Журнал правовых и экономических исследований, 2014, 3: 7–15
© В.Н. Кабанов, 2014

АКТУАЛЬНАЯ ТЕМА

УДК 331.101.6:331.2

V.N. Kabanov

LABOUR PRODUCTIVITY AND WAGES

Vadim Kabanov – professor of the Department of Economics and Management of Volgograd Institute of Business, Doctor of Economics, Volgograd; **e-mail: kabanovvn@yandex.ru**.

We prove the possibility to increase wages faster than productivity. To demonstrate the possibility in question we consider the amount of profit before and after productivity increase. We also apply the accounting model of the break-even point widely used in practical economic calculations in the Russian Federation. To make the research more convincing certain statistical data is given describing changes in productivity and wages in Russian economy in the 21st century and the structure of gross value added is analyzed.

Keywords: *productivity; labor costs; tax burden on wages; wages; growth of wages; accrued wages; gross value added; break-even point model; profit; economic efficiency.*

В.Н. Кабанов

ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА И ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА

Вадим Николаевич Кабанов – профессор кафедры экономики и управления Волгоградского института бизнеса, доктор экономических наук, г. Волгоград; e-mail: kabanovvn@yandex.ru.

В статье доказывается возможность роста заработной платы быстрее производительности труда. Для доказательства возможности опережающего роста заработной платы по отношению к производительности труда рассматривается значение прибыли до и после повышения производительности труда. Также для доказательства автор использует бухгалтерскую модель точки безубыточности, получившую широкое распространение при выполнении практических экономических вычислений в Российской Федерации. Для убедительности приводятся статистические данные, характеризующие изменения производительности труда и заработной платы в российской экономике в XXI веке, а также анализируется структура валовой добавленной стоимости.

Ключевые слова*: производительность труда; расходы на оплату труда; налоговая нагрузка на заработную плату; заработная плата; рост заработной платы; начисленная заработная плата; валовая добавленная стоимость; модель точки безубыточности; прибыль; экономическая эффективность.*

В средствах массовой информации бытует точка зрения, что темпы роста заработной платы не должны опережать темпы роста производительности труда. Скорее всего, при анализе макроэкономических показателей так оно и есть [12]. Однако в административно-управленческом аппарате российских предприятий преобладает тенденция к распространению этой экономической формулы на управление производственными процессами [1]. Устойчивая позиция автора – рост производительности труда на уровне предприятий должен сопровождаться пропорциональным ростом оплаты труда. Кроме этого, выявлены условия (уравнения 2 и 4), описывающие возможность опережающего роста заработной платы по отношению к росту производительности труда.

Прежде чем перейти к доказательству авторской точки зрения, необходимо уточнить содержание используемого понятийного аппарата: производительность труда работника – объем товаров (услуг), выпускаемых в единицу времени, который может измеряться как в физических (мера длины, объема, веса), так и в де-

нежных (руб.) единицах; производительность предприятия – объем товаров (услуг), выпущенных в единицу времени, разделенный на общее количество работников (непосредственно занятых выпуском продукции и участвующих в обеспечении процесса производства, включая весь административно-управленческий персонал); выручка предприятия – сумма денежных средств, полученных предприятием в единицу времени за реализованную продукцию (для упрощения будем полагать, что вся произведенная продукция реализуется моментально); прибыль предприятия – денежные средства, которые остаются у предприятия после выполнения всех обязательств (расчетов с поставщиками, выплаты заработной платы, уплаты налогов и сборов); расходы на услуги сторонних организаций (материальные затраты) – денежные средства предприятия, израсходованные на приобретение товаров и услуг у сторонних предприятий и организаций.

Для доказательства возможности опережающего роста заработной платы по отношению к производительности труда рассмотрим значение прибыли до и после повышения производительности труда. Если прибыль предприятия после повышения производительности будет выше исходного положения, значит предлагаемое утверждение верно [7]. Совершенно очевидна справедливость обратного утверждения.

