



**Современный
Гуманитарный
Университет**

Дистанционное образование

Рабочий учебник

Фамилия, имя, отчество _____

Факультет _____

Номер контракта _____

ПОЛИТИКА ДОХОДОВ И ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ

ЮНИТА 1

МАКРО- И МИКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ
РЕГУЛИРОВАНИЯ ДОХОДОВ
И ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ

МОСКВА 1999

Разработано Кокиным Ю.П. д-ром экон.наук;
Савченко П.В. д-ром экон. наук;
Федоровой М.Н. канд. экон. наук.

Рекомендовано Министерством общего
и профессионального образования
Российской Федерации в качестве
учебного пособия для студентов
высших учебных заведений.

КУРС: ПОЛИТИКА ДОХОДОВ И ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ

Юнита 1. Макро- и микроэкономические основы регулирования доходов и заработной платы.

Юнита 2. Политика доходов и заработной платы в условиях переходной экономики России.

ЮНИТА 1

В предлагаемом пособии раскрывается взаимосвязь эффективности общественного производства, уровня и качества жизни населения, анализируются доходы и расходы населения, их структура и динамика. Изучаются основные показатели, характеризующие изменение уровня и структуры доходов, их покупательной способности. Дается обобщенное представление об основных концепциях регулирования доходов и заработной платы, границах их применения в условиях России.

Для студентов Современного Гуманитарного Университета.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ПРОГРАММА КУРСА	4
ЛИТЕРАТУРА	5
ПЕРЕЧЕНЬ УМЕНИЙ	6
ТЕМАТИЧЕСКИЙ ОБЗОР	8
I. Взаимосвязь эффективности общественного производства, уровня и качества жизни населения	8
1. Значение национального дохода как основного источника роста доходов и уровня жизни населения, связанного с повышением эффективности общественного производства	8
2. Уровень и качество жизни	12
3. Потребности, мотивация человека и его стимулы к труду	17
II. Доходы и расходы населения: источники, виды, структуры	22
1. Доходы населения и их структура	22
2. Доходы, потребление, сбережения	27
3. Номинальные и реальные доходы и заработная плата	29
4. Общественные блага	29
III. Динамика доходов населения	30
1. Анализ состояния и прогнозирование тенденций в области доходов и заработной платы: система понятий, критериев и показателей	30
2. Влияние факторов инфляции и безработицы на динамику доходов	33
IV. Регулирование доходов и заработной платы	45
1. Механизм регулирования доходов и заработной платы на макро- и микро- уровне: современные концепции	45
ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ	54
ТРЕНИНГ УМЕНИЙ	55
ГЛОССАРИЙ*	

* Глоссарий расположен в середине учебного пособия и предназначен для самостоятельного заучивания новых понятий.

ПРОГРАММА КУРСА

Значение национального дохода как основного источника роста доходов и уровня жизни населения, связанного с повышением эффективности общественного производства. Уровень и качество жизни. Потребности, мотивация человека и его стимулы к труду.

Доходы населения и их структура. Доходы, потребление, сбережения. Номинальные и реальные доходы и заработная плата. Общественные блага.

Анализ состояния и прогнозирование тенденций в области доходов и заработной платы, система понятий, критериев и показателей. Влияние факторов инфляции и безработицы на динамику доходов.

Механизм регулирования доходов и заработной платы на макро- и микроуровне: современные концепции.

ЛИТЕРАТУРА

Базовые учебники

- * 1. Пиндайк Р., Рубинфельд Д. Микроэкономика. М., 1992. Гл.17. либо
- 2. Марценкевич В.И., Соболева И.В. Экономика человека: Пособие для студентов, аспирантов и преподавателей вузов. М., 1995. Гл.2-4.

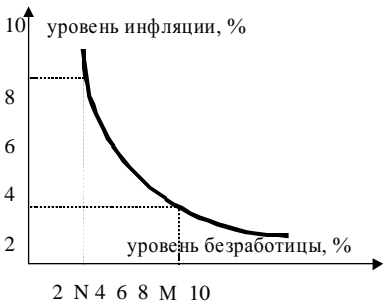
Дополнительная литература

- 3. Макконел Кемпбелл Р., Брю Стенли Л. Экономикс. Принципы, проблемы и политика. Т. 1. М., 1992. Гл.7, 10, 11, Т.2. М., 1993. Гл.37, 38.
- * 4. Сажина А.М., Чибриков Г.Г. Основы экономической теории. М., 1995. Гл.9, 10, 13, 16.
- * 5. Стенлейк Дж.Ф. Экономикс для начинающих. М., 1994. Гл.2, 4, 16, 17, 21, 22.
- 6. Кузьмин С.А. Рыночная экономика и труд. М., 1993. Гл.6, § 1.
- * 7. Рофе А.И. Экономика и социология труда. М., 1996. Темы 1, 2, 5, 7, 8, 10.
- * 8. Камаев В.Д. Учебник по основам экономической теории. М., 1995. С.285-291.
- 9. Бьюкенен Дж. Политическая экономия государства благосостояния // Мировая экономика и международные отношения. 1996. № 5.
- 10. Вишневская Н. Рынок труда на фазе подъема - наступил ли перелом? // Мировая экономика и международные отношения. 1996. № 10.
- 11. Гринберг Р., Рубинштейн А. Социальная экономика: введение в новую аксиоматику // Российский экономический журнал. 1997. № 1.
- 12. Ламперт Х. Социальная рыночная экономика. Германский путь. М., 1993. Гл. 4, 7, 8.
- * 13. Нэсбит Дж., Абурден П. Мегатенденции. Год 2000. Новые направления 1990-х годов. М., 1992. С.9, 10, 26, 27, 14-17, 21-23, 32-38.
- * 14. Россия и социальное партнерство // Человек и труд. 1993. № 7.
- * 15. Социально-трудовая сфера России в переходный период: реалии и перспективы. М., 1996. Гл.IV, IX.
- 16. Шишков Ю. Человек труда в глобальном контексте // Мировая экономика и международные отношения. 1996. № 10.

Примечание. Знаком () отмечены работы, выдержками из которых сформирован тематический обзор.*

ПЕРЕЧЕНЬ УМЕНИЙ

№ № п/п	Умение (расчет)	Алгоритмы
1	2	3
1.	Расчет валового национального продукта: $VNP = 3П + А + Нпк + Р + П + Б$, где 3П - заработная плата; А - амортизационные отчисления; Нпк - косвенные налоги на предпринимательство; Р - рента; П - прибыль; Б - банковский процент.	1. Определение 3П. 2. Определение А. 3. Определение Нпк. 4. Определение Р. 5. Определение П. 6. Определение Б. 7. Расчет ВВП по формуле
2	Расчет чистого национального продукта: $ЧНП = ВВП - А$, где ВВП – валовой национальный продукт; А – амортизационные отчисления.	1. Определение ВВП. 2. Определение А. 3. Расчет ЧНП по формуле.
3	Расчет национального дохода: $НД = ЧНП - Нпк$, где ЧНП - чистый национальный продукт; Нпк - косвенные налоги на предпринимательство.	1. Определение ЧНП. 2. Определение Нпк. 3. Расчет НД по формуле.
4	Расчет личного дохода: $ЛД = НД - Нп - Пн - ВСС + ТП$, где НД - национальный доход; Нп - налоги на прибыль фирм; Пн - нераспределенная прибыль; ТП - трансфертные платежи. ВСС – взнос на социальное страхование	1. Определение НД. 2. Определение Нп. 3. Определение Пн. 4. Определение ТП. 5. Расчет по формуле.
5	Расчет среднедушевых денежных доходов: $Ддсд = Дд/Нч$, где Дд - общая сумма денежных доходов; Нч - численность населения.	1. Определение Дд. 2. Определение Нч. 3. Расчет Ддсд по формуле.
6	Расчет реальной заработной платы: $Зпр = Зпн/Иц$, где Зпн – номинальная заработная плата; Иц - индекс потребительских цен.	1. Определение Зпн. 2. Определение Иц. 3. Расчет по Зпр формуле
7	Расчет средней заработной платы: $Зпср = ФЗП/Чр$, где ФЗП - фонд заработной платы; Чр - численность работающих.	1. Определение ФЗП. 2. Определение Чр. 3. Расчет Зпср по формуле.
8	Расчет сдельного заработка $Зсд = \sum_{i=1}^n P_i \times O_i$, где $i=1$ P _i - расценки за единицу каждого вида работы; O _i - фактический объем выработки.	1. Определение P _i . 2. Определение O _i . 3. Определение Зсд по формуле.
9	Расчет индекса потребительских цен: $Iц = Цд/Цб \times 100\%$, где Цд - цены набора потребительских товаров и услуг в данном году; Цб - цена набора потребительских товаров и услуг в базисном году.	1. Определение Цд. 2. Определение Цб. 3. Расчет Iц по формуле.

1	2	3
10	Расчет нормы (уровня) безработицы: $Hб = Чб / Чзан \times 100\%$, где Чб - численность безработных; Чзан- численность экономически активного населения.	1. Определение Чб. 2. Определение Чзан. 3. Расчет Нб по формуле.
11	Построение графика количественной связи между безработицей и инфляцией (кривой Филлипса):  <p>2 N 4 6 8 M 10</p> <p>N- низкий уровень безработицы; M - высокий уровень безработицы.</p>	1. Определение ряда значений уровня инфляции. 2. Определение ряда значений уровня безработицы. 3. Построение кривой.
12	Определение производительности труда	1. Определяем объем продукции в натуральном или стоимостном виде, произведенной за данный период времени – В. 2. Определяем временной период – Т. 3. Определяем производительность труда $Пт = \frac{В}{Т}$

Тема I. ВЗАИМОСВЯЗЬ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОБЩЕСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА, УРОВНЯ И КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ

Изучая эту тему, мы ознакомимся с основными факторами, влияющими на уровень и качество жизни населения, сущностью и функциями заработной платы, основными характеристиками труда, учитываемыми при его оплате. Мы выясним, как изменяются потребности и отношения людей к труду в современной рыночной экономике и как это влияет на мотивацию человека и его стимулы к труду.

Глава 1. Значение национального дохода как основного источника роста доходов и уровня жизни населения, связанного с повышением эффективности общественного производства

1.1. Формирование доходов населения и условий их реализации

Возможность покупать товары и услуги, отдыхать, получать образование, медицинскую помощь, социальное обеспечение в старости и другие стороны жизнедеятельности зависят от уровня доходов человека, его семьи и от способности национальной экономики увеличивать производство материальных, духовных и социальных благ. Существует много показателей объема производства, но наиболее обобщающим является валовый национальный продукт.

Валовый национальный продукт (ВНП) - это стоимость всего объема конечного производства товаров и услуг в национальной экономике за год. Он отражает весь объем производства, независимо от того, продана продукция или нет. В нем учитывается стоимость только конечных продуктов, то есть тех товаров и услуг, которые предназначаются для конечного использования, и исключены промежуточные продукты, которые приобретаются для дальнейшей переработки, финансовые сделки, продажа поддержанных товаров. ВНП - стоимостной, денежный показатель, поэтому не учитывает производство в домашних хозяйствах и его величина зависит от уровня цен на товары и услуги. Таким образом, ВНП - это макроэкономический показатель результатов работы рыночной экономики, отражающий объем производства для продажи и уровня цен.

