



УДК 314.344

**В.В. МОРТИКОВ,**

д-р экон. наук, проф. каф. упр. персон. и экон. теории  
Восточноукраинского национального университета им. В.Даля  
E-mail: mvitaly@ukr.net

## **МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ВЫИГРЫШЕЙ И ПРОИГРЫШЕЙ В СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВОЙ СФЕРЕ**

*Анализируются выигрыши и проигрыши участников социально-трудовых отношений. Рассматриваются различные формы выигрышей и потерь в социально-трудовой сфере: безработица, приобретение/потери доходов, задолженность по зарплате, вынужденная неполная занятость, потери человеческого капитала. Распределение этих потерь между различными странами, отраслями, социальными группами является неравномерным.*

**Ключевые слова:** *выигрыши проигрыши участников социально-трудовых отношений, трансформация макроэкономических изменений в экономические выигрыши/проигрыши, потери в результате безработицы, сокращения доходов, инфляция, индексация доходов, политика валютных курсов.*

**Постановка проблемы.** Все экономические субъекты в процессе своей жизнедеятельности, так или иначе, оказываются в положении выигравшей или проигравшей стороны. Это влияет на их поведение. Проблема выигрышей, полученных преимуществ, приобретений/проигрышей, потерь является весьма актуальной для лиц, принимающих любые решения, включая и решения на макроуровне.

Проблема выигрышей/проигрышей достаточно часто освещается в экономической литературе (см. например [1, 2], в том числе и посвященной социально-трудовой тематике). На утраты, приобретения в результате трудовой миграции обращают внимание различные документы Международной организации труда [3, с. 143]. Вместе с тем в отечественной социально-экономической литературе исследование различных процессов, явлений, изменений с точки зрения выигрышей/проигрышей сторон, которые они затрагивают, не получило распространения.

**Целью статьи** является анализ взаимосвязи между изменениями макроэкономической ситуации и выигрышами/проигрышами в социально-трудовой сфере.

**Изложение основного материала.** При анализе влияний макроэкономических изменений на положение различных групп населения следует выделить: 1) все население в целом; 2) работающих по найму в целом; 3) лиц с неустойчивым положением на рынке труда (неквалифицированные работники, не желающие повышать квалификацию, менять сферу деятельности и т.д.); 4) лиц, занимающих устойчивое

© МОРТИКОВ В.В., 2014

положение на рынке труда (высококвалифицированные кадры, обладающие профессиональной гибкостью, готовые переобучаться); 5) молодежь, оканчивающую учебные заведения; 6) лиц предпенсионного возраста; 7) предпринимателей.

Непосредственными выигрышами в социально-трудовой сфере мы считаем получение работы безработными, выпускниками учебных заведений или переход на более привлекательные позиции уже занятых специалистов, увеличение зарплаты. К проигрышам следует отнести потерю рабочих мест, перевод специалистов на менее оплачиваемые должности, их вынужденный переход на неполное рабочее время. Кроме того население в целом, предприниматели теряют или приобретают в доходах.

Среди классических причин выигрышей/потерь этих субъектов социально-трудовых отношений – экономические спады-подъемы, а также различные непредсказуемые или слабо предсказуемые события, получившие название шоков (шоки спроса, шоки предложения). Основными событиями новейшей истории, повлекшими за собой наиболее ощутимые потери/приобретения участников социально-трудовых отношений в Украине стали: распад СССР, финансовый кризис 1998 г., кризис 2008–2009 гг.

Участники социально-трудовых отношений выигрывают и теряют не только вследствие шоковых воздействий на экономику, но и в результате обычных событий, подвижек в экономической политике, к примеру.

К формам потерь в социально-трудовой сфере относятся: безработица, потеря рабочих мест, вынужденная неполная занятость, утрата части человеческого капитала, ухудшение качества рабочих мест, падение реальных доходов. Соответственно выигрыши проявляются в сокращении безработицы и вынужденной неполной занятости, создании новых рабочих мест и приращении человеческого капитала, увеличении реальных доходов. Необходимо ясно представлять, что является выигрышем, а что потерей в социально-трудовой сфере. Увеличение оплачиваемого времени отпусков – это, несомненно, выигрыш. Увеличение неоплачиваемых отпусков относится к потерям.

Основной социально-экономической проблемой является распределение потерь и приобретений, которое может осуществляться свободнорыночным путем и путем проведения государственной экономической политики. Изменение структуры совокупного спроса может по-разному затронуть работодателей и работников, занятых в различных секторах экономики. Рыночный механизм распределяет положительные и отрицательные результаты функционирования экономики через доходы, доступ к ресурсам, занятость.