Для доказательства будем использовать бухгалтерскую модель точки безубыточности (МТБ), которая хорошо апробирована в отечественной практике планирования и бюджетирования на предприятиях всех видов экономической деятельности [2]. Аналитическая запись этой модели имеет вид:

$$WC_V - WC_P - C_{const} - C_D = 0 , \quad (1),$$

где W – объем продаж готовой продукции в рассматриваемую единицу времени, выраженный в физических единицах;

C_V – цена единичного объема продукции (или услуги), выраженная в денежных единицах;

C_P – условно-переменные расходы, необходимые для создания единичного объема продукции (или услуги), выраженные в денежных единицах;

C_{const} – условно-постоянные расходы в единицу времени (в ту же единицу времени, за которую реализована продукция объемом W), выраженные в денежных единицах;

C_D – прибыль (финансовый результат), полученная предприятием при реализации готовой продукции объемом W в заданную единицу времени, выраженная в денежных единицах (условие безубыточности в данной модели выражается значением прибыли: $C_D = 0$ или $C_D > 0$).

К числу особенностей МТБ следует отнести присутствие двух групп показателей. Первая группа показателей (C_{V1}, C_{P1}) не зависит от времени, однако изменяет значение выручки (WC_{V1}) и затрат (WC_{P1}) в зависимости от объема (W). Ко второй группе относится один показатель – условно постоянные расходы (C_{const}), которые не зависят от объема, а высчитываются в единицу времени. Если условно-постоянные расходы определяются в единицу времени, значит и объем произведенной (реализованной) продукции должен рассматриваться в ту же единицу времени. Совершенно очевидно, что показатель, описывающий объем произведенной продукции в единицу времени, есть не что иное, как производительность. Таким образом, логично заменить в МТБ показатель объема произведенной (реализованной) продукции на производительность [4] в условиях заданного ограничения (вся произведенная продукция реализуется моментально).

Для наглядности доказательства будем использовать классическое графическое представление МТБ (рис. 1).

Не требует доказательства утверждение, что в состав условно переменных расходов включены расходы на оплату труда работников, непосредственно связанных с выпуском товаров (оказанием услуг). Опираясь на это утверждение и рассматривая графическое изображение МТБ (рис. 1), совершенно очевидно, что увеличение производительности труда ($W_1 > W_0$) приводит к абсолютному увели-

чению прибыли на величину ΔC_D):

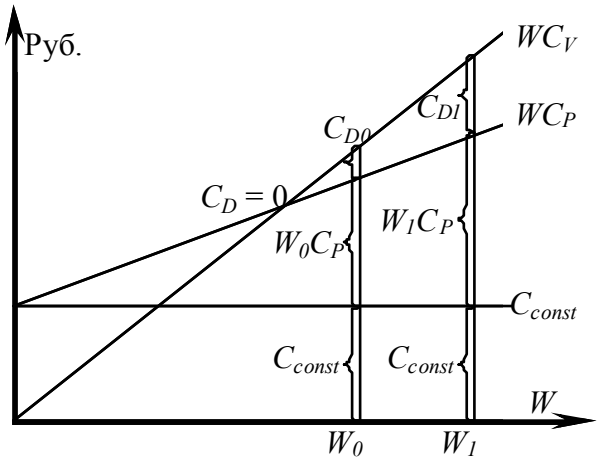

Рис. 1. Графическое представление роста производительности труда ($W_1 > W_0$) на бухгалтерской модели точки безубыточности

$\Delta C_D = C_{D1} - C_{D0} = (C_V - C_P)(W_1 - W_0)$, (2),

где C_{D0}, – прибыль, полученная до повышения производительности труда;

C_{D1} – прибыль, полученная после повышения производительности труда;

W_0 – производительность труда до повышения;

W_1 – производительность труда после повышения;

ΔC_D – абсолютный прирост прибыли в результате повышения производительности труда.

Только графическое представление МТБ (рис. 1) позволяет утверждать, что темпы роста заработной платы работников, непосредственно связанных с производством продукции (оказанием услуг), должны быть пропорциональны темпам роста производительности труда. При этом на предприятии, поставившем целью получение заданного (абсолютного) значения прибыли, для стимулирования работников имеется резерв денежных средств в размере ΔC_D (выражение 2).

