

2. Гонта О. І. Організаційно-економічні аспекти інтеграції прикордонних регіонів: Дис. канд. екон. наук: 08.10.01 / Міністерство освіти і науки України; Чернігівський державний технологічний університет. – Чернігів, 2000. – 214 с.
3. Європейська рамкова конвенція про транскордонне співробітництво між територіальними общинами або властями (21.05.1980 р.; м. Мадрид). Текст українською мовою. – Рада Європи. – Страсбург, 1998. – 35 с.
4. Жулканич О. М. Територіальні фактори розвитку зовнішньоекономічних зв'язків (на прикладі Закарпатської області): Дис. канд. екон. наук: 08.10.01 / НАН України; Інститут регіональних досліджень. – Львів, 2001. – 210 с.
5. Мікула Н. Міжтериторіальне та транскордонне співробітництво: Монографія. – Львів: ІРД НАН України, 2004. – 395 с.
6. Пила В. І. Деякі аспекти участі України в розвитку транскордонного співробітництва та діяльності євро регіонів / В. І. Пила, О. С. Чмир // Регіональні перспективи. – 2002. – № 2. – С. 28–32.
7. Региональные аспекты сотрудничества СССР со странами СЭВ / В. С. Будкин, И.Ф. Зайцев, В. Р. Сиденко; отв. ред. В. С. Будкин; АН УССР. Ин-т соц. и эк. проблем зарубежн. стран. – К.: Наукова думка, 1988. – 387 с.
8. Рішення Київської міської ради “Про Програму інформатизації міста Києва на 2002–2004 роки” (№ 107/107 від 11.07.2002) // www.kyiv-inf.kiev.ua.
9. Стеченко Д. М. Розміщення продуктивних сил і регіоналістика: Навч. посібник. – К.: Вікар, 2002. – 376 с.
10. Сторонянська І. З. Організаційно-економічні основи міжрегіонального співробітництва прикордонного регіону (на прикладі Західного регіону України): Дис. канд. екон. наук: 08.10.01 / НАН України; Інститут регіональних досліджень. – Львів, 2001. – 220 с.

Надійшла 12.05.2009

УДК 330

В. В. ДОРОФИЕНКО, М. М. ШУТОВ
ДонГУУ

ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА, ДОХОДЫ, БЕДНОСТЬ, И ЗДОРОВЬЕ РАБОТАЮЩЕГО НАСЕЛЕНИЯ

Узагальнено методичні підходи щодо оцінки продуктивності праці та складових, що її формують. Викладено авторське бачення місця продуктивності праці в системі економічних відносин.

The methodical approaches in relation to the estimation of the labour productivity and constituents, that form it were generalized. The author seeing of place of the labour productivity in the system of economic relations was expounded in the article.

Производительность труда – базовый компонент экономического роста любой страны. В экономической литературе существуют методологически различные взгляды на сущность продуктивности трудовой деятельности и её место в системе экономических отношений. Дифференциация объективно обусловлена рассуждениями о целях исследований, уровня, а также особенностях авторского видения системы взаимосвязей между социальными и экономическими явлениями. В связи с этим выделяются разные подходы к исследуемым проблемам производительности труда, которые в общем виде состоят в следующем: **первое** – производительность труда рассматривается как результат взаимодействия капитала, труда и привлеченных ресурсов; **второе** – продуктивность экономической системы или любую факторную производительность определяют как исходную от трудовой деятельности в сфере материального производства; **третий** – наблюдается отождествление разных аспектов общественной продуктивности с производительностью труда на основе, что последняя играет активную роль в общем воспроизводительном процессе.

Основной характеристикой производительности труда на уровне отдельных субъектов хозяйствования является физическое количество произведенной продукции. На уровне отрасли или экономики необходимо учитывать другие показатели, в частности финансовые и потребительские. Одновременно производительность, как исходный принцип рыночных отношений, формирует социально – экономические требования к уровню здоровья человеческих ресурсов, которые участвуют в результативном труде, соответствующему нуждам общества.

При условии эффективного использования человеческих ресурсов обеспечивается создание национального продукта и предпосылки необходимые для прогресса страны. Формирование условий продуктивного труда экономически активного населения происходит не только через систему регулирования темпов, пропорций и форм занятости, но и высоких конечных результатов в виде социально принятого уровня трудового дохода, удовлетворение потребительского спроса населения и увеличения

темпов экономического роста. Именно из-за этой причины в экономически развитых странах мира, чрезвычайно высокое внимание придается своевременному и эффективному решению проблем здоровья работающего населения. Это обусловлено не только сокращением ресурсного воспроизводстве населения через уменьшения экономически активного населения, но и необходимого повышения качества жизни людей, без экстенсивного привлечения дополнительных ресурсов.

Максимальное внимание должно ориентироваться на выявление региональных резервов продуктивности труда, уделяя особое внимание проблемам профессиональной подготовки и сохранения длительной трудоспособности работающего населения в связи с сокращением экономически активного населения. А экономически активное население должно усвоить, что его благополучие и социальный статус зависит от самореализации с учетом физических возможностей личного здоровья и профессиональных способностей каждого.

В советские времена в учебниках по политэкономии неизменно приводилось ленинское выражение о том, что производительность труда – это самое главное, самое важное для победы нового общественного строя. В тогдашней политэкономии даже существовал закон неуклонного роста производительности труда.

Показатели этого роста были неотъемлемой составляющей всех планов. На народно-хозяйственном уровне данные общественной производительности труда определялись как отношение производственного национального дохода к численности работников, занятых в отраслях материального производства. А по отраслям экономики, в промышленности, строительстве, сельском хозяйстве, они рассчитывались на базе показателей валовой, а не чистой, как по всему народному хозяйству, продукции.

В Украине за три последние советские пятилетки (1976-1990 гг.) среднегодовые темпы прироста производительности труда составляли около 3,2 %, а в 1990 г., в целом по СССР, она упала на 0,7 %. 1993 г. был последним годом, по итогам которого в нашей стране был определен показатель общественной производительности труда. С тех пор его расчеты были прекращены, хотя макроэкономическая пропорция между выпуском продукции и затратами труда на ее производство не должна выпадать из поля зрения экономического блока исполнительной власти.