Задача государства заключается в дополнении, коррекции рыночного механизма распределения данных результатов, в соблюдении принципа социальной справедливости при распределении положительных результатов: среди работодателей и работников; среди различных регионов; во времени, в частности, на нужды сегодняшнего и будущего потребления; между секторами экономики. На немаловажную роль государственной экономической политики в распределении части результатов экономического роста в пользу работников указывают документы МОТ [4, с. 2].

***Потери в связи с безработицей и распределение потерь/приобретений в результате изменений занятости.***

Потерями в связи с безработицей являются, как известно, часть реального ВВП, совокупного дохода, личных доходов в результате отставания фактического ВВП от потенциального ВВП.

В период спадов возрастает число безработных, прежде всего по причине увольнений из-за сокращения объемов производства, банкротств. Так, если в предкризисном 2008 году увольнения по экономическим причинам являлись причиной безработицы лишь для 28,1% всех оказавшихся безработными в Украине, то в 2009 году – для 45,5% [5].

Потери от безработицы напрямую зависят от ее продолжительности. Длительная безработица сопровождается серьезным ухудшением качества человеческого капитала, у длительно безработного может навсегда исчезнуть желание к поиску работы. Именно потому во многих странах обращают внимание на показатели долговременной безработицы, средней продолжительности безработицы. В развитых странах средняя продолжительность безработицы не превышает 120 дней, в Украине же – в 2012–13 годах она составляла 160 дней [6, с. 2].

Следует обратить внимание на достаточно позитивную тенденцию: средняя продолжительность незанятости сократилась в стране с 23 месяцев в 2000 году до 11 месяцев в 2012 [5], что является во многом результатом сокращения удельного веса длительно незанятых в структуре незанятого населения.

Распределение бремени безработицы – крайне неравномерное. Стремясь оптимизировать занятость в кризисные периоды, работодатели, прежде всего, расстаются с неквалифицированными и малоквалифицированными кадрами. Спад может в разной степени сказаться на занятости мужчин и женщин. Известно, что позиции женщин на рынке труда более уязвимы по сравнению с мужчинами. Тем не менее, мужчины были более «задеты» последним кризисом (оплата труда, безопасность рабочих мест), чем женщины [7, с.29], что видимо, объясняется большим присутствием мужчин в промышленности, строительстве, наиболее пострадавших от кризиса.

Потери от безработицы, ее издержки распределяются крайне неравномерно среди различных возрастных групп активного населения. Более всего страдают от безработицы молодые люди. Молодежная безработица – результат не только дефицита спроса, но и факторов, находящихся на стороне предложения труда (отсутствия навыков, квалификации, опыта у значительной части молодежи). 12,7% молодых людей от 15 до 24 лет (почти 75 млн)<sup>1</sup> в мире не имели ни работы, ни учились в 2012 году (средний общемировой уровень безработицы в 2012 г. – 6%). В результате страдают их профессиональные и социальные навыки. В Украине в 2012 г. уровень безработицы среди молодежи составил 17,3% и был самым высоким среди всех возрастных групп. В докризисном 2007 году он был 12,5% [6, с. 3].

Одним из видов потерь наемных работников является вынужденная неполная занятость. Кризисный спад 2008–2009 годов выразился в росте количества работников, которые находились в состоянии вынужденной неполной занятости. Однако уже в 2010 году это количество начало снижаться. В частности, количество переведенных по экономическим причинам на неполное рабочее время составило в 2009 г. в Украине 2063,3 тыс.чел., в 2010 1466,8 тыс.чел., а в 2011 г. – уже 908,9 тыс.чел. [8, с. 97]. По данным сборника «Праця України у 2011 році», пострадали от вынужденной неполной занятости работники всех отраслей, но особенно строительства [8, с. 100].

К потерям общества во время кризисных спадов относится и утрата рабочих мест. В связи с финансово-экономическим кризисом 2008 г. количество наличных вакансий сократилось в Украине вдвое [6, с.2], что негативно отразилось на динамике показателя «количество претендентов на 1 вакансию» – он существенно вырос. Но

<sup>1</sup> Фактически безработица среди молодежи значительно выше. Многие молодые люди разуверились в поисках работы и не вошли в эти 75 млн.

