

## УПРАВЛІННЯ ПРОДУКТИВНІСТЮ ПРАЦІ ЧЕРЕЗ РЕДУКЦІЮ ВИТРАТ Й РЕЗУЛЬТАТІВ ПРАЦІ

*Досліджено еволюційний розвиток наукової думки об методах редукції витрат й результатів праці. Розглянуто різноманітні підходи щодо визначення витрат й результатів праці для подальшого моделювання показників продуктивності праці. Визначено достоїнства й недоліки методів в умовах ринкової економіки. Запропоновано шляхи подальшого розвитку методів редукції витрат й результатів праці.*

**Постановка проблеми.** Економіка – це наука про використання обмежених ресурсів для найбільшого задоволення потреб суспільства. Оскільки матеріальні потреби суспільства практично безмежні, тому найбільше їхнє задоволення може забезпечуватися лише за рахунок найбільш ефективного використання наявних ресурсів. Таким чином, економіка – це наука, насамперед, про ефективність. Економічна ефективність полягає в проблемі "витрати – випуск", в співвідношенні корисного результату й витрат факторів виробничого процесу.

Витрати визначаються розміром (вартістю) використаних економічних ресурсів. Нагадаємо, що економічні ресурси прийнято ділити на три великі групи:

- 1) трудовий потенціал (людський капітал);
- 2) компоненти природних ресурсів (земля й сировина);
- 3) компоненти засобів виробництва (фізичний капітал).

Відповідно можливо окремо визначити ефективність використання трудового потенціалу, природних ресурсів або капіталу [4, с.132; 5, с.265].

Існує підхід який тривалий час панував у вітчизняній літературі, та й ще зараз деякі вчені визначають ресурси на основі теорії К. Маркса. Він обґрунтував, що в основі вартості товару лежить один фактор виробництва – праця працівників матеріальної сфери: жива і минула. Жива праця створює необхідний і прибавочний продукт – створює споживчу вартість, а минула праця, упредметнена в предметах й знаряддях виробництва – створює вартість товару. Таким чином, активна роль належить живій праці, яка і є продуктивною. Тому для збільшення багатства необхідно підвищувати продуктивність праці.

В зарубіжних країнах в основному використовується теорія факторів виробництва, в якій визначено чотири основні ресурси – капітал, земля, праця та підприємницькі здібності. І відповідно до цього існує чотири групи доходів, як ціна за ресурси – це процент, рента, зарплата та підприємницький дохід. Відповідно до цього, продуктивністю володіють всі фактори виробництва, і від їхнього ефективного використання залежить економічний ріст. Але найбільше уваги необхідно приділяти саме продуктивності праці. По-перше, матеріальні й духовні блага створюються працею людей за допомогою засобів виробництва, які разом із природою становлять умови трудової діяльності людей. Жива праця є причиною, а його результат – наслідок. Всі інші фактори виробництва переносять свою вартість на товар з метою збереження реальної вартості інвестованого капіталу та отримання додаткового капіталу саме за рахунок праці. По-друге, інвестиції в трудовий фактор, а саме у інтелектуальний капітал приносять в 3 рази більше прибутку ніж в інші фактори виробництва [2, с. 195]. Тому й в зарубіжній теорії активна роль належить індивідуальній (живої) праці, яка і є найбільш продуктивною.

В умовах ринкової економіки найбільш адекватно відображає логіку економічних процесів саме теорія факторів виробництва, яка використовувалася протягом більше 100 років в провідних країнах. Необхідно відзначити, що й багато вітчизняних авторів підтримують такий підхід у визначенні

економічного змісту даної категорії. Спільним в двох теоріях є те, що саме продуктивності праці необхідно приділяти найбільше уваги.

Проте виникає нова проблема зведення складної праці до простої (редукція праці) або пошуку єдиної міри праці як регулятора виробництва та розподілу його результатів, зокрема між суб'єктами праці. Також є проблема взаємодії й кореляції розумової й фізичної праці. Ці дві сутності праці "спокійно уживаються" в одній людині, в індивідуалізованій особистості, поки він робить певні цілеспрямовані дії, що складають у своїй сукупності трудовий процес. Розумова й фізична функції праці повинні бути обмірювані однією одиницею, і це головний "камінь спотикання" сучасних наук про працю. Ще більшу складність викликає вимір інтелектуальної й традиційної праці певних соціальних колективів, що також вимагає застосування методів редукції праці.