В ноябре прошлого года на заседании Кабинета министров Украины был поднят вопрос о необходимости использования в макроэкономическом анализе страны и прогнозировании показателя общественной производительности труда. Пока, правда, конструктивные шаги в этом направлении так и не сделаны.

При всей кажущейся второстепенности данного показателя за ним стоят важные макроэкономические и социальные проблемы. После десятилетия спада экономики Украины начался рост, физический объем ВВП увеличился на 55 %, а численность занятых – лишь на 2,75%. Общественная производительность труда за эти годы повысилась в 1,51 раза и за счет ее увеличения было получено 95 % прироста ВВП. Среднегодовые темпы прироста производительности труда в 2000-2008гг. составили 7,2%, а реальной среднегодовой заработной платы – 19,2 %, т.е. в 2,7 раза больше. Проф. Б.Н. Данилишин указывает о неверном экономическом подходе к формированию зарплаты и критическом отставание Украины по производительности труда от других стран мира. По оценкам специалистов она, составляет лишь 30 % производительности труда в странах Евросоюза. Эта проблема должна волновать исполнителей власти в наибольшей степени.

Проблему производительности труда нужно разделить на две части. Первая касается возможности ее определения – не исчезли ли в сегодняшних рыночных условиях возможности расчета этого показателя. Вторая связана с экономической интерпретацией полученных данных, их соответствии нынешним реалиям.

Многие руководители довольно пессимистически относились к возможности расчетов этого показателя и приводили перечень ограничений, сдерживающих такие расчеты. Во всяком случае, расчет показателя в варианте «общественная производительность труда» не составляет каких-либо сложностей. Однако чисто механически повторять эти расчеты в «советском варианте» нельзя. Тогда считали, что национальный доход, как числитель этого показателя, создается только в отраслях материального производства. В общепринятой же международной Системе национальных счетов (СНС), на которую уже давно перешла статистика Украины, нет деления экономики на две сферы (производственную и непроизводственную).

В СНС аналогом тогдашнего производственного национального дохода является показатель ВВП, к которому мы все уже привыкли. Он отличается от национального дохода (в прежнем понимании) двумя основными чертами. Первая – ВВП «шире» национального дохода (примерно на 20-30 %), ибо охватывает и созданную (добавленную) стоимость в отраслях непроизводственной сферы. Вторая – включает отчисления на потребление основного капитала (проще говоря амортизацию), составляющую порядка 15% ВВП. В статистике многих стран их довольно трудно точно выделить, поэтому они включаются в ВВП.

А если в знаменателе численность работающих в отраслях материального производства заменить соответственно на общую численность работающих во всех отраслях экономики, то мы получим современный аналог общественной производительности труда, причем даже еще более «общественной» чем в советском понимании, ибо он будет охватывать все отрасли производства товаров и услуг (табл. 1).

Вообще-то в методологии определения производительности труда нет каких-либо неразрешимых

проблем. Дополнительного внимания требует знаменатель – численность работающих. Желательны более точные расчеты в эквиваленте полной занятости или отработанных человеко-часах. Но они не могут в значительной степени повлиять на динамику этого показателя.

Что касается числителя, то тут требуется дополнительный анализ и объяснение причин значительного превышения производительности труда по выпуску продукции в сравнении с расчетами по ВВП (114,7 % против 82,5 % в 2007 г. по отношению к 1990 г.). Еще раз отметим, что расчет по ВВП вызывает больше доверия. Видимо, показатель выпуска продукции существенно завышается за счет так называемого повторного счета. Но производительность труда в отраслях и особенно подотраслях экономики проще определять по выпуску продукции, а не на базе ВВП (валовой добавленной стоимости по отраслям экономики).

Таблица 1

Динамика производительности труда и ее компонентов (1990 г. – 100 %) [5]

Год	ВВП	Выпуск продукции	Количество работающих		Производительность труда	
			тыс.	%	ВВП	выпуск продукции
1990	100,0	100,0	25419,1	100,0	100,0	100,0
1995	47,8	55,8	23725,5	93,3	51,2	59,8
2000	43,2	52,9	20175,0	79,4	54,4	71,5
2001	47,2	58,5	19971,5	78,6	60,1	74,5
2002	49,7	65,2	20091,2	79,0	62,9	82,9
2003	54,5	72,5	20163,3	79,3	68,7	91,4
2004	61,1	83,1	20295,7	79,8	76,5	104,1
2005	62,7	86,7	20680,0	81,4	77,1	106,7
2006	67,3	93,6	20730,4	81,6	82,5	114,7
2006 к 2000	155,8	176,9	-	102,8	151,7	160,4

В табл. 2 отражена динамика производительности труда, по отраслям, включая отрасли бывшей непродуцственной сферы.

Таблица 2

Индексы производительности труда на базе ВВП и выпуска продукции по отраслям экономической деятельности (2007г. в % к 2001 г.)

Отрасль экономической деятельности	Валовая добавленная стоимость	Выпуск продукции в основных ценах	Количество работающих	Производительность труда	
				валовая добавленная стоимость	выпуск продукции в основных ценах
Вся экономика	146,1	153,9	103,5	141,2	148,7
Сельское и лесное хозяйство	117,6	117,6	96,8	121,5	121,5
Промышленность	136,1	150,4	92,8	146,7	162,1
добывающая	127,7	121,8	89,2	143,2	136,5
Обрабатывающая	149,0	161,7	92,2	161,6	175,4
электроэнергия, газ, вода	101,5	107,8	100,2	101,3	107,6
Строительство	156,1	174,1	108,8	143,5	160,0
Торговля, услуги по ремонту	136,5	149,1	122,0	111,9	122,2
Транспорт и связь	170,7	188,6	105,6	161,6	178,6
Финансовая деятельность	283,4	259,8	144,2	196,5	180,2
Недвижимость, аренда, услуги юридическим лицам	214,2	228,2	115,9	184,8	196,9
Государственное управление	135,9	128,7	88,5	153,6	145,4
Образование	129,2	127,2	102,9	125,6	123,6
Здравоохранение, социальная помощь	151,2	136,6	99,6	151,8	131,7

Согласно этим данным, в промышленности Украины за семь лет (01. 01. 2008г. к 2000 г.) производительность труда выросла в 1,85 раза. Цифры, безусловно, впечатляющие и завидные для других

стран. Выше эти показатели в машиностроении – 319 % (в том числе в производстве транспортного оборудования – 389 %) и производстве древесины и изделий из нее – 315 %.