уже в 2010–2012 годах данный показатель постепенно вернулся к своим докризисным значениям. В январе–августе 2013 г. в среднем на 1 вакансию претендовало 5 человек. Но вот для технических служащих этот показатель был 11 человек, а для квалифицированных работников сельского хозяйства – 10 [9, с. 3].

Распределение выигрышей-проигрышей в социально-трудовой сфере находит отражение в распределении отличающихся по качеству рабочих мест. Различного рода макроэкономические шоки сопровождаются общим ухудшением качества рабочих мест, что выражается в уровне их безопасности, зарплаты. В 2009–2010 гг. заметно уменьшилось количество вакансий со средними и относительно высокими для Украины зарплатами. Даже в условиях относительной стабилизации в 2012 году в Украине на каждую четвертую вакансию предлагалась зарплата минимального размера [6, с. 2].

**Приобретения и потери доходов и их распределение.** Выигрыши и проигрыши в социально-трудовой области наиболее наглядно проявляются в изменении доходов: реальных, а в некоторых случаях и номинальных. В 2009 кризисном году в промышленности стран еврозоны номинальная зарплата сократилась в 6 из 23-х стран. О том, что номинальная зарплата «приняла на себя» часть кризисного воздействия, свидетельствует и то, что в еврозоне сокращение номинальной зарплаты произошло в предкризисном 2007 году лишь в 1,27 % компаний, тогда как в 2009 году – в 2,07% компаний. Потеряли в результате кризиса и те работники, у которых зарплаты были заморожены. Так, если замораживание зарплаты в 2007 году произошло в странах еврозоны лишь в 7,64% компаний, то в 2009 – в 37,09% компаний [7, с. 6].

В Украине практически все группы работников теряли вследствие падения реальных зарплат на протяжении 1992–1999 годов. А затем эти зарплаты возросли более чем втрое за период до 2009 года, что стало результатом экономического роста. Увеличение зарплат замедлилось в 2008 г., а их динамика стала отрицательной в 2009 г., что явилось следствием роста вынужденной неполной занятости в этом году экономического спада: каждый пятый занятый трудился неполное рабочее время, многие, особенно в промышленности, уходили в неоплачиваемые отпуска. Работники теряли и вследствие приостановки повышения основных зарплат, сокращения дополнительных выплат – премий и др.

Говоря о распределении выигрышей от экономического роста, роста общественной производительности труда, следует выделять несколько ситуаций: а) оплата труда растет в той же мере, что и валовой продукт, производительность труда; б) оплата труда опережает рост валового продукта и производительности; в) оплата труда отстает. За период 1999–2011 гг. средняя производительность труда в развитых странах выросла более чем в 2 раза по сравнению с ростом средней оплаты труда [10, с. 14]. Это говорит, в частности, о том, что от роста производительности труда более работников выиграли собственники других факторов производства, прежде всего капитала, предпринимательских талантов.

Для оценки выигрышей/проигрышей в доходах участников отечественных социально-трудовых отношений сравним динамику ВВП с динамикой отдельных видов доходов. Так, доля оплаты труда наемных работников в структуре ВВП выросла с 2001 по 2011 год с 42,3% до 48,9%, а доля валовой прибыли, смешанного дохода упала за этот период с 44,3% до 36,8% [11]. Понятно, что наемные работники в целом выигрывают, а получатели прибыли проигрывают от данных изменений структуры ВВП.

Увеличение доли зарплаты в ВВП отвечает не только интересам наемных работников, но и работодателей, которые выигрывают от увеличения совокупного спроса. Другое дело – как распределяются выигрыши от увеличения данного соотношения в стране между работодателями?

Имеет смысл также сравнить динамику отдельных видов доходов, скажем, социальных выплат, доходов от собственности с динамикой суммарных доходов населения. По нашим расчетам, доля социальной помощи и иных полученных текущих трансфертов в совокупных доходах населения с 2002 по 2012 г. увеличилась с 36,4% до 37,2% (в предкризисный 2008 – 37,8%; но уже в 2009 – 40,7%). Доля доходов от собственности в совокупных доходах населения увеличилась с 2,9% в 2002 году до 5,5% в 2012. Доля прибыли и смешанного дохода в совокупных доходах населения сократилась с 18,1% в 2002 году до 15,4% в 2012 [12]. Увеличение доли официальных доходов от собственности говорит не только о выигрышах владельцев различных активов вместе с ростом совокупного дохода, но и о том, что эти доходы во все большей степени выходят из «тени».

