

DISTRIBUTION OF VALUE ADDED COST BETWEEN PRODUCTION FACTORS

Особенности распределения добавленной стоимости между факторами производства

Natalia Samoliuk

National University of Water Management
and Nature Resources Use

samoliuk_@ukr.net

ABSTRACTS

В статье осуществлен анализ развития теоретических концепций распределения вновь созданного продукта между основными факторами его производства - «трудом» и «капиталом». Также рассмотрены особенности распределения добавленной стоимости между участниками ее производства, то есть между владельцами предприятий и наемными работниками. В результате анализа статистической информации обнаружено неэффективность государственной политики регулирования данного распределения в Украине, что привело к необоснованно низким затратам на рабочую силу по сравнению с доходами владельцев капитала. К негативным последствиям такой политики можно отнести и отсутствие прямой связи между доходами работников и результатами их труда. Одновременно недостаточная реализация конституционных прав наемных работников на надлежащую оплату труда обуславливает чрезмерную эмиграция экономически активного населения Украины. Альтернативным вариантом преодоления указанных негативных тенденций является государственное и договорное регулирование пропорций в распределении добавленной стоимости на предприятиях.

The article represents the analysis of the development of theoretical concepts of the again created product distribution between the main factors of its production such as 'labor' and 'capital'. Also the features of distribution of value added cost between the participants of its production that is between the business owners and employees. An analysis of the statistical information has found inefficiency of state regulation of the distribution policy in Ukraine; as a result, it has led to unreasonably low labor costs compared to income of capital owners. The negative consequences of such policy can be attributed to the absence of direct link between income employees and the results of their labor. At the same time the lack of implementation of the constitutional rights of employees for reasonable pay leads to excessive emigration of economically active population of Ukraine. An alternative decision to overcome these negative trends is the state and predetermined regulation of the proportions in the distribution of value added cost enterprises.

KEY WORDS:

value of added, factors production, labor income, business income, wages, profits.

добавленная стоимость, факторы производства, трудовые доходы, предпринимательские доходы, заработная плата, прибыль.

Постановка проблемы и основные задания исследования

Проблема справедливого распределения продуктов общественного труда была и остается острой социальной проблемой. Она есть объективно конфликтной, ведь ее обострение вызывало, вызывает и будет вызывать конфликты различных масштабов: саботажи и бойкоты, забастовки и локауты, революции и даже войны.

Социальная острота данной проблемы побудила ученых к созданию теоретических концепций распределения общественного продукта. В результате этого были сформированы различные классические теории разделения (в т.ч. трудовых и предпринимательских доходов), основателями которых стали известные в мире ученые-экономисты: У. Петти, Ж.Б.Сэй А. Смит, Д. Рикардо и К. Маркс, Дж.Милль, Дж.Б.Кларк, Маршал, Н.Сениор, Ф. Бастиа, Туган-Барановский и другие.

Однако несмотря на фундаментальные теоретические достижения в этом направлении острота справедливого распределения материальных благ, в большей или меньшей степени, сохраняется во всех странах мира. В Украине при высоком уровне бедности ежегодно растет число украинских миллионеров и миллиардеров, при этом темпы их доходов значительно опережают рост средней зарплаты. По мнению В. Чалого, разрыв между доходами 5% самых богатых и 5% самых бедных людей Украины по разным данным составляет от 38 до 70 раз и это наиболее критический показатель в Европе. Исследование состояния 2322 домохозяйств Украины, проведенные канадскими учеными, показали, что половина всех домохозяйств, входивших в 1-5 дециле, получает 17% всех доходов, тогда как 40% доходов приходится на 10% самых богатых семей [3]. При этом, если учесть, что в Украине на конец 2011 года минимальная заработная плата была равна 1004 грн., а минимальная зарплата депутата Верховной Рады - 17425 грн., то децильный коэффициент дифференциации составляет, по меньшей мере - 17 (17425 грн. / 1004 грн.). Поэтому понятно, что проблема распределения вновь созданного продукта и в дальнейшем остается актуальной и продолжает интересовать ученых всего мира.