ВНП связан с другими макроэкономическими показателями - чистым национальным продуктом, национальным доходом и личным доходом.

Чистый национальный продукт (ЧНП) - это валовый национальный продукт за вычетом амортизационных отчислений. Этот показатель точнее отражает объем производства именно в текущем периоде, поскольку не включает затраты на замещение средств производства, приобретенных в предшествующий период.

Национальный доход (НД) равен чистому национальному продукту за вычетом косвенных налогов на прибыль. Он позволяет оценить заработанные в текущий период доходы и возможности увеличить эти доходы в перспективе, поскольку включает нераспределенную прибыль фирм, которая в дальнейшем

* Жирным шрифтом выделены новые понятия, приведенные в глоссарии. Знание этих понятий будет проверяться при тестировании.

может использоваться на разрешение производства и получение дополнительных доходов.

Личный доход (ЛД) - это национальный доход за вычетом взносов на социальное страхование, налогов на прибыль фирм и нераспределенной прибыли фирм, увеличенный на сумму трансферных платежей. С помощью этого показателя учитываются полученные доходы. Доходы могут быть заработаны, но не получены (например, налоги на прибыль фирм) или, наоборот, получены, но не заработаны в текущем периоде (например, пенсии). Необходимо учитывать, что личный доход - это макроэкономический показатель и его расчет отличается от расчета, например, совокупного денежного дохода семьи (микроэкономический показатель), в котором будут отражаться все денежные поступления в семью.

Расчет названных макроэкономических показателей отражает их взаимосвязь. При этом необходимо принять во внимание, что валовый национальный продукт может исчисляться по производству (расходам потребителей) и по доходам. Но то, что было потрачено потребителями, было получено ими в виде доходов, поэтому для определения величины АНП выбор варианта не имеет значения. Но нам при изучении политики доходов и заработной платы предпочтительнее рассчитывать ВВП по доходам.

Приводим формулы расчета.

Расчет валового национального продукта

$ВВП = ЗП + А + Нпк + Р + П + Б$, где

ЗП - заработная плата;

А - амортизационные отчисления;

Нпк - косвенные налоги на предпринимательство;

Р - рента;

П - прибыль;

Б - банковский процент.

Расчет чистого национального продукта

$ЧНП = ВВП - А$, где

ВВП - валовый национальный продукт;

А - амортизационные отчисления.

Расчет национального дохода

$НД = ЧНП - Нпк$, где

ЧНП - чистый национальный продукт;

Нпк - косвенные налоги на предпринимательство.

Расчет личного дохода

$ЛД = НД - Нп - Пн - Всс + ТП$, где

НД - национальный доход;

Нп - налоги на прибыль фирм;

Пн - нераспределенная прибыль;

Всс - взносы на социальное страхование;

ТП - трансфертные платежи.

Таким образом, имеется следующее соотношение между ВВП, ЧНП, НД и ЛД: $ВВП - амортизационные отчисления - ЧНП - косвенные налоги на предпринимательство = НД - взносы на социальное страхование, налоги на прибыль фирм, нераспределенная прибыль фирм + трансфертные платежи = ЛД$.

Рассмотрение понятий ВВП, ЧНП, НД и ЛД, их расчета и соотношения позволяет сделать следующие выводы:

1. Необходимо различать доходы населения, источники доходов и богатство. Доход представляет собой приток денег, полученных в течение определенного

периода времени. Богатство - это запас товаров и активов (земля, здания, финансовые средства, произведения искусства и т.п.), которым люди владеют в данный момент. Часть из них может выступать в качестве источников доходов (например, дивидендов, арендной платы и др.).

2. Важно иметь доходы не только в настоящем, но и в будущем. Национальный доход отражает как текущие доходы населения, так и возможности развития производства, чтобы обеспечить доходы в будущем. Поэтому рост национального дохода лежит в основе роста доходов и уровня жизни населения.

3. Деньги должны быть не только получены, но и реализованы, то есть необходим широкий ассортимент различных товаров и услуг, чтобы каждый человек мог приобрести то, что он считает нужным. Тогда доходы "работают" в системе мотиваций и стимулов к труду, люди заинтересованы заработать побольше денег.

4. Доходы могут быть не только заработаны, но и получены вследствие их перераспределения, которое осуществляется в результате государственного регулирования. Существует механизм государственного регулирования доходов и заработной платы, который подробно будет рассмотрен в дальнейшем.

1.2. Доходы и расходы государства. Государственный бюджет

Перераспределение доходов осуществляется через государственный бюджет. **Государственный бюджет** - это роспись государственных доходов и расходов на определенный период, утвержденных в законодательном порядке.

Существуют центральный (федеральный) и местный (территориальный) бюджеты. Они утверждаются, соответственно, высшими законодательными органами власти и органами власти административно-территориальных образований. Иногда для расчетов и анализа их необходимо свести воедино, результатом чего является консолидированный бюджет, который на практике не существует и никем не утверждается. Доходы бюджета составляют обязательные и безвозвратные платежи. Они подразделяются на текущие и капитальные. Текущие, в свою очередь, делятся на налоговые (налоги, штрафы, и пени, связанные с нарушением налогового законодательства) и неналоговые (доходы от использования имущества, дивиденды по акциям и иным ценным бумагам, штрафы, не связанные с нарушением налогового законодательства). Капитальные доходы представляют собой доходы от продажи основных фондов, государственных запасов и резервов, земли.

Расходы государства направляются на финансирование экономики, социально-культурного развития, науки; на содержание органов государственной власти и управления, правоохранительных органов, на оборону, внешнеэкономическую деятельность, обслуживание государственного долга.

Так, например, в Великобритании доходы центрального бюджета включают подоходные налоги, взносы в фонд социального страхования и другие взносы, налоги на добавочную стоимость, налоги с продаж, с доходов корпораций, на капитал, проценты и дивиденды, доход от Северного моря, займы и доходы из источников. Эти средства идут на социальное обеспечение, оборону, здравоохранение и индивидуальное социальное обслуживание, образование, науку, содержание органов управления и правоохранительных органов, выплату процентов, осуществление программ занятости и на другие цели. У Федерального бюджета России структура несколько иная. Доходы формируются за счет налогов на прибыль, подоходного налога с физических лиц, налога на добавленную стоимость, акцизов, доходов от внешнеэкономической деятельности, от продажи государственного имущества. Расходы включают затраты на государственное управление, международную деятельность, оборону, правоохранительную

деятельность и обеспечение безопасности, энергетику, транспорт, сельское хозяйство и рыболовство, социально-культурные мероприятия. Дело в том, что в России пенсионное обеспечение, социальное и медицинское страхование и программы занятости финансируют соответствующие внебюджетные социальные фонды, которые часто называются "вторым социальным бюджетом". Однако многие социальные программы финансируются из бюджета, что свидетельствует о его важной роли в перераспределении доходов, их формировании (в бюджетной сфере), создании условий для их реализации.

1.3. Эффективность общественного производства

Любая фирма в условиях рыночной экономики стремится к минимизации производства и максимизации прибыли. Прибыль выступает критерием эффективности использования ресурсов, основным показателем деятельности фирмы.

На первый взгляд, далеко не во всех случаях максимизация прибыли является целью фирмы. Руководители фирм могут преследовать и другие цели - максимизацию доходов, расширение объема продаж, завоевание новых рынков. Однако, если они забудут о максимизации прибыли, фирма вообще имеет мало шансов на выживание. Поэтому экономическая теория рассматривает прибыль в качестве общего для всех фирм критерия эффективности.

Прибыль - это разница между доходами и издержками производства. При этом следует различать бухгалтерскую прибыль (разницу между выручкой от реализации продукции и денежными затратами на ее производство) и экономическую прибыль (превышение доходов фирмы над всеми осуществленными затратами и упущенными возможностями).

Фирмы стремятся максимизировать разницу между общими доходами и общими издержками. Известно, что производство каждой дополнительной единицы продукции увеличивает общие издержки на величину предельных издержек, требуемых для ее производства, и повышает общий доход на величину предельного дохода, полученного от ее реализации. Объем производства может увеличиваться до тех пор, пока предельный доход больше предельных издержек. Стремясь минимизировать издержки, фирмы манипулируют ресурсами до тех пор, пока предельные издержки и предельный доход не сравняются.

При этом важно сопоставление прибыли с издержками производства. С ростом этого соотношения увеличивается эффективность.

Исходя из этого, можно рассматривать и проблему эффективности всего общественного производства, то есть работу всех фирм. **Эффективность общественного производства** - это его результативность в сопоставлении с издержками производства и производственными ресурсами.

Конечно, с точки зрения каждого человека самое важное - это его доходы. Но нельзя оценивать результативность общественного производства только по доходам, полученным в текущем периоде. Как уже отмечалось, важно обеспечить рост доходов и на перспективу, а для этого необходимы инвестиции. Поэтому прибыль также является показателем результативности общественного производства.

Итак, рассмотрение взаимосвязи доходов населения и эффективности общественного производства позволяет сделать вывод, что уровень доходов населения зависит от эффективности работы фирм и от перераспределения доходов, осуществляемого государством. Как изменяются уровень и качество жизни населения, в каких случаях эти изменения влияют на результаты трудовой деятельности, на чем основано это влияние мы узнаем из дальнейшего изучения темы.

Глава 2. Уровень и качество жизни

2.1. Понятия и показатели

Результаты получения доходов и их реализации людьми по своему усмотрению отражены в уровне и качестве жизни населения.

Качество жизни полнее характеризует жизнедеятельность человека, чем уровень жизни. **Уровень жизни населения** - это структура материальных потребностей населения и степень их удовлетворения. **Качество жизни населения** характеризует структуру и степень удовлетворения материальных, духовных и социальных потребностей населения (в товарах, услугах, образовании, здравоохранении, социальной защите, условиях и охране труда, быта и досуга, информации и т.п.). Уровень жизни - это составная часть качества жизни населения, его материальная основа.

Потребности людей разнообразны. **Потребность** - это необходимость, принявшая специфическую форму в соответствии с культурным уровнем и личностью индивида. Различен и набор потребностей каждого человека. Один человек занимается спортом, другой нет. Потребности зависят и от уровня доходов. Многие люди покупают автомашины, но одни марки автомобилей дешевле, а другие - дороже.

Получить представление о структуре потребностей можно, исходя из структуры проданных товаров и оказанных населению услуг. Изменение спроса будет отражать изменение структуры потребностей. Однако следует учитывать влияние изменения цен. Поэтому необходимо использовать и данные социологических опросов, показывающих, какие товары, услуги, формы отдыха и т.п. наиболее популярны.