Изменения в макроэкономической ситуации за последние 10–12 лет коснулись не только функционального распределения национального дохода. Они отразились также и на персональном распределении доходов, которое в ряде стран, включая Украину, стало более неравномерным: увеличился разрыв в долях наиболее обеспеченной (в основном – это средние и крупные предприниматели, менеджеры среднего и высшего звеньев, получатели доходов от капитала) и наименее обеспеченной (в основном – получатели трудовых доходов) групп населения.

Индикатором потерь в социально-трудовой сфере Украины может служить задолженность по зарплатам, составившая на 9.09.2013 г. 959,6 млн грн. [13, с.1]. Задолженность по выплате зарплаты в Украине выполняла и продолжает выполнять роль социального амортизатора, заменяя банкротства и массовые увольнения. Необходимо признать, что распределение этой задолженности по регионам, предприятиям государственного и негосударственного секторов, отраслям экономики является в стране достаточно неравномерным. Особенно тревожно то, что от длительных задержек зарплаты страдают работники экономически активных предприятий, коммунального транспорта, к примеру.

Макроэкономические шоки сказываются, как правило, на всей совокупности индикаторов социально-трудовой сферы, хотя и в разной степени в отношении различных категорий работников, стран, отраслей. Возьмем, к примеру, безопасность рабочих мест и занятость, уровень зарплат. С целью анализа последствий кризиса 2008–2009 годов были обследованы 27 стран еврозоны. Работники старшей возрастной группы более всего пострадали от сокращения оплаты труда. Молодые работники в первую очередь ощутили на себе проблему с безопасностью их положения [7, с.25].

В промышленности и строительстве стран еврозоны занятость в 2009 году сократилась в 17 из 23-х стран. В секторе финансовых услуг кризис затронул в основном оплату труда – она сократилась в 11 странах еврозоны. Менее всего от кризиса пострадал в еврозоне сектор государственного управления – в 13 странах не было изменений в оплате и занятости [7, с.11]. Не произошло изменений в занятости и оплате в 4 странах: Чехии, Польше, Словакии, Швеции.

Для теории и практики важно представлять механизм трансформации макроэкономических изменений в выигрыши и проигрыши субъектов социально-трудовых отношений: потери рабочих мест и доходов всего населения, отдельных групп населения. При отсутствии государственного вмешательства в экономику этот механизм сводился бы к сугубо рыночному регулированию выигрышей и проигрышей. В частности, вследствие отсутствия системы трансфертов инвалиды, безработные оказались бы без средств к существованию и погибли. Действия власти по приспособлению к по-

зитивным и негативным изменениям внешней среды состоят в перераспределении потерь и приобретений в результате этих изменений. Весьма важно придерживаться социальной справедливости перераспределения с точки зрения вклада социального слоя, группы работников и т.д. в конечный результат, их вины в создании предпосылок для экономического провала.

Нередко в результате государственного вмешательства выигрыши в одном и одних групп населения достигаются за счет потерь в другом и других групп населения. В результате повышения минимальной зарплаты в стране выигрывают те, кому она увеличивается, а проигрывают те, кого увольняют. Благодаря государственному вмешательству в механизм ценообразования на рынке труда проигрыши для одной и той же категории работников в одном могут стать их выигрышами в другом. Так, Великобритания сократила минимальную зарплату для молодежи, чтобы поднять занятость этой категории населения [7, с.37].

Необходимо заметить, что участие государства в распределении положительных и отрицательных результатов функционирования экономики, в свою очередь, имеет определенные социально-экономические последствия: положительные и отрицательные.

В каждом конкретном случае существует свой механизм трансформации события в выигрыш или проигрыш, одного выигрыша/проигрыша в другие. Одним из механизмов такой трансформации и распределения потерь/приобретений является инфляция. Инфляция обесценивает реальную зарплату, что позволяет работодателям снижать в условиях ухудшения экономической конъюнктуры свои реальные издержки на рабочую силу: преодолевается препятствие в виде невозможности снизить номинальную зарплату. Использование инфляции для перераспределения потерь работодателями зависит от многих факторов, среди которых известную роль играет ценовая эластичность спроса на их продукцию.

Потери несет все население, приобретая продукты питания, транспортные, коммунальные услуги, цены на которые выросли. Удельный вес расходов на эти блага низкооплачиваемых групп (пенсионеры, работники бюджетной сферы) в общих расходах по сравнению со среднеоплачиваемыми и высокооплачиваемыми группами выше. Именно эти слои более всего теряют от инфляции.

