

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЭФФЕКТ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ В РЫБНОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Е.А. Романов – профессор Дмитровского филиала АГТУ

Для планирования рыбохозяйственной деятельности на предприятиях широко используются показатели экономического эффекта и эффективности, понятия которых в экономической теории трактуются как широкие категории, включающие научные, технические, социальные, экономические и другие результаты.

Научный эффект связан с открытием новых явлений материального мира или закономерностей его развития, а также с выявлением практических возможностей их использования в хозяйственной деятельности и установлением оптимальных параметров и показателей применения результатов научных исследований в конкретных сферах человеческой деятельности.

Технический эффект характеризуется преимуществом, получаемым при создании или улучшении технологических систем машин, рабочих приборов и других производственных ресурсов по сравнению с наиболее прогрессивными средствами в данной технической области.

Социальный эффект отражает развитие человеческого фактора, рост квалификации и изменение профессионального состава персонала, а также улучшение условий труда и повышение его продуктивности.

Экономический эффект означает экономию или сокращение производственных ресурсов на изготовление продукции, товара или услуги, например, материальных или трудовых затрат на единицу полезной мощности и других конечных результатов.

В качестве показателя экономического эффекта в производственных, коммерческих структурах рыбохозяйственного комплекса чаще всего фигурируют: увеличение объема прибыли, увеличение объемов производства и реализации продукции, рост доли рынка, темпы роста производственных мощностей.

Эффективность характеризуют показатели, отражающие соотношение эффекта к величине затрат, израсходованных на цели достижения этого эффекта. То есть эффективность определяет цену того или иного результата.

В рыночных условиях в рыбохозяйственном комплексе в соответствии с действующими рекомендациями по оценке инвестиционных проектов и бизнес-планов установлены следующие виды экономической эффективности:

производственная, коммерческая (финансовая), учитывающая экономические последствия реализации инновационного бизнес-проекта (бизнес-плана) для его непосредственных участников;

бюджетная, отражающая финансовые результаты осуществления разработанного проекта (плана) для федерального, регионального или местного бюджетов;

народнохозяйственная (отраслевая, региональная), содержащая экономические затраты и результаты, связанные с реализацией запланированного проекта (плана), выходящие за пределы прямых финансовых интересов участников инвестиционного проекта (бизнес-плана) и допускающие измерение и оценку стоимостных результатов.

В рыбохозяйственном комплексе основными *показателями производственной (коммерческой) эффективности* являются: рентабельность продукции и производства (%); затраты на 1 руб. товарной продукции (руб.); капитальные вложения на 1 руб. товарной продукции (руб.); окупаемость капитальных вложений (лет); производительность труда (руб./чел.); норма прибыли (%).

Эти показатели рассчитываются и контролируются экономическими службами предприятий и организаций рыбохозяйственного комплекса.

Экономические показатели рентабельности определяются соотношением прибыли к затратам. На предприятиях рыбохозяйственного комплекса ведутся подсчеты:

рентабельности выпускаемой продукции в целом по предприятию (фирме) как отношение прибыли к затратам производства (%) или по каждому виду выпускаемой продукции:

$$P_{\text{изд}} = \frac{\Pi_p}{C_{\text{изд}}} \times 100\%,$$

где:

$P_{\text{изд}}$ – рентабельность изделия;

Π_p – прибыль;

$C_{\text{изд}}$ – себестоимость изделия;

рентабельности производства как величины соотношения прибыли к стоимости производственных фондов:

$$P_{\text{пр}} = \frac{\Pi_p}{\Phi_{\text{осн}} + O_{\text{ср}}} \times 100\%,$$

где:

$P_{\text{пр}}$ – рентабельность производства;

Π_p – прибыль;

$\Phi_{\text{осн}}$ – среднегодовая стоимость основных производственных фондов;

$O_{\text{ср}}$ – среднегодовой норматив оборотных средств;

рентабельности продаж как величины соотношения прибыли от реализации продукции к величине затрат в сфере обращения.