**Аналіз досліджень і публікацій.** Різні проблеми управління продуктивністю праці знайшли своє відображення в основоположних роботах науковців минулого: А. Сміт, Р. Оуен, Ч. Беббіджем, О.Конт, Н.Сеніор, Ф.Тейлор, Г.Емерсон, А.Файоль, Ф.Гілберт, Б. Сзем, Ф. Бастиа, К.Маркс. Серед сучасних вчених-економістів суттєвий внесок в розвиток теорії й практики зробили: Д.Скот Синк, Д.Кендрик, Е.Деннісон, С.Фабрикант, Р.Солоу, Д.МакГрегор, Т.Питерс, Р.Уотермен, М.Х. Маскон, П.Друккер, Д.П.Богиня, І.К.Бондар, Р.В.Гаврилов, Б.М.Генкин, О.Е.Германова, А.М.Колот, В.С.Астраускас, М.Абрамович, І.І.Прокопенко.

**Постановка завдання.** Мета статті полягає у дослідженні методів редукції витрат й результатів праці та визначення найбільш перспективних методів для ринкової економіки.

**Виклад основного матеріалу.** Дана проблема давно дискутується в науковій літературі і для її вирішення необхідно звернутися до історії науки й подивитися як вирішувалися й вирішуються ці проблеми для інших надскладних систем.

Так, грецький філософ Демокрит (466-370 гг. до н.е.) розвив і систематизував вчення, відповідно до якого матерія складається із твердих, неподільних часток (атомів), що пересуваються в порожнечі. В ХХ сторіччі атоми стали ділити на ще більш дрібні елементарні частки [8, с.158].

У біології подібним же чином вивчають живі організми за допомогою редукції цілісного організму до органів, кліток, а також до молекул і атомів, з яких формується структура окремих органів.

Тенденція до спрощення виявилася й у суспільних науках. В ХІ в. А. Кетле й О. Конт застосували редукціоністський підхід до дослідження людської культури й суспільства та заклали основи того, що пізніше Конт назвав "соціологією".

Що до оцінок праці, то не раз висувалися ідеї видатними вченими в історії економічної науки: Аристотелем, Петти, Смитом, Рикардо, Марксом і т.д.

В першому підході, пропонувалося вимірювати працю в одиницях часу. За визначенням К.Маркса час завжди є "утворюючою субстанцією багатства і мірою витрат, потрібних для його виробництва".

У СРСР широко використовувалося поняття "трудодень" – міра витрат праці колгоспником у суспільному господарстві колгоспу. Трудодень виражає кількість і якість праці, що відповідають виконанню певній денній нормі роботи. Кількість вироблених трудоднів визначається участю колгоспника в колгоспному виробництві і його частці в, що розподіляються між членами артілі грошових і натуральних доходах колгоспу [8, с.145].

Інший показник, який добре зарекомендував себе та постійно використовується в практиці – це "людино-година". Дана одиниця виміру, на думку деяких учених, має стабільність і можливість застосування у всіх економічних розрахунках і на будь-якому рівні" [1, с.26].

В першому підході всі витрати праці при розрахунках продуктивності можуть вимірятися відпрацьованими людино-годинами, людино-днями, людино-роками та середньообліковою чисельністю персоналу. Однак всі ці показники вимірюють лише кількість праці, нівелюючи її якість. Інакше кажучи,

у таких розрахунках робоча сила найбільш кваліфікованих конструкторів або керівників додається до робочої сили охоронців і прибиральників.

В другому підході, який значним образом відрізняється від розглянутого вище, полягає в обліку енергії, затраченої на трудовий процес. На більш напружені операції робітник витрачає більше енергії за той же час, а також швидше стомлюється. Не можливо зрівняти годину роботи прибиральника, вантажника та керівника підприємства. Такі вчені як Подолинський, Богданов, Суворов, Гінзбург, Кузнецов та інші [8, с.150], пропонували в якості одиниці виміру брати кількість енергії організму людини, яка витрачається в трудовому процесі. Наприклад, в калоріях чи в джоулях. Проте, даним роботам поки ще мало приділяють уваги у вітчизняній практиці. Хоча вони є хорошою основою для розкриття резервів підвищення інтенсивності й продуктивності праці, а також для встановлення норм режимів праці.