Анализ основных теорий распределения

Генезис теоретических концепций распределения свидетельствует о раз-

198 | WSGE

ном видении решения данной проблемы. Ведущие ученые в своих теоретических исследованиях проблемы распределения основное внимание сосредоточили на заработной плате и предпринимательских доходах. Результатом таких исследований является ряд теоретических концепций (табл. 1).

Данные теории дают возможность выделить концептуальную основу определения доли общественного продукта, который принадлежит наемным работникам. С этой целью распространенные «теории зарплаты» сгруппированы, по сходству их содержания, в три группы:

1. теория рыночной стоимости рабочей силы, которая изменяется в зависимости от спроса и предложения на рынке труда (А. Смит и его последователи);
2. теории социального противоборства и партнерства («социальная теория» М. Туган-Барановского, теория «промышленного конфликта» Дж. Хикса, теория «переговоров с позиции силы» Дж. Дэвидсона);
3. теория распределения доходов по «факторам производства» - соответственно количеству потребленного капитала и труда (Ж.Б. Сэй, Ф. Бастиа, Дж.Б. Кларк и др.).

Табл. 1. Теоретические концепции заработной платы и предпринимательских доходов [1]

Теоретическая концепция	Основатели
Теория минимума средств существования Основой заработной платы наемного работника является стоимость средств существования, которые необходимы для поддержания его работоспособности	У.Петти, А.Смит, Д.Рикардо,
Марксистская теория стоимости рабочей силы Владельцы капитала присваивают прибавочную стоимость, которая должна принадлежать наемным работникам, которые ее создали	К.Маркс
Теория трудового дохода предпринимателей Предприниматели, как и работники, выполняют социально необходимые функции и за свой труд получают справедливое вознаграждение - прибыль, которая есть трудовым доходом и является лишь другим названием зарплаты	Дж.Милль
Теория «фонда заработной платы» Капитал, который затраченный на покупку рабочей силы, является постоянной величиной. Если от общей суммы капитала вычесть долю, что приходится на материалы, оборудование и другие средства, то остаток будет «фондом», из которого выплачиваться зарплата	И.Бант, Т.Мальтус, Дж. Милль

Теория трех факторов производства Стоимость формируется в процессе производства как результат расходов трех факторов: труда, капитала и земли. Каждый из этих факторов «создает» соответствующую часть стоимости: труд - заработную плату, капитал - процент, земля - ренту	Ж.Б.Сэй
Теория «воздержания» Предприниматели ради производства жертвуют своим благополучием, воздерживаются в использовании средств на личное потребление. Наградой за их воздержание и риск является прибыль	В.Н.Сэниор
Теория услуг Рыночная экономика обеспечивает гармоничное и взаимовыгодное сотрудничество классов, которые предоставляют услуги друг другу и получают долю совокупного продукта пропорциональную количеству предоставленных услуг	Ф.Бастиа
Теория цены и факторов ценообразования Каждый из факторов производства имеет цену спроса, которая устанавливается его предельной производительностью, и цену предложения, которая определяется его предельными издержками. Размер заработной платы, процента и ренты является равновесной ценой факторов	А.Маршал
«Производственная» теория Главным фактором, который определяет размер заработной платы, является уровень производительности труда	Г. Кэрри
Теория «промышленного конфликта» Только активная деятельность профсоюзов повышает заработную плату, а забастовки наемных сотрудников помогают регулировать ее уровень	Дж.Гикс
Социальная теория распределения Размер заработной платы в обществе определяется двумя факторами - производительностью труда и социальной силой рабочего класса	М.И.Туган-Барановский

Относительно участия государства в распределении вновь созданного продукта, то в мировой экономической истории и практике существовало две кардинально противоположных позиций. Первая заключалась в невмешательстве государства в экономику, где действует «невидимая рука рынка» (А. Смит, Д. Рикардо и др.), а вторая - в жестком государственном регулировании экономики в целом и доходов населения в частности (К. Маркс и его последователи).

Согласно политике «экономического либерализма», которой придерживался А.Смит, государство не должно вмешиваться в решение вопросов о повышении заработной платы наемных работников, ведь это произвело бы к росту цены рабочей силы и как следствие - росту безработицы из-за нежелания предпринимателей жертвовать часть своей прибыли в пользу работ-

ников [6]. По мнению ученого, основой заработной платы наемного работника является стоимость средств существования, которые необходимы для поддержания его работоспособности. В свою очередь, Д.Рикардо пришел к выводу, что под влиянием колебаний спроса и предложения труда заработная плата имеет тенденцию к установлению «неизменной» величины, которая равна стоимости средств жизнедеятельности [5].