В зависимости от задач анализа финансово-хозяйственной деятельности рассчитываются и другие показатели рентабельности: рентабельности оборотных средств:

$$P_{\text{об}} = \frac{\Pi_p}{C_{\text{рп}}} \times 100\%,$$

где:

$P_{\text{об}}$ – рентабельность оборотных средств;

Π_p – прибыль;

$C_{\text{рп}}$ – себестоимость реализованной продукции;

рентабельности капитала:

$$P_{\text{кап}} = \frac{\Pi_{\text{ч}}}{K} \times 100\%,$$

где:

$P_{\text{кап}}$ – рентабельность капитала;

$\Pi_{\text{ч}}$ – чистая прибыль;

K – стоимость собственного капитала.

Показатели коммерческой эффективности характеризуют соотношение финансовых затрат и результатов, обеспечивающих требуемую норму доходности (прибыли). Они могут рассматриваться как для всего бизнес-проекта в целом, так и для его отдельных участников с учетом долевого вклада каждого в общий финансовый результат. Основным показателем коммерческой эффективности служит поток реальных денежных средств. Величина потока денег рассчитывается как разность между их притоком и оттоком, по каждому виду инвестиционных проектов за период их осуществления по формуле:

$$\Phi_t = \Pi_t - O_t,$$

где:

Φ_t – финансовый поток реальных денег за планируемый период;

Π_t – приток финансовых ресурсов за этот период;

O_t – отток денежных средств за данный срок.

В ходе планирования коммерческой эффективности на уровне предприятия, фирмы или другой коммерческой организации в состав результатов проекта входят показатели, определяющие величину выручки от реализации произведенной продукции, за вычетом израсходованной части на собственные нужды, а также остальные социальные и финансовые показатели деятельности предприятия. В состав затрат включаются единовременные и текущие расходы без повторного счета. В частности, не допускается единовременное включение в смету единовременных затрат на создание основных производственных фондов и текущих затрат на их амортизацию. В общем виде коммерческая эффективность определяется по формуле:

$$\Xi_t = P_t - Z_t,$$

где:

Ξ_t – коммерческая эффективность на планируемый период;

P_t – общие коммерческие результаты;

Z_t – величина необходимых затрат.

Говоря о конкретных цифрах в рыбном хозяйстве, следует отметить, что величина рентабельности производства продукции сейчас не превышает 4%, рентабельность продаж также весьма низкая: в 2001 г. – 4,2%, в 2002 г. – 1,1%, предварительные данные за 2003 г. – 2,2%. Это связано с ростом числа убыточных предприятий и ухудшением финансового состояния производственной части рыбохозяйственного комплекса, несмотря на рост объемов выручки от работ и услуг (табл. 1):

Таблица 1

Показатель	2001 г.	2002 г.	2003 г. (предварительно)
Удельный вес убыточных предприятий в отрасли, %	43,9	51,7	55,0
Выручка от продаж (работ, услуг), млн руб.	73074,7	79447,0	84500,0
Балансовая прибыль (убыток), млн руб.	807,7	-5166,7	-5300,0

Показатели бюджетной эффективности отражают влияние осуществляемого инвестиционного проекта или бизнес-плана на повышение доходов и снижение расходов соответствующего бюджета как федерального, так и регионального или местного уровня управления. Здесь основным показателем выступает бюджетный эффект. Он определяется как повышение доходов соответствующего бюджета над его расходами за период осуществления данного проекта и рассчитывается по формуле:

$$B_t = D_t - P_t,$$

где:

B_t – бюджетный эффект за период внедрения проекта;

D_t – доходы бюджета за данный период;

P_t – расходы бюджета за этот же срок.

Показателями бюджетной эффективности могут служить:

поступления в бюджет в результате реализации программных мероприятий (млрд руб.); бюджетный эффект (млрд руб.); степень участия государства в реализации программы (%).

Эти показатели определяются и контролируются финансовыми и налоговыми службами на местном, региональном и федеральном уровнях управления.

При определении бюджетной эффективности на уровне региона или отрасли в состав результатов проекта включаются соответствующие показатели выручки, социальные, экологические и финансовые данные, рассчитанные в региональном или отраслевом масштабе. В состав затрат входят только расходы предприятий без повторного счета одинаковых затрат.

Несмотря на убыточность производства и реализации, рыбохозяйственный комплекс вносит немалый вклад в наполнение бюджета. Платежи в бюджет по отрасли возрастают, а объемы поступлений из бюджета на отраслевые нужды практически остаются на прежнем уровне (табл. 2).