В третьому підході, це так звана теорія "людського капіталу" пропонується окрім оцінки на основі часових й енергетичних концепцій вимірювати витрати праці в обсязі інформації, якою повинен володіти працівник для виконання запланованих робіт. При виконанні робіт протягом однієї години вантажник та керівник підприємства можуть витратити рівну кількість енергії. Але рівень освіти й кількість інформації якою володіє керівник набагато вище ніж у вантажника. Також не дешево коштувало навчання й оволодіння даним обсягом інформації. Відповідно до цього всі інвестиції в розвиток конкретного працівника повинні повернутися та принести прибуток протягом трудового часу у його житті. Отже, затрати праці виглядають як функція:

$$C_{\text{дод}} = f(\text{освіта}; \text{інформація}; \text{інтенсивність}).$$

Так, Генкін Б.М пропонує в якості витрат праці виділяти наступні компоненти трудового потенціалу: здоров'я, моральність, творчі здібності, активність, організованість, освіта, професійність, робочий час. Але даний підхід більш розширює елементи витрат ніж зводить їх до однієї одиниці вимірювання.

Постає необхідність знаходження методу редукції праці всіх представників суспільства, тобто зведення складних об'єктів до менших та більш простих одиниць. Для вирішення даної проблеми також можна звернутися до історії. Як протягом тривалого часу існування людства всі результати праці, тобто товари й послуги зводили до однієї одиниці виміру. В сучасних умовах є тільки один метод який себе добре зарекомендував протягом декількох тисяч років – це вартісний метод, тобто метод "товар – гроші – товар". Грошова одиниця і є тим мірилом всіх витрат і результатів праці. Інші методи, як бартерний обмін товарами й послугами заборонений законом України. Але даний метод має свої недоліки, на грошове одиницю постійно діє інфляція. Проте, це проблема більш в неякісному державному управлінні, й вирішується за допомогою приведення цін до базисного періоду аналізу.

Підсумовуючи сказане, найбільш універсальним показником обсягу кількості й якості витраченої праці поки що може бути тільки вартість витрат на утримання персоналу.

Під продуктивністю в широкому змісті слова в сучасній економічній теорії розуміють співвідношення між випуском товарів у вигляді продукції й послуг, з одного боку, і витратами на цей випуск, з іншої. Розглянувши витрати, необхідно й дослідити як вимірювати результати праці, в яких одиницях та в якому обсязі. Що є результатом праці, а що є тільки вартістю яка перенесена від предметів й засобів праці на результат та не створює нової цінності, а тільки повертає реальну вартість інвестованого капіталу.

Результати праці характеризуються обсягами й вартістю виробленої й реалізованої продукції, розмірами доданої вартості, прибутку, а також показниками конкурентоспроможності, якості життя, екології й т.п. Але не всі ці показники використовуються в сучасній практиці. На відміну від

закордонних українські підприємства найчастіше результати виражаються тільки обсягами продукції або розміром прибутку. Саме по цієї причини Україна й програє в конкурентній боротьбі на світовому ринку.

СРСР завжди прагнув наздогнати США по річному виробництву сталі, а США наполегливо працювали, щоб це саме виробництво сталі скоротити. В Англії була довгострокова національна програма скорочення виробництва металу за рахунок підвищення його якості. Не можна виривати показник підвищення продуктивності праці з ряду інших показників ефективності економіки, як робили багато років, і оголошувати його самим головним і найважливішим. Кому потрібна висока продуктивність праці на фабриці, що випускає нікому не потрібне, недоброякісне, немодне взуття? Кого обдурять високі цифри виробітку, тої ж сталі, розраховуючи на одного металурга, якщо із цієї сталі можна робити лише найпростіші й невибагливі речі? [9, с. 54-55]

Однієї із причин існування несприятливих тенденцій і труднощів за час трансформаційних процесів є абсолютизація способів управління тільки на базі фінансових інструментів. Фінансові показники й фінансові результати є другорядними, тобто похідними від виробничо-господарської діяльності підприємства, і прагнення забезпечити високий прибуток без істотних змін у виробничому секторі економіки неминуче призведе до втрати позицій прибутковості в майбутньому.