Степень удовлетворения потребностей нельзя охарактеризовать одним показателем. Требуется использовать целую систему показателей. В их числе такие обобщающие показатели как производство ВВП на душу населения, денежные доходы на душу населения, ожидаемая продолжительность предстоящей жизни и т.п. Множество показателей характеризуют различные компоненты уровня и качества жизни - потребление продуктов питания, обеспеченность товарами длительного пользования, услугами здравоохранения, жильем, состояние условий труда (травматизм, профзаболевания, доплаты за неблагоприятные условия труда), безопасности и охраны общественного порядка (показатели количества преступлений и осужденных на 10000 чел. и т.д.) и другие. Для соизмерения отдельных компонентов используются интегральные показатели, например, индекс человеческого развития, коэффициент жизнедеятельности населения.

Коэффициент жизнеспособности населения характеризует возможности сохранения генофонда, интеллектуального развития населения в условиях проведения конкретной социально-экономической политики, осуществляемой на момент обследования по стране.

Так, по результатам исследования ЮНЕСКО ВОЗ (Всемирной организации здравоохранения) в 1995 г. коэффициент жизнеспособности населения, измеряемый по пятибалльной шкале по разным группам стран имел следующее значение:

- 5 баллов - не имеет ни одна страна в мире;
- 4 балла - Швеция, Голландия, Бельгия, Дания;
- 3 балла - США, Япония, Германия, Тайвань, Сингапур, Южная Корея и др;
- 2 балла - Китай, Иран, Бразилия, Аргентина, Монголия, Турция, Вьетнам и др.;
- 1,6 балла - Сомали, Гаити, Бирма;
- 1,5 балла - Босния, Западная Сахара.

Коэффициент жизнеспособности российского населения был определен в 1,4 балла. Снижение балла ниже 1,5 означает кризисное положение, падение уровня и качества жизни до той черты, за которой начинается вымирание населения.

Достижение определенного уровня и качества жизни способно оказывать обратное воздействие на развитие экономики страны, условия роста доходов населения. Это - сложный, многогранный процесс. В нем переплетены материальные и духовные, политические и религиозные факторы.

2.2. Уровень и качество жизни: тенденции и перспективы

(Из книги Нэсбит Дж., Абурден П. Менатенденции. Год 2000. Новые направления 1990-х годов. М., 1992, с.9, 10, 26, 27, 14-17, 21-23, 32-38).

С развитием "информационной экономики" в 1990-х годах будет расти число рабочих мест с высокой заработной платой (вопреки обратным представлениям многих). По данным Министерства труда США, более 70% новых рабочих мест в последнее время оплачивались в среднем по 20 тыс. долларов в год. "Это свидетельство потрясает. Информационная экономика создает необычайно большое количество хорошо оплачиваемых, увлекательных специальностей. Однако, чтобы занять эти вакансии, надо иметь требуемую квалификацию. Трагично, но факт - неквалифицированная и необразованная рабочая сила будет получать ту не очень высокую заработную плату, которая соответствует ее экономической ценности в информационном обществе. Информационная экономика требует такой высокой компетентности, что в настоящее время в Соединенных Штатах не хватает рабочей силы для заполнения рабочих мест. И не будет хватать до конца 1990-х годов. Эта демографическая ситуация побуждает корпорации обучать неквалифицированных работников".

Как существующие тенденции на рынке труда сказываются на социальной структуре США по критериям дохода? Считалось, что богатые становятся богаче, бедные - беднее, а средний класс сокращается. В июле 1986 г. объединенная экономическая комиссия опубликовала данные, согласно которым капитал самых богатых граждан, составляющих полпроцента населения США, возрос с 25,4% всего личного богатства в 1963 г. до 35,1% в 1983 г. А буквально через неделю составители этого доклада подкорректировали себя - рост богатства наиболее богатых за этот период выразился в цифрах 25,4 и 26,9%, что статистически незначительно.

Что касается среднего класса (семей с заработком от 20 тыс. до 55,9 тыс. долларов в год), то его доля в населении действительно сократилась с 58,8% в 1969 г. до 53% в 1986 г., однако это произошло за счет перемещения вверх, а не в "низшие" слои, которые тоже сократились с 33,7 до 31,7%. Доля семей с доходом 56 тыс. долларов в год и выше выросла за период 1969-1986 гг. с 7,5 до 15,3%, т.е. более чем вдвое.

Основная причина роста дохода - не игра на бирже и не процент с капитала, а удвоение числа работающих в американской семье: женщины стали работать, причем нередко их профессии относятся к числу хорошо оплачиваемых. Как заключил журнал "Wall Street Journal", "работающие женщины подтягивают миллионы семей выше уровня среднего класса".

Выросло материальное благосостояние чернокожего населения Америки. Доходы чернокожих семей с 1982 до 1987 г. увеличилось на 13% против 11,4% у белых семей; вдвое большим по сравнению с белыми был в тот период и рост занятости черных.

Наконец, престарелые, некогда значительная часть бедных граждан США, теперь имеют доходы выше, чем у среднего американца. Составляя 1/6 населения, они обладают 40% денежных активов.

Из этого не следует, что доля бедного населения уменьшилась. Динамика этой доли зигзагообразна: 22,4% в 1959; 11,1% в 1973; 15,2% в 1983; 13,5% в 1986 и позже. Главная причина сохранения бедности - несостоявшиеся или неудачные браки. Хотя женщины и стали зарабатывать больше, но все же они значительно отстают от мужчин. Треть всех семей, забота о которых легла на женщин, бедны. К сожалению, число таких семей растет, двадцать лет назад это была одна семья из девяти; теперь это одна семья из шести. И здесь явно не срабатывает социальная политика.

Однако будущее обещает быть к женщинам более благосклонным. "Если индустриальное общество было миром мужчин, то информационное общество широко открывает двери всем хорошо образованным и технически подготовленным людям, как мужчинам, так и женщинам". Оно также предоставляет хорошие возможности честолюбивым, сообразительным иммигрантам, которые могут подрабатывать в сфере услуг, получая 7, а с достаточным опытом и 10 долларов в час.

Таким образом, главная проблема для США не в обеспечении работой вообще и не в низких зарплатах. Проблема в том, чтобы дать людям знание и обучить их для заполнения множества хорошо оплачиваемых вакансий". И ее будет трудно решить без массовой иммиграции из Европы, без либерализации иммиграционных законов. Преобразование корпоративной Америки в децентрализованную, ориентированную на потребителя модель информационного общества потребует огромных людских ресурсов. А именно такая модель необходима для того, чтобы Соединенные Штаты в полной мере смогли участвовать в мировой экономике. С возникновением новых рынков и единого европейского рынка, с появлением новых конкурентов в лице азиатских стран корпорациям будут нужны люди, умеющие критически мыслить, разрабатывать стратегические планы и адаптироваться к переменам".

Интересный проект изменения системы страхования от безработицы предложен двумя английскими исследователями. В настоящее время этот вид страхования не отражает разную степень риска потери работы. Те, чей риск меньше, по существу субсидируют тех, у кого риск больше. При определении размера страхования жизни или имущества люди всегда исходят из конкретных расчетов. Почему же страхование от безработицы должно быть иным? Если страхование будет целиком в руках частных, конкурирующих между собой за клиентуру компаний, любой сможет по желанию определить размер взносов, а в целом они скорее всего снизятся.

Другая ситуация в Скандинавских странах, где наиболее развито государство благоденствия, проявляющее заботу о своих гражданах, как говорят, от колыбели до могилы. Люди рождаются в государственных больницах, ходят в государственные детские учреждения, получают государственную стипендию в университетах, обучаются на государственных курсах переквалификации, если теряют работу заканчивают свои дни в государственных домах для престарелых. Правда эта ситуация поддерживается с помощью высоких налогов (особенно в Швеции, где подоходный налог - самый высокий в мире). "Шведская модель", которой привержено социал-демократическое правительство, предусматривает всемирное поощрение высокопроизводительного капиталистического сектора и активную политику социальной защиты на базе высоких налогов. Правда и шведы по мере перехода от индивидуального общества к информационному, начинают пересматривать традиционные подходы.

В противоположность "шведской модели" в США все больше утверждается мнение, что побуждение людей к работе и улучшение условий их труда имеют приоритет перед социальным обеспечением. Существует социальная программа помощи семьям с детьми-иждивенцами (AFDC), которая располагает 16,6 млрд. долларов и охватывает 11 млн. человек, 90% взрослых, получающих эту

помощь - матери-одиночки, размер ежемесячной выплаты на семью из четырех человек колеблется от 784 долл. на Аляске до 136 долл. в штате Миссисипи. Однако, по мнению ряда социологов и экономистов, поощрение иждивенчества ведет к снижению уровня жизни бедных слоев.

Сторонники этой концепции разработали так называемую Массачусетскую программу, которая, будучи задействована в 1983 г., смогла расставить 60 тыс. человек, получающих пособие по AFDC, по рабочим местам со средней зарплатой 15 тыс. долларов в год (т.е. вдвое больше, чем средний размер пособий). При этом в течение "переходного периода" (равного одному году) у них сохранились медицинские и транспортные льготы, а также пособия на детей. Аналогичные программы, рассчитанные на обучение людей и обеспечение их занятости, были разработаны в штатах Мичиган и Оклахома.

Акцент на "трудообеспечение" (workfare) а не на "благообеспечение" (welfare), ведет к утверждению в США "нового общественного договора", приемлемого как для либералов, так и для консерваторов. Губернатор Нью-Йорка Марио Куомо, славущий ультралибералом, назвал "бессердечной" постоянную зависимость американцев от государственных субсидий; трудовая подготовка, по его мнению, более милосердна.

2.2.1. Возрождение искусств

В последние годы нашего тысячелетия должны осуществиться "фундаментальные и революционные" преобразования в способах проведения свободного времени и в приоритетах потребительского спроса. В 90-е годы искусство постепенно вытеснит спорт с занимаемых им ныне передовых позиций в проведении досуга.

Повсеместно, в связи с информатизацией общества возникает потребность в переоценке с помощью искусства смысла жизни. Большая часть человечества ныне задается вопросом о сущности человечества. И хотя поиски ответа на этот вопрос производятся в духовной сфере, они тем не менее имеют существенные экономические последствия.

Тенденция к возрождению искусств подтверждается следующими фактами:

- после 1965 г. посещаемость американских музеев возросла с 200 млн. до 500 млн. человек в год;
- с 1970 г. посещаемость оперных театров в США возросла почти в 3 раза;
- число художников, писателей и артистов балета за последние 10 лет возросло в США на 80%;
- существенно возросло количество музеев.

В Японии за последние 30 лет построено 200 новых музеев, в ФРГ - 300 за последние 10 лет, в Великобритании примерно каждые 18 дней открывается новый музей;

В России перестройка и гласность привели к беспрецедентному оживлению литературы и культуры;

- доля коллекционеров в общей численности населения в настоящее время выше, чем в эпоху Ренессанса.

Искусство превращается в существенный фактор экономического развития.