Использование государством инфляционного налога в качестве регулятора выигрышей/проигрышей различных групп населения осуществляется, в частности, за счет различных форм привязки номинальных доходов к динамике цен: номинальные доходы могут не расти вообще, расти в меньшей степени, чем цены. Распределение бремени инфляционного налога среди населения во многом зависит от практики индексации, иначе говоря, механизма компенсации потерь покупательной способности денег.

Приведение доходов в полное соответствие с увеличением цен является социально справедливым шагом, но кладет начало эскалации спирали «зарплата—цены». Именно поэтому многие страны отказались от индексации. Если же индексация доходов не проводится вообще или проводится не в полной мере, проигрывают лица с фиксированными доходами, а выигрывают те предприниматели и работники, которые заняты в отраслях, цены на продукцию которых возросли. В этом случае могут вмешаться профсоюзы с требованием адекватной индексации доходов.

Механизм индексации может: 1) распространяться на всю или часть дохода; 2) компенсировать потери вследствие любого уровня инфляции или лишь вследствие инфляции, достигшей определенных значений. В Украине, как известно, индекси-

руются не разовые, а регулярные доходы, индексируются доходы лишь в пределах прожиточного минимума и в том случае если месячная инфляция достигает 1%. От такой практики выигрывают прежде всего лица с весьма невысокими доходами.

Применяя или отказываясь от применения различного рода субсидий, социальных выплат, государство может использовать инфляционный налог таким образом, что финансовое бремя безработицы: а) будут нести в равной степени все слои; б) преимущественно те слои, чьи доходы фиксированы, те, кто не может защитить себя от инфляции.

Необходимо признать, что инфляционный механизм перераспределения общественного богатства функционирует как в периоды экономического благополучия, так и в условиях общего экономического спада, высокой безработицы, трудностей отдельных отраслей. За счет инфляционного налога могут финансироваться выплаты по безработице, общественные работы, переобучение безработных.

Одним из способов влияния на распределение потерь является удерживание цен административным путем — запретами поднимать их на определенные товары, коммунальные услуги. Кратковременные выигрыши от этого получают активные покупатели товаров, цены на которые фиксируются. Проигрывает вся экономика, все население от сбоев в рыночном механизме.

В экономической литературе анализ выигрышей и проигрышей субъектов социально-трудовых отношений в ходе изменения цен—доходов часто осуществляется в рамках теоретического инструментария игр. Игра «доходы—цены» начинается с различных ходов государства: существенного увеличения минимальной зарплаты, оплаты труда бюджетников, пенсий, пособий и стипендий, что нередко делало украинское правительство (в 2005 году, к примеру). Рынок отвечает на это увеличением гривневых, а иногда и долларовых цен.

Работники, их профсоюзы могут откликнуться на это, а могут — оставить без внимания. В том случае, если они откликаются, игра переходит в следующую стадию: рост доходов вызывает новый виток спирали «зарплата—цены». Государство может быть заинтересовано в инициировании данной игры, ее продолжении, прекращении на определенной стадии. Власть заинтересована в разворачивании серии взаимодействий «зарплата—цены», в частности, поскольку они позволяют использовать инфляционное налогообложение. Началу игры может способствовать не только бюджетно-финансовая, но и кредитно-денежная политика. Инициировать игру могут также профсоюзы, предприятия-монополисты. Игра может начаться, к примеру, с повышения цен на топливно-энергетические ресурсы, недвижимость.

К числу игр категории «политика доходов» относится, к примеру, игра «монетизация социальных льгот». Для упорядочения системы социальной помощи, усиления ее адресности государство берет курс на монетизацию социальных льгот. В результате этого одни (скажем, жители сельской местности, не имеющие доступа к ряду льготированных социальных услуг) выигрывают, а другие (жители городов) могут проиграть. Но в ходе такого перераспределения социальной помощи может быть частично или полностью восстановлена социальная справедливость между городскими и сельскими жителями.

Две противоположные реакции на монетизацию со стороны населения: примирение; резкое неприятие. Реакция на монетизацию социальных льгот была со стороны населения, прежде всего проживающего в больших городах России в начале 2005 года крайне бурной и негативной. В случае резкого неприятия государство может пойти на отмену монетизации льгот, но может и оставить ее в силе.