К сожалению, в 2008 г. разразился кризис в экономике страны, с понижением производительности труда в отраслях тяжелой индустрии.

Еще более впечатляющий и завидный для других стран рост производительности труда в наших сельскохозяйственных предприятиях: 329 % за семи лет (2006 г. к 2000 г.), в том числе абсолютный рекорд за 2008 г. – 184 %.

Однако, впечатляющий и завидный для других стран рост производительности труда наметился в сельскохозяйственных предприятиях.

Скорее всего, такой рост производительности труда обусловлен существенным сокращением численности неквалифицированных рабочих занятых в АПК – с 2753 тыс. чел. до 1295 тыс. человек. Очевидно, что в сельскохозяйственных предприятиях, которые формировались из бывших колхозов и совхозов, оставалось слишком много лишних работников.

Проблема продуктивного использования человеческих ресурсов в обеспечении сталого социально-экономического развития Украины и её регионов чрезвычайно актуальна. Достижение этой траектории развития предусматривает, прежде всего, продуктивность труда и соответствующую систему занятости населения с совершенными территориально-отраслевыми пропорциями распределения рабочей силы, её высокой мобильности при широком выборе альтернативных вариантов трудоустройства.

Нужно признать, что труд медицинских работников физический и маломеханизированный, а предложить что-либо новое, инновационное для увеличения производительности труда невозможно. Однако увеличение интенсивности медицинской деятельности возможно при рациональном использовании рабочего времени, при помощи организационных мероприятий, направленных на интенсификацию труда. Прежде всего, это возможно при освобождении врачей от несвойственных функций, перераспределении врачебных манипуляций в пользу среднего и младшего медицинского персонала, создании условий или мотивации для повышения заработной платы, изменении форм управления и степени контроля различных уровней управления, создании конкуренции и других видов рыночной экономики. Если же попытаться хотя бы ориентировочно определить изменение производительности труда в частных медицинских хозяйствах, то, очевидно, в них она ощутимо повышается. И это вполне закономерно.

При попытке определить понятие зарплаты, выясняем, что в известное каждому слово вкладывают разный смысл. Если оплачивается наш труд, то разговор о смысле зарплаты начинается с прожиточного минимума для нас и нашей семьи. Именно так полагали ученые-экономисты А. Смит, Д. Рикардо, Мальтус и многие другие, утверждавшие, что зарплата есть цена труда, эквивалентная количеству приобретенных товаров, необходимых для поддержания жизни работника и его семьи. Причем первый особо настаивал на том, что зарплата не может быть равна прожиточному минимуму, а должна превышать его, поскольку только в этом случае работник будет деятельным, прилежным и даже «более умным», чем при низкой зарплате.

В нашем государстве официальное определение труда и заработной платы имеется в Конституции Украины (ст. 43): «Каждый имеет право на труд, что включает возможность зарабатывать себе на жизнь» и устанавливает, что зарплата – это никакая не цена труда, а «вознаграждение... работнику за выполненную им работу». Это игнорирует какую бы то ни было связь между зарплатой и прожиточным минимумом. Далее по тексту: «Размер заработной платы зависит от сложности и условий выполняемой работы, профессионально-деловых качеств работника, результатов его труда в хозяйственной деятельности предприятия».

Закон «Об оплате труда» содержит не менее интересную дефиницию минимальной зарплаты, которая определяется «с учетом стоимости величины минимального потребительского бюджета с постепенным сближением уровней этих показателей в меру стабилизации и развития экономики страны», а устанавливается – «в размере, не ниже стоимостной величины границы малообеспеченности в расчете на трудоспособное лицо». Означенная граница не имеет никакого отношения ни к какому лицу, поскольку устанавливается на самом деле парламентом с подачи Кабинета Министров, исходя не из минимального потребительского бюджета, а никому не известной «меры стабилизации и развития экономики страны».

Вопрос о соотношении минимальной заработной платы и прожиточного минимума пока не нашел однозначного решения. Сущность разногласия сводится к признанию или не признанию необходимости через минимальную заработную плату в какой-то мере обеспечить не только работников, но и их семьи. Не имея представления о прожиточном минимуме, потребительской корзине – наборе товаров и услуг, необходимый для нормальной жизни человека, не позаботившись о пропорциональном росте доходов работников в зависимости от темпов инфляции, невозможно говорить не то что о социальной защите, а и об эффективности в целом механизма ценообразования. Минимальная потребительская корзина должна обеспечивать потребление минимума благ и услуг на приемлемом для работника уровне.

Законодательное закрепление понятия прожиточного минимума, введение в практику механизма его расчета – одно из важнейших звеньев совершенствования организации оплаты труда и социальной защиты работников. Без них нормальный переход к рыночным отношениям представляется маловероятным.

Группа консультантов по вопросам защиты социально – экономических интересов трудящихся Федерации профсоюзов Украины и привлеченные ими ученые экономисты Украины при определении прожиточного минимума, соответствующего величине минимальной заработной платы, предлагают пользоваться следующей формулой:

$$P_m = \frac{M_{н.б} \cdot K_{с.с} - D - P}{K_p} N_{пр}, \quad (1)$$

где P_m – прожиточный минимум, соответствующий величине минимальной зарплаты;
 $M_{н.б}$ – минимальный потребительский бюджет, включающий расходы на покрытие минимальных потребностей содержания семьи;

$K_{с.с}$ – количественный состав семьи (по данным статистики в Украине он равен 3,3);

D – дотации государства на содержание детей;

P – стипендии, пенсии и другие пособия и льготы на иждивенцев, пополняющие семейный бюджет;

K_p – количество работающих членов семьи (с учетом сложности экономического положения определение величины минимальной и средней заработной платы целесообразно проводить, исходя из расчета двух работающих членов семьи (впоследствии при необходимости высвобождения женщины – матери из производства для воспитания детей этот коэффициент может быть снижен до 1,0);

$N_{пр}$ – средняя норма прибыли, образующая формирование страховых гарантий в составе заработной платы (сейчас может быть принята на уровне 1,2).