Представление сторонников классической теории о способности рынка к автоматическому регулированию экономики и необходимость отлучения государства от этого регулирования не подтвердилось на практике. Напротив, опыт мировой экономики свидетельствует об объективной необходимости государственного вмешательства в экономические процессы.

В нынешних условиях развития общества теория рыночной стоимости рабочей силы реализуется путем установления государством ряда социальных гарантий, таких как прожиточный минимум и минимальная заработная плата. Однако, понятно, что они обеспечивают только воспроизведение индивидуальной работоспособности наемных работников.

Абсолютно других взглядов относительно роли государства в регулировании распределения общественного продукта придерживался К.Маркс. Он считал, что только распределение по принципу: от каждого - по способностям, каждому - по потребностям, является справедливым. Примером воплощения таких взглядов на практике может служить жесткое государственное регулирование всех экономических процессов в советском обществе.

Обе крайние позиции имели как положительные так и отрицательные черты и только их гармоничное сочетание способно обеспечить эффективное распределение общественного продукта.

Созданный в 1872 году в Германии «Союз социальной политики» был первым шагом к более активному, но не абсолютному, вмешательству государства в регулирование доходов. Его представитель Луи Брентано отметил, что наемный работник обладает лишь одним товаром - рабочей силой, и от того, по какой цене он ее продаст зависит его дальнейшее существование. Для того чтобы зарплата была выше, рабочим необходимо объединяться в трудовые союзы. Поэтому, зарплата, в основном, зависит от организованности рабочих и деятельности трудовых союзов.

М.И. Туган-Барановский придерживался подобной позиции, которую четко сформировал в своей «социальной» теории распределения. По мнению ученого, величина заработной платы в обществе определяется двумя факторами - производительностью труда, которая определяет объем продукта, что подлежит распределению между классами, и социальной силой

рабочего класса, от которой зависит доля общественного продукта, что поступает в распоряжение наемных работников [7].

Данная теория тесно переплетается с теорией переговоров с позиции силы Дж.Дэвидсона и теорией «промышленного конфликта» Дж.Хикса. Согласно первой, заработная плата - это результат переговоров между работодателями и наемными работниками, и принципы экономического анализа не могут объяснить этот процесс. В лучшем случае могут быть описаны верхняя и нижняя границы, между которыми должен находиться уровень заработной платы для каждого данного вида труда, а в пределах этого ранга величина заработной платы зависит от соответствующей переговорной силы работников и работодателей. Согласно второй теории, только активная деятельность профсоюзов повышает заработную плату, а забастовки наемных работников помогают регулировать ее уровень, который определяется точкой пересечения «кривой уступок» предпринимателей и «кривой сопротивления» профсоюзов. То есть, уровень заработной платы устанавливается в ходе борьбы экономических субъектов и зависит от соотношения сил наемных работников и работодателей, а также рынка труда в тот или иной момент времени. Отношения этих «социальных партнеров» характеризуются так называемым эффектом «перетягивания каната» и сопровождается конфликтами [1].

Теории партнерства («социальная» и др.) реализуются в развитых странах мира, где есть сильные профсоюзы. В Швеции с начала 50-х годов профсоюзы проводят политику «солидарной зарплаты», которая базируется на принципах равной оплаты за равный труд и сокращении разрыва между размерами минимальной и максимальной зарплаты. Если из 10 предприятий одной отрасли 5 работают на среднем уровне, два - убыточно, а 3 являются высококорентабельные, то работники каждого из этих предприятий получают одинаковую заработную плату - на среднем уровне, зафиксированном в отраслевом договоре. К сожалению, в Украине сила профсоюзов незначительна и в основном их роль в отстаивании прав наемных работников сводится к минимуму. Однако, следует отметить, что несмотря на свою распространенность, теории партнерства не устраняют в корне конфликты по распределению вновь созданного продукта, а лишь локализируют и «приглушают» их на время.