З огляду на нестабільність зовнішнього середовища, значну залежність від іноземних інвестицій і кредитів, а також обмеженість внутрішніх екстенсивних факторів економічного росту, стає очевидним, що підвищення ефективності національної економіки в цілому й на окремому підприємстві залежить від використання інтенсивних факторів й, насамперед, від росту продуктивності праці. Без аналізу й оцінки даного показника неможливо вірогідно представити ступінь економічного росту.

Однак сьогодні існує певний розрив між необхідним рівнем дослідження цих проблем і реальним станом їх наукового й практичного рішення. В практиці українські підприємства вже майже не використовують показники продуктивності. Проте в кожному підручнику, який пов'язаний з працею, пропонують методи розроблені в адміністративно-командній економіці. Це натуральний, трудовий та вартісний методи вимірювання обсягів продукції. В подальшому обсяги продукції відносять до кількості робітників (кількості чоловіка-годин) та отримують деякі показники продуктивності (виробіток).

На будь-якій ділянці економіки, у кожній господарській системі при вимірюванні продуктивності важливо забезпечити по можливості точне вираження результату виробничої діяльності, тобто обсягу зроблених товарів. Самим точним вираженням обсягів продукції, послуг, робіт служать натуральні показники, особливо на рівні галузі, підприємства, окремого господарюючого суб'єкта. Натуральні показники застосовуються для визначення обсягу виробленої продукції, де її легко виміряти у фізичних одиницях – метрами, кілограмами або штуками. При вимірюванні на схожі з профілю продукції можуть застосовуватися умовно-натуральні одиниці виміру. Для цього схожі види товарів на основі коефіцієнтів, що відбивають розходження в технічних параметрах і споживчих властивостях, виражаються в одиницях визначених заздалегідь, так званих товарів-представників (наприклад, 15-сильні трактори, 4-вісні вагони, 128-мегабайтна пам'ять, 21-дюймовий телевізор, граничний чавун, умовний портландцемент, умовне паливо з теплотворною здатністю 7000 ккал/кг і т.п.).

Достоїнства: Оскільки кожен продукт як споживча вартість знаходить у натуральному вираженні має свій безпосередній вимірник, то метод обчислення продукції в натуральних одиницях має однакове значення і рівною мірою задовольняє вимоги планування й обліку продукції на всіх стадіях суспільного виробництва. Лише на основі натуральних показників продукції можливо правильно визначити співвідношення між виробництвом та потребою в тому або іншому виді продукції. Без них не можна скласти матеріальні баланси, що є основою народногосподарського планування. Натуральні показники дозволяють бачити склад зробленої продукції за видами, сортами тощо. Велике значення натуральних показників продуктивності праці полягає в безпосередньому порівнянні їх, що дає можливість оцінювати результати в абсолютних рівнях продуктивності праці як у межах підприємства, так і на різних ступінях

управління господарським комплексом. Натуральні показники більш прості, дуже наочні, красномовні, точно характеризують обсяги товарів й продуктивність праці.

Недоліки: При всій значимості цього методу його практичне використання для народного господарства загалом є обмежене. По-перше, створювані конкретною працею споживчі вартості, як і конкретні види праці, розрізняються між собою якісно. Виробіток в натуральному вираженні не враховує якості продукції. По-друге, в переважній більшості випадків промислові підприємства випускають кілька видів продукції, не порівнянних за своєю натуральною формою. Тому обсяги вираженні натуральними вимірниками не дозволяють зіставити показники по всій номенклатурі продукції підприємства. По-третє, при міжгалузевому порівнянні продуктивності праці натуральні показники виявляються неспроможними та не можуть використовуватися досить гнучко й широко в макроекономічному регулюванні економікою.

На закінчення зазначимо, що в високо конкурентному середовищі показники натуральних обсягів товарів й натуральні виробітки знов отримують велике значення. Так, при рівній ціні і якості на продукцію всіх виробників показники кількості продукції (що задовольнила потреби суспільства) на одне підприємство, чи на кількість персоналу (який був задіяний), чи на кількість часів (необхідних на виробництво) стають пріоритетними.