Однако сегодня политика правительства Украины строится на мнении, согласно которому минимальная заработная плата должна удовлетворять потребности работника, а не его семьи. Если доходов для этого недостаточно, то подключаются государственные средства, общественные фонды потребления, выплачиваются семейные пособия. Именно так принято в большинстве стран с развитой рыночной экономикой (США, Англия, Германия, Франция, Бельгия, Италия, Япония и др.)

Безусловно, такая система регулирования минимальных доходов более справедлива. Но уровень социально – экономического развития Украины не дает возможности поддерживать воспроизводство семьи работников за счет общества. Да и снижение стимулирующей роли трудовых доходов весьма нежелательно. В условиях перехода к рыночным отношениям экономический смысл минимальной заработной платы должен состоять в поддержании способностей работающего к производительному труду, к воспроизводству его рабочей силы.

Для формирования рыночной системы мотивации труда на предприятиях Украины необходимо обеспечить их методическими разработками и информационными материалами, позволяющими принимать научно обоснованные решения по выбору той или иной модели (системы оплаты труда). В противном случае вполне вероятно, что многие предприятия из-за дефицита информации и альтернативных вариантов по выбору системы оплаты труда вынуждены будут использовать прежние неперспективные системы формирования заработной платы, которые противоречат принципам рыночной экономики.

Модели оплаты труда, наиболее отвечающие требованиям рыночной системы мотивации труда в стране, должны учитывать как минимум четыре аспекта:

1) во-первых, размер оплаты труда должен зависеть от трудового вклада и результатов работы каждого работника, его опыта и квалификации;

2) во-вторых, заработок работника должен определяться конечными результатами работы, всего трудового коллектива;

3) в-третьих, организация оплаты труда должна способствовать обеспечению социальной защищенности работников, воспроизводству рабочей силы с учетом возможных инфляционных процессов;

4) в-четвертых, в условиях приватизации на предприятиях с коллективно – долевыми формами собственности при распределении доходов между работниками – пайщиками наряду с ранее отмеченными критериями необходимо учитывать долю вложенного ими капитала.

К сожалению, разрыв между потребительским бюджетом и минимальной заработной платой в Украине непрерывно растет. Существующий минимальный потребительский бюджет в Украине – не гарантия нормального уровня жизни каждого работника. Это цель, к которой надо стремиться, приближаясь к ней хотя бы поэтапно.

Конечно, повышение стандартов жизни населения должно быть краеугольным камнем всей экономической политики. Но если к этому вопросу подходить без надлежащего учета реальных возможностей экономики, последняя непременно на это отреагирует возникновением макроэкономических диспропорции, что в конечном итоге скажется и на уровне жизни в стране.

Из-за искажений в законодательной базе, в Украине наблюдаются неадекватные темпы роста заработной платы и производительности труда. Если взять за основу последние три квартала 2008 г., то реальная заработная плата увеличилась в три раза, а производительность труда – в 1,7 раза. Очевидно, что если заработная плата растет более высокими темпами, чем производительность труда, то дополнительные доходы каждым конкретным рабочим не зарабатываются за счет эффективного труда, а получают в порядке перераспределения за счет доходов других субъектов хозяйствования, в частности работодателей

или владельцев бизнеса. Впрочем, понятно, что *первой системной проблемой* есть продолжающая возрастать роль стоимости труда. Должно быть вполне достаточно понять, что административное повышение социальных стандартов (в частности – размера минимальной заработной платы) должно обязательно согласовываться с повышением эффективности труда. Кстати, при анализе экономических и монетарных процессов в развитых странах, в том числе в США, одно из главных мест отводится показателю производительности труда, тогда как в Украине этот показатель подавляющее большинство аналитиков вспоминают почему-то довольно редко.

Необоснованное форсирование повышения социальных стандартов жизни давит на цены и со стороны спроса из-за неадекватности соотношения роста ВВП и доходов населения (рис. 1).

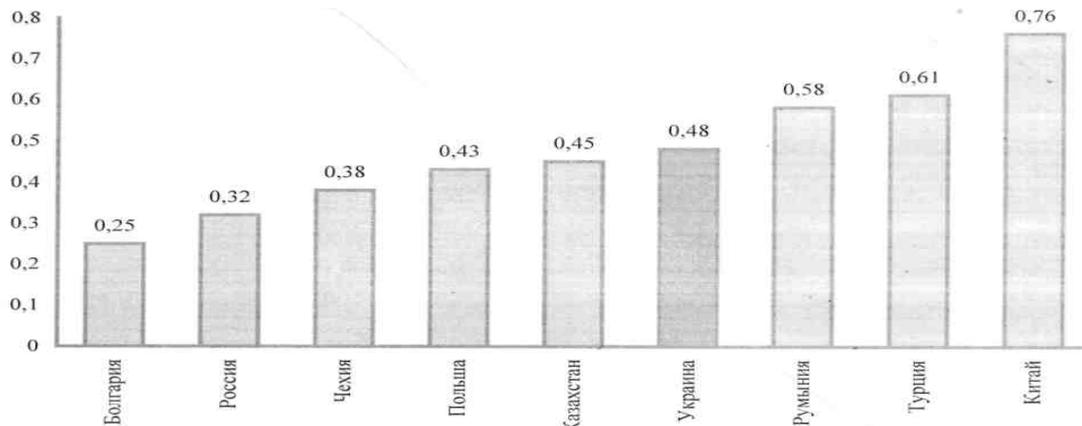


Рис. 1. Соотношение средней заработной платы и ВВП на одного, занятого в экономике, 2007 год

В принципе, в условиях низкого уровня жизни подавляющего большинства населения, увеличение доходов граждан должно опережать прирост ВВП. Однако все должно быть в разумных пределах, которых в Украине в течение последних лет не придерживались. Так, в 2004 году темпы роста реальных доходов населения составляли 19,6 % при росте реального ВВП на 12,1 %; в 2005-м эти показатели составляли 23,9 и 2,7 %, в 2006-м – 16,1 и 7,1 %, в 2007г. – 11,5 и 7,6% в текущем году – 32,5 и 93% (табл. 3).