Поскольку экономическую эффективность хозяйственной деятельности предприятия принято измерять относительными показателями [11], необходимо рассмотреть, как изменится рентабельность продаж при увеличении производительности труда. С этой целью найдем разницу рентабельности продаж до и после увеличения W:

$$\frac{C_{D1}}{C_V W_1} - \frac{C_{D0}}{C_V W_0} = \frac{C_{const}(W_1 - W_0)}{C_V W_1 W_0}, \quad (3),$$

где $\frac{C_{D0}}{C_V W_0}$ – рентабельность продаж (экономическая эффективность) предприятия до повышения производительности труда;

$\frac{C_{D1}}{C_V W_1}$ – рентабельность продаж (экономическая эффективность) предприятия после повышения производительности труда.

Несложный математический анализ выражения 3 позволяет утверждать, что рост производительности труда обеспечивает не только абсолютный рост прибыли (выражение 2), но и увеличивает эффективность производства (рентабельность продаж). Если предположить, что целевой функцией предприятия является обеспечение заданного уровня рентабельности, то значение дополнительной прибыли, полученной в результате роста производительности труда, можно вычислить при помощи выражения 4:

$$\Delta C_D = \frac{C_{const}(W_1 - W_0)^2}{W_1 W_0}. \quad (4),$$

Изменение абсолютного и относительного (рентабельность продаж) значения прибыли зависит от показателей, характеризующих деятельность предприятия: цены единичного объема продукции,

условно-постоянных и условно-переменных расходов. Проведение простого численного эксперимента на МТБ позволяет учесть любые особенности современного производства (рис. 2, 3).

Исследование результатов численного эксперимента позволяет сформулировать достаточно очевидные выводы:

- абсолютное приращение прибыли и рентабельности производства в результате увеличения производительности труда будет зависеть от начального положения производительности труда относительно точки безубыточности (рис. 2);

- наибольшее абсолютное приращение прибыли в результате роста производительности труда обеспечивается наименьшей долей условно-переменных расходов в цене единичного объема готовой продукции (рис. 2);

- степень влияния роста производительности труда на абсолютное значение прибыли предприятия определяется значением доли условно-постоянных расходов в цене единичного объема готовой продукции (рис. 2, 3);

- чем большее значение принимает отношение условно-постоянных расходов к выручке предприятия, тем меньше приращение экономической эффективности и, соответственно, чем выше доля объема условно-постоянных расходов в цене, тем больший рост рентабельности обеспечивает увеличение производительности труда (рис. 3).