Натуральні показники завжди будуть залишатися додатковими, а іноді й основними інструментами контролю ефективності підприємства. Тому за допомогою натуральних показників можна вимірювати рівень й динаміку продуктивності праці в рамках окремих видів продукції, окремих видів виконуваних робіт, на окремих робочих місцях, виробничих дільницях, у цехах і на підприємствах, що виробляють однорідну або рівноцінну продукцію, коли можливий її безпосередній вимір у спільних одиницях. Наприклад, дві пральні машини різних виробників мають рівну цінність для покупця, по більшості показників якості й по ціні. Але, на першому підприємстві, для її виробництва використали меншу кількість персоналу й зекономили на оплаті праці, чи використали меншу кількість часу на виробництво, що призвело до збільшення оборотності інвестованого капіталу й частки їхньої продукції на світовому ринку. Що в ринковій економіці більш важливо ніж показники рентабельності.

Коли на робочих місцях, у бригадах, на виробничих дільницях та в цехах виробляється велика кількість різноманітної чи незавершеної продукції та її асортимент часто змінюється, немає сенсу перераховувати всю номенклатуру продукції до якогось одного натурального вимірника. Обсяг продукції або робіт визначають трудовими показниками.

Трудовий метод заснований на використанні інформації про трудомісткість виготовлення товарів і їхніх складових частин – вузлів, деталей, окремих операцій. Загальний обсяг виробництва товарів оцінюється в одиницях робочого часу – в незмінних норма-годинах (обсяги робіт множаться на відповідні норми часу, результати підсумовуються).

Достоїнства: Якщо норми виробітку науково (статистично) обґрунтовані й за певний довгий період не змінюються, то оцінка в норма-годинах досить точно характеризує динаміку продуктивності праці. Цей метод універсальний. Він придатний для оцінки рівня продуктивності праці на окремих ділянках виробництва, у цехах, у тих випадках, коли виробляється різноманітна продукція, великий обсяг напівфабрикатів і незавершеного виробництва, але вимагає строгої обґрунтованості норм праці.

Недоліки: Необхідно попереднє точне масове нормування витрат праці, а також стабільне їхнє використання. При використанні норм праці з різною напруженістю, що має місце на підприємствах, трудовий метод в більшості випадків не сприяє, а іноді істотно спотворює об'єктивну оцінку рівня й динаміки продуктивності праці навіть на окремих робочих місцях і у бригадах. Дуже трудомісткий і дорогий процес, що застосовується обмежено, переважно в умовах масового виробництва. Для сучасного виробництва, що швидко змінюється під впливом нововведень, такі методи не застосовуються через швидке старіння норм й дуже високу їхню вартість. Трудові показники в ринковій економіці поки не знаходять широкого застосування.

Підсумовуючи, слід сказати, що трудовий метод недостатньо визначає що є нормо-годиною, а що є фактично-годиною, чи це результати праці, чи це витрати праці. Згідно з визначеною методикою, показник продуктивності дорівнює відношенню результатів праці до витрат праці.

В першому випадку, якщо нормо-години (базові-години чи планові-години) є результатом праці тоді й фактичні-години є фактичним результатом праці. Тоді відношення норми до факту є показником досягнення цілей, показником дієвості й результативності праці.

В другому випадку, якщо нормо-години є витратами праці тоді фактичні-години є фактичними витратами праці. Тоді відношення норми до факту є показником економічності праці. Обидва показника відносяться до показників ефективності праці, а не продуктивності, тому що не підпадають під принципову схему виміру продуктивності «результат до витрат».

Незважаючи на недоліки натуральний й трудовий методи, мають досить високий ступінь об'єктивності й діагностичної здатності, оскільки використовують реальні й нормативні дані.

На рівні підприємств та їх великих підрозділів, так само як і в галузях економіки, для вимірювання обсягів виробництва та продуктивності праці застосовується в основному вартісний метод, коли всі види та обсяги продукції, робіт, послуг мають вираз в єдиному грошовому показнику – в гривнях, що визначається шляхом множення показників обсягу на відповідні оптові ціни. Продуктивність праці також розраховується в грошовому виразі. Даний показник має назву – виробіток.