Таблица 3

Соотношение средней заработной платы и ВВП на одного человека в 2007 году в странах с переходной экономикой

Показатели	Болгария	Россия	Чехия	Польша	Казахстан	Украина	Румыния	Турция	Китай
ВВП, млрд. нац. вал.	47,68	26781,00	3204,09	1050,92	9738,80	537,67	342,42	562,93	18308,48
Население, млрд чел.	7,7	142,8	10,2	38,1	15,1	46,6	21,6	72,6	1306,3
Занятые, млн чел.	3,1	67,0	4,8	14,6	7,3	20,7	9,3	22,3	758,3
Средняя зарплата за год, нац. вал	3885,0	128856,2	30694,1	592572,0	592572,0	12497,6	21241,0	15312,0	18364,0
Соотношение средней зарплаты к ВВП на одного человека	0,25	0,32	0,38	0,43	0,45	0,48	0,58	0,61	0,76
Соотношение средней зарплаты к ВВП на одного человека	0,62	0,69	0,81	1,11	0,92	1,09	1,34	1,97	1,31
Курс нац. вал./долл	1,56	27,19	22,60	3,10	126,09	5,05	2,81	1,43	7,96
ВВП, млрд долл.	30,61	984,96	141,81	338,69	77,24	106,47	121,90	392,45	2300,06
Средняя зарплата за год долл.	2494,2	4739,1	11280,9	9892,1	4699,6	2474,8	7561,8	10674,8	2307,0
ВВП на одного человека населения долл. населения,	3994,5	6856,1	13848,4	8890,2	5113,3	2275,6	5633,4	5408,0	1760,7
ВВП на одного занятого, долл.	9842,0	14697,1	29371,4	23208,1	10522,8	5135,9	13120,4	17562,5	3033,4

Вторая системная проблема состоит в том, что проведение эффективной политики увеличения доходов населения не сопровождалось действенными мерами по росту предложения потребительских товаров и услуг. Такие меры должны концентрироваться прежде всего вокруг стимулирования развития малого и среднего бизнеса, который должен взять на себя значительную часть удовлетворения растущих потребительских потребностей населения. Именно недостаточное внимание к проблемам развития малого и среднего бизнеса в итоге приводит к тому, что для большей части населения целый ряд обычных для европейца услуг (рестораны, аренда автомобилей, летний отдых, услуги фитнес-центров и т.д.) являются недостижимыми. В результате у граждан нет особого выбора – только лишь идти с полученными деньгами на продовольственный рынок и создавать там дополнительный спрос.

Третья системная проблема состоит в том, что в стране нет четко наработанных механизмов предупреждения возникновения шоковых ситуаций на потребительском рынке.

Впрочем, даже в таких условиях вполне можно было бы снизить объем спроса на потребительском рынке, направив доходы граждан на инвестирование и сбережения.

Уровень развития финансового рынка остается очень низким, и это является *четвертой системной проблемой*. Фактически, у подавляющего большинства населения на сегодняшний день нет альтернативы размещения своих временно свободных средств, кроме как на банковский депозит. Но банки далеко не всегда могут удовлетворить потребности граждан как по стоимости депозитов (особенно в условиях их ориентации на привлечение более дешевых средств за границей), так и по спектру услуг (многие граждане уже дозрели до того, чтобы вкладывать средства в те же пенсионные программы, но элементарно не знают, как это сделать). Поэтому недостаточное развитие фондового рынка и сегмента небанковских финансовых учреждений не позволяет вести речь о формировании дополнительных действенных каналов отвлечения средств населения от потребительского рынка и перенаправления их на инвестиционные цели.

Конечно, для решения четвертой проблемы нужно решить задачу повышения доходов населения.

Эти явные нестыковки важнейшие макропоказателей, осознавая, что реальная зарплата в принципе не может расти быстрее, чем производительность труда.

В тоже время минимальная заработная плата в нашей стране до 01.01.2009 г. составляет 545 грн. В бюджете на 2009 год заложено увеличение минимальной зарплаты на 11%, с 1 января она будет равняться 605 грн, что значительно меньше прожиточного минимума работающей особы (821,5 грн). табл. 4.

Таблица 4

Размер прожиточного минимума одного лица в расчете на месяц

Размер прожиточного минимума	Социальные и демографические группы населения				
	Дети в возрасте до 6 лет	Дети в возрасте от 6 до 18 лет	Трудоспособные лица	Лица, утратившие трудоспособность	Общий показатель
2000	240,71	297,29	287,63	216,56	270,10
2001	276,48	345,66	331,05	248,77	311,30
2002	307	384	365	268	342
2003	307	384	365	268	342
2004	321,14	400,62	382,74	281,76	358,49
2005	400,6	528,1	503,4	394,2	423,0
2006	411,2	596,9	550,1	413,7	463,75
2007	538,1	687,4	647	481,6	520,0
2008	557,6	701,13	669,5	498,1	606,5
2009	-	-	821,5	-	

Средняя зарплата по стране в минувшем 2008 году составляла 1840,3 грн. В 2009. среднюю заработную плату прогнозируют на уровне – 2093,5 грн. Надо думать, отечественная статистика считает что зарплата, получаемая нами на руки (2093 грн) «чистая» и превышает наш прожиточный минимум более чем в два раза, но эта зарплата номинальная, брутто, проще – «грязная», насчитанная без учета налогов и инфляции. «Чистыми» на руки работающие получают где-то 1277 грн (табл. 5).