Приведенное доказательство опровергает утвердившееся в последние годы

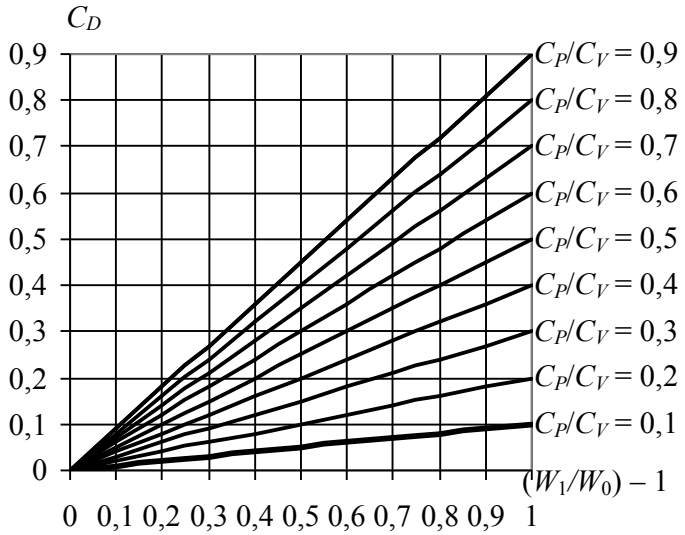

Рис. 2. Влияние производительности труда на абсолютное значение прибыли в МТБ

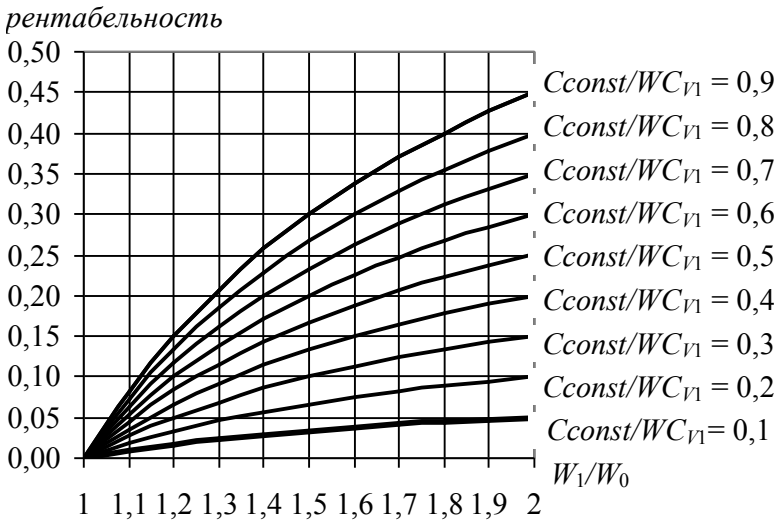

Рис. 3. Влияние производительности труда на рентабельность продаж в МТБ

мнение в административно-управленческой среде современных компаний о том, что рост заработной платы не должен опережать рост производительности труда. С нашей точки зрения, проблема отечественных предприятий состоит в том, что сильно недооценивается труд персонала, непосредственно связанного с производством продукции (оказанием услуг), и на этом фоне чрезмерны затраты труда (как и стоимость этого труда) на управление современным производством.

Для большей убедительности полезно напомнить хорошо известную историю о посещении вице-президентом японского автомобильного концерна автозаводов США в 1953 г. [3]. Тогда в американской прессе были опубликованы впечатления японца, которые сводились к следующему: если японский рабочий на сборке автомобилей затрачивает усилий не больше, чем американский рабочий, то почему производительность труда на японских предприятиях в 10 раз ниже? Наверное, причину такому положению следует искать в эффективности управления. Отечественная практика тракторного машиностроения очередной раз подчеркивает этот вывод, например, в годовом отчете ОАО «Волгоградский тракторный завод» приводится соотношение работников, непосредственно занятых производством продукции, к вспомогательному и управленческому персоналу, как 3,3 к 1, тогда как этот же показатель на предприятиях Caterpillar (по такому же годовому отчету) составляет 20 к 1.

Объективности ради следует заметить, что утверждение об опережающих темпах роста заработной платы по отношению к производительности труда в отечественной экономике вообще-то имеет основание. Исследование темпов роста производительности труда и заработной платы в XXI веке для российской экономики позволяет построить график, изображенный на рис. 4.

При построении графика (рис. 4) расходы на оплату труда всего по экономике РФ принимались по данным Росстата [8. С. 325; 9. С. 308]. Появление показателя «расходы на оплату труда» вместо «заработной платы» связано с тем, что статистические наблюдения включают в показатель «оплата наемных работников» взносы в систему обязательного социального страхования (пенсионный фонд, фонд медицинского и социального страхования) [9. С. 339].

Показатель «производительность труда» вычислялся делением ВВП [8. С. 325; 9. С. 308] (валового внутреннего продукта) на количество населения, занятого в экономике [8. С. 139; 9. С. 117]. Необходимо заметить, что для вычисления количественного значения ВВП Росстат использует три метода [9. С. 338]. Производственный метод представляет собой

