

УДК 331

*М. И. Китиева, М. А. Орцханова, Ф. Я. Полонкочева*

ФГБОУ ВО «Ингушский государственный университет», г. Магас, email: malika2015@mail.ru

## **ДОХОДНОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ КАК СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ**

**Ключевые слова:** доходность труда, население, социально-экономические показатели, рентабельность, эффективность

Производительность труда характеризует эффективность конкретного труда, которая определяет степень рентабельности производственной деятельности. Показатели эффективности труда характеризуют влияние многих факторов, в том числе и внутрипроизводственных. Результаты трудовой деятельности в рыночных условиях оцениваются не только по количеству произведенной продукции, поскольку данная продукция может не пользоваться спросом и, следовательно, не продаваться, но и по способности данного работника или трудового коллектива приносить доход предприятию. Актуальность темы обусловлена тем, что доходность населения является важнейшей категорией, которая влияет на все сферы экономики, самостоятельность и жизнеспособность государства, отражает степень развития общественного производства и определяют его рост. В связи с этим изучение Доходность населения позволяет определить целесообразность трудовой деятельности на микро, мезо и макроэкономическом уровнях. Исследования показывают, что существует связь между рентабельностью труда и социально-экономическими показателями, характеризующими состояние рынка труда: занятость, безработица, углубление на отраслевом уровне и т. д. На уровне национальной экономики политика повышения рентабельности труда способствует повышению общей эффективности труда и стабильному экономическому росту.

*М. I. Kitieva, M. A. Ortskanova, F. Ya. Polonkoeva*

Ingush State University, Magas, email: malika2015@mail.ru

## **THE PROFITABILITY OF THE POPULATION AS A SOCIO-ECONOMIC CATEGORY**

**Keywords:** labor profitability, population, socio-economic indicators, profitability, efficiency

Labor productivity characterizes the efficiency of a particular labor, which determines the degree of profitability of production activities. Labor efficiency indicators characterize the influence of many factors, including intra-industrial ones. The results of labor activity in market conditions are evaluated not only by the number of products produced, since these products may not be in demand and, therefore, not be sold, but also by the ability of this employee or labor collective to bring income to the enterprise. The relevance of the topic is due to the fact that the profitability of the population is the most important category that affects all spheres of the economy, the independence and viability of the state, reflects the degree of development of social production and determines its growth. In this regard, the study of the profitability of the population makes it possible to determine the expediency of labor activity at the micro, meso and macroeconomic levels. Research shows that there is a connection between labor profitability and socio-economic indicators characterizing the state of the labor market: employment, unemployment, deepening at the sectoral level, etc. At the level of the national economy, the policy of increasing labor profitability contributes to improving overall labor efficiency and stable economic growth.

Стратегические направления развития государств, связанные с необходимостью повышения конкурентоспособности экономики, производительности труда, нейтрализации последствий снижения численности трудоспособного населения, требуют концентрации внимания на новых формах экономической деятельности и занятости, значимость которых недооценена в экономической науке.

Производительность труда характеризует эффективность полезного, кон-

кретного труда, которая определяет степень целесообразной производственной деятельности в течение определенного периода времени. Показатели эффективности труда характеризуют в основном влияние внутрипроизводственных факторов, поскольку внешние условия функционирования предприятия в традиционной устанавливались методами директивной политики. В условиях рынка появляется необходимость вводить конкретный показатель для компании как открытой системы, т.е. оценка влия-

ния внешних факторов с учетом баланса спроса и предложения на рынке товаров, труда и капитала. Необходимость введения такого показателя объясняется тем, что результаты трудовой деятельности в рыночных условиях оцениваются не только по количеству произведенной продукции, поскольку данная продукция может не пользоваться спросом и, следовательно, не продаваться, но и по способности данного работника или трудового коллектива приносить доход предприятию. В связи с этим вводится вполне показатель «доходность населения», который покажет эффективность затрат каждого работника.

Доходность населения – это социально-экономическая категория, отражающая способность экономически активного населения или отдельного работника приносить прибыль (доход) предприятию или организации. Доходность населения – отношение валовой добавленной стоимости за вычетом затрат на труд к численности занятого населения или совокупному отработанному времени. Представляет собой показатель, характеризующий уровень дохода, приносимый ресурсом труда на конкретной территории. Интенсивность труда отражает среднее рабочее время, затраченное работником на основном рабочем месте. Рассчитывается как отношение совокупного отработанного времени к численности занятого населения. Говоря простым языком, отражает уровень нагрузки работников и время, за которое они производят основную часть добавленной стоимости. Формулы расчета показателей представлены в табл. 1.

В странах с рыночной экономикой практикуется аналогичный подход, основанный на создании дополнительного дохода от дополнительного продукта, например, при оценке целесообразности привлечения рабочей силы.