Есть категория игр, стороны которых взаимодействуют по линии «изменение доходов – экономическая динамика». От «импульса», посланного увеличением прожиточного минимума, роста минимальной зарплаты выигрывают: низкооплачиваемая часть населения; производители товаров первой необходимости; государства, поставляющие товары в страну, где выросла минимальная оплата. Проигрывают работники, потерявшие место вследствие увеличения удельных трудовых издержек. Дальнейшее протекание игровых взаимодействий зависит от склонности населения к сбережению, утечек через покупку импортных товаров.

Для распределения выигрышей/потерь среди участников социально-трудовых отношений в данном случае определенное значение имеет последовательность взаимодействий «рост доходов – рост экономики». Можно создать в стране условия для прихода инвестиций, добиться экономического роста, а потом идти по пути увеличения социальных выплат. Но можно начать с роста социальных выплат и платежеспособности населения, а потом на основе этого добиваться экономического роста, роста инвестиций.

Состояние национальных социально-трудовых отношений в Украине в большой степени определяется действием внешнеэкономических факторов. Выигрыши и проигрыши в занятости и доходах в стране зависят во многом от конкурентоспособности отечественной экономики. После 1998 года ежегодный реальный рост ВВП вплоть до 2009 года достигал 5–12%, что в немалой степени было связано с девальвацией гривны, последовавшей после 1998 года. Именно она привела к резкому росту цен на импортные товары и сделала нашу экономику конкурентоспособной, особенно на внутреннем рынке. Выиграли все те, кто получил работу, те, чьи заработки выросли. Но это конкурентное преимущество в течение последующих десяти лет было растеряно. Аналогичным образом развивались события после девальвации гривны в конце 2008 года.

Внутренняя инфляция на протяжении 1999–2008 и 2009–2013 годов (то есть периодов, начинающихся сразу после обвала курса гривны) постоянно укрепляла курс гривны, то есть приводила к ее удорожанию по отношению к доллару (не случайно одним из условий получения Украиной кредита МВФ в конце 2013 года стало требование девальвировать гривну на 25%). Это приводило к росту затрат на производство одних и тех же товаров (при неизменных технологиях производства) не только в гривнах, но и в долларах. Конечно, здесь необходимо учитывать и некоторую инфляцию в США.

Постепенное снижение конкурентоспособности украинской экономики с 1999 до 2008 и с 2009 до 2013 годов, при сохранении курса гривны к доллару «внутри» этих периодов более или менее стабильным (5:1 и 8:1), нашло отражение в распределении выигрышей/проигрышей между различными участниками социально-трудовых отношений.

От поддержания валютного курса гривны на фиксированном уровне выигрывали: наемные работники, предприниматели, пенсионеры, так как их доходы растут не только в гривнах, но и в долларах. Так, рост средней зарплаты по стране составил за 1999–2012 годы не менее 8 раз – с 50 до 400 долл. США в месяц. Вследствие роста доходов в валюте, украинцы стали больше ездить за границу на отдых, покупать там недвижимость.

Однако можно сказать, что некоторое повышение жизненного уровня населения за последние годы является результатом не столько роста национальной экономики в результате повышения эффективности ее функционирования, а



следствием ревальвации гривны. Производители же удобрений, зерна и иных экспортных товаров от поддержания курса гривны на стабильном уровне проигрывают. Воспроизводится противоречие между интересами национальных потребителей и национальных товаропроизводителей. Потребители, среди которых преобладают наемные работники, получают больше от курса на стабильную гривну, чем производители – работодатели.