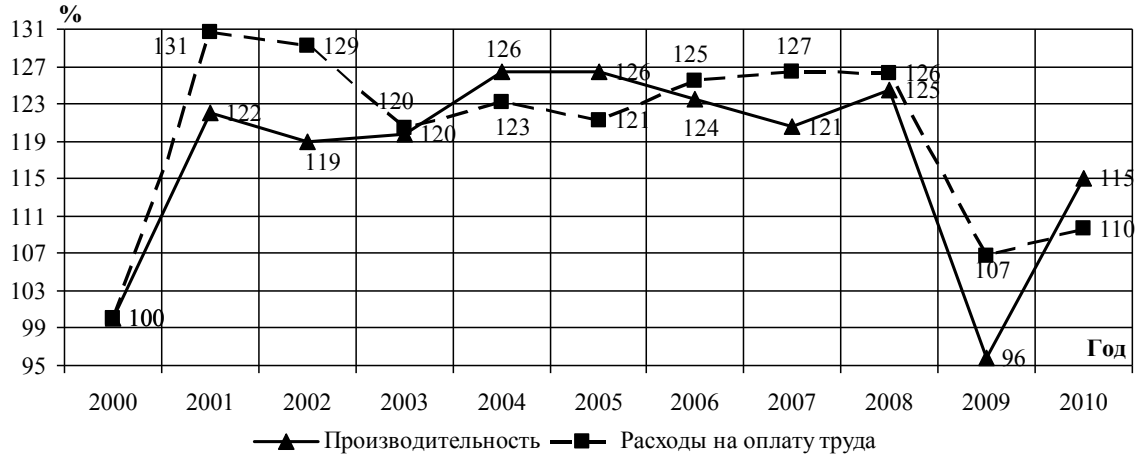

Рис. 4. Темпы роста производительности труда и расходов на оплату в экономике Российской Федерации

Источник: Российский статистический ежегодник – 2005: стат. сб. / Росстат. М., 2005. 819 с.; Российский

статистический ежегодник – 2011: стат. сб. / Росстат. М., 2011. 795 с.

сумму валовой добавленной стоимости всех отраслей или секторов в основных ценах плюс чистые налоги на продукты. Такой подход позволяет утверждать, что значение ВВП и добавленной стоимости являются синонимами. Если и существует разница между количественными значениями ВВП и добавленной стоимостью, созданной экономикой Россией, то применительно к рассматриваемому вопросу такой разницей можно пренебречь без существенных потерь достоверности полученных количественных оценок [5].

Для того чтобы доказать, что темпы роста расходов на оплату труда превышают темпы роста производительности, необходимо и достаточно построить график (рис. 4). Однако данные, используемые для доказательства при помощи рис. 4, имеют ограниченную область применения. Это ограничение вызвано тем, что на протяжении рассматриваемого периода неоднократно изменялся порядок определения и размер взносов в фонды обязательного социального страхования. Кроме этого, применение данных, описывающих расходы на оплату труда, для исследования экономического положения наемных работников и домашних хозяйств некорректно, поскольку они не характеризуют размер реальных доходов населения в текущий момент времени.

С нашей точки зрения, более реальную картину можно получить путем замены показателя «расходы на оплату труда» показателем «начисленная заработная плата». Такая замена возможна, поскольку Росстат приводит среднемесячное значение начисленной заработной платы для экономики страны за рассматриваемый период времени (рис. 5). Для определения величины «начисленной заработной платы в год» (для экономики в целом) среднемесячную заработную плату [8. С. 190; 9. С. 164] следует умножить на 12 (месяцев) и на количество населения, занятого в национальной экономике [8. С. 139; 9. С. 117].

Если исходить из того, что для вычисления ВВП Росстат использует сумму добавленных стоимостей, произведенных каждым видом экономической деятельности, а валовая добавленная стоимость представляет собой разницу между выручкой, полученной от реализации товаров (услуг), и расходами предприятия, связанными с оплатой услуг сторонних организаций (включая транспортные, энергетические затраты, а также расходы на приобретение сырья) [9. С. 346], то показатель валовой добавленной стоимости есть сумма расходов на оплату труда, начисленная амортизация, расходы на уплату налогов и прибыль. Если не заострять внимание на расходах предприятия по уплате налогов и сборов, то при сравнении темпов роста производительности труда с темпами роста начисленной заработной платы логично рассмотреть темпы изменение валовой прибыли [9. С. 345].