Доходность труда как рыночная форма оценки эффективности труда основана на определении вклада работников в формирование прибыли (или чистого дохода) предприятия на установленном размере затрат на их труд, социальные пособия и услуги.

В экономической теории с точки зрения капиталистического способа производства (характерного для переходного

периода к рынку) учитывается способность труда приносить добавленную стоимость. Поэтому представляется уместным остановиться на возможности провести аналогию между механизмом формирования рентабельности труда и категорией прибавочной стоимости.

**Таблица 1**

Расчет показателей производительности, доходности и интенсивности труда

Показатель	Единицы измерения	Формула расчёта
Производительность труда	руб./чел. (руб./ч)	ВДС ЧЗН(ОРВ)
Доходность труда	руб./чел. (руб./ч)	ВДС-Зт ЧЗН(ОРВ)
Интенсивность труда	ч/чел.	ОРВ ЧЗН

Примечание: ВДС – валовая добавленная стоимость, ЧЗН – численность занятого населения, ОРВ – совокупное рабочее время, Зт – затраты труда

Определение разницы между понятиями «прибавочная стоимость» и «доходность труда» осуществляется следующим образом: у показателей «прибавочная стоимость» и «доходность труда», которые используются для оценки степени увеличения прибавочной стоимости и доходности труда, есть количественное различие – значение прибавочной стоимости выражает степень увеличения переменного капитала, а доходность труда характеризует степень рентабельности инвестиций в население, т. е. отношение процентного увеличения чистой прибыли (доступной для компании после уплаты всех налогов) к процентному увеличению затрат на заработную плату, социальные пособия и услуги. Таким образом, величина нормы добавленной стоимости всегда больше, чем величина средней рентабельности труда.

Отдача от работы должна соответствовать хотя бы воспроизводственному уровню заработной платы населения, учитывая не только физиологические

потребности, но и обеспечивая рост квалификации и развитие творческого потенциала работников. Отсюда следует, что путем умножения предельной доходности труда на воспроизводственный уровень заработной платы, можно получить необходимый уровень прибыли, гарантирующий уровень расширенного воспроизводства труда: создание оптимальных экономических и социальных условий для работников и их семей. Пока не созданы такие условия, практически невозможно говорить о стимулировании сотрудников и улучшении результатов их деятельности.

Определение доходности населения позволяет не только оценивать рентабельность трудовой деятельности на любом уровне управления – от макроуровня (штат, регион, отрасль) до микроуровня (предприятие, структурное подразделение, отдельные сотрудники), но и разрабатывать механизм регулирования, который влияет на изменения в предложении труда и спросе на рабочую силу. Концепция доходности населения предполагает использование комплексной системы показателей, предназначенной для предоставления полной количественной характеристики исследуемых объектов в зависимости от поставленных задач. На макроуровне рентабельность труда может служить характеристикой экономического развития государства, региона или отрасли, изучать эффективность применяемых институциональных мер воздействия и т. д. На уровне предприятия определение доходности труда способствует проведению как аналитической работы по оценке состояния предприятия, отдельных подразделений и конкретных сотрудников, так и определению резервов для повышения рентабельности их работы и проведению прогнозных расчетов.

В рыночных условиях любая производственно-хозяйственная деятельность направлена на получение дохода, поэтому правильнее будет говорить о рентабельности труда как наиболее объективном показателе деятельности отдельных работников, трудовых коллективов и общества в целом. На макроэкономическом уровне может использоваться показатель, определяемый как отношение национального дохода к количеству за-

нятых. Этот показатель отражает не уровень доходности труда, а размер дохода на одного работника. Использование такого метода расчета целесообразно при проведении сравнительного экономического анализа для определения уровня жизни в разных странах и при разработке соответствующих мер для институционального воздействия (социальная защита работников, социальное обеспечение и реализация правовых и административных актов, национальная политика).

Одной из центральных проблем экономической политики государства является снижение уровня безработицы. Важно учитывать, что доход одного работника распределяется между другими группами населения, особое внимание при этом следует уделить безработным, поскольку данная категория трудоспособного населения только потребляет блага, не участвуя в их воспроизводстве.

В связи с этим определение доходности населения помогает государственным органам решить, что является более экономически оправданным: занятость или финансовая поддержка работников. При решении этих проблем доходность труда может быть скорректирована с учетом затрат на проведение активной политической деятельности на рынке труда. Формула расчета доходности труда (Дт) примет вид

$$Дт = Нд - Р_а / Ч_р - Ч_бс \quad (1)$$

где Нд национальный доход; Р<sub>а</sub> расходы на проведение активной политики на рынке труда; Ч<sub>р</sub> численность работающих; Ч<sub>бс</sub> численность работников, охваченных скрытой безработицей (работники, находящиеся в вынужденных отпусках без сохранения заработной платы). Показатели Нд и Р<sub>а</sub> могут быть исчислены в текущих или постоянных ценах, для удобства сравнения целесообразно рассчитывать в единой валюте американских долларах.