Таблица 5

Среднемесячная номинальная заработная плата нанимаемых работников (Госкомстат Украины)

	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Украина	73	230	311	376	462	590	806	1041	1329,7	1840,3	2093,5

Среди регионов Украины наиболее низкой была заработная плата работающих в Тернопольской области (на 32,2% меньше среднего показателя по стране), вместе с тем высочайший ее уровень (в 1,7 раза больше, чем в среднем по стране), наблюдается в г. Киеве. Средняя заработная плата работников Киевской, Запорожской, Днепропетровской и Донецкой областей на 0,4-14,9 % превысила показатель в целом по

стране. Номинальная средняя заработная плата в 2008 г. сравнительно с соответствующим периодом 2007г. увеличилась на 38,3 %.

Темпы прироста номинальной заработной платы в 2008 году, по сравнению с 2007 годом, колебались от 20,1 % в Николаевской области до 32,6% в Черкасской области. Наиболее динамично возросла номинальная заработная плата в Черкасской области(32,6%), Винницкой (30,4%) и Житомирской (30,1%) областях. Но реальная заработная плата (которая характеризует количество товаров и услуг, которые можно приобрести на заработную плату в этих регионах) увеличилась соответственно лишь на 26,7%, 25,4% и 23,8%. Среди наиболее важных причин, которые замедляют рост реальной заработной платы, следует отметить рост цен на товары и услуги при отсутствии механизмов защиты доходов от инфляции, резкую трансформацию бесплатных социальных благ в оплату труда, массовые и длительные задержки выплаты, повышение уровня реальной безработицы. При этом во всех регионах абсолютный показатель уровня среднемесячной заработной платы превышал прожиточный минимум для трудоспособных лиц, который действовал в мае – декабре 2007 года.

Сумма невыплаченной заработной платы по экономически активным предприятиям в 2007 году уменьшилось на 54,5% и составила на 1 января 2008 года 817,6 млн грн. Такое сокращение задолженности имело во всех регионах страны (кроме Тернопольской области, где задолженности по зарплате возросла на 400 тыс. грн).

Самые высокие темпы сокращения задолженности по сравнению с началом года наблюдались в **Черниговской** (на 73,6%), **Ровенской** (на 73,5%), **Луганской** (на 70,6%), **Волинской** (на 66,7%) и **Львовской** (на 65,8 %) областях, самые низкие – в **Николаевской** (11%), **Сумской** (15%) и **Хмельницкой** областях (17%). Несмотря на достаточно высокие темпы погашения задолженности, Донецкая и Луганская области продолжают лидировать по суммам невыплаченных зарплат. Вероятно, на начало 2009 года этот показатель значительно возрастает по всем регионам Украины.

Номинальные доходы населения в 2008 г. по сравнению с соответствующим периодом 2007 г. увеличились на 27,7%. Имеющийся доход, который может быть использован населением на приобретение товаров и услуг, увеличился на 22,2 %, а реальный, определенный с учетом ценового фактора, – на 10,8 %. Несмотря на значительный спад экономике в 2008 год и уже наблюдаемое падение налоговых поступлений в бюджет, в стране запланировано увеличение доходов населения на 6 млрд грн – 237 млрд грн против 231 млрд грн, в 2008 году (рис. 2).

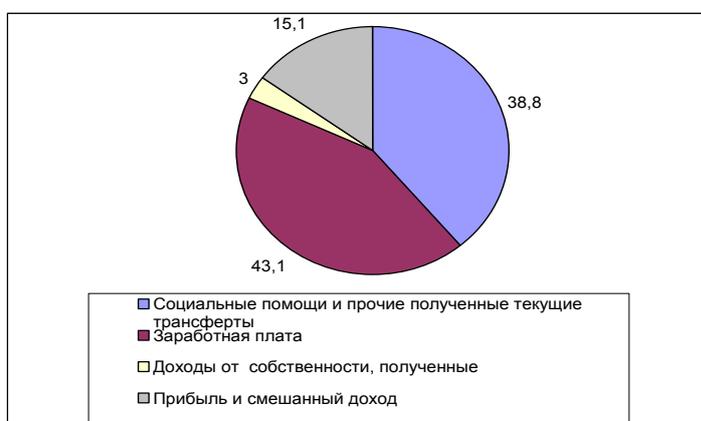


Рис. 2. Структура доходов населения в 2007 р., в % (Госкомстат Украины)

По данным исследования, основным источником дохода для населения Украины является зарплата по основному месту работы (табл. 6).

Социальная помощь занимает второе место в структуре доходов населения. В прошлом году 13% от общей суммы помощи выплачено в Донецкой области, в Днепропетровской и Луганской областях соответственно – 8,2% и 6.4%, на долю же Черновицкой, Закарпатской и тернопольской областей пришлось соответственно 1,5%, 1,8% и 1,9%. Региональные соотношения между максимальными и минимальными выплатами социальной помощи (в расчете на одного человека) отличаются 1,94 раза.

В труде подавляющее большинство видит не только основной доход, но и дополнительный, как способ повысить благосостояние. Поэтому третье место по возможности улучшить материальное положение выходит работа на огороде или приусадебном участке (табл. 7).

По обобщенному показателю уровня доходов населения лидируют восточные промышленные регионы, самый низкий уровень в **Хмельницкой, Тернопольской и Херсонской** областях. Значительная дифференциация регионов по этому показателю в определенной мере объясняется особенностями отраслевой структуры экономики регионов.

Как показывает анализ, расхождения в заработной плате по регионам не связаны с различием в производительности труда или с результатами производственной деятельности.