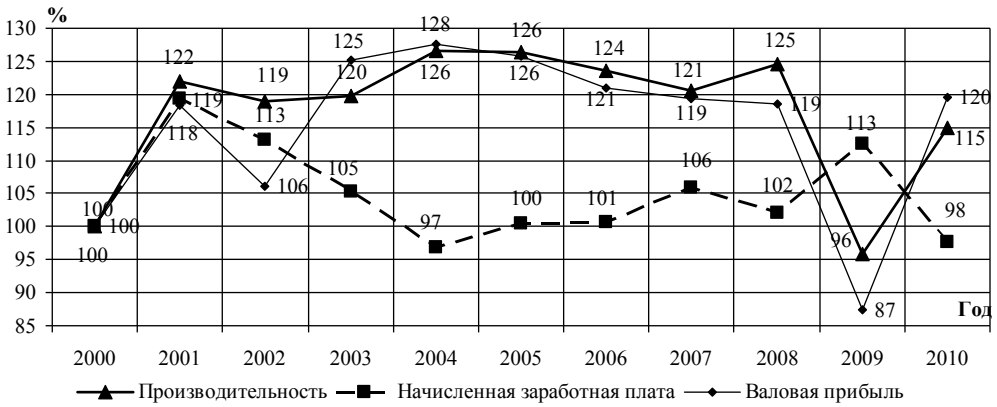

Рис. 5. Темпы роста производительности труда, начисленной заработной платы и валовой прибыли в экономике Российской Федерации

Источник: Российский статистический ежегодник – 2005: стат. сб. / Росстат. М., 2005. 819 с.; Российский

статистический ежегодник – 2011: стат. сб. / Росстат. М., 2011. 795 с.

К числу несомненных достоинств статистических наблюдений в нашей стране следует отнести возможность детального изучения отечественной экономики, в том числе ее эффективности (прибыли, как финансового результата). Темпы роста валовой прибыли [8. С. 325; 9. С. 308] приводятся на одном графике с темпами роста производительности труда и начисленной заработной платы.

С нашей точки зрения, графики, представленные на рис. 5, дают представление о реальной картине соотношения темпов роста (изменения) производительности труда, начисленной заработной платы и валовой прибыли предприятий. Рассуждение о том, что темпы роста заработной платы в России опережают темпы роста производительности труда, не более чем миф. Графики, приведенные на рис. 5, позволяют сделать вывод о том, что темпы роста валовой прибыли одинаковы с темпами роста производительности труда, пусть даже этот рост инфляционный (для данного исследования уровень инфляции не имеет существенного значения, поскольку он одинаково воздействует на все рассмотренные количественные показатели). Этот вывод свидетельствует о том, что собственники в Российской Федерации не заинтересованы в увеличении стоимости труда [5]. Для доказательства этого утверждения приведем два дополнительных довода. Первый – по результатам сравнения налоговой нагрузки на прибыль и на заработную плату. Второй – по результатам сравнения доли валовой прибыли и начисленной заработной платы в валовой добавленной стоимости, произведенной экономикой страны.

Детальное рассмотрение первого довода позволяет утверждать, что расходы предприятия при выплате заработной платы «из кассы» в 2 раза превышают расходы при получении чистой прибыли (см. таблицу).

Если быть предельно педантичным, то налоговая нагрузка на заработную плату почти в 2 раза ниже, чем на прибыль (НДФЛ – 13%, налог на прибыль – 20%). Однако за счет платежей в фонды обязательного социального страхования расходы предприятия в расчете на 1 руб. заработной платы, выданной из кассы, в 2 раза выше, чем расходы на 1 руб. полученной чистой прибыли. Другими словами, владельцу предприятия (или администрации) значительно выгоднее увеличивать прибыль, чем расходы на оплату труда.

При детальном рассмотрении второго довода необходимо для объективности привести графики, описывающие долю расходов на оплату труда (то есть размер начисленной заработной платы плюс сумма выплат в фонды обязательного социального страхования). Для построения графиков (рис. 6) использовалось отношение расходов на оплату труда и валовой прибыли к валовой добавленной стоимости [8. С. 325; 9. С. 308].

Значения, приведенные на рис. 6, позволяют сделать оптимистические выводы о расходах предприятий на оплату труда. Действительно, в экономически развитых странах на оплату труда расходуется около 60% добавленной стоимости. Однако, например, в США обязательное социальное страхование составляет 14%, а предприятия вносят за работника только половину (7%). По этой причине реальная заработная плата наемных работников в США значительно выше, чем в России. При этом необходимо указать, что подоходный налог в США зависит от размера

Расчет расходов предприятия при выплате заработной платы «на руки» (из кассы) и при получении чистой прибыли в размере 100 ден. ед.