Популярной среди теорий распределения можно считать теорию трех факторов производства (Ж.Б. Сэя, Ф. Бастиа), в которой формирование вновь созданной стоимости в процессе производства рассматривается как результат расходов трех основных факторов: труда, капитала и земли. Каждый фактор «создает» соответствующую часть стоимости: труд - заработную плату, капитал - процент, земля - ренту [2]. В результате чего прибыль явля-

ется вознаграждением предпринимателя, так называемым «процентом» за вложенный в производство капитал, а заработная плата - вознаграждением за труд. Впоследствии данная концепция получила своеобразное продолжение в теории предельной полезности (Дж.Б. Кларк, К. Менгер и др.), согласно которой вновь созданный продукт (добавленная стоимость) должен распределяться пропорционально предельным затратам каждого фактора.

С дальнейшим развитием теории трех факторов производства и толкованием ее сущности можно связать возникновение проблемы «предпринимательского дохода». Появилось много подходов к объяснению его природы и сущности. В частности, согласно теории Д.Милля предприниматели образуют отдельную группу работников. При этом и работники, и предприниматели выполняют социально необходимые функции: первые - функции исполнителей, другие - функции организаторов [2]. За свой труд они получают справедливое вознаграждение: работники - зарплату, предприниматели - прибыль, которая будучи трудовым доходом, является другим названием заработной платы. В свою очередь, в теории воздержания (Н. Сениор) прибыль представлен как процент на вложенный капитал. В ее основу положена идея, что предприниматели ради производства жертвуют своим благополучием, сдерживают себя в повседневном использовании средств на личное потребление, проявляют бережливость и т.д. Кроме того, вложив свой капитал, они переживают, рискуют, ожидая эффекта от капиталовложений. Наградой за их воздержание и риск является прибыль [4].

Анализ вышеприведенного свидетельствует, что на замену политики «экономического либерализма», «жесткого государственного регулирования» и «социальным» теориям распределения общественного продукта приходит осознание необходимости государственного регулирования отдельных составляющих данного процесса. При этом, трудовые доходы будут существенно отличаться в зависимости от того, что будет положено в основу их государственного регулирования: стоимость рабочей силы на рынке труда, необходимые затраты на воспроизводство рабочей силы или часть общественного продукта, распределена между работниками пропорционально количеству и качеству труда.

В результате сравнительного анализа теорий распределения доказано, что в регулировании трудовых доходов в современных условиях развития Украины должна доминировать теория распределения доходов (вновь созданной стоимости) за «факторами производства» - пропорционально затратам труда и капитала. Основным обоснованием такого выбора являются следующие контраргументы относительно других теорий. Во-первых, в зависимости от соотношения спроса и предложения на рынке труда происходит только дифференциация стоимости рабочей силы, а средний уро-

вень зарплаты и предпринимательских доходов зависит от количества вновь созданного продукта, который должен справедливо распределяться между наемными работниками и собственниками капитала. К тому же, рынок труда в Украине недостаточно развит и поэтому он не может в полной мере регулировать трудовые доходы. Во-вторых, теории социальной борьбы и переговоров имеют нежелательную конфликтную основу - объективное противоречие интересов, поэтому они могут применяться только как крайние и вспомогательные меры в распределении доходов. Кроме того, профсоюзы Украины является малодейственными и не способными отстаивать с «позиции силы» надлежащую наемным работникам долю доходов.

Стоит отметить, что теории распределения вновь созданного продукта между факторами производства в соответствии с затратами каждого из них доминируют более 200 лет и их объективность доказана результатами многих статистических исследований. В частности, анализ влияния факторов производства на величину добавленной стоимости был осуществлен американскими учеными К.У. Коббом и П.Х. Дугласом.

Анализ распределения валовой добавленной стоимости (ВДС)

Распределение ВДС между факторами производства - «трудом» и «ка-



Рисунок 1. Распределение ВВП Украины в 2002 г. (2009 г.)

Табл. 2. Производство ВДС Украины по видам экономической деятельности, млрд.грн.

