себестоимости единицы продукции. Следовательно, за анализируемый период только относительная экономия заработной платы (в отличие от ее перерасхода) оказывала заметное влияние на себестоимость продукции. Такое положение отражает возможности материального стимулирования выявления резервов снижения себестоимости продукции за счет экономии овецественного труда. Последняя должна перекрывать незначительное увеличение себестоимости при росте заработной платы, опережающем рост объема продукции (в связи с выплатами за экономию сырья, материалов и т.п.).

В настоящее время оплата за экономию овецественного труда осуществляется в виде премий, процент которых зачастую берется по установленной заранее доле от снижения себестоимости, направляемой на увеличение заработной платы работающих. При этом не всегда уделяется должное внимание реальной материальной заинтересованности в снижении себестоимости продукции, что не способствует действенности премий. Кроме того, рассматривая последние как вознаграждение за особые заслуги [67, с. 54], нельзя сказать, что выплаты за экономию средств производства в виде премий полностью соответствуют своим задачам – систематическому и устойчивому сокращению удельных затрат овецественного труда.

В связи с этим думается, что в таком материалоемком производстве, как кабельное, выплаты за экономию овецественного труда могли бы относиться к прямой заработной плате при помощи соответствующих расценок за эту экономию. В данном случае под экономией (или перерасходом) понимается разница между фактической величиной потребленных материальных ресурсов и ее гипотетическим значением при условии отсутствия специальных трудовых усилий по снижению удельного расхода этих ресурсов на единицу продукции. При этом базовым удельным расходом материальных ресурсов на единицу продукции, с которым сопоставляется фактическая величина, является исторически сложившийся или обусловленный средними технологическими нормами расход.

В сложном многопередельном дискретном и материалоемком производстве, каким является кабельное, всегда имеются возможности более рационального использования вовлекаемых в производственный процесс ресурсов. Технологические нормы удельного расхода ресурсов рассчитаны на средние производственные условия, навыки и профессиональную подготовленность. В этих условиях постоянно решается задача балансирования, как минимум, двух альтернатив.

- Во-первых, возможное (до предельного уровня напряжения производственных мощностей) увеличение объема выпуска продукции при соответствующем росте удельного расхода производственных ресурсов.
- Во-вторых, удержание этого объема в границах, позволяющих обеспечивать снижение удельного расхода производственных ресурсов.

Примером такой ситуации является балансирование величины отходов цветного металла в виде так называемых заправочных концов в фильерных машинах и средней скоростью волочения, следовательно, величиной объема полученной продукции в виде погонных метров проволоки. В результате такой балансировки в ручном или автоматическом режиме устанавливается требуемое сочетание объема получаемой продукции и удельного расхода дорогостоящих материальных ресурсов. С точки зрения затрат живого труда в данном случае не будет принципиальной разницы между ручным и автоматизированным режимами. Ручное регулирование осуществляется за счет физической рабочей силы, а для установления конкретных параметров автоматизированного регулирования необходимы затраты умственного труда. Все разновидности живого труда истощают физические силы человеческого организма, требующего соответствующей реновации, которая должна реализовываться посредством материального вознаграждения.

Кабельное производство постоянно преобразуется, впитывая достижения научно-технического прогресса, что приводит к появлению новых ситуаций в обеспечении полноты реализации всех возможностей сокращения удельных затрат производственных ресурсов на очередном уровне научно-технологического развития. Данные возможности зависят как от внешнего воздействия (внедрение достижений научно-технического прогресса, прогрессивного оборудования и т.п.), так и от управления направленностью трудовых усилий работников отдельных производственных единиц на освоение рациональных технологических приемов. Последнее может иметь прямой и косвенный характер. Прямое управление подразумевает инструктивное регламентирование всех действий каждого работающего по видам деятельности, профессиям и так далее. Косвенное – в большей части регулирует направленность производственной деятельности, как правило, системой материальной и моральной мотивации. Часто система материальной мотивации недостаточно оперативно реагирует на вновь возникающие возможности по рациональному балансированию удельных затрат живого и овецественного труда и не заинтересовывает работающих

в их реализации. Такая ситуация ведет к образованию резервов снижения себестоимости продукции, связанных с эффективностью расходования средств заработной платы. Одной из основных задач проведенного исследования было нахождение способов выявления этих резервов. Результатом стал вывод о необходимости параллельного определения экономической обоснованности расходования заработной платы в соответствии с изменением как объема продукции, так и ее себестоимости.