Достоїнства: Вартісні показники обсягів виробництва та продуктивності праці на відміну від натуральних враховують не лише види, але і різновиди виробленої продукції, а також відбивають певною мірою зміни в якості продукції.

Натуральні показники характеризують продукцію тільки як визначений показник споживчої вартості, то вартісні показники характеризують продукцію як визначений економічний результат роботи.

Здатність вартісного показника відбити в пропорційних величинах кількість праці, що наявна в різноманітній продукції, дозволяє використовувати його для обчислення продуктивності праці не лише на будь-якому підприємстві, але і окремої галузі та народному господарстві загалом.

Недоліки: По-перше, необґрунтоване завищення ціни продукції приводить до фіктивного росту продуктивності праці, але ця вже проблема не економіки праці. Щоб уникнути впливу інфляції, розрахунки здійснюється в порівнянних, сумірних цінах.

По-друге, складність методики вартісного методу вимірювання обсягу та продуктивності праці полягає у виборі найпридатнішого для конкретних умов способу визначення обсягів виробництва. Щоб цей показник не перебільшував реальних значень продуктивності праці, його варто звільнити від впливу повторного рахунку.

Найбільш застосовуваними методами вимірювання обсягів виробництва є показники валової, товарної та реалізованої продукції. Між показниками є певні відмінності [7, с. 132-135; 3, с.79-82].

Показник валової продукції характеризує загальний обсяг виробничої діяльності підприємства.

Показник товарної продукції – обсяг продукції, що надходить до народногосподарського обігу. За однакових оптових цін товарна продукція, що розраховується за заводським методом, відрізняється від валової на величину вимірювань залишків незавершеного виробництва.

$$\text{Вартісний показник валової продукції} = \text{Вартісний показник товарної продукції} - \text{Вартісний показник залишків незавершеного виробництва}$$

Реалізована продукція від товарної відрізняється на суму залишків призначеної для реалізації, але нереалізованої продукції.

$$\text{Вартісний показник реалізованої продукції} = \text{Вартісний показник товарної продукції} - \text{Вартісний показник залишків незавершеного виробництва}$$

Таким чином, при визначенні виробітку за валовою продукцією отримується, здавалося б, найточніший результат. Але в умовах ринкової економіки більш важливим є вимірювання продуктивності за реалізованою продукцією, оскільки збільшення незавершеного виробництва та нагромадження залишків нереалізованої продукції мають негативне економічне значення.

Недоліком вимірювання обсягів виробництва та виробітку за валовою, товарною та реалізованою продукцією є те, що оптові ціни містять вартість всіх матеріальних витрат. Оскільки у вітчизняній практиці при визначенні виробітку показники обсягу відносяться лише до живої праці (години, дні та чисельність робітників), то рівень виробітку у вартісному виразі здебільшого знаходиться під впливом зміни показників матеріаломісткості й фондомісткості.

Для усунення викривляючого впливу на показники обсягу виробництва та виробітку продукції застосовуються додаткові методи вимірювання: нормативно-чистою продукцією, за нормативною вартістю обробки, за умовно-чистою, чистою продукцією, за прибутком [7, с. 132-135; 3, с.79-82].

В умовах ринкової економіки показники нормативно-чистою продукцією та за нормативною вартістю обробки майже не використовують [7, с.134].

Показники нормативно-чистої продукції мають слабкий зв'язок з фінансовими результатами, а створення необхідної системи нормативів заробітної плати може призвести до їх завищення та викривлення результатів.

Метод нормативною вартістю обробки (НВО) застосовується лише як додатковий аналітичний метод вимірювання обсягу продукції та продуктивності праці. До НВО відносять заробітну плату виробничих робітників з нарахуваннями, норматив цехових витрат та норматив загальнозаводських витрат, а виробничі матеріальні витрати до НВО не входять. Основним недоліком методу нормативною вартістю обробки є те, що в показнику не знаходить відображення прибуток.