Виды экономической деятельности	Год						Темп роста (2011г./2002 г.)
	2002	2006	2007	2009	2010	2011	
Всего по видам экономической деятельности:	201,19	544,15	720,73	913,35	1082,57	1302,07	6,47
- сельское и лесное хозяйство, охота	29,42	41,01	47,42	65,76	82,64	110,56	3,76
- промышленность	50,41	131,48	175,12	182,55	224,03	253,46	5,03
- строительство	7,65	21,17	30,46	21,53	32,52	37,23	4,87
- торговля; услуги по ремонту	24,59	68,57	95,22	129,99	164,83	203,76	8,29
- транспорт и связь	27,52	56,05	70,06	97,05	111,01	133,19	4,84
- другие виды эконом. деятельности	46,58	124,89	183,17	266,63	287,08	319,32	6,86

В то же время, темпы роста заработной платы, как составляющей распределения добавленной стоимости по видам экономической деятельности, не совпадают с темпами роста добавленной стоимости, а именно - меньше их на 30%. При этом темпы роста добавленной стоимости и заработной платы по отдельным видам экономической деятельности также неравномерны. В частности, в строительстве при росте добавленной стоимости в 4,9 раза заработная плата выросла только в 4,2 раз, а в сельском хозяйстве наоборот - добавленная стоимость выросла в 3,8 раза, а заработная плата - в 4,4 (табл. 3).

В макроэкономическом анализе и международных сравнениях обычно используется показатель «доля оплаты труда» в ВВП или в ВДС. Так, в 2011 г. в странах ЕС доля оплаты труда наемных работников колебалась от 37 до 60%. В Украине она составляла почти 49% ВВП, что соответствует среднему показателю по странам ЕС (табл. 4)

Табл. 3. Динамика заработной платы по видам экономической деятельности в Украине, млрд.грн.

Виды экономической деятельности	Год						Темп роста (2011г./2002г.)
	2002	2006	2007	2009	2010	2011	
Всего по видам экономической деятельности:	103,12	268,63	351,94	451,34	540,65	636,72	6,17
- сельское и лесное хозяйство, охота	5,11	8,45	11,87	14,14	17,54	22,41	4,39
- промышленность	29,81	78,09	99,32	108,43	132,02	153,03	5,13
- строительство	4,84	14,96	21,09	14,46	15,36	20,10	4,15

- торговля; услуги по ремонту	10,63	24,85	32,23	46,52	68,53	84,78	7,98
- транспорт и связь	14,07	30,62	35,47	48,62	56,22	67,61	4,81
- другие виды эконом. деятельности	25,29	74,14	103,26	145,81	164,52	193,06	7,63

Табл. 4. Структура валового внутреннего продукта некоторых стран ЕС и Украины по категориям дохода в 2011 г.,% [8]

Страны	Оплата труда наемных работников	Валовая прибыль, смешанный доход	Налоги за исключением субсидий на производство и импорт
ЕС-27	49,1	39,0	11,8
Австрия	49,3	40,1	10,6
Бельгия	51,5	38,3	10,2
Великобритания	53,7	33,5	12,8
Дания	55,4	30,6	14,1
Испания	47,8	43,7	8,5
Италия	42,3	44,8	13,0
Латвия	41,7	48,2	10,1
Литва	39,4	50,1	10,5
Германия	51,2	38,6	10,3
Норвегия	45,1	45,1	9,8
Польша	36,8	50,2	13,0
Словакия	37,5	54,0	8,5
Словения	52,3	35,2	12,5
Венгрия	43,8	41,9	14,3
Финляндия	50,9	36,6	12,5
Франция	53,5	32,9	13,6
Швейцария	59,7	37,1	3,2
Швеция	52,4	30,7	16,8
Украина	48,9	36,8	14,3

Результаты исследования дифференциации трудовых доходов свидетельствуют о необходимости структурных сдвигов в распределении общественного продукта в сторону «доли оплаты труда». При этом, регулирование заработной платы должно происходить в контексте вновь созданной стоимости, а не себестоимости продукции, как предлагают некоторые народные депутаты. Себестоимость продукции не может служить базой регулирования доли зарплаты, поскольку доля расходов предприятия на материально-энергетические ресурсы (промежуточное потребление) в ее составе для различных видов продукции и услуг отличаются в несколько раз.