Расходы на оплату труда		Прибыль до налогообложения	
Всего расходов	149,4	Всего расходов	125
НДФЛ	14,9	Налог на прибыль	25
Обязательное страхование	34,4		0

Чистый заработок работника (из кассы, на руки)	100,0	Чистая прибыль	100
Итого расходов на 100 ден. ед. чистой зарплаты	49,4	Итого расходов	25

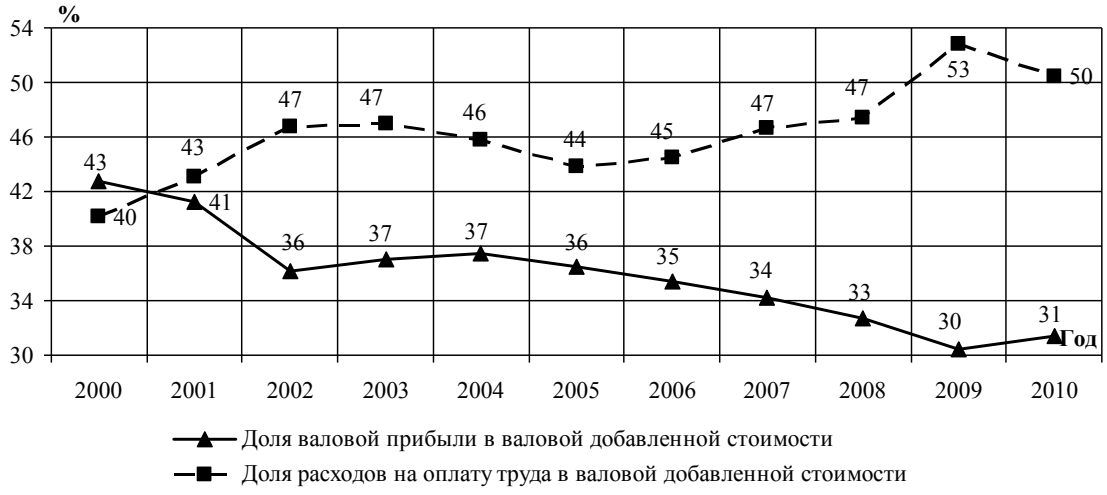

Рис. 6. Доля расходов на оплату труда и прибыли в валовой добавленной стоимости, произведенной экономикой Российской Федерации

Источник: Российский статистический ежегодник – 2005: стат. сб. / Росстат. М., 2005. 819 с.; Российский статистический ежегодник – 2011: стат. сб. / Росстат. М., 2011. 795 с.

полученного дохода (дифференцированный, а не «плоский» – одинаковый, как в России).

Для большей убедительности сравним долю начисленной заработной платы и долю валовой прибыли в валовой добавленной стоимости, произведенной экономикой Российской Федерации (рис. 7), с учетом особенностей сложившейся системы налогообложения и обязательного социального страхования. Для вычисления годового размера начисленной заработной платы будем использовать произведение среднемесячной начисленной заработной платы [8. С. 190; 9. С. 164], увеличенной в 12 раз и умноженной на соответствующее значение, описывающее количество занятых в экономике РФ [8. С. 139; 9. С. 117].

Конечно, нельзя не заметить позитивных тенденций в изменении долей валовой прибыли и начисленной заработной платы [6]. Однако без более серьезного государственного регулирования процессов, связанных с распределением добавленной стоимости, вряд ли стоит ожидать