Таблица 2

Показатель	2001 г.	2002 г.	2003 г. (предварительно)
Платежи в бюджет, млн руб.	13676,0	18996,0	19173,9
В т.ч.: налоги, млн руб.	3110,0	3792,0	2685,7
платежи за ресурсы, млн руб.	7200,0	11668,0	12788,2
социальные выплаты, млн руб.	3366,0	3536,0	3700,0
Платежи в бюджет (в % от выручки от продаж)	18,7	23,9	22,7
Выделено из бюджета в соответствии с законодательством, млн руб.	4400,0	4791,0	4932,5
Платежи в бюджет по отношению к выделенным средствам из бюджета на поддержку отрасли, раз	3,1	4,0	3,9

Эти данные свидетельствуют о том, что рыбное хозяйство продолжает вносить свою лепту в государственные нужды. Для преодоления кризиса требуется пересмотреть пропорции в направлении расходования заработанных отраслью средств.

Показатели народнохозяйственной эффективности определяют на мезо- и макро уровне основные экономические результаты проекта с учетом интересов государственных, федеральных, отраслевых и других организаций и хозяйственных субъектов. При расчете показателей эффективности на региональном и отраслевом уровне (что должно являться главным направлением внимания экономистов Федерального агентства по рыболовству) и своде данных доходов и расходов в целом по рыбохозяйственному комплексу региона или отрасли учитываются объемы доходов и расходов всех хозяйственных структур (промышленных и не промышленных).

Показателями социальных проблем в народнохозяйственной отраслевой эффективности могут служить: сохранение и создание новых рабочих мест (тыс. ед.); отчисления в фонд потребления на предприятиях и организациях отрасли (млрд руб.); поставка пищевых рыбных товаров собственного производства на внутренний рынок (тыс. т).

Социальные, экологические, политические и иные результаты, не поддающиеся стоимостной оценке, могут рассматриваться как дополнительные факторы народнохозяйственной отраслевой эффективности и учитываться при выделении финансовых или кредитных средств, а также при государственной поддержке и реализации инвестиционных проектов.

В состав затрат при определении народнохозяйственной эффективности рыбной отрасли включаются предусмотренные в проекте и необходимые для его реализации текущие и единовременные расходы без повторного счета одинаковых затрат отдельных участников в составе результатов других совместных работ.

Аналитические центры отрасли, региона, предприятия базируются на том, что критерии экономической эффективности имеют определенную структуру, позволяющую выражать их количественно на всех уровнях управления.

Оценивая критерии эффективности производственного предприятия (совокупности предприятий), особое внимание следует уделять приросту прибыли не только за счет роста объемов рентабельной продукции, произвольного увеличения цен на изделия без соответствующего повышения качества и т.п., но и за счет лучшей работы, роста производства и снижения себестоимости.

Количественная определенность единого критерия выражается в обобщающих показателях эффективности производства и функционально связанных с ними других показателях использования различных видов ресурсов.

Важнейшими показателями экономической эффективности общественного производства служат трудоемкость, материалоемкость, капиталоемкость и фондоемкость.

Трудоемкость продукции – это величина, обратная показателю производительности живого труда, она определяется как отношение количества труда, затраченного в сфере материального производства, к общему объему произведенной продукции:

$$t = T/Q$$

где:

T – количество труда, затраченного в сфере материального производства;

Q – общий объем произведенной продукции (как правило, валовой).

Материалоемкость общественного продукта исчисляется как отношение затрат сырья, материалов, топлива, энергии и других предметов труда к валовому общественному продукту. Материалоемкость продукции отрасли (объединения, предприятия) определяется как отношение материальных затрат к общему объему произведенной продукции:

$$m = M/Q,$$

где:

m – уровень материалоемкости продукции;

M – общий объем материальных затрат на производство продукции в стоимостном выражении;

Q – общий объем произведенной продукции (как правило, валовой).

В известной степени близки между собой показатели *капиталоемкости* и *фондоемкости* продукции. Показатель капиталоемкости продукции показывает отношение величины капитальных вложений к определяемому ими приросту объема выпускаемой продукции:

$$KQ = K/\Delta Q,$$

где:

KQ – капиталоемкость продукции;

K – общий объем капитальных вложений;

ΔQ – прирост объема выпускаемой продукции.