В связи с тем, что различна и капиталовооруженность труда (потребление капитала), то регулирование доли заработной платы наемных работников должно осуществляться относительно чистой продукции предприятия - добавленной стоимости (за исключением амортизации), а на макроэконо-

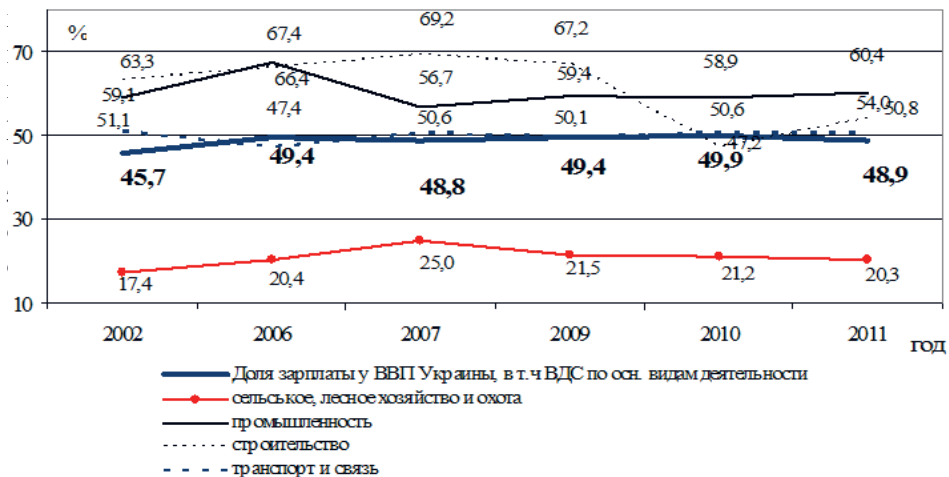


Рисунок 2: Доля заработной платы у ВВП Украины и ВДС по основным видам экономической деятельности

Существенно отличаются и соотношения между валовыми доходами и расходами на оплату труда. Валовые доходы на 1 гривну зарплаты в национальной экономике в 2011 г. составляют 0,75 грн., в сельском хозяйстве - 3,95 грн., в промышленности - 0,67 грн. (рис. 3).

О недостатках в государственной и региональной политике регулирования трудовых доходов свидетельствует и анализ дифференциации заработной платы по видам экономической деятельности. По данным Госкомстата Украины номинальная среднемесячная зарплата в 2011 г. составляла 2633 грн. (примерно 263 евро), в то время как в Латвии - 744 евро, в Венгрии - 872 евро, в Польше - 1382 евро, в Великобритании - 3337 евро [8].

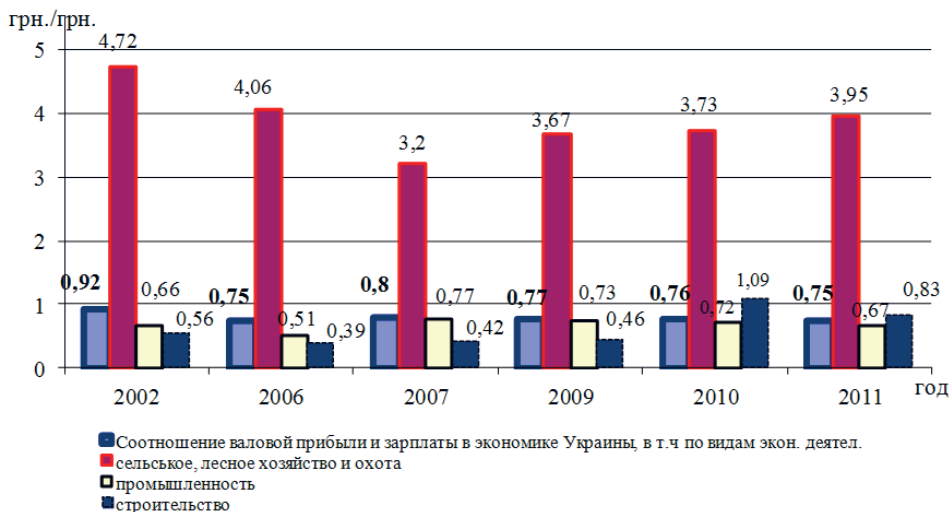


Рисунок 3: Динамика соотношения валовых доходов и зарплаты в экономике Украины

Высокие уровни средней номинальной зарплаты в 2011 году наблюдались в финансовой деятельности (5340 грн.), промышленности (3120 грн.), отрасли транспорт и связь (3138 грн.), а самые низкие - в образовании (2081 грн.), сельском, лесном хозяйстве и охоте (1800 грн.) и здравоохранении (1778 грн.). Итак, в 2011 году среднемесячная заработная плата работников по видам экономической деятельности отличалась в 3 раза. При этом самая низкая заработная плата была меньше средней по экономике в 1,5 раза, а самая высокая - больше в 2 раза (рис. 4).