Согласно статистическим данным в настоящее время 1,5 млн. жителей США занимаются искусством. При этом работающие в смежных с искусством сферах деятельности не учитываются (владельцы и служащие художественных салонов, работники средств массовой информации, специализирующиеся в области культуры и искусства, антрепренеры, посредники, консультанты и многие другие).

В 1988 г. правительство США выделило для культуры и искусства 167,7 млн. долларов, в том же году правительственные расходы на душу населения составили: на оборону - 1143 долл., на образование 74 долл. и на искусство 70

центов.

Возрастает также объем средств, направленных в сферу искусства промышленными корпорациями (1 млрд. долл. в 1989 г., что в 45 раз превышает соответствующую сумму, выделенную в 1967 г.). В 90-е годы эта тенденция должна усиливаться, однако участие промышленных корпораций в развитии искусства будет осуществляться скорее на коммерческой, а не филантропической основе.

В 90-е годы искусству и спорту предстоит вступить в острую конкурентную борьбу за свободное время и свободные деньги населения. Именно в эти годы искусство вытеснит спорт с доминирующих позиций в проведении свободного времени. В Соединенных Штатах этот процесс уже наглядно проявляется. В 1988 г. американцы израсходовали 3,7 млрд.долл. на культурные нужды и 2,8 млрд. долл. на спортивные мероприятия, в период с 1983 по 1987 г. расходы на культуру и искусство возросли на 21 % в то время как на спорт уменьшились на 2%. Характерно, что 20 лет назад американцы тратили на спорт в 2 раза больше, чем на искусство. Таким образом, менее чем за одно поколение привычки времяпрепровождения диаметрально изменились. Эти существенные изменения происходят параллельно с трансформацией индустриального общества в информационное и со становлением нового высокообразованного, а следовательно, и любящего искусство поколения. Значительную роль в окончательной победе искусства могут сыграть промышленные корпорации, которые уже в конце 80-х годов значительно увеличили финансирование искусства и культуры. Эта тенденция еще в большей мере проявится в 90-е годы. Одним из основных факторов этого является, безусловно, ренессанс искусств, однако не менее значительным является и число коммерческих факторов - промышленные фирмы все более ясно осознают, что обращение к искусству способствует формированию благоприятного имиджа и позволяет заинтересовать потребителей, обладающих наиболее утонченным вкусом.

2.2.2. 90-е годы: десятилетие женщин-руководителей

Уже 80-е годы стали десятилетием изменения принципов руководства и облика руководителя, перехода от "управленчества" к "лидерству" (руководству). Главным принципом управленчества был контроль над людьми; главным принципом лидерства является умение распознать и раскрыть лучшие качества людей, быстро реагировать на новые явления. "Разница между управленчеством и лидерством огромна. Лидеры и управленцы различаются по ориентации, исходным посылкам и целям деятельности, поведению, создаваемым ими организационным структурам, наконец, по результатам". Дж.П.Коттер из Гарвардской школы бизнеса, автор книги "Фактор руководства", считает, что руководство - это процесс направления усилий людей в определенном направлении, в основном, без принуждения. "У нас, - говорит Р.Палмер, декан пенсильванской Уортонской школы бизнеса, - уйма менеджеров, это калифы на час, ориентированные на контроль и отчеты. Лидеры мыслят долгосрочными категориями, схватывают взаимосвязи более широких реалий, восприимчивы к новому, обладают политическим талантом, вызывают изменения, утверждают ценности, добиваются единства". Особенно важно умение лидеров (руководителей) ценить людей выше, чем капитал и технику, - увлечь за собой и по достоинству вознаградить лучших работников.

Управленческая модель служила индустриальной эпохе.

Эти рабочие отношения полностью устарели в век информационной экономики. Причем, если прототипом индустриального рабочего был мужчина, информационный труд стал типично женским. 84% занятых в сфере информации и услуг - женщины. 44% работающих женщин в возрасте от 25 до 64 лет получили образование в колледжах (в 1965 г. их было только 20%). Похоже, что архетипом

служащего корпорации также становится женщина - ведь там все больше требуются люди, ценящие независимость, не любящие бюрократию и стремящиеся к равновесию между работой и другими ценностями (семья, отдых).

Самый простой и прямой путь завоевания доверия подчиненных - честное, этическое руководство. В 1988 г. служба Харриса провела опрос с целью выяснить, что более всего ценят в своей работе служащие учреждений. Наиболее важным было отношение к "руководству честному, прямому и этичному" в своих отношениях с подчиненными и обществом. 81% опрошенных сочли эти качества "очень важными", но лишь 41% ответили, что они "очень точно" характеризуют их собственных нанимателей.

Руководители современного стиля понимают значение обучения и подготовки рабочей силы. Так, американская фирма "Моторола" поставила задачу переподготовки всех своих 99 тыс. работников в течение 7-10 лет. Но это ассигновано 44 млн. долларов (а если считать вместе с зарплатой, выплачиваемой во время занятий, - 100 млн.), причем еще 3.6 млн. выделено, для того чтобы служащие могли защищать дипломы и ученые степени.

Повышению эффективности труда способствуют гибкие и рациональные графики отпусков, а также сочетание полной и частной занятости. В Дании, Норвегии, Швеции и Голландии 20% всех работающих заняты не полностью. Нехватка рабочих рук в действительности не снижает, а увеличивает производительность труда, так как побуждает корпорации к изобразительности и новациям в организации труда. Например, 16% всех компаний США, включая "Ливай Стросс", практикуют использование одних и тех же служащих на разных видах работ после соответствующего обучения (это выгодно нанимателям, которые могут всегда перераспределить рабочую силу, направив ее на отстающий участок; это выгодно и работникам, чья зарплата повышается).

В формирующемся информационном обществе высоко ценятся именно уникальные способности индивида, прежде всего интеллектуальные и творческие. Важнейшей обязанностью современного общества становится поощрение инициативы личности.

Рассмотрение понятий и показателей, тенденций и перспектив уровня и качества жизни населения позволяет сделать следующие выводы:

- уровень и качество жизни взаимосвязаны, причем качество жизни характеризует не только сферу потребления, но и сферу производства, социально-политическую ситуацию, экологическую обстановку;
- уровень и качество жизни определяются с помощью системы показателей;

В 1990-х годах в странах с развитой рыночной экономикой обозначились тенденции изменения уровня и качества жизни, связанные с возрастанием требований к квалификации работников (отсюда - рост духовных, культурных потребностей, интереса к образованию), использованием национальных обычаев и традиций в управлении персоналом фирм, изменением стиля руководства в плане расширения возможностей самореализации индивидов.

Следующей задачей является механизм влияния уровня и качества жизни на отношение к труду и результатам работы.

Глава 3. Потребности, мотивация человека и его стимулы к труду

3.1. Как появляется заинтересованность в труде

Потребности, как было отмечено, индивидуальны и разнообразны.

Они выражают стремление человека иметь те или иные блага, но не связаны непосредственно с участием в труде. Для того, чтобы появилась

заинтересованность в труде, потребности должны конкретизироваться, а их удовлетворение связано с результатами труда.

Одни потребности играют для человека более важную роль, другие - менее важную. Среди потребностей выделяются ценности, которые играют основополагающую роль в обеспечении жизнедеятельности. **Ценности** - это параметры, по которым человек воспринимает общество, как среду, благоприятную для достижения его интересов и которыми он дорожит как основами своего существования и развития. Ценности необходимо учитывать при организации управления и стимулирования труда. Они оказывают влияние на мотивацию труда.

Мотивация труда - это побуждение к труду, в основе которого может быть материальный интерес, административное решение или моральная причина (ответственность, страх, благородство и т.п.). Так, возможность увеличить свои доходы - это мотив к труду, отражающий материальный интерес. Но он должен принять конкретное выражение. **Стимул к труду** - это конкретный способ мотивации труда: материальный или моральный. Например, за выполнение определенной работы человек получит такую-то сумму денег. Он знает, насколько увеличится его доход и сколько сил на это будет затрачено, в чем заключается работа и сколько платят за аналогичную в других фирмах. Через стимулы проявляется связь доходов с участием в труде.

3.2. Для кого предназначены стимулы

Не все люди участвуют в труде по разным причинам, не все эффективно работают. Прийти на работу еще не значит проявить трудовую активность. **Трудовая активность** - это деятельное, заинтересованное участие работников в процессе труда, повышении качества продукции.

Трудится, в основном, экономически активное население. **Экономически активное население** - это лица, участвующие в производстве товаров и услуг: наемные работники, самостоятельные работники, предприниматели, а также безработные, ищущие работу. Они могут работать полный или неполный рабочий день, совмещать работу с учебой, проходить профессиональную подготовку и повышать квалификацию на производстве. На уровне фирмы речь идет о персонале. **Персонал** - это полный состав всех категорий рабочих, руководителей, специалистов и служащих фирмы.

Для того, чтобы трудиться необходима **рабочая сила** - физические и духовные способности, которые человек использует в процессе труда. Но не все люди трудоспособны. **Нетрудоспособность** - это полная, временная или частичная невозможность продолжать трудовую деятельность по возрасту или по состоянию здоровья. Стимулы к труду предназначены, главным образом, для трудоспособных людей, чтобы полнее вовлечь их в экономическую деятельность.

При этом следует отметить, что на уровне фирм используется понятие "оборот рабочей силы", не имеющее отношения к характеристике способностей к труду. **Оборот рабочей силы** - это движение контингента работников фирмы: по приему и по выбытию. Он характеризует изменение численности и состава персонала. На микроэкономическом уровне стимулы адресуются персоналу фирм.

3.3. Что влияет на трудовую активность

На трудовую активность влияет прежде всего размер заработной платы и ее связь с результатами труда. **Заработная плата** - это форма стоимости рабочей силы, часть доходов фирмы, распределяемая между работниками в соответствии с количеством и качеством труда. Она включает основную заработную плату, дополнительные выплаты, премии.

Важное значение имеют также культура труда и организационная культура. **Культура труда** - это составная часть общей культуры народа, включающая профессионализм, образованность, компетентность, дисциплинированность работников, формы общения сотрудников. Культура труда зависит от национальных трудовых традиций, уровня квалификации работников, инициативности и от специфики работы в каждой фирме, которая проявляется в организационной культуре. **Организационная культура** - это внутрифирменные (корпоративные) ценности, традиции, моральный климат и рабочая атмосфера, характеризующие процесс труда и управления. В современной рыночной экономике организационной культуре придается большое значение. Фирмы стремятся создать свою внутреннюю социальную среду, включая совместное проведение части свободного времени сотрудниками, предоставление различных благ в натуральной форме, внимание к событиям в жизни сотрудников (поздравления и соболезнования, денежные выплаты) и т.п.

И наконец, на трудовую активность влияет общее состояние человека, его здоровье, настроение, возможность отдыха. Влияет и социально-экономическая обстановка в стране или регионе. Здесь необходимо учитывать, что не всегда влияние оказывается непосредственно через стимулы к труду. Общественные блага, приносящие пользу всем потребителям, также создают условия для поддержания трудоспособности, независимо от доходов работника.