Фондоемкость продукции исчисляется как отношение средней стоимости основных производственных фондов к общему объему произведенной продукции:

$$f = F/Q,$$

где:

f – фондоемкость продукции;

F – средняя стоимость основных производственных фондов;
 Q – общий объем произведенной продукции (как правило, валовой).

По вновь строящимся цехам, судам, предприятиям показатель эффективности (Эп) определяется как отношение планируемой прибыли к капитальным вложениям (сметной стоимости):

$$\text{Эп} = (\text{Ц} - \text{С}) / \text{К},$$

где:
 К – полная стоимость строящегося объекта;
 Ц – годовой выпуск продукции в ценах предприятия;
 С – издержки производства годового выпуска продукции после полного осуществления строительства и освоения введенных мощностей.

Кроме того, критерием экономической эффективности при осуществлении инвестиционных проектов и капитальных вложений служит срок окупаемости проекта, который устанавливает минимальный временной период со дня осуществления проекта, за пределами которого интегральный эффект имеет положительное значение. Этот период, измеряемый в днях, месяцах и годах, определяет срок, начиная с которого общие первоначальные затраты на осуществление инвестиционного проекта покрываются совокупными результатами. Срок окупаемости в общем виде может быть рассчитан по соотношению капитальных вложений и полученного суммарного эффекта за соответствующий период:

$$T_{\text{ок}} = K_i / \text{Э}_i,$$

где:
 $T_{\text{ок}}$ – срок окупаемости проекта;
 K_i – общая величина капитальных вложений за расчетный период;
 Э_i – суммарный эффект за тот же период.

Значения результатов и затрат, необходимые для определения срока окупаемости, рекомендуется вычислять с дисконтированием, что служит основой получения более точных расчетов. Вместе с тем допускаются расчеты и без дисконтирования, если срок окупаемости получается в пределах одного года. Расчетный срок окупаемости может служить в общем случае критерием эффективности сравниваемых проектов. При прочих равных условиях признаком лучшего варианта является минимальный срок окупаемости проекта. Однако на практике обычно принято сопоставлять расчетный срок окупаемости с нормативным показателем, значение которого тесно связано с нормой прибыли на капитал или с полученной экономической эффективностью. Нормативный срок окупаемости определяет норму доходности или прибыльности проекта:

$$T_n = 1/E_n,$$

где:
 T_n – нормативный срок окупаемости проекта;
 E_n – норма эффективности или доходности (норма прибыли).

В системе оценки экономической эффективности особое место принадлежит показателям *производительности*. По оценке ведущих экономистов показатель производительности, т.е. сумма выхода продукции на единицу вводимых факторов производства, является базовым критерием здоровья экономики. Эта позиция признана в международной практике и находит применение во многих странах. В нашей стране в последние годы показатель производительности исчез из официальной статистики, прекратилась работа по планированию повышения производительности на всех уровнях управления, начиная с организаций, перестал пропагандироваться передовой опыт в этой области.

Сейчас ни один из федеральных органов исполнительной власти России не считает себя ответственным за использование этого показателя в экономических расчетах, программах, развитии методологии управления повышением производительности на микро- и макроуровнях экономики.

То, что это необходимо восстановить, сомнений не вызывает, особенно если учесть, что по показателю валового внутреннего продукта (ВВП) на душу населения в последние годы Россия занимала всего лишь 100-е место среди 209 стран мира, год от года уступая свои позиции (в 1992 г. – 60-е место).

В то же время многие развитые страны успешно работают над решением проблем производительности. В европейских странах координирующую роль занимает Европейская ассоциация национальных центров производительности (ЕАНЦП)¹. Этой ассоциацией разработан меморандум «Производительность, нововведения, качество трудовой жизни и занятость», в котором изложена суть европейской модели повышения производительности и определены актуальные задачи организаций – членов ЕАНЦП.

В меморандуме сформулированы принципы роста производительности. Приведем основные подходы, представленные в нем.

Общетеоретические аспекты предусматривают повышение внимания к социальным проблемам. Это связано с тем, что некоторые специалисты экономических направлений связывают повышение производительности со снижением затрат на рабочую силу (сокращение численности работающих, их уровня заработной платы и т.д.) Подчеркивается ошибочность таких мер, которые могут опираться на сиюминутный результат, а в перспективе оказывать отрицательное влияние на экономику предприятия. Ошибочность состоит в том, что производительность в современном теоретическом понимании – это создание условий, когда производится больше, чем потребляется, и главное в этом аспекте заключается в ценности рабочей силы, а не в сокращении издержек производства.