Литература

- Абалкин Л.И. Конечные народнохозяйственные результаты (сущность, показатели, пути повышения). – М.: Экономика, 1978. – 151 с.
- Аганбегян А.Г., Майер В.Ф. Заработная плата в СССР. – М.: Госпланиздат, 1959. – 240 с.
- Акофф Р. Акофф о менеджменте / Пер.с англ. Под ред. Л.А. Волковой – СПб.: Питер, 2002. – 448 с.
- Анализ финансовой отчетности: Учебное пособие / Под ред. О.В. Ефимовой, М.В. Мельник.- М.: ОМЕГА-Л, 2004. – 408 с.
- Баканов М.И., Мельник М.В., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа. -М.: Финансы и статистика, 2006. – 536 с.
- Бариленко В.И. Анализ финансовой отчетности – М: КНОРУС. – 2005. – 416 с.
- Бляхман Л. С. Основы функционального и антикризисного менеджмента. Учебное пособие. – М.: Изд-во Михайлова В.А. – 2000. – 380 с.
- Бляхман Л.С. Производительность и оплата труда в период развернутого строительства коммунизма. – Л: Лен-издат, 1964. – 356 с.
- Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азриляна. – 5-е изд., доп. и перераб. – М.: Институт новой экономики, 2002. – 1280 с.
- Борзунов А.П. Специализация и кооперирование в электротехнической промышленности. – М.: Энергия, 1973. – 261 с.
- Бригхэм Ю., Эрхардт М. Финансовый менеджмент / Пер. с англ. – СПб.: Питер, 2005. – 960 с.
- Врублевский Н.Д. Управленческий учет издержек производства и себестоимости продукции в отраслях экономики. – М.: Изд-во «Бухгалтерский учет», 2004. – 376 с.
- Глухов А.А., Проскуряков В.М. Соотношение роста производительности труда и заработной платы в промышленности. – М.: Экономика, 1972. – 150 с.
- Горшкова Л.А. Анализ организации управления. Аналитический инструментарий. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 208 с.
- Зверев А.Г. Национальный доход и финансы СССР. – М.: Госфиниздат, 1961. – 343 с.
- Ивашкевич В.Б. Управленческий учет в информационной системе предприятия // Бухгалтерский учет. – 1999. – №4. – 99-102 с.
- Каплан Роберт С., Нортон Дейвид П. Организация, ориентированная на стратегию. Как в новой бизнес-среде преуспевают организации, применяющие сбалансированную систему показателей / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. – 416 с.
- Каплан Роберт С., Нортон Дейвид П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. – 2-е изд., испр. и доп. / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. – 320 с.
- Ковалев В.В., Волкова О.Н. – Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2004. – 424 с.
- Костин Л.А. Рост производительности труда – основной фактор развития производства и повышения благосостояния народа. -М.: Мысль, 1980. – 72с.
- Кутер М.И. Теория и принципы бухгалтерского учета. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 544 с.
- Лясников И.А., Никитин А.В. Методы планирования заработной платы. Практика и пути совершенствования. – М.: Экономика, 1977. – 167 с.
- Майданчик Б.И. Оценка систем стимулирования повышения эффективности производства. – В кн.: Анализ и оценка результатов деятельности производственных систем. Под ред. проф. Е. Венцовски, проф. С. Каменицера. – М.: Финансы, 1978, с. 274-293.
- Маневич Е.Л. Вопросы труда в СССР. – М.: Наука, 1980. – 216 с.
- Манза А.П. Производительность труда и стимулы ее роста (вопросы теории и методики). – Кишинев: Щтиинца, 1972. – 99 с.
- Маслова Н.С. Коллективные формы материального стимулирования в промышленности СССР. – М.: Наука, 1966. – 238 с.
- Мельник М.В. Анализ и оценка систем управления на предприятиях. – М.: Финансы и статистика, 1990. – 136 с.
- Наумова Н.Ф. Эффективность народного хозяйства. (Экономический и социальный аспекты). Отв. ред. А.Г. Аганбегян и Д.Д. Москвин ~ М.: Наука, 1982. – 319 с.
- Орехов С.А., Селезнев В.А. Современное корпоративное управление: проблемы теории и практики. – М.: ООО «Маркет ДС Корпорейшн», 2004. – 246 с.
- Петроченко П.Ф., Лясников И.А. Экономика труда в промышленности. – М.: Экономика, 1979. – 264 с.
- Поклад И.И. Теоретические основы экономического анализа работы предприятий. – М.: Финансы, 1969. – 72 с.
- Пятилетний план народнохозяйственного строительства СССР, т. I. – М.: Плановое хозяйство, 1929. – 163 с.
- Терентьев М.К. К вопросу о соотношении между ростом производительности труда и заработной платы в период развернутого строительства коммунизма в СССР. – Новочеркасск, 1960. – 92 с.
- Фомин В.П. Формально-логические модели и оценка экономического состояния сложного субъекта хозяйствования в современном бизнесе. – Аудит и финансовый анализ / Audit and Financial Analysis. – №1, 2006. – с. 38-48.
- Чернышкова С.А. Электротехническая промышленность СССР и ведущих капиталистических стран в 1963-1973 гг. (по данным статистики ООН). – М.: Информэлектро, 1975. – 75 с.
- Экономический анализ деятельности предприятий и объединений. Под ред. Барнгольц С.Б., Тация Г.М. – 3-е изд. – т.: Финансы и статистика, 1986. – 488 с.