Политика на рынке труда может иметь активное и пассивное направления. Реализация активной политики предусматривает организацию систем занятости, связанных с общественными работами, обучением и переподготовкой кадров, для повышения мобильности рабочей силы. Пассивная политика рынка

труда ориентирована на оказание материальной помощи безработным в качестве выплат пособия по безработице.

Концентрация внимания на снижении безработицы, использовании наиболее активных методов регулирования рынка труда путем переподготовки, реабилитации, организации общественных работ и т. д. не только сохранит существующий профессиональный и квалифицированный потенциал работников, но и создаст условия для предотвращения резкого снижения валового внутреннего продукта и стабилизации экономики.

Несмотря на важность определения доходности населения на макроуровне, все работы, по ее оценке, сосредоточены на предприятии. Под оценкой трудовой деятельности следует понимать оценку ее результатов, затрат и их взаимосвязи. В рыночных условиях это соответствие выражается в соотношении доходов компании к затратам на заработную плату и социальные услуги с учетом спроса и предложения на производимые товары и услуги.

Независимо от цели оценки прибыльности работы, важно знать, какие факторы оказывают решающее влияние на изменение стоимости, обеспечивают ее рост или снижение. Факторы доходности населения определяют причины, под влиянием которых изменяется их уровень. Степень и характер их влияния на прибыльность работы, наличие связей и взаимозависимость позволяет определить систематизация факторов по ряду общих признаков

Анализируя изменения доходности населения, следует учитывать, что они могут быть обусловлены влиянием двух групп факторов: использования производственных ресурсов и факторов, отражающих влияние рыночного механизма. Если первая группа факторов приводит к росту реальных доходов и является прямым следствием деятельности коллектива предприятия, отдела или отдельного работника, то вторая группа не приводит к такому росту реальных доходов и отражает ситуацию на рынках товаров, труда и капитала.

Факторы доходности труда можно классифицировать следующим образом.

1. Факторы, которые создают реальную экономию (внутрипроизводствен-

ные факторы для повышения производительности и эффективности работы).

2. Факторы, учитывающие влияние рыночного механизма, изменения в номенклатуре товаров; изменения цен на рынке товаров и услуг; изменения ставок обязательных отчислений и тарифов и т. д.

На макроэкономическом уровне основные факторы роста Дт являются факторами экономического роста. В то же время необходимо определить факторы, влияющие на формирование доходов и, прежде всего, на стоимость валового внутреннего продукта (ВВП).

Современные западные экономисты унаследовали идею о том, что в формировании дохода участвуют различные и разнонаправленные факторы производства: количество и качество природных ресурсов; количество и качество трудовых ресурсов; объем основного капитала; технологии производства. В то же время, принимая во внимание характер рыночных отношений, также учитываются факторы спроса и продаж. В отечественной литературе в отношении планируемой централизованной системы управления до рыночного периода рассматриваются факторы производства, определяющие либо тип экономического роста. Экстенсивный характер экономического роста обусловлен количественным увеличением факторов производства при сохранении их прежней базы, интенсивный характер характеризуется увеличением объемов производства за счет качественного улучшения факторов производства: применения передового оборудования и технологий, повышения квалификации рабочей силы, а также улучшения использования существующего производственного потенциала. В реальном производстве эти два фактора сочетаются в определенной комбинации.

В контексте сказанного можно сделать вывод, что оценка доходности населения на макроуровне позволяет нам определить приоритетные сферы государственного влияния для стабилизации экономики и достижения экономического роста.

На практике применяется несколько иной подход к определению основных факторов, влияющих на формирова-

ние и изменение доходности населения на микроуровне. При установлении влияния факторов применения средств производства, а также факторов спроса и предложения на рынках товаров, труда и капитала следует учитывать, что первая группа факторов, связанных с прямым производством, оказывает наибольшее влияние. В зависимости от рассматриваемого уровня (компании, трудового коллектива или отдельных сотрудников) это влияние проявляется по-разному. Если на уровне компании или крупного структурного подразделения преобладают экономические факторы, то на уровне отдельного работника, помимо экономических факторов, существенно влияют психологические и социальные факторы.