Производительность понимается как более эффективная, напряженная работа людей при достаточном стимулировании за счет соответствующего вознаграждения и улучшения качества жизни. Если производительность достигается только за счет интенсификации труда без стимулирования, то это прямая эксплуатация, искажающая понятие производительности.

Отечественные экономисты В. Кардашевский и А. Бондаренко² подчеркивают, что в какой-то момент производительность может оказаться противопоставлением интересам общества вследствие появления автоматизированных предприятий, организаций, увлекшихся сокращением штатов и экологически сомнительных производственных процессов. В результате процесс повышения

¹ В ЕАНЦП входят центры из 15 европейских стран: Австрии, Бельгии, Венгрии, Греции, Дании, Германии, Ирландии, Италии, Кипра, Люксембурга, Нидерландов, Российской Федерации, Украины, Финляндии, Франции, а так же ЮАР. Членом Ассоциации от России является Всероссийский центр охраны и производительности труда (ВЦОПТ)

² Повышение производительности: европейский подход. «Экономист», 2001, №11.

производительности может замедлиться, сопровождаясь забастовками и социальными потрясениями. Таким образом, производительность не является самовоспроизводящимся, беззатратным процессом, а требует управления и вмешательства на разных уровнях.

Производительность исходит из более длительной временной перспективы, чем прибыльность, с которой она комплексно связана. В состав показателя прибыльности явно входит компонент производительности, однако сильное воздействие на него оказывают цены на сырье, материалы и оборудование, произведенную продукцию. Если предприятию удастся за счет повышения цены на произведенную продукцию выручить больше, чем просто сумму издержек, произведенных на входе, то ее прибыльность может повышаться даже тогда, когда производительность снижается.

Так же как и по отношению к прибыльности, производительность является важным компонентом конкурентоспособности, уровень которой тоже определяется преобладающим уровнем цен и затрат. Однако в отличие от производительности эти затраты и цены фактически находятся вне сферы влияния конкретного предприятия. Производительность не зависит от монетарных колебаний, которые могут привести к сиюминутной выгоде, скорее, она требует устойчивости. Это непрерывный процесс, направленный на то, чтобы сегодня сделать лучше, чем вчера, а завтра – лучше, чем сегодня.

Используется вся гамма мероприятий по повышению производительности с упором на «человеческий фактор». Важнейшие мероприятия включают: расширение ответственности исполнителей на рабочих местах; обеспечение безопасного для здоровья труда, профессиональное оснащение рабочих мест. Иными словами, все это нацелено на повышение объема производства за счет улучшения использования его факторов с ориентацией на среднесрочное и долгосрочное развитие предприятия, а не на краткосрочную выгоду.

Важны не только величины оборота и прибыли, но и социальные преимущества, достигнутые в результате производственной деятельности, в том числе в сфере занятости, улучшения условий труда и стабильного развития. Системы расчета производительности опираются на выделение количественного и ценового компонента измерения денежной стоимости по доходам и расходам. Чтобы прибыль увеличилась, доход должен увеличиваться быстрее, чем расходы. Однако доходы и расходы компании включают различные контролируемые и неконтролируемые факторы. Доход может измениться только в результате изменений объема продаж или продажной цены. Точно так же расходы и издержки изменяются только при изменении объема использованных ресурсов или их закупочных цен.

Производительность может быть рассмотрена как отношение количества продукции (выхода) и ресурсов (входа). Уровень производительности существует для каждого вида ресурсов, участвующих в бизнесе. Следовательно, производительность труда – только один из компонентов совокупной производительности.

Перечислим вкратце возможные показатели для измерения производительности в системе рыбного хозяйства:

Для природных ресурсов производительность водного биологического сырья, гидробионтов можно оценить как степень их использования величиной и динамикой оптимально допустимых уловов (ОДУ) к величине биологических запасов, сырьевой базе; степени использования ОДУ; долей направления сырья на выпуск продукции, ведь часть добытого сырья по различным причинам просто выбрасывается; величиной возобновляемости ресурсов за счет аква- и марикультуры.