Фомин Владимир Петрович

РЕЦЕНЗИЯ

Современное постиндустриальное развитие бизнеса требует новых, соответствующих назревшим реалиям концепций информационно-аналитического обоснования экономических решений. Значительные возможности в решении данной проблемы заложены в концепции системы сбалансированных показателей. Заслуживают внимания и одобрения предложения автора статьи по интерпретации и углублению данной концепции, а также новации в части разработки методологии, связанной с оценкой сопряженности ключевых показателей, отражающих эффективность деятельности хозяйствующих субъектов.

Представляет интерес идея о выделении внутрипроизводственных структурных составляющих бизнеса, обеспечивающих прирост капитала, которые в данном смысле имеют не меньшее значение, чем выделенные географические или продуктовые сегменты. В работе хорошо прослеживается взаимосвязь общих экономических закономерностей и необходимости вполне определенных сочетаний величин экономических показателей отдельных хозяйствующих субъектов. Отрадно, что сформулированные методологические предпосылки оценки и порядка установления эффективной сопряженности показателей раскрываются на практическом материале кабельного производства.

В качестве пожеланий в дальнейшей работе можно порекомендовать автору больше внимания уделять не только отдельным частям, но и одновременно всему комплексу структурных составляющих бизнеса, обеспечивающих прирост капитала.

Данная статья имеет научную и практическую ценность, содержит новаторские предложения и, несомненно, должна быть опубликована для широкого круга заинтересованной профессиональной общественности.

Егоров В.Ф., к.э.н., первый проректор Самарского института открытого образования

2.6. ANALYSIS OF TARGET EQUATION OF PARAMETERS OF PRODUCTION COSTS IN ACTIVITY OF THE MANAGING SUBJECT

V.P. Fomin, Candidate of Science (Economic), the Senior Lecturer of Chair «Book Keeping and Economic Analysis»

Samara state economic University

Modern business demands new approaches and a corresponding supply with information for a substantiation of economic decisions. One of them is the concept of system of the balanced parameters. Fruitful development of the given concept is connected with an estimation of an interlinking of the key parameters reflecting efficiency of activity of managing subjects. It is necessary to find all possible structural components of business providing a gain of the capital. For this purpose it is necessary to allocate geographical, grocery, resource, technological, organizational and other segments of business.