Классификация основных факторов повышения доходности и эффективности населения включает следующие основные группы: научно-технологические; организационные; структурные; социальные. Все эти факторы соответственно влияют на использование всех видов ресурсов в зависимости от эффективности (государство, регион, отрасль, предприятие): природа, труд, материалы, техника, финансы. Научно-технологические факторы играют решающую роль в создании материально-технической базы для эффективной работы, среди которой особое место занимают технологии производства и управления. Реализация описанных выше факторов для повышения доходности населения в период перехода к рыночной экономике во многом зависит от предпринимательства, которое можно рассматривать как особый комплексирующий фактор. Влияние рыночных факторов спроса и предложения на рынки товаров, труда и капитала можно разделить на следующие группы.

1. К первой группе можно отнести факторы, определяющие продуктивную стратегию предприятия. Изучение этой группы факторов включает определение стратегической сегментации внешней и внутренней среды компании, распределение стратегических зон хозяйствования, выбор конкурентной позиции и определение соответствующих методов стратегического управления в этой области.

2. Ко второй группе относятся факторы стратегии поведения компании на рынках денег и ценных бумаг. Поскольку фигурируют две подгруппы факторов – денежный рынок и рынок ценных бумаг, рационально рассматривать их влияние дифференцированно и в зависимости от текущей ситуации.

3. Третья группа складывается из факторов, определяющих стратегию транзакционных издержек, которые предотвращают потенциально неэффективных затрат, таких как накопление информации о потенциальных клиентах, конкурентах, группах со стратегическим влиянием; применение маркетинга; осуществление юридических процедур.

4. В четвертую группу входят факторы ценовой стратегии, влияющие на развитие ценовой стратегии компании путем проведения ценовой политики, адекватного ценообразования и разумных объемов производства.

5. Пятая группа включает факторы, определяющие направление в стратегии внешнеэкономической деятельности предприятия (национальную внешнеэкономическую политику, международные экономические отношения, организационная структура предприятия; гибкость системы управления внешнеэкономической деятельностью; организация международного маркетинга; качество и скорость получения информации, связанной с внешнеэкономической деятельностью, и т. д.)

Таким образом, доходность населения как частный показатель эффективности труда в широком смысле представляет собой сбалансированное использование всех видов ресурсов, основанное на всестороннем анализе экономических и социальных критериев. Выживание предприятия в рыночной экономике во многом зависит от того, насколько быстро эта структура реагирует на изменения во внешней среде.

### **Выводы**

Обеспечение доходности населения, позволяющее повысить общую эффективность работы персонала, основано на формировании социально-технических и социальных организационных систем, способных оперативно реагировать на изменения корпоративной стратегии.

Доходность населения – это отношение полезного результата производства ко всем затратам на рабочую силу, включая заработную плату. В связи с этим учитываются общие затраты на рабочую силу, подразумевается экономическая эффективность этого показателя.

По критерию масштаба доходность населения делится на отдельные индивидуальную (на уровне одного работника или предприятия) и общую экономическую – народную экономику в целом.

Необходимо проводить различие между понятиями доходности труда и нормами прибавочной стоимости. Существенное отличие состоит в том, что весь результат добавленной стоимости, созданной чужим трудом, то есть наемного работника, полностью присваивается владельцем ресурсного капитала,

и ему нецелесообразно использование этого продукта. В то время как теория доходности населения предполагает гарантию заработанного вознаграждения за труд, а также рациональное использование и повышение потенциала сотрудников в качестве необходимого условия для увеличения прибыли.

Независимо от цели оценки прибыльности работы, важно знать, какие факторы оказывают решающее влияние на изменение стоимости, обеспечивают ее рост или снижение. Факторы рентабельности населения определяют причины, под влиянием которых изменяется их уровень. Степень и характер их влияния на прибыльность работы, наличие связей и взаимозависимость позволяют нам определить систематизацию факторов по ряду общих признаков.

#### *Библиографический список*

1. Бычин Б.В., Малинин С.В. Нормирование труда: Учебник. / Под ред. Ю.Г.Одегова. М.: Изд-во «Экзамен», 2002. 320 с.
2. Егоршин А.П. Мотивация трудовой деятельности. Н. Новгород: НИМБ, 2003. 320 с.
3. Карташов С.А., Одегов Ю.Г. Рынок труда: проблемы формирования и управления (на примере г. Москвы). М.: Финстатинформ, 1998. 694 с.
4. Потуданская В.Ф., Бояркин Г.Н., Юсова Ю.С. Трудовая миграция как фактор трансформации регионального рынка труда: Монография. Омск: Изд-во ОмГТУ, 2004.
5. Потуданская В.Ф., Копылова О.В. Мотивация трудовой деятельности: Подходы к исследованию и управлению. М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2005. 172 с.
6. Рынок труда: Учебник / Под ред. проф. В.С. Буланова и проф. Н.А.Волгина. М.: «Экзамен», 2000. 448 с.
7. Экономика труда: (социально-трудовые отношения) / Под ред. Н.А. Волгина, Ю.Г. Одегова. М.: Экзамен, 2002. 736 с.