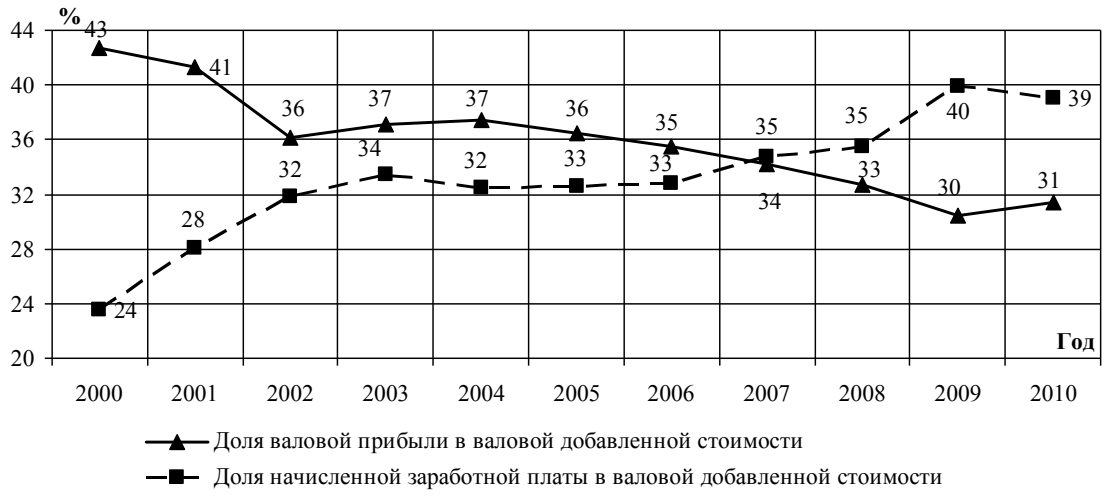

Рис. 7. Доля начисленной заработной платы и прибыли в валовой добавленной стоимости, произведенной экономикой Российской Федерации

Источник: Российский статистический ежегодник – 2005: стат. сб. / Росстат. М., 2005. 819 с.; Российский статистический ежегодник – 2011: стат. сб. / Росстат. М., 2011. 795 с.

в ближайшем будущем позитивных изменений стоимости труда, особенно в отношении наемных работников, непосредственно связанных с выпуском товаров (оказанием услуг). Действительно, в настоящее время трудно представить ситуацию, при которой высококвалифицированный специалист получает вознаграждение за труд выше, чем руководитель современного предприятия.

В заключение следует еще раз привести научные результаты, полученные в ходе проведенного нами исследования:

1. Рост заработной платы наемного работника, непосредственно участвующего в выпуске товаров (оказании услуг), пропорционально росту производительности труда приводит к увеличению абсолютного значения прибыли (рис. 1) и показателя экономической эффективности предприятия (рентабельности продаж) (выражение 3).

2. Темпы роста заработной платы наемного работника, непосредственно участвующего в выпуске товаров (оказании услуг), могут опережать темпы роста производительности труда. Предельное значение такого опережения вычисляется при помощи математического выражения 2 или 4.

3. Установленные государством действующие правила распределения валовой добавленной стоимости сдерживают темпы роста начисленной заработной платы относительно темпов роста производительности труда (рис. 5).

ЛИТЕРАТУРА

1. *Баянов Б.А.* Система бюджетных инструментов финансовой поддержки жилищного строительства // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 1(18). С. 30–33.

2. *Кабанов В.Н.* Экономические измерения в управлении (на примере использования бухгалтерской модели точки безубыточности) // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 2 (19). С. 28–39.

3. *Кубанцева О.В.* Исследование понятия конкурентоспособности предприятия // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2010. № 1. С. 109–112.

4. *Кубанцева О.В.* Методика управления расходами на заработную плату в учреждениях высшего профессионального образования // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2010. № 2. С. 22–38.

5. *Ларина Е.В.* Бизнес-образование и стратегии развития человеческих ресурсов // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2009. № 8. С. 121–124.

6. *Михайлова Е.В.* Особенности строительного комплекса Волгоградской области // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 4(17). С. 44–47.

7. *Михайлова Е.В.* Рост прибыли инвестора как один из критериев конкурентоспособности строительной организации // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 3(16). С. 66–70.

8. Российский статистический ежегодник – 2005: стат. сб. / Росстат. М., 2005. 819 с.

9. Российский статистический ежегодник – 2011: стат. сб. / Росстат. М., 2011. 795 с.

10. *Тихомирова Е.В.* Человеческие ресурсы, основные понятия // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2010. № 1. С. 72–76.

11. *Шамрай Л.В.* Качество жизни и производительность труда: взаимозависимые или параллельные категории // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 2(15). С. 117–122.

12. *Шамрай Л.В.* Отечественный опыт управления и стимулирования роста производительности труда в XX веке // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2009. № 10.

С. 150–154.