Обсяг умовно-чистої продукції (УЧП) враховує заробітну плату з нарахуваннями, амортизацію основних фондів та прибуток. Вплив зміни матеріальних витрат усувається, але зростає питома вага прибутку та амортизаційних відрахувань, їх зміни також можуть викривити показники обсягів продукції та продуктивності праці.

$$\hat{I} \hat{a} \hat{n} \hat{y} \hat{a} \hat{O} \hat{I} = \hat{D} \hat{a} \hat{a} \hat{e} \hat{z} \hat{c} \hat{i} \hat{a} \hat{a} \hat{i} \hat{a} \hat{i} \hat{d} \hat{i} \hat{a} \hat{o} \hat{e} \hat{o} \hat{z} \hat{y} - \hat{I} \hat{a} \hat{d} \hat{a} \hat{d} \hat{a} \hat{e} \hat{i} \hat{i} \hat{i} \hat{a} \hat{e} \hat{o} \hat{d} \hat{a} \hat{e};$$

$$\hat{I} \hat{a} \hat{n} \hat{y} \hat{a} \hat{O} \hat{I} = \hat{O} \hat{i} \hat{i} \hat{a} \hat{Q} + \hat{A} \hat{i} \hat{i} \hat{d} \hat{o} \hat{e} \hat{z} \hat{a} \hat{o} \hat{z} \hat{y} + \hat{I} \hat{d} \hat{e} \hat{a} \hat{o} \hat{d} \hat{i} \hat{e}.$$

Чиста продукція – це є вартість валової продукції без усіх матеріальних витрат, включаючи амортизацію. В показнику втілена знову створена в процесі виробництва вартість, результат живої праці працівників підприємства.

$$\hat{I} \hat{a} \hat{n} \hat{y} \hat{a} \times \hat{I} = \hat{D} \hat{a} \hat{a} \hat{e} \hat{z} \hat{c} \hat{i} \hat{a} \hat{a} \hat{i} \hat{a} \hat{i} \hat{d} \hat{i} \hat{a} \hat{o} \hat{e} \hat{o} \hat{z} \hat{y} - \hat{I} \hat{a} \hat{d} \hat{a} \hat{d} \hat{a} \hat{e} \hat{i} \hat{i} \hat{i} \hat{a} \hat{e} \hat{o} \hat{d} \hat{a} \hat{e} - \hat{A} \hat{i} \hat{i} \hat{d} \hat{o} \hat{e} \hat{z} \hat{a} \hat{o} \hat{z} \hat{y};$$

$$\hat{I} \hat{a} \hat{n} \hat{y} \hat{a} \times \hat{I} = \hat{O} \hat{i} \hat{i} \hat{a} \hat{Q} + \hat{I} \hat{d} \hat{e} \hat{a} \hat{o} \hat{d} \hat{i} \hat{e}.$$

Якщо за обсяг продукції взяти вартісний показник чистої продукції, то буде врахований і ріст якості продукції і її необхідність на ринку.

При розрахунку обсягів продукції та продуктивності праці викривлюючий вплив витрат минулої праці повністю усувається, але суттєво зростає питома вага прибутку. Тому в умовах різної прибутковості різноманітних видів продукції саме прибуток відіграє основну роль у викривленні показника продуктивності праці, розрахованого на її основі. Але в той же час саме різноприбутковість враховує різну якість продукції. Завдяки цьому зміна в прибутковості продукції відображає зміни якісної складової продуктивності праці. А саме зміна кількості продукції відображається через зміну кількості праці й фонду заробітної плати, а зміна якості продукції через зміну якості праці й прибутку.

Прибуток – це додатковий капітал, який отримують працівники підприємства, у вигляді премій за якісну працю, та власники інвестованого капіталу, у вигляді винагороди за підприємницькі здібності. Відношення прибутку до витрат праці дає ще один окремий показник продуктивності – рентабельність праці.