3.4. Сущность и функции заработной платы

В экономической теории существует несколько подходов к определению сущности заработной платы. Классическая школа политической экономики (А.Смит, Д.Рикардо, К.Маркс) исходила из того, что в основе заработной платы лежит стоимость предметов потребления и услуг, которые необходимы для существования работников и их семей. При этом они считали, что на уровень заработной платы также влияет соотношение спроса и предложения труда.

Другое направление в трактовке сущности заработной платы представлено английским экономистом А.Маршаллом. Он считал, что заработную плату определяют два взаимодействующих фактора - предельная производительность труда (производительность труда добавочного работника) и издержки воспроизводства, обучения и содержания работников. При этом предельная производительность труда определяет спрос на него, а издержки воспроизводства, обучения и содержания работника лежат в основе предложения труда. Взаимодействие спроса и предложения на рынке определяет уровень заработной платы.

Таким образом, сущность заработной платы двойственная. Двойственны и ее основные функции. Одна из них состоит в том, чтобы обеспечить воспроизводство способностей к труду и их развитие в перспективе, другая - в стимулировании производительного, качественного труда.

Одним из направлений трактовки заработной платы как цены ресурса является теория человеческого капитала. Под ним понимаются инвестиции в развитие знаний, навыков и способностей человека, повышающих эффективность его труда. Инвестиции в человеческий капитал - это расходы на образование, поддержание здоровья, улучшение жилищных условий и отдыха, повышение квалификации.

3.5. Формы заработной платы

В фирмах применяются две основные формы заработной платы - повременная и сдельная. В первом случае учитывается отработанное время, во втором - количество произведенных товаров и услуг.

Во многих странах при установлении размеров повременной заработной платы используется почасовая ставка оплаты труда. Повременную заработную плату целесообразно использовать там, где акцент делается не на количестве, а на качестве труда, где существует строго регламентированный технологический режим работы и в тех случаях, когда невозможно точно учесть выработку.

В последние десятилетия двадцатого века повременная заработная плата стала преобладающей. Она охватывает примерно 70% рабочих обрабатывающей промышленности США и Франции и до 60% промышленных рабочих Великобритании и Германии.

Сдельная заработная плата рассчитывается в зависимости от объема выпущенной продукции. Приводим **расчет сдельного заработка**:

$$З_{сд} = \sum_{i=1}^n P_i \times O_i, \text{ где}$$

P_i - расценки за единицу каждого вида работы;

O_i - фактический объем выработки.

3.6. Минимальная и средняя заработная плата

В статистике используются показатели минимальной и средней заработной платы, причем последняя может быть определена по отрасли, предприятию, национальной экономике, в целом. Эти показатели необходимы для изучения дифференциации заработной платы.

Минимальная заработная плата - это минимальный размер вознаграждения за работу по полной ставке, установленный государством. Фирма его не определяет. Средняя заработная плата - это расчетный показатель.

Расчет средней заработной платы

$$З_{\text{Ср}} = \text{ФЗП} / Ч_{\text{р}}, \text{ где}$$

ФЗП - фонд заработной платы;

$Ч_{\text{р}}$ - численность работающих.

При этом надо учитывать, что заработная плата может быть начислена, но по разным причинам еще не выплачена. Объем выполненных работ характеризует начисленная заработная плата. **Средняя начисленная заработная плата** - это частное от деления начисленного фонда заработной платы на среднегодовую численность работающих. Средняя выплаченная заработная плата покажет сколько в среднем получает работник данной фирмы, отрасли и т.п.

3.7. Факторы дифференциации заработной платы

Факторы дифференциации заработной платы могут быть сгруппированы следующим образом:

- факторы окружения (спрос и предложение труда, стоимость жизни, государственное регулирование);
- факторы, связанные с характером работы (сложность труда, условия труда, степень ответственности, требуемые навыки);
- факторы фирмы (производительность, прибыльность компании, конкретные формы стимулирования труда, профсоюзы);
- кадровые факторы (масштабы и/или продолжительность найма).

Названные факторы учитываются как при определении размера основной заработной платы, так и при установлении различных видов доплат (за сверхурочные работы, за работу в выходные дни, за работу во вторую или третью смену, региональные надбавки, специальные надбавки за неблагоприятные

условия труда) и премий за продолжительность. При этом фирмы учитывают не только производительность и качество работы, но и экономию материалов, бережное отношение к оборудованию, рациональное использование рабочего времени. Принимаются во внимание и такие характеристики отношения к труду, как “общая надежность”, “стремление к сотрудничеству”, что свидетельствует о преданности человека фирме.

Оплата труда зависит от его производительности. **Производительность труда** - это показатель, характеризующий результативность труда (количество произведенных товаров и услуг) в течение данного промежутка времени. Конкретнее, для определения уровня заработной платы необходимо знать выработку. **Выработка** - это натуральный или стоимостной показатель объема производства продукции (выполнения работ) в единицу времени. Если она соответствует установленным нормам, труд будет оплачен в зависимости от времени работы. Поэтому в фирмах осуществляется нормирование труда, позволяющее исследовать, стандартизировать и выявить наилучший метод оценки работы.

Нормирование труда - это установление норм затрат труда на изготовление единицы продукции или выработки продукции в единицу времени (норм времени на выполнение единицы работы [операции], норм выработки, норм обслуживания и норм времени обслуживания). Нормирование позволяет учесть при определении уровня заработной платы **интенсивность труда**, то есть затраты в процессе труда физической, умственной и нервной энергии в единицу времени.

Все нормы труда в зависимости от методов их заработка делятся на две группы - опытно-статистические и научно-обоснованные. Применение обоснованных норм способствует росту производительности труда, рациональной организации рабочего места.

Так, **норма выработки** - это объем работ (количество единиц продукции), который работник или группа работников определенной квалификации обязаны выполнить в единицу рабочего времени в определенных организационно-технических условиях.

Норма обслуживания - это количество производственных объектов (единиц оборудования, рабочих мест и др.), которое работник или группа работников соответствующей квалификации обязаны обслуживать в единицу рабочего времени в определенных организационно-технических условиях.

При определении оплаты труда учитываются также качество труда, квалификация работника и условия труда. Как и интенсивность труда, они характеризуют сам процесс труда, а не его непосредственные результаты.

Качество труда - это характеристика конкретного труда, отражающая степень его сложности, интенсивности, условия и значимость для развития экономики.

Квалификация - это характеристика, представляющая собой набор требуемых для выполнения работы навыков, знаний и опыта.

Условия труда - это совокупность факторов производственной среды (санитарно-гигиенических, физиологических и эстетических), которые влияют в процессе труда на состояние работника (его здоровье, работоспособность, отношение к труду) и результаты производства.

По своим последствиям условия труда могут быть благоприятными, способствующими развитию творческого отношения к труду, и неблагоприятными, вызывающими утомление, профессиональные заболевания, негативное отношение к работе. Важнейшим условием сокращения производственного травматизма и профессиональных заболеваний является охрана труда и техника безопасности.

Охрана труда и техника безопасности - это комплекс мероприятий по обеспечению безопасности на производстве, предохранению работников от различного рода травм, вредных воздействий, связанных с условиями труда и

по устранению причин, вызывающих эти явления, улучшению и оздоровлению условий труда. Так, рабочие обеспечиваются средствами индивидуальной защиты, спецодеждой и спецобувью, в обязательном порядке изучают правила безопасного ведения работ на соответствующих рабочих местах. Но не всегда можно полностью устранить возможные вредные воздействия условий труда. Поэтому необходимы денежные компенсации за неблагоприятные условия труда.

Для некоторых видов профессий оплата труда зависит и от стажа работы. Выплаты за выслугу лет заинтересовывают работников продолжать трудиться в данной фирме, кроме того со временем возрастает опыт работы, который является одним из элементов квалификации работника.

В дополнение к основной заработной плате работники некоторых фирм получают и долю прибылей. Это создает фирме репутацию хорошего нанимателя, ведет к снижению текучести кадров. В целом принято, что более высокооплачиваемые, руководящие должностные лица обычно больше стимулируются системой участия в прибыли, так как эта система позволяет им капитализировать свои доходы.

Итак, рассмотрение потребностей, мотивации человека и его стимулов к труду позволяет сделать следующие выводы:

- мотивации к труду разнообразны. Через ценности и потребности они связаны с индивидуальностью каждого человека;
- стимулы к труду в фирме должны быть построены так, чтобы задействовать как можно больше мотивов к труду, полнее использовать трудовую активность каждого работника;
- заработная плата стимулирует труд, если учитывает количество и качество труда и его результаты. Вместе с тем, на уровень заработной платы влияют и другие факторы: соотношение спроса и предложения труда, государственное регулирование, прибыльность фирмы.

Тема II. ДОХОДЫ И РАСХОДЫ НАСЕЛЕНИЯ: ИСТОЧНИКИ, ВИДЫ, СТРУКТУРЫ

Изучая тему 2, мы проанализируем источники и виды доходов, выясним, от чего зависит их объем и структура, покажем различия между номинальными и реальными доходами населения, соотношение между оплатой труда и среднестатистическими денежными доходами. Будет показано также, как формируются денежные расходы и сбережения населения, от каких факторов они зависят.

Глава 1. Доходы населения и их структура

1.1. Факторы производства и созданный ими доход

Объяснение структуры доходов населения в рыночной экономике исходит из деления всех факторов производства на 4 группы:

- природные ресурсы, земля. **Рента** - это доход от владения земельными, природными и другими ресурсами;
- ресурсы человеческого труда. Объемы этих ресурсов определяются биологическими и социальными процессами. Доход, который приносит этот фактор производства - заработная плата;
- в отдельную группу выделяются предпринимательские способности. Они создают предпринимательскую прибыль - составная часть предпринимательского дохода. В целом предпринимательский доход имеет более сложную структуру.

Предпринимательский доход - это плата за предпринимательскую деятельность в виде дивидендов, предпринимательской прибыли, процента, ренты;

- капитальные блага, собственность (здания, средства производства и т.п.). Капитал - это инвестиционные ресурсы. Не всякая сумма денег является капиталом. Деньги становятся капиталом, если на них закуплены средства производства, ценные бумаги или они помещены в банк под проценты. Таким образом, **доходы от собственности** - это доходы от использования имущества, денежного капитала и ценных бумаг. **Доходы от ценных бумаг** представляют собой доходы от операций с ценными бумагами, проценты и дивиденды по ним.

1.2. Рента и доход от перераспределения факторов производства

Слово “рента” часто употребляется для обозначения платежей за найм земли, недвижимости, оборудования и т.п. Рента в этом смысле понимается как плата за пользование факторами производства. Доходы, полученные компаниями от сдачи в аренду различных видов собственности и оборудования, будут выплачены в виде заработной платы, процента и ренты, а также в виде прибыли владельцам компаний.