Таблиця 6

Основной источник дохода семьи (в анкетах отмечались до трех основных источников дохода), %

Источники дохода	Мужчины	Женщины	Всего
Зарплата по основному месту работы	80,0	78,9	79,4
Пенсии, пособия, стипендии и другие виды пособий и помощи, получаемые от государства	42,9	52,2	47,5
Подсобное хозяйство, дача, приусадебный участок	27,4	26,8	27,1
Разовые приработки, заработки от случая к случаю	25,6	21,1	23,1
Совместительство	7,1	8,0	7,6
Алименты, помощь, получаемая от родственников, друзей и т.п.	2,3	4,9	3,8
Собственный бизнес	4,0	2,9	3,4
Доходы от собственности, сдачи в аренду имущества, проценты по вкладам	1,9	1,6	1,8
Не ответили	0,2	0,2	0,2

Таблиця 7

Дополнительные источники дохода респондента и членов его семьи

Деятельность	Мужчины	Женщины	Всего
Работа на огороде или приусадебном участке, самообеспечение некоторыми продуктами питания	41,6	39,6	40,5
Используют любую возможность разовых и временных приработков	33,1	29,1	30,9
Сверхурочная работа или совместительство по основному месту работы	23,7	17,2	20,1
Работа по совместительству в нескольких местах на постоянной основе	14,9	15,5	15,3
Ничего не предпринимают, так как ничего не могут сделать для улучшения своего положения	10,4	15,1	13,0
Торгуют продуктами, выращенными у себя на участке и или другими предметами, сделанными собственными руками	8,1	8,6	8
Получают помощь со стороны родственников, друзей знакомых	6,7	9,2	8,1
Переобучаются, переквалифицируются, чтобы сменить работу, повысить зарплату	7,2	7,3	7,3
Вынуждены занимать деньги	4,6	7,7	6,3
Ничего не предпринимают, так как в этом необходимости нет	6,2	5,2	5,7
Сдают в наем жилье, гараж, дачу, автомобиль и т.п.	1,7	2,0	1,8
Выезжают на сезонные заработки	1,7	0,6	1,1
Распродают кое-что из накопленного имущества	0,5	0,7	0,6
Другое (развивают собственный бизнес)	0,4	0,4	0,4
Не ответили	0,7	0,7	0,7

По результатам социологического опроса Центра Розумкова 26% граждан засвидетельствовали, что их семьям не хватает денег даже на питание; еще 42 % – что на питание хватает, но покупка одежды, обуви уже проблема; 24 % – сыты, одеты и даже могут кое-что откладывать, но этого «кое-что» маловато для покупки, к примеру, холодильника. И только 6 % опрошенных заявили, что запросто могут купить и холодильник, и телевизор, но не могут позволить себе «все, что хочется». Сегодня тех, кто себе это позволить может, среди опрошенных не оказалось... По Полу Самуэльсону, к бедной должна быть отнесена семья, тратящая на питание более трети дохода.

Стараясь поддержать определенный уровень жизни, стремясь к его повышению, человек должен обладать достаточным здоровьем и материальным ресурсом. Его величина у работающих зависит в большинстве случаев от получаемого заработка. Однако цена одного и того же уровня дохода может быть разной в зависимости от социально-демографических и экономических характеристик региона, а также физиологических особенностей индивида. Увеличивая трудовые нагрузки ради повышения дохода, работник может ухудшить в результате свое физическое и эмоциональное самочувствие.

Возрастающие трудовые нагрузки нередко меняют установки человека в отношении своего здоровья, заставляют осознавать потребности в медицинской помощи в целях профилактики и в период болезни.

Безработица, в том числе скрытая, низкий уровень оплаты труда способствовали распространению бедности. С началом реформ специалисты связывают появление в Украине такой новой депривированной группы, как работающие бедные, с 1995 по 1998 гг. таких людей было около половины среди имеющих работу, сегодня более половины.

Согласно другим исследованиям (оценка бюджета домохозяйств), в 1999г. при среднем для всего

населения риске бедности на уровне 50 % для работающих по найму он составил 46,3 %. Бедность работающих в основном обусловлена совокупным или самостоятельным влиянием двух факторов: иждивенческой демографической нагрузки и низкого уровня оплаты труда. По данным Министерства здравоохранения и социального развития, в 2000 г. удельный вес работников с заработной платой на уровне прожиточного минимума и ниже составил 41,5 %, в 2005 г. – 22 %, в 2009 г. планируется его снижение до 10 %.

Бедность на территории Украины была столь продолжительной и приняла такие колоссальные масштабы, что наконец привлекла внимание политиков (рис. 3). В посланиях Президента Украины отмечено, что «уровень жизни людей нас не устраивает», «массовая бедность стала восприниматься как норма», «около 30 миллионов наших граждан имеют доходы ниже прожиточного минимума, причем большинство бедных в стране – это трудоспособные люди».

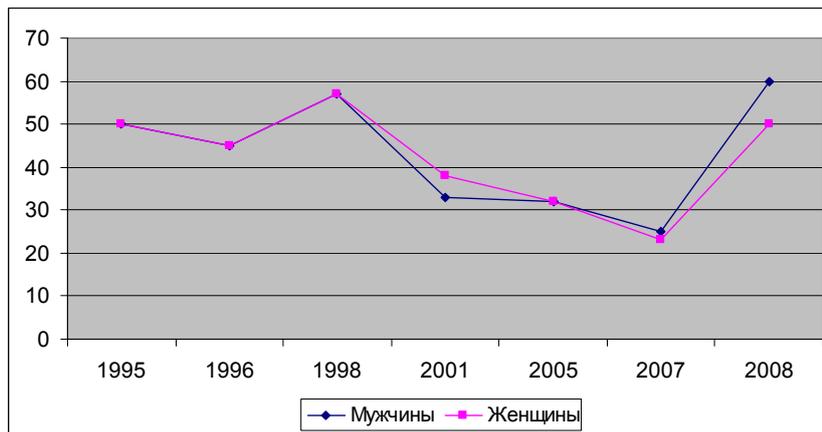


Рис. 3. Доля бедных среди имеющих работу, %

Поэтому главной задачей считает президент «высокий уровень жизни в стране, жизни – безопасной, свободной и комфортной».

Проблема работающих бедных была поставлена и правительством. В докладе о государственном бюджете и основных направлениях деятельности страны было сказано, что «работающие граждане составляют около 50 % от общей численности бедного населения. Высокое представительство трудоспособных граждан в числе бедных определяется, прежде всего, низким уровнем оплаты труда. Около 30 % бедных составляют семьи, где все трудоспособные имеют регулярную оплачиваемую работу в сельском хозяйстве, торговле и бюджетном секторе».

Здоровье работников связано как с величиной дохода, так и собственного финансового ресурса. Наиболее высоко оценивают свое самочувствие сотрудники органов управления, которые реже остальных жалуются на здоровье. Но и у них в течение года отмечаются те или иные нарушения.