На закінчення автором пропонується ідея розробленого методу редукції витрат й результатів праці, значення якого полягає у зведенні вартостей виробів і виконуваних операцій до універсальної одиниці виміру. Метод універсальної одиниці виміру ґрунтується на припущенні про те, що відношення між вартостями будь-яких двох похідних операцій, виконуваних на тому ж самому підприємстві, з

перебігом часу не змінюється. Можуть змінюватися вартості кожної операції, але відношення між вартостями зберігає постійне в часі значення. Внесення, якихось вдосконалень в ту або іншу операцію, очевидно, означає появу нової операції. Наприклад, вартість бензину А95, А92, А76 та дизельного пального досить швидко змінюється. Але співвідношення в вартості й енергетичній цінності залишається постійною протягом тривалого часу. Зміна в вартості відбувається в трьох випадках: по-перше, коли змінюється якість ресурсу – більш октановий бензин А98; по-друге, зміна цінності даного ресурсу по відношенню к всім іншим – закінчуються запаси нафти, збільшуються ціна на бензин; по-третє, основний ресурс бензин замінюється більш дешевшим аналогом – електроенергією. Таким чином, в трьох випадках є поява нового ресурсу, більш якісний, більш цінний чи альтернативний ресурс. Така ж тенденція й в трудових витратах. Ціна трудових ресурсів змінюється, але на більшості підприємств відношення між вартостями представлена в тарифно-кваліфікаційній сітці та тривалий час залишається незмінною.

**Висновки.** Зважаючи на вищесказане, в Україні як й в цілому світі найбільш перспективні шляхи редукції витрат й результатів праці, для управління продуктивністю праці, можна виділити такі:

1. Для визначення витрат праці необхідно виділити фактор праці від інших факторів виробництва, тобто відокремити витрати «живої» праці від «минулої» праці.

2. Для визначення результатів праці необхідно виділити з результатів виробництва всі матеріальні витрати й амортизаційні відрахування залишивши нову створену споживчу вартість, яка складається з фонду заробітної плати й прибутку.

3. Найбільш перспективним методом редукції витрат й результатів праці, в умовах ринкової економіки є вартісний метод, а одиниці виміру витрат й результатів праці є гривня. Це дає можливість моделювання досить простих й зрозумілих показників продуктивності праці у вигляді процентів.

У більшості зарубіжних країн під продуктивністю розуміють відношення результатів виробництва до витрат виробничих факторів, причому до результату виробництва відносять у грошовому виразі всі вироблені за даний період товари та послуги, а до затрат виробничих факторів – витрати на живу працю (заробітна плата з усіма нарахуваннями та вартістю натуроплати), поточні матеріальні витрати (сировина, матеріали, комплектуючі, послуги тощо) та капітал (амортизація основних фондів). [7, с.135]. А під продуктивністю праці розуміють відношення результатів виробництва у грошовому виразі (частіше без поточних матеріальних витрати – додана вартість) до витрат живої праці у грошовому виразі [6, с.27-28]. Усі розрахунки проводяться в порівняльних цінах базового року (США) або поточного періоду (Європа). Інакше кажучи, порівнюються результати виробництва із затратами живої та уречевленої праці для показників продуктивності виробництва, та порівнюються результати виробництва із затратами живої праці для показників продуктивності праці. На думку автора, даний метод є найбільш перспективним для ринкової економіки України, що розвивається.

1. Адамчук В.В., Ромашов О.В., Сорокіна М.Е. Економіка й соціологія праці: Підручник для вузів - М: ЮНІТИ, 2000.

2. Богиня Д.П., Грішнова О.А. Основи економіки праці: Навч. посібник. – К.: Знання-ПРЕС, 2000. – 313 с.

3. Буряк П.Ю. Економіка праці й соціально-трудова: Навч. посіб. – К.: Центр навч. л-ри, 2004. – 438с.

4. Генкин Б.М. Экономика и социология труда: Учебник для вузов – М.: Норма, 2002. – 400с.

5. Есинова Н.И. Экономика труда и социально трудовые отношения: Учеб. пособ. – К; Кондор, 2004. – 429с.

6. Зубов В.М. Как измеряется производительность труда в США / Под ред. Р.В. Гаврилова. – М.: Финансы и статистика, 1990. – 144 с.

7. Калина А.В. Економіка праці. Навч. посіб. / МАУП. – К.: МАУП, 2004. – 268с.

8. Кирсанов К.А. Теория труда: Учеб. пособ. – М.: Экзамен, 2003. – 414с.

9. Петров Н.И. О производительности труда. – М.: Знание, 1991. – 62с.