В чем же состоит экономическая сущность ренты? Некоторые факторы производства могут приносить доходы больше, чем это необходимо, чтобы удержать их в данной области применения. Разница между тем, что приносит использование фактора производства сегодня, и тем, что он может дать при его альтернативном использовании, наиболее доходном из всех, не считая нынешнего, и составляет экономическую ренту. Это сумма, которую можно получить от использования фактора производства сверх дохода перераспределения, то есть минимального дохода, который может помешать альтернативному использованию производственного фактора.

Экономическая рента возникает тогда, когда спрос на фактор производства растет, а увеличить предложение этого производственного фактора трудно. Тогда рост спроса на фактор производства будет способствовать росту доходов от этого фактора. Таким образом, доход в виде ренты может быть получен и с земли, и с капитала, и с труда. Например, фирма наняла пятерых рабочих с оплатой по 180 долларов каждому, а затем, когда потребовалось расширить дело и нанять еще пятерых рабочих, не смогла найти их за прежнюю оплату и увеличила ее до 200 долларов. В этом случае первые пять человек фактически получают ренту в размере 20 долларов.

1.3. Заработная плата

В теме 1 мы раскрыли сущность заработной платы, ее основные формы и факторы дифференциации. Рассматривая зарплату как один из видов доходов, необходимо иметь представление об основных подходах к ее определению, исторически сложившихся в разных группах стран с развитой рыночной экономикой. Условно можно выделить японский, американский и западноевропейский опыт.

Наибольшей особенностью отличается организация оплаты труда в Японии, где раньше размер оплаты труда определялся возрастом и стажем, но затем все большее значение стали приобретать квалификация и эффективность труда. В результате такой интеграции главными факторами, определяющими размер оплаты труда, стали эффективность труда (трудовой вклад) и стаж. Важной особенностью оплаты труда в Японии является неуклонный рост реальной заработной платы в течение последних десятилетий. При определенном росте цен заработная плата увеличивается в больших размерах. Серьезное значение

в японской практике придается выплатам в конце года или два раза в год в виде бонусов по результатам работы каждого работника. Размер этих выплат доходит до четырех месячных зарплат.

Кроме того, важной особенностью мотивации труда в Японии является забота фирмы о бытовых условиях своих работников.

Как известно, низкий уровень оплаты труда специалистов, ученых, научных сотрудников в странах СНГ по сравнению с доходами других категорий работников - одна из причин "утечки мозгов", активизации оттока из суверенных государств интеллектуальных ресурсов, использованию их не по назначению. Например, кандидат наук сейчас, как правило, получает меньше председателя колхоза, доктор наук - меньше, чем кооператор или работник совместного предприятия.

В зарубежных странах в силу исторических, экономических особенностей сложилась различная дифференциация заработной платы: в одних она больше, в других - значительно меньше. В организации стимулирования инженерно-технических работников, специалистов надо использовать передовой зарубежный опыт (прежде всего США) который позволяет заинтересовать талантливых и перспективных инженеров в максимальной реализации своих интеллектуальных способностей, разработке и внедрении достижений НТП. По уровню оплаты труда инженерные кадры занимают здесь одно из ведущих мест. Например, согласно данным обследования 200 массовых профессий, проведенного Бюро статистики труда США, средненедельная заработная плата американских инженеров (603 долл.) почти вдвое превышает среднюю заработную плату всех других категорий работников в целом (309 долл.) (рис.1).

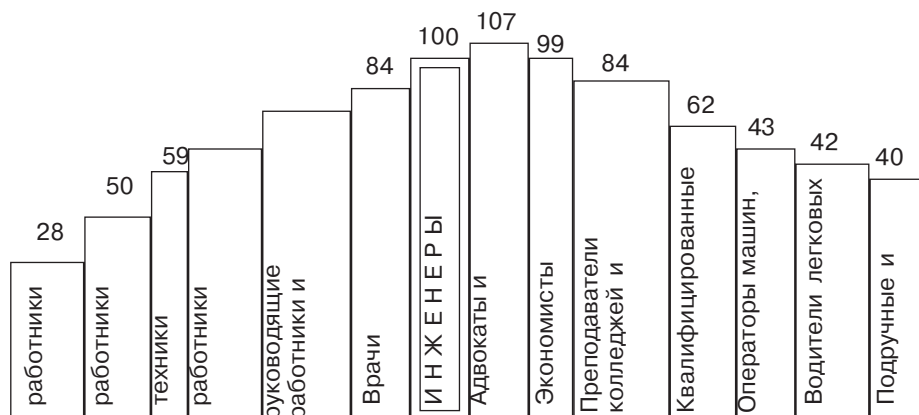


Рис. 1. Средненедельная заработная плата в США (в % по отношению к

Как видно из рис.1, лишь у адвокатов средненедельная заработная плата незначительно (на 7%) выше, чем у инженеров.

По отношению к инженерам заработная плата квалифицированных рабочих (механиков, ремонтников, строителей, инструментальщиков, машинистов, операторов, энергетиков) составляет 63%, а полуквалифицированных и неквалифицированных рабочих (сборщиков, водителей легковых автомобилей, подносчиков материалов, мойщиков оборудования, подручных, разнорабочих и т.п.) - менее 50%.

В последние годы в США, Франции и многих других странах получила

широкое распространение **индивидуализация заработной платы, основанная на оценке заслуг.**

Смысл оценки заслуг сводится к следующему: работники, имеющие одинаковую квалификацию и занимающие одну должность, благодаря своим природным способностям, стажу, целевым установкам, мотивам и стремлениям могут добиваться различных результатов в работе. Эти различия должны найти отражение в заработной плате. Данная задача решается с помощью дифференциации окладов в рамках разряда (или должности).

Анализ практики использования оценки заслуг показывает, что расширился контингент работников, на которых она распространяется. Вначале оценка заслуг применялась при организации заработной платы ИТР, руководящих работников и служащих, результаты труда которых трудно выразить с помощью каких-либо точных показателей. Однако по мере объективного процесса сближения содержания труда работников умственного и физического труда происходит сближение и методов их оплаты. В США оценку заслуг ИТР проводит 80% компаний, а рабочих - приблизительно 50%.

Во Франции индивидуализация заработной платы используется преимущественно для управленческих работников и специалистов. В отношении рабочих этот принцип применяется меньше. Вместе с тем, есть фирмы, которые применяют индивидуализацию заработной платы в отношении всех категорий работников. Например, химическая фирма "ЗМ" применяет политику заработной платы, основанную на оценке всех 3800 работников, начиная с 1986 года. Проведенные опросы показали, что 3/4 работников считают, что заработная плата должна в большей степени ориентироваться на индивидуальные результаты.

Показатели производственной деятельности коллективов предприятий в значительной степени зависят от того, как раскрывается творческий потенциал каждого работника. Чтобы заинтересовать наемных работников в конечных результатах деятельности предприятия, собственник, предприниматель вынуждены делиться с ними частью прибыли.

Внедрение **системы участия в прибыли** направлено на обеспечение стабилизации экономического состояния предприятий и социально-экономической системы в целом. Предприниматель стремится создать у работников фирмы ощущение партнерства, сотрудничества, снять отчуждение человека от собственности.

Западные экономисты считают, что участие работников в прибылях будет способствовать формированию у них предпринимательского мышления, заинтересованности в развитии фирмы. В результате достигается положительное влияние на рост производительности труда, снижение затрат фирмы, улучшение качества продукции и снижение текучести кадров.

Участие в прибылях способствует вовлечению работников в процесс принятия решений, обеспечивающих развитие производства и справедливое распределение доходов. В результате усиливается мотивация работников на достижение целей фирмы.

Западные исследователи выделяют характерные черты, определяющие эффективность системы участия работников в прибылях предприятий:

1) участие в прибыли неэффективно, если не дополняется привлечением работников к управлению, к процессу принятия решений, к поиску решений производственных проблем;

2) определение размера вознаграждения должно базироваться на показателях, на которые работники могут оказать реальное воздействие прежде всего в лучшую сторону. По данным обследования Американского Центра по производительности, приведенного в 1986 г., многие компании сообщали, что участие в прибыли позволило значительно оздоровить атмосферу на производстве, лучше

мотивировать работников на повышение производительности труда;

3) работники обязательно должны сами участвовать в разработке систем участия в прибыли в разделении выгод от повышения производительности труда. Рядовым рабочим и служащим часто намного лучше видно, за счет каких источников можно поднять производительность, какие факторы являются ключевыми на их участке, и соответственно, за что нужно премировать людей.

Одним из ключевых факторов, определяющих эффективность системы участия в прибылях, является размер вознаграждения. Установлено, что чем ближе вознаграждение к 50% от базового ФЗП, тем лучше результаты деятельности компаний. Например, в "Мотороле", где 90% работников охвачены подобными системами, доля премий составляет 42% базового годового ФЗП. На предприятиях этой компании уровень брака в среднем снизился на две трети, резко сократились внутрипроизводственные запасы, прирост производительности труда на многих участках составил 20-30%. Однако на большинстве предприятий процент вознаграждения значительно меньше.

Систем участия в прибылях даже в одной стране много. Доходы работников по системам участия в прибылях в большинстве случаев не могут быть использованы сразу. Они помещаются на депозит предприятия и не могут быть изъяты наличными до выхода работника на пенсию, или до оговоренного срока, либо выдаются в случае финансовых затруднений: покупка дома, болезнь, расходы на образование и т.п.

1.4. Прибыль и предпринимательский доход

Прибыль - это плата за риск тому, кто инвестирует свои средства в собственное дело. Именно перспектива получения прибыли вдохновляет людей заниматься бизнесом. Если бы не было возможности получать прибыль, то не было бы и стимула вкладывать свои сбережения и средства других людей в основание новых предприятий. Люди согласны нести некоторые убытки в надежде получить прибыль в дальнейшем. После выплаты заработной платы работникам, после социальных отчислений, дополнительных выплат по системе участия в прибылях, налогов, процентов и дивидендов вкладчикам капитала, реинвестирования в бизнес по собственному усмотрению.

Кроме предпринимательской прибыли он может получать еще дивиденды, процент, ренту, поскольку использует и другие факторы производства.

1.5. Доходы от собственности

Люди должны платить некоторую цену за пользование чужой собственностью и деньгами. Эта цена составляет доход для владельца собственности. Владельцы земли и зданий получают плату от своих арендаторов, владельцы денежных вкладов - проценты, владельцы акций и других ценных бумаг - дивиденды.

Норма (или ставка) процента зависит от соотношения спроса и предложения кредитов. Когда человек кладет деньги в банк, он дает этому банку займы.

Дивиденды по акциям представляют собой процент от ее цены. Однако рыночная цена акций может быть выше или ниже той, которая на ней указана. Поэтому доходы от ценных бумаг могут быть получены за счет изменения цен на акции, в результате их покупки по более низким, и продажи по более высоким ценам.