Тем не менее, для объективной оценки современного состояния и тенденций в оплате труда, важно оценить динамику заработной платы в сопоставлении с другими показателями, в частности производительностью труда.

Всего в 2002-2011 гг. в экономике Украины темпы роста производительности труда опережали темпы роста заработной платы. Вместе с тем, наблюдается значительная дифференциация и расхождение данных показателей по видам экономической деятельности. В частности, в строительстве заработная плата росла медленнее производительности труда, в сельском хозяйстве - наоборот, и только в промышленности и отрасли «транспорт и связь» темпы роста зарплаты и производительности труда почти совпадали (рис. 5). При этом наиболее быстрыми темпами росла производительность труда в сельском хозяйстве, а наименьшими - в промышленности и отрасли «транспорт и связь». В то же время зарплата быстрее росла в сельском хозяйстве и торговле, а медленнее - в отрасли «транспорт и связь» и строительстве

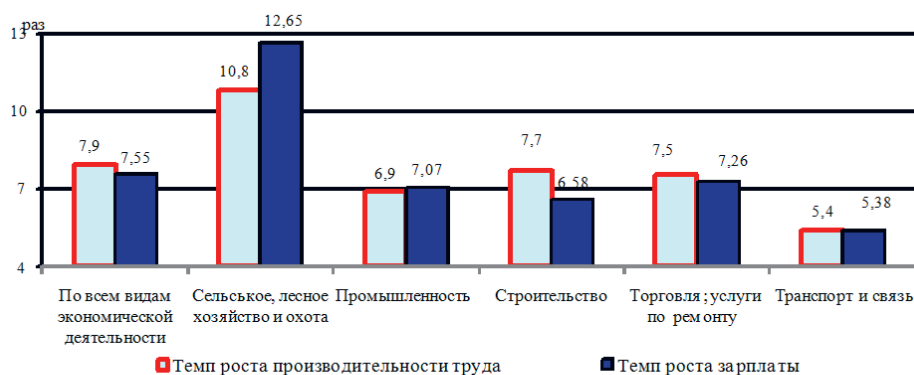


Рисунок 5: Производительность труда и заработная плата в 2011 г. по сравнению с 2002 г.

Если при распределении ВДС между «трудом» и «капиталом» по видам экономической деятельности, придерживаться пропорций, которые сложились на общенациональном уровне в 2011 году (доля фонда оплаты труда 48,9%), то можно увидеть существенный разрыв между фактической и расчетной заработной платой. А если при распределении ориентироваться на фактическую долю фонда оплаты в ВДС по видам экономической деятельности, то ситуация несколько изменится (рис. 6). В частности, в 2011 году фактическая доля фонда оплаты труда в добавленной стоимости произведенной в сельском хозяйстве была равна 20,3%. Следовательно, фактическая среднемесячная зарплата одного работника занятого в сельском хозяйстве

должна была бы составлять 2566 грн. вместо 1800 грн., а если бы доля фонда оплаты труда была равна общенациональной (48,9%), то среднемесячная зарплата составила бы 6182 грн.