**Выводы.** В целом, изменения макроэкономической ситуации в стране отражаются в выигрышах и проигрышах участников социально-трудовых отношений. Различные категории населения выигрывают/проигрывают в различной степени и в разных формах в результате экономических спадов и подъемов. Инфляция, налогообложение/субсидирование экономических субъектов, политика валютных курсов трансформируют события в макроэкономической сфере в потери и приобретения работодателей, работников в целом и их отдельных групп. Это обстоятельство целесообразно учитывать законодательной и исполнительной власти при принятии различных решений: об оказании помощи социально незащищенным слоям населения, профессиональной ориентации молодежи, организации переобучения незанятого населения и др. Определенный научный и практический интерес вызывает распределение выигрышей и проигрышей в результате долгового финансирования экономики. Долги позволяют на время смягчать негативные последствия изменения макроэкономической конъюнктуры. Однако долговое финансирование мероприятий по противодействию безработице, позволяя решать эту проблему на краткосрочных отрезках времени может вести к потерям в социально-трудовой сфере в долгосрочной перспективе. Это обстоятельство имеет смысл учитывать Министерству финансов и Национальному банку Украины при разработке стратегии заимствований на рынке капитала.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. *Bierman, H.S., Fernandes L* Game Theory with Economic Applications. N.Y., etc. – Addison-Wesley. – 2004 – 356 p.
2. *Brainerd E.* Winners and Losers in Russia's Economic Transition // *The American Economic Review*. – Vol.88, No.5. – (Dec., 1998) – P.1094–1116.
3. *Perspectives on labour economics for development*. – Ed. By S.Cazes, S.Verick, ILO – 2013 – 305 p.
4. *Regulating for decent work: new directions in labor market regulation. Executive summary*. Ed. By S.Lee and D.McCann, ILO – 2011 – 144 p.
5. Безробітне населення (за методологією МОП) за причинами незайнятості у 2000–2012 рр. Державна служба статистики України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>
6. *Андрусенко Н.* На першому місці – якість працевлаштування// *Праця і зарплата*. – 2013. – №24(844). – С.2–3.
7. *Wages and working conditions in the crisis*. – European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions. Eurofound, 2012 – 49 p.
8. *Праця України у 2011 році. Статистичний збірник*. К. – 2012 – 323 с.
9. Державна служба зайнятості на ринку соціальних послуг // *Праця і зарплата*. – 2013. – №35 (855) – С.3.
10. *Global Wage Report 2012/13. Wages and equitable growth*. International Labour Office. – ILO 2013 – Geneva – 126 p.
11. Структура валового внутрішнього продукту за категоріями доходу. Державна служба статистики України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>
12. Доходи та витрати населення України. Державна служба статистики України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>

13. Пріоритетне питання – погашення заборгованості із зарплати //Праця і зарплата. – 2013. – №35(855) – С.1.

#### REFERENCES

1. *Bierman, H.S., Fernandes L* (2004). *Game Theory with Economic Applications*. N.Y., etc. Addison-Wesley [in English].
2. *Brainerd E.* (1998). *Winners and Losers in Russia's Economic Transition*. *The American Economic Review*, Vol.88, 5, 1094-1116 [in English].
3. *By Cazes, S., Verick, S.* (Eds.). (2013). *Perspectives on labour economics for development*. ILO. [in English].
4. *Lee, S. and McCann, D* (Eds.). (2011). *Regulating for decent work: new directions in labor market regulation*. Executive summary. ILO [in English].
5. *Bezrobitne naselennya (za metodologiyu MOP) za prichinami nezaynyatosti u 2000-2012*. [Unemployed population (after the methodology of ILO) by causes of unemployment in 2000-2012]. Derzhavna sluzhba statistiki Ukrainy. Retrieved from: <http://ukrstat.gov.ua> [in Ukrainian].
6. *Andrusenko N.*(2013). *Na pershomu misti – yakist pratsevlashtuvannya [Quality of employment – on the first place]*. *Pratsya i zarplata – Labour and wage*, 24(844), 2-3 [in Ukrainian].
7. *Wages and working conditions in the crisis*. (2012). European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions. Eurofound [in English].
8. *Pratsya Ukrayini u 2011 rotsi*. *Statistichnyi zbirnik [Labour of Ukraine in 2011. Statistical collection]*. (2012). Kyiv [in Ukrainian].
9. *Derzhavna sluzhba zaynyatosti na rinku sotsialnih poslug [State employment agency on the market for social services]*. (2013). *Pratsya i zarplata – Labour and wage*, 35(855), 3 [in Ukrainian].
10. *Global Wage Report 2012/13. Wages and equitable growth*. (2013). ILO. Geneva [in English].
11. *Struktura valovogo vnutrishnogo produktu za kategoriyami doходу [Gross domestic product structure by income categories]*. Derzhavna sluzhba statistiki Ukrainy. Retrieved from: <http://ukrstat.gov.ua> [in Ukrainian].
12. *Dohody ta vytraty naselennya Ukrainy [Incomes and expenditures of Ukrainian population]*. Derzhavna sluzhba statistiki Ukrainy Retrieved from: <http://ukrstat.gov.ua> [in Ukrainian].
13. *Prioritetne pitannya – pogashennya zaborgovanosti iz zarplaty [Repayment of wages – issue of priority]*. (2013). *Pratsya i zarplata – Labour and wage*, 35(855) 1 [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редакції журналу 14.01.2014

*В.В.Мортіков,*

доктор економічних наук, професор кафедри управління персоналом та економічної теорії Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля 91054, Луганськ, квартал Норинського 1, кв.265,  
E-mail: [mvitaly@ukr.net](mailto:mvitaly@ukr.net)

#### МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ВИГРАШІВ ТА ПРОГРАШІВ У СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІЙ СФЕРІ

Аналізуються виграші та програші учасників соціально-трудоуих відносин. Макроекономічні шоки та незначні макроекономічні зміни породжують появу тих, хто виграє, і тих, хто втрачає. У статті розглядаються різні форми виграшів і втрат у соціально-трудоуой сфері: безробіття, виграші/втрати доходу, заборгованість із зарплати, вимушена неповна зайнятість, втрати людського капіталу. Негативні та позитивні результати функціонування національної економіки розподіляються між роботодавцями і працівниками, кваліфікованими та некваліфікованими працівниками, молоддю і фахівцями старшого віку, чоловіками і жінками. Деякі соціальні групи більш страждають від нестабільності робочих місць, інші – від втрат у реальній зарплаті і т.д.

Економічна динаміка обумовлює появу тих, хто виграє і тих, хто програє. Однією із макроекономічних подій останніх 5 років була економічна рецесія після 2008 року. Результатом цієї рецесії стали втрати доходів та зайнятості. Розподіл цих втрат між різними країнами, галузями, соціальними групами є нерівномірним.

Дві основні сили регулюють розподіл вигащів та втрат у національній економіці: ринок та держава. Роль цих сил у продукуванні втрат і вигащів учасників соціально-трудова відносин різніться від країни до країни. Соціально справедливий перерозподіл вигащів та втрат внаслідок макроекономічних шоків – одна із турбот сучасного уряду.

Підкреслюється значення трансформації макроекономічних змін в економічні втрати та вигащів. Інфляція та індексація доходів, борги, політика валютних курсів відіграють суттєву роль у цій трансформації. Регулюючи міру індексації доходів, держава може регулювати втрати від інфляції. Розподіл вигащів та втрат в українській економіці відчуває вплив макроекономічної ситуації у світовій економіці. У статті показано як орієнтація на стабільний валютний курс впливає на стан роботодавців і найманих працівників-споживачів.

**Ключові слова:** *виграші/програші учасників соціально-трудова відносин, трансформація макроекономічних змін в економічні вигащів/програші, втрати у зв'язку з безробіттям, скороченням доходів, інфляція, індексація доходів, політика валютних курсів.*

*V. V. Mortikov,*

doctor of economic sciences (Ph D), professor of the chair of Human Resources Management and Economic Theory East-Ukrainian National University after V.Dahl.  
91054, Lugansk, kvartal Norinskogo 1, apt.265,  
E-mail: mvitaly@ukr.net

#### MACROECONOMIC ASPECTS OF GAINS AND LOSSES IN SOCIO-LABOR SPHERE

Gains and losses of the participants of socio-labor relations are analyzed. The winners and losers emerge as a result of macroeconomic shocks and because of minor macroeconomic changes. The article discusses various forms of gains and losses in socio-labor sphere: unemployment, gains/losses in income, wage arrears, involuntary part-time employment, human capital depreciation. The negative and positive results of the functioning of a national economy are distributed between employers and employees, skilled and unskilled workers, young workers and specialists of older age, males and females. Some social groups suffer mostly from instability of jobs, other – from losses of real wages and so on. One solution to unemployment reduction is replacement of layoffs by reduction of the real wage.

Winners and losers appear as a result of economic dynamics. One of the macroeconomic events in the last 5 years was the economic recession since 2008. The results of this recession were income and employment losses. The distribution of these losses between different countries, industries, social groups is uneven.

Two main forces regulate the distribution of gains and losses in the national economy: free market and state. The role of these forces in influencing gains and losses of the participants of socio-labor relations differ from country to country. The socially justifiable redistribution of gains and losses caused by macroeconomic shocks is one of the concerns of contemporary government.

The importance of the transformation of macroeconomic changes into economic gains and losses is stressed. Inflation and indexation, debts, the exchange rates policy play important role in this transformation. By indexing to some measure of the price level the government can regulate the losses caused by inflation. The distribution of gains and losses in the Ukrainian economy is influenced by macroeconomic situation in the world economy. The article shows what a relatively stable exchange rate implies for employers and hired workers – consumers.

**Key words:** *gains and losses of the participants of socio-labor relations, transformation of macroeconomic changes into economic gains and losses, unemployment and income losses, inflation, indexation, exchange rates policy.*