1.6. Доходы, не заработанные в текущем периоде

Фирмы и отдельные люди платят различные налоги и отчисления. Значит, в текущем периоде времени эти суммы не могут быть ими использованы. В то же

время люди получают пенсии, пособия по социальному страхованию и другие выплаты, не связанные с их работой в текущем периоде. То, что когда-то было заработано, вновь возвращается в виде социальных выплат.

Но существуют социальные выплаты и для тех, кто ничего не вносил в государственный бюджет. Например, пособия на детей или социальные пенсии тем, кто не работал. Такие выплаты необходимы для поддержания социальной стабильности.

Кроме того, люди могут получать доходы в результате продажи вещей, получения подарков, наследства. Они также не были получены от использования факторов производства в текущем периоде или вообще не имеют отношения к деятельности своего владельца.

Рассмотрев источники и виды доходов, можно сделать следующие выводы:

- основными источниками доходов являются труд, предпринимательская деятельность, собственность и социальные выплаты. Исходя из этого, в структуре доходов населения выделяются доходы от занятости, доходы предпринимателей, доходы от собственности и трансферные платежи;
- структура доходов человека характеризует его социальное положение, вид деятельности, имущественное положение.

Глава 2. Доходы, потребление, сбережения

2.1. Уровень доходов и расходов

Доходы можно потратить или отложить. Увеличение общего дохода, находящегося в личном распоряжении, приводит к увеличению общих расходов потребностей: обеспеченные люди покупают больше товаров, в том числе дорогостоящих и больше денег тратят на услуги. Когда в странах с развитой рыночной экономикой доходы населения возрастают, большая часть дополнительных расходов приходится на товары длительного пользования и дорогие услуги. Если же доходы низки, большая часть их уходит на питание, покупку товаров первой необходимости, оплату жилья и другие расходы, обеспечивающие физиологическую жизнедеятельность человека. Таким образом, от уровня доходов зависит и структура расходов.

Но расходы потребителей растут не так быстро, как доходы. Люди стремятся не только больше потратить, но и отложить часть своих доходов, сделать сбережения.

Денежные расходы и сбережения населения - это расходы на покупку товаров и услуг, обязательные платежи и взносы (налоги, сборы, страховые платежи, взносы в различные организации, возврат банковских ссуд, проценты за кредит), покупку иностранной валюты, а также прирост сбережений во вкладах и ценных бумагах. Они характеризуют использование людьми своих доходов.

Потребительские расходы образуют основу расходов на конечное потребление. Но они не тождественны. **Расходы на конечное потребление** включают расходы на приобретение потребительских товаров и услуг и производство их для себя в личных подсобных хозяйствах.

Фактическое конечное потребление не обязательно соответствует расходам на конечное потребление. **Фактическое конечное потребление** включает расходы на покупку потребительских товаров и услуг, суммированные с денежной оценкой натуральных поступлений от личного подсобного хозяйства и социальных трансфертов, полученных в натуральной форме от государственных и негосударственных организаций бесплатно.

2.2. Другие факторы, влияющие на расходы потребителей

Доход - это не единственный источник денег, которые можно тратить. Деньги на расходы можно взять со сберегательного счета, а также от продажи материальных ценностей.

Источниками денег для расходов могут выступать и банковские ссуды. Использование этого источника зависит от процентной ставки, которую надо заплатить за ссуду.

На структуру расходов влияет и налогообложение. Изменение ставки подоходного налога, изменив сумму располагаемого дохода, может также изменить объем и структуру расходов на конечное потребление.

2.3. Сбережения

Денежные расходы и сбережения населения - расходы на покупку товаров и услуг, обязательные платежи и взносы (налоги, сборы, страховые платежи, взносы в различные организации, возврат банковских ссуд, проценты за кредит), покупку иностранной валюты, а также прирост сбережений во вкладах и ценных бумагах.

Основной фактор, влияющий на личные сбережения - это уровень доходов после уплаты налогов, потому что он определяет возможность откладывать деньги. Человек не может отложить деньги, если доход не превышает уровень, требуемый для покупки предметов первой необходимости.

На склонность к сбережениям влияют также традиции. В некоторых обществах считается необходимым так распоряжаться частью своего дохода. В других люди полагают, что доходы надо тратить, а человека, откладывающего деньги, считают скупым.

Многие откладывают деньги потому, что хотят создать резерв, чтобы можно было легче справиться с неприятностями, которые могут выпасть на их долю (безработица, болезнь и т.п.). Деньги откладывают и для того, чтобы обеспечить себе более обеспеченную жизнь на пенсии. Поэтому значительная часть личных сбережений направляется в пенсионные фонды.

Деньги могут откладываться также для того, чтобы можно было собрать необходимую сумму для покупки дорогостоящих товаров (жилья, автомобиля и т.п.) или услуг (например, отдых за рубежом). Пожилые люди стремятся оставить сбережения детям и внукам.

На решение о сбережениях влияют также размеры процентных ставок по вкладам и ценным бумагам. Некоторые стремятся капитализировать доход, приобретая акции. Здесь важную роль играют соотношения дивидендов на акции и процентов на вклады, темп инфляции, надежность акций; могут ли люди позволить себе рисковать частью своих доходов. Выбор формы сбережения зависит от возраста, профессии, цели, которая ставится человеком при откладывании денег.

Анализ соотношения доходов, расходов и сбережений позволяет сделать следующие выводы:

- общие потребительские расходы зависят от уровня доходов, суммы налогов и взносов, подлежащих уплате, наличия у человека материальных ценностей, возможности получить ссуды и их стоимости;
- при очень низких доходах человек тратит их полностью. По мере роста доходов растут и расходы, но более медленными темпами;
- на общую сумму и выбор форм сбережений оказывают влияние факторы экономического, социального и психологического характера.

Глава 3. Номинальные и реальные доходы и заработная плата

Увеличение денежного дохода не всегда означает одновременное улучшение жизни. Например, работник получил зарплату на 10% больше, чем в предыдущем периоде, но цены за это время увеличились на 15%.

Поэтому необходимо различать номинальные и реальные доходы населения. **Номинальные доходы населения** - это сумма всех доходов в денежном выражении. Сумма реальных доходов меньше. **Реальные доходы населения** - это номинальные доходы за вычетом обязательных платежей и взносов, скорректированные на индекс потребительских цен.

Аналогично различаются номинальная и реальная заработная плата. **Номинальная заработная плата** - это сумма денег, полученная работником за его труд. Имеется в виду чистая заработная плата, за вычетом подоходного налога и взносов. Поэтому реальная заработная плата рассчитывается проще.

Расчет реальной заработной платы:

$Z_{пр} = Z_{Пн}/I_{ц}$, где

$Z_{Пн}$ - номинальная заработная плата;

$I_{ц}$ - индекс потребительских цен.

По своему экономическому содержанию **реальная заработная плата** представляет собой количество товаров и услуг, которое можно приобрести за номинальную заработную плату.

Отсюда следует вывод, что при анализе изменений уровня жизни необходимо использовать показатель реальных доходов. Реальная заработная плата и ее изменения показывают, насколько заработная плата может выполнять свои функции. Например, либерализация цен в России в 1991 году привела, как отмечали многие исследователи, к тому, что заработная плата утратила стимулирующую, а во многих случаях и воспроизводственную функцию.

Глава 4. Общественные блага

Блага в виде товаров и услуг, которые человек покупает называются рыночными. Однако не все блага приобретаются за деньги.

Например, многие правительства отказываются от принципов свободного рынка в некоторых сферах жизнедеятельности человека, - предоставляют бесплатно часть медицинских услуг и образования.

Стоимость общественных выгод, которые приносят государственные затраты на образование и здравоохранение гораздо выше, чем расходы на эти услуги. В обществе с высоким уровнем здравоохранения и образования качество рабочей силы выше.

Общественные блага - это блага, приносящие пользу всем потребителям, неконкурентные и неисключаемые. Блага являются неконкурентными, если при любом заданном уровне производства предельные издержки для дополнительного потребителя равны нулю. Блага являются неисключаемыми, если отдельного человека нельзя исключить из сферы его потребления.

Поэтому, строго говоря, государственное финансирование социальных программ создает квазиобщественные блага. Долю их потребления каждым человеком можно оценить. В экономическом же смысле к общественным благам можно отнести только те, которыми пользуются все, никого нельзя исключить и невозможно оценить, сколько потребляет каждый.

Классическим примером общественного блага является национальная оборона. Но не все общественные блага общенациональны по своему характеру.

На уровне фирм также существуют свои общественные блага, которыми пользуются все работники. Например, пользование кабинетом психологической разгрузки не зависит от результатов работы и платы за эту услугу работником.

Эти блага не учитываются при определении уровня зарплаты, хотя участвуют в воспроизводстве рабочей силы и обеспечении качества жизни.

Следовательно, наличие общественных благ и пользование ими не означает получение дополнительных доходов. Они не входят в число расходов, потому что за них не платят. Однако их необходимо принимать во внимание при оценке качества жизни населения.

Тема 3. ДИНАМИКА ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ

Глава 1. Анализ состояния и прогнозирование тенденций в области доходов и заработной платы: система понятий, критериев и показателей

1.1. Задачи и основные подходы к исследованию тенденций в области доходов и заработной платы

Изучая эту тему, необходимо прежде всего ответить на вопрос, для чего необходимы анализ состояния и прогнозирование тенденций в области доходов и заработной платы.

Государство и фирмы решают свои задачи, используя информацию о состоянии дел в сфере доходов и заработной платы, а если рассматривать шире - то и в сфере уровня и качества жизни в целом. Государственным органам необходима эта информация для разработки мер государственного регулирования экономики, соответствующей налоговой, бюджетной, кредитной и социальной политики, политики занятости в целях обеспечения социальной стабильности в обществе. Для фирм важно знать динамику доходов и заработной платы, чтобы определить свою стратегию в области оплаты труда, знать, где можно найти работников за более низкую плату, сколько будет стоить привлечение дополнительного количества работников определенной специальности и т.п.

Существуют два подхода к исследованию тенденций в области доходов и заработной платы, которые проявляются в различном отношении к показателям, используемым для этих целей. Первый подход предполагает оценку состояния и тенденций изменения доходов населения и условий их реализации с помощью величин, отслеживаемых в статистике. Это относится к исчислению уровня доходов, товарооборота, объема платных услуг населению, бюджетным выплатам, кредитам и т.д. Разумеется, часть этих показателей можно достаточно точно учесть на основе данных официальной статистики. Однако не все процессы распределения и перераспределения доходов будут отражены, и реальная ситуация предстает не совсем адекватно. Другой подход учитывает необходимость как можно более полного учета всех компонентов доходов, включая экспертные оценки.

При первом подходе можно отследить регулируемую часть процессов, характеризующих изменение доходов и заработной платы. Для государственных органов это, естественно, представляет интерес. Но этого недостаточно для выбора направлений социальной политики. Реальные тенденции в области доходов и заработной платы могут не совпадать с теми, которые выявляются на основе данных официальной статистики. Например, в Государственной Думе РФ при распределении бюджетных дотаций регулярно возникает вопрос о том, что регионы с официально самым низким уровнем жизни на самом деле таковыми не являются. Проблема состоит в том, что государственные органы не могут использовать оценочные данные о теневых доходах при определении, например, финансирования сферы образования в том или ином регионе.