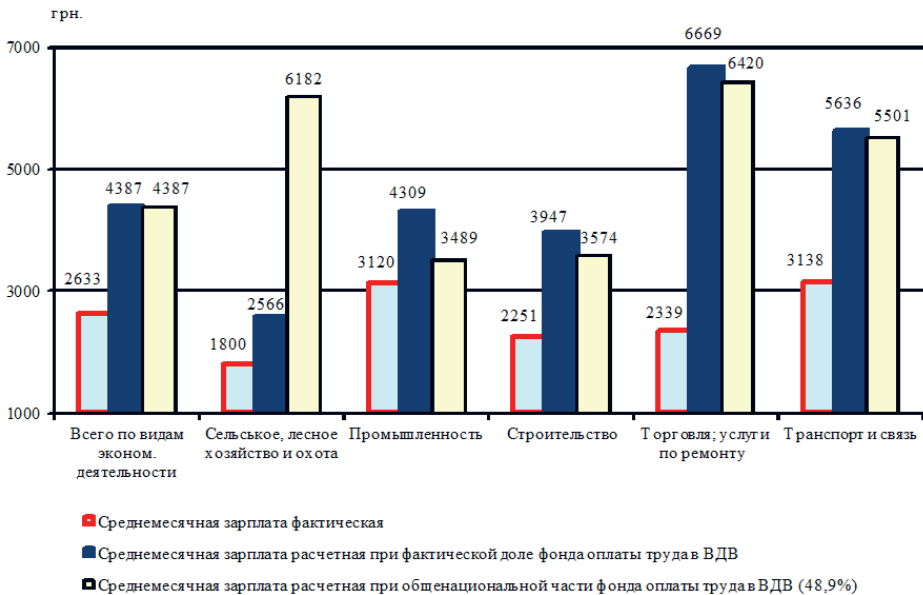


Рисунок 6: Среднемесячная фактическая и расчетная зарплата в 2011г.

Однако для удовлетворения потребностей различных участников производства и обеспечения стабильного развития экономики добавленная стоимость должна быть не просто распределена, а распределена рационально. Ведь пропорции данного разделения непосредственно влияют и на уровень жизни населения, и на темпы экономического развития страны. Кроме того, ВДС по видам экономической деятельности должна распределяться по-разному, так как доля «капитала» будет выше в отраслях с большей фондовооруженностью, особенно там, где степень износа основных средств будет выше, а не наоборот.

Выводы

Проведенный анализ статистической и полученной в результате исследований информации свидетельствует о неэффективности государственной политики регулирования распределения добавленной стоимости. Негативными результатами такой политики являются:

1. необоснованно низкие затраты на рабочую силу по сравнению с доходами владельцев капитала, что приводит к значительной дифференциации трудовых доходов;

2. отсутствие прямой связи между трудовыми доходами наемных работников и результатами их труда приводит к низкой мотивации до повышения производительности труда;
3. недостаточная реализация конституционных прав наемных работников на надлежащую оплату труда и как результат - чрезмерная эмиграция экономически активного населения Украины.

Альтернативным вариантом преодоления указанных негативных тенденций является государственное и договорное регулирование пропорций в распределении добавленной стоимости на предприятиях Украины. Также эффективному регулированию распределения вновь созданного продукта может способствовать внедрение на предприятиях концепции участия наемных работников в распределении добавленной стоимости, что позволит установить прямую и полную зависимость величина расходов на оплату труда от конечных результатов труда (величины ежемесячно создаваемой добавленной стоимости).

Литература / REFERENCES

- Гуменюк В.Я., Самолюк Н.М. (2012) Управління витратами на персонал: Монографія. – Рівне: НУВГП.
- Базилевич В.Д. (2005) Історія економічних учень: підруч. / [за ред. В.Д. Базилевича]. К.: Знання.
- Кузнецова Т.В., Аверкина М.Ф. (2006) Вирівнювання диференціації доходів населення як умова відтворення трудового потенціалу і економічного зростання. Вісник НУВГП. Економіка: Зб.наук.пр. (Ч.1.), с. 293-300
- Чухно А.А., Єщенко П.С., Клишко Г.Н. (2001) Основи економічної теорії: підруч. К.: Вища школа.
- Рикардо Д. (2000) Начала политической экономии. У. Петти, А.Смит, Д. Рикардо, Дж. Кейс, М. Фридмен. Классика экономической мысли: соч. М.: ЭКСМО-Пресс.
- Сміт А. (2001) Добробут націй. Дослідження про природу та причини добробуту націй; пер.з англ. К.: Port-Royal.
- Туган-Барановський М.І. (1994) Політична економія. К.: Наукова думка.
- Статистические данные Статистической службы Европейского союза [Электронный ресурс] - Режим доступа:
<http://err.eurostat.ec.europa.eu/>
- Статистические данные Государственной службы статистики Украины [Электронный ресурс] - Режим доступа:
<http://www.ukrstat.gov.ua/>