Занятые в строительных фирмах, финансовых и страховых компаниях, как правило, считают, что у них хорошее здоровье, они редко отмечают наличие конкретных хронических заболеваний, но часто жаловались на плохое самочувствие в целом. В этих трех сферах самая высокая средняя заработная плата. Возникает противоречие: работник считает, что у него нет проблем со здоровьем, но, тем не менее, ситуация в целом его не устраивает.

Умственные нагрузки на работе чаще связаны с высоким уровнем дохода. Как правило, умственное напряжение и его сочетание с психоэмоциональными нагрузками, стрессом, отмечают киевляне, находящиеся в верхней децильной группе по величине трудового дохода (с учетом выполнения всех оплачиваемых видов деятельности). И это в какой-то степени объясняет причину низкой удовлетворенности жизнью работников компаний с иностранным капиталом.

Самое низкое здоровье у работающих в сфере здравоохранения и угольной промышленности, отчасти потому, что здесь преобладает ручной труд, а также наибольшая доля работающих пенсионеров. У занятых работников в здравоохранении нарушений здоровья больше, чем у занятых в промышленности, транспорте, связи, сфере обслуживания, несмотря на лучшие условия труда, из-за наличия традиционно низкого социального капитала (как правило, медицинские работники обращаются за медицинской помощью по месту работы).

Несмотря на то, что в армии и милиции служат физически здоровые мужчины (86 %), уровень здоровья в этой группе невысок, из за стрессовых ситуаций на работе и пренебрежительного отношения к здоровому образу жизни.

В государственных (муниципальных) предприятиях, учреждениях, и организациях (включая воинские части, милицию и т.п.) самые маленькие доходы, больше доля женщин и самый низкий уровень здоровья работников.

Чем больше трудовой доход, тем лучше здоровье. Но есть и исключения, например, сотрудники предприятий с участием иностранного капитала, где преобладают мужчины (71 %), имеющие самые высокие трудовые доходы и хорошо оценивающие свое здоровье, однако по объективным показателям (жалобы и нарушения здоровья) можно сделать вывод, что их самооценка существенно завышена. Индивидуальные предприниматели считают свое здоровье хорошим, но чаще других жалуются на боли и обращаются к врачам. Тем не менее для того, чтобы заняться частным предпринимательством, попасть на работу в компанию с участием иностранного капитала или в акционерное общество без участия государства, необходима высокая самооценка здоровья, которая скорее связана с уверенностью в своих физических силах, чем с объективным физическим состоянием. С другой стороны, возможно, наличие жалоб на здоровье у данного контингента объясняется напряженными, изматывающими условиями труда.

Средние значения самооценок эмоционального самочувствия (удовлетворенность жизнью) в основном соответствуют распределению среднего трудового дохода, оценкам и объективным характеристикам здоровья (наличие проблем). Однако из общего ряда выбиваются занятые на предприятиях с участием иностранного капитала, они удовлетворены жизнью значительно меньше остальных. Хуже обстоят дела только у сотрудников государственных предприятий.

Наиболее адекватные значения, по всем распределениям отмечаются, у представителей органов управления. Это подтверждается наличием самого высокого показателя потенциала здоровья этой категории работников. Возможно, хорошие показатели физического состояния позволяют человеку делать карьеру, а также, достигнув высокого социального положения, сохранять здоровье легче, в том числе и за счет доступа к медицинской помощи и профилактическим мероприятиям.

Наиболее крепкое здоровье и редкие жалобы наблюдаются у занятых индивидуальным предпринимательством и в компаниях с иностранным капиталом. Следовательно, человек с нарушениями здоровья индивидуальным предпринимательством не займется, а будет искать работу в государственном секторе. Таким образом, происходит «естественный отбор».

Работодатели, готовые предложить высокую оплату труда, отбирают не только наиболее образованных, квалифицированных, но и наиболее здоровых и выносливых.

Литература

1. Ансофф И. Стратегическое управление. – М.: Экономика, 1989.

Надійшла 12.05.2009

УДК 658.589

Т. В. КАЛІНЕСКУ, Н. А. КАРАМУШКО
Східноукраїнський національний університет ім. Володимира Дала

КРИТЕРІЇ ТА ПОКАЗНИКИ ОЦІНЮВАННЯ ОНОВЛЕННЯ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ АПК

Розглянуто критерії та показники оцінювання оновлення виробничого потенціалу підприємств, принципи та фактори, що впливають на механізм їх вибору та застосування в умовах АПК.

Criteria and indexes of evaluation of updating of production potential of enterprises, principles and factors which influence on the mechanism of their choice and application in the conditions of AIC were considered in the article.

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки ефективний розвиток підприємств на тривалу перспективу можливий лише при використанні досягнень науково-технічного прогресу. Тому розвиток інноваційної сфери, через яку просуваються у виробництво інноваційні досягнення, є особливо актуальним, оскільки вимагає серйозної уваги та вивчення. Без гнучкого управління інноваціями, яке є рушійною силою його розвитку, неможлива тривала стабільність ефективного виробництва.

У зв'язку з цим досить гострою є проблема своєчасного просування інноваційних можливостей, концентрації ресурсів, оперативного управління інноваційним процесом при мінімальному ризику від неправильного вибору інноваційного напрямку. Стратегія управління інноваціями має бути складовою загальної стратегії управління розвитком підприємства, а саме питання вибору та оцінювання інноваційних стратегій має бути центральним у проблемі тривалого розвитку підприємства та оновлення виробничого апарату АПК.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В економічній літературі питання оновлення виробничого апарату розглянуті достатньо всебічно в умовах планового господарювання. До них відносяться наукові дослідження та публікації таких авторів, як Т.А. Олександрова, І.С. Бема, К.К. Вальтуха, В.П. Красовського, Б.Л. Лавровського, С.А. Хеймана. Щодо періоду перебудови економіки країн СНД, більшість аспектів проблеми оновлення виробничого апарату знайшли відображення у працях В.І. Кушліна, В.Н. Павлова, В.И. Терьохіна, С.В. Казанцева, а на сучасному етапі інноваційного розвитку – у роботах