На уровне фирм, когда принимаются решения о найме дополнительных работников, установлении размера оплаты труда, необходимо учитывать реальную динамику доходов, иначе может оказаться, что за установленную зарплату никто не захочет работать или, наоборот, будет потрачено излишнее количество денег. Поэтому во внимание принимается не только официальная статистика, но и экспертные оценки, результаты социологических опросов.

Однако, в любом случае будут необходимы данные по странам, регионам, профессиональным группам, половозрастным категориям и т.п. Рассмотрим наиболее часто употребляемые показатели, характеризующие состояние и тенденции в области доходов и заработной платы.

1.2. Основные понятия, критерии и показатели, используемые при анализе динамики доходов населения

Прежде всего, важно знать уровень среднедушевых денежных доходов населения в рассматриваемом периоде. **Среднедушевые денежные доходы** - это частное от деления общей суммы денежных доходов населения на численность населения в начале года. Этот показатель характеризует номинальные доходы населения, их динамику.

Доходы имеют структуру, соответствующую источникам доходов: заработная плата, предпринимательские доходы, доходы от собственности, социальные трансферты, прочие доходы. Изменение удельного веса доходов из различных источников позволяет сделать выводы о мотивах экономической деятельности, уровне жизни населения и предпочитаемых на данный момент способах извлечения доходов. Например, если тенденция к росту доходов от собственности свидетельствует, что в ближайшее время вряд ли возрастет трудовая активность населения данного региона - дополнительный доход можно получить и иным путем.

Для стран, переходящих к рыночной экономике, представляет интерес показатель соотношения оплаты труда и среднедушевых денежных доходов населения. **Соотношение оплаты труда и среднедушевых денежных доходов** - это показатель, характеризующий отношение средней оплаты труда к величине среднедушевых денежных доходов, что позволяет определить изменение структуры доходов населения с переходом к рыночной экономике.

Приводим **расчет среднедушевых денежных доходов**:

$D_{сд} = D_d / N_{ч}$, где:

D_d - общая сумма денежных доходов;

$N_{ч}$ - численность населения.

О том, какими суммами могут распоряжаться потребители, свидетельствует объем располагаемых доходов. **Располагаемый доход** - это сумма доходов, полученных от производственной деятельности, от собственности, за счет социальных трансфертов в денежной форме за вычетом обязательных платежей и взносов.

Располагаемый доход за вычетом сбережений целесообразно сопоставлять с объемом розничного товарооборота и объемом платных услуг населению. **Розничный товарооборот** представляет собой объем продажи товаров населению через все каналы реализации: в торговых предприятиях и на неорганизованных рынках. **Объем платных услуг населению** - это выручка в размере средств, поступивших непосредственно от граждан, которым оказаны услуги, или от предприятий и организаций в оплату за услуги, оказанные их работникам. В сопоставлении с индексом потребительских цен это даст представление о возможностях реализации доходов и о реальном их уровне.

Индекс потребительских цен - это изменение стоимости основных потребительских товаров и услуг за год, выраженное в процентах. Приводим

расчет индекса потребительских цен:

$I_c = C_d / C_b * 100\%$, где:

C_d - цена набора потребительских товаров и услуг в данном году;

C_b - цена набора потребительских товаров и услуг в базисном году.

Индекс потребительских цен влияет на покупательную способность денежных доходов населения. **Покупательная способность денежных доходов населения** отражает потенциальные возможности приобретения товаров и услуг населением, выраженное соотношением денежных доходов населения с величиной прожиточного минимума. Рост индекса потребительских цен свидетельствует о снижении покупательной способности денежных доходов населения.

Индексу потребительских цен придается важное значение при анализе динамики доходов населения. На его основе строится система наблюдения за изменениями потребительских цен. Например, в США регистрация цен на основе индекса потребительских цен началась с 1917 г. А в 1951 году Комиссия по образованию и труду Палаты представителей Конгресса США констатировала, что индекс потребительских цен - это самый важный среди всех показателей, публикуемых правительством. В США индекс потребительских цен публикуется ежемесячно. Перечень товаров и услуг, цены которых участвуют в исчислении индекса потребительских цен в США достаточно широк и не сводится к предметам первой необходимости.

Для анализа состояния и тенденций в области доходов и заработной платы необходимо знать также процессы дифференциации доходов и заработной платы по социально-профессиональным группам, регионам, половозрастным группам и т.д., а также степень концентрации доходов. Подробно эта проблема будет рассмотрена в юните 2.

Как обстоит дело с анализом состояния и прогнозирования тенденций в области доходов и заработной платы в России?

Центром экономических и политических исследований (ЭПИцентром) была разработана оперативная система социальных индикаторов (ОССИ), введенная в практику в Нижнем Новгороде и других регионах. Данная система учитывает, что экономическая и социальная нестабильность выдвигает ряд специфических требований к оценке доходов и уровня жизни. Для наблюдения за быстро меняющимися процессами изменения доходов нужно определять критические точки. В качестве такой критической точки рекомендуется использовать соотношение величины прожиточного минимума, то есть стоимости минимального набора товаров и услуг, необходимых для обеспечения жизнедеятельности человека и уровней денежных доходов различных групп населения. Информация, получаемая на основе ОССИ ориентирована на органы государственной власти для формирования социальной политики, в целом, и политики доходов и заработной платы, в частности.

Начиная с 1995 г. решением Правительства РФ введен Всероссийский мониторинг социально-трудовой сферы. В нем определены следующие основные направления: доходы и уровень жизни населения, рынок рабочей силы, занятость и безработица, социально-трудовые процессы на предприятиях, в учреждениях и других организациях, условия и охрана труда, социально-демографические и миграционные процессы.

Мониторинг доходов и уровня жизни необходим для разработки государственными органами политики доходов и заработной платы.

При проведении мониторинга учитывается, что динамика доходов имеет две составляющие: динамику доходов, финансируемых за счет бюджетных средств, и динамику доходов, получаемую за счет иных форм деятельности. В современных условиях необходимо также отслеживать изменения экономических параметров, определяющих динамику и структуру цен, доходов, потребления и

спроса.

На наш взгляд, интересный прогноз был сделан во Всероссийском центре уровня жизни (ВЦУЖ) Министерства труда РФ.

Для прогноза использовались данные о структуре потребительских расходов различных доходных групп по шести областям, представляющим различные регионы России. Далее рассматривались три варианта изменения дифференциации доходов и предложения потребительских благ. Первый - увеличение дифференциации доходов. Второй - существенное увеличение дифференциации доходов. Третий - некоторое его снижение.

Динамика предложений потребительских благ также рассматривалась в трех вариантах: незначительное снижение, существенное падение, некоторое увеличение предложения. Выводы, полученные в результате данного прогноза, имеют важное значение для разработки политики доходов и заработной платы.

Во-первых, рост дифференциации доходов приводит к ускорению роста цен. Во-вторых, даже при стабилизации дифференциации доходов имеет место общий рост уровня цен. В-третьих, рост дифференциации доходов значительно ухудшает материальное положение семей даже при достаточных объемах общего предложения потребительских благ и услуг. Например, средние показатели могут стабилизироваться при ухудшении положения основной массы населения за счет положительной динамики уровня доходов относительно небольших социальных групп, принадлежащих к предпринимательским слоям.

Итак, рассмотрение вопросов, касающихся анализа состояния и прогнозирования тенденций в области доходов и заработной платы, позволяет сделать следующие выводы:

- исследование динамики и структуры доходов населения создает информационную базу для разработки политики доходов и заработной платы государственными органами;
- анализ состояния и прогнозирования тенденций в области доходов и заработной платы позволяет фирмам выработать свою стратегию на рынке труда;
- работа в этом направлении важна и для государств с развитой рыночной экономикой и для государств с переходной экономикой;
- показатели, используемые для анализа динамики и структуры доходов представляют собой систему, включающую показатели, характеризующие уровень денежных доходов, их структуру, изменение уровня цен, изменение предложения товаров и услуг.

Глава 2. Влияние факторов инфляции и безработицы на динамику доходов

2.1. Инфляция и ее формы

В экономической литературе обсуждался вопрос: всякий ли рост цен является инфляционным. Большинство российских и западных экономистов считают, что инфляция - многофакторный процесс, и не всякое повышение цен свидетельствует об инфляции. **Инфляция** представляет собой снижение покупательной способности денег, их обесценивание.

Рост цен вызывается двумя основными причинами - превышением спроса над предложением (инфляция спроса) и увеличением издержек производства (инфляция издержек). Инфляция спроса возникает, когда показатель использования ресурсов выше оптимального. Превышение предложения над спросом в условиях полной занятости ведет к росту цен. Это - монетаристский вариант объяснения инфляции. Монетаристы считают, что цена зависит от количества денег в обращении, следовательно, борьба с инфляцией требует ограничения количества денег, платежеспособного спроса. В этих условиях

проводится политика “дорогих” денег - повышается ставка процента, ограничивается кредитование, сокращаются государственные расходы.

Инфляция издержек представляет собой кейнсианский вариант объяснения инфляции. По Дж.М.Кейнсу цена зависит от соотношения прироста заработной платы и производительности труда: $P = KW/A$, где P - цена, W - заработная плата, A - производительность труда, K - доля заработной платы в издержках производства.

Пока прирост заработной платы отстает или соответствует росту производительности труда, инфляции нет. Когда же прирост заработной платы начинает превышать прирост производительности труда, развиваются инфляционные процессы. Преодоление этой формы инфляции возможно через повышение производительности труда, стимулирование научно-технического прогресса, введение ограничений на рост зарплат, прибылей и цен, снижение ставок процента, использование субсидий, активизацию конкуренции.

Эти формы инфляции важно различать, поскольку политика государства в обоих случаях различна. Ограничение платежеспособного спроса, ослабляя инфляцию спроса, не способно разрешить проблему роста издержек. В такой ситуации ограничение денежной массы ведет к росту задолженности фирм из-за повышения издержек и уменьшения спроса на их продукцию. А увеличение денег в обращении для компенсации роста издержек ведет к обострению инфляции спроса. Эта ситуация не раз возникала в экономике России до 1991 года.

В зависимости от интенсивного роста цен различают ползучую (4-5% в год), галопирующую (от 6% и выше в год) инфляцию и гиперинфляцию (50% в неделю). Возникнув, инфляция начинает воспроизводить себя в постоянно увеличивающемся масштабе. Этому способствует спираль “цена - заработная плата”. Рост цен ведет к росту заработной платы. В свою очередь, увеличение заработной платы выступает причиной дальнейшего роста цен.

2.2. Социально-экономические последствия инфляции

На практике имеют место следующие основные социально-экономические последствия инфляции.

2.2.1. Обесценение потока денежных доходов

Инфляция приводит к тому, что все денежные доходы (как населения, так