Для материальных, включая топливно-энергетические, ресурсов производительность измеряется отраслевыми нормативами их расхода на единицу продукции или единицу времени; степенью полноты использования материалов, количеством отходов и их переработки.

Для финансово-инвестиционных ресурсов производительность оценивается в показателях рентабельности, скорости оборачиваемости финансовых средств, сроках окупаемости.

Для информационных ресурсов производительность можно измерить степенью использования отраслевых, региональных и местных информационных фондов, охватом в отрасли пользователей Интернетом, эффективностью систем мониторинга и др.

Для производственных, организационных, инфраструктурных ресурсов производительность возможно измерять по степени использования основных фондов, производственных мощностей и площадей, динамики рентабельности производства, количеством уровней управления, долей непроизводственных фондов (особенно в градообразующих предприятиях, компаниях, фирмах), наличием и использованием отраслевых специализированных рыночных структур, предоставляющих услуги на льготных условиях для отраслевых предприятий.

Для трудовых ресурсов производительность определяют через показатели развития труда: уровень занятости, безработица всех форм, качество рабочей среды и т.д. Производительность труда оценивается чаще всего в показателях выработки на одного работающего. При этом за продукцию принимается пищевая рыбная продукция (в тоннах), непищевая рыбная продукция (в тоннах), различные виды продукции (консервы, копченая, мороженая, соленая и т.д.) в весовом выражении; указанная и другая продукция в стоимостном выражении (валовая, товарная продукция в действующих или сопоставимых ценах). Продукция может быть выражена в штучном измерении или в трудоемкости. Число работников в оценке производительности может приниматься как: численность промышленно-производственного персонала, общая численность работающих среднегодовая или на определенную дату; численность определенных групп работников. Например: вылов (в тоннах) на одного рыбака, где за рыбаков принимается численность работников, занятых на процессах промысла, выращивания рыбы и других гидробионтов.

На производительность влияют следующие факторы: конкуренция, нововведения, техника и технология, организация труда и управление, условия и охрана труда, квалификация, социальное партнерство, качество, занятость, уровень жизни.

В разработанных отраслевых программах по стабилизации производственных процессов в рыбном хозяйстве значительное место отводится мерам по повышению производительности труда в материальном промышленном производстве.

С учетом продолжающегося в отрасли процесса старения основных фондов, и особенно флота, первоочередные меры направлены на активизацию инвестиционного процесса по обновлению основных фондов, внедрение новых прогрессивных технологических процессов и конструкторских решений, сохранение действующих и создание новых рабочих мест.

Кроме традиционных мер по необходимым финансовым вливаниям для оживления производства в разработанных отраслевых программах важная роль отводится следующим рыночным направлениям по повышению производительности даже в кризисный для рыбного хозяйства период:

созданию условий для расширения мер по поддержке предпринимательской инициативы, особенно малого предпринимательства, и, в первую очередь, созданию при крупных рыбохозяйственных фирмах и компаниях франчайзинговых и венчурных структур;

созданию условий по развитию гибких (нетипичных) форм занятости населения на сезонных, временных, вахтовых, надомных работах по срочным трудовым договорам;

расширению отраслевых систем переобучения (переквалификации) работников, приобретению ими вторых или третьих профессий, повышению квалификации;

содействию в трудоустройстве и обучении молодежи, граждан с ограниченной трудоспособностью, уволенных с воинской службы и освобожденных из учреждений, исполняющих наказания, особенно в отдельных регионах, в градо- и поселкообразующих рыбохозяйственных предприятиях;

созданию и расширению отраслевых информационных служб и работ в области рынка труда для более эффективной внутриотраслевой миграции различных флотских и береговых профессий.

Только перечисленные меры (при обеспечении их выполнения) по предварительным расчетам дают 6–8% роста производительности труда по рыбной отрасли в расчете на год.

Вместе с тем продолжающийся экономический кризис в большинстве рыбохозяйственных организаций существенно изменил приоритеты экономических и социально-экономических задач.

На первый план выдвинуты не проблемы роста производительности труда, а проблемы сдерживания и сокращения всех видов безработицы, сохранения кадров.

В настоящее время нет достаточной ясности в вопросе: где в современных условиях оптимальная граница между повышением производительности труда и необходимостью решения проблемы безработицы с учетом реальной ситуации в регионах. Что целесообразнее: сохранять градообразующие и поселкообразующие структуры, не нашедшие еще своего места на конкурентном рынке и постоянно порождающие социально-экономическую напряженность, или продолжать более жесткие болезненные реформы в области живого труда.

По этим причинам за последние годы показатели производительности труда (как стоимостные, так и натуральные) снижаются (см. табл. 3).

Выработка на одного работника ППП в рыбной отрасли на 2001г. оценочно к 1999 г. составила 73,2% (240,9 тыс. руб. против 340,2 тыс. руб.), а по выпуску продукции на одного работника ППП – 86,9% (11,3 т против 12,0 т).

Приведем данные выборочного опроса на крупных рыбопромышленных предприятиях Европейского Севера по доле влияния факторов на повышение производительности труда:

- материальная заинтересованность – 34,0%;
- обучение персонала – 12,5%;
- научная организация труда – 12,0%;
- постановка конкретных целей и контроль – 10,5%;
- моральное поощрение – 10,0%;
- изменение режима труда – 9,5%;
- прочие – 11,5%.

Отраслевая «Программа содействия занятости населения» предусматривает активную политику занятости, формирование в рыбном хозяйстве нетрадиционных форм занятости, дополнительные меры по сдерживанию уровня безработицы, по борьбе с дискриминационными явлениями на рынке труда, сохранению уровня ручного труда (в основном женского) на рыбообрабатывающем производстве, решение социальных проблем работников отрасли, поддержку безработных путем организации общественных работ. Все эти меры направлены не на повышение производительности труда, а, наоборот, существенно изменяют динамику этого показателя не в лучшую сторону. Но это явление временное, вызванное сложившейся обстановкой в отрасли. Только в 2000 г. в рыбном хозяйстве при общей численности 370 тыс. человек было более 65 тыс. безработных, более 45 тыс. работали с неполным рабочим днем, свыше 2,5 тыс. находились в отпусках без сохранения содержания свыше 2-х месяцев, резервная численность плавсостава на большинстве флотских предприятий была более 20% (от штатной численности) против 15% – по нормативам. Самостоятельно справиться с экономической ситуацией работники системы рыбного хозяйства в ближайшее время не смогут. Необходимы эффективные меры государственной поддержки. Эти меры предусматривались в проектах концепций и программах развития отрасли, но, к сожалению, не были выполнены.

Таблица 3

Показатели объема производства и производительности труда в рыбном хозяйстве

	1990	1991	1992	1993	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2003
1. Вылов - всего, тыс.т	7820,00	6929,00	5314,00	4369,00	4309,00	4564,00	4705,00	4517,00	4236,00	4036,00	3670,50	3306,2
2. Производство рыбной продукции в тыс. т												
- пищевой и непищевой	5269,90	4634,10	3951,80	3317,00	2880,70	2966,80	2946,20	3264,90	3261,00	3395,70	3121,50	3106,8
- в пересчете на сырец	7546,30	6686,50	5128,00	4216,00	4158,20	4404,30	4540,30	4358,90	4087,70	3894,70	3542,00	3541,7
3. Объем товарной промышленной продукции в ценах 2001г. (млн руб.)	181006	163680	94180	95234	86942	66768	65875	64183	92220	75950	66500	58950
4. Объем валовой продукции (расчетный) в ценах 2001 г. (млн руб.)	223542	202145	116312	117614	107373	82458	81356	79266	113891	93798	82128	72803
5. Численность ППП, тыс. чел.	452,00	435,20	417,60	378,40	324,80	324,00	338,00	335,70	334,80	333,00	330,00	326,0
6. Численность рыбаков (плавсостав рыбопромыслового флота + занятые на прибрежном лове + занятые в товарном рыбоводстве), тыс. чел.	217,00									115,20	114,40	113,0
7. Производительность труда: выпуск валовой продукции, тыс. руб.												
на 1 ППП	494,60	464,50	278,50	310,80	330,60	254,50	240,70	236,10	340,20	281,70	248,90	223,3
- в тоннах рыбной продукции в пересчете сырка на 1 ППП	16,70	15,40	12,30	11,10	12,80	13,60	15,10	13,00	12,20	11,70	11,30	10,9
- в тоннах вылова на 1 рыбака	36,10									35,00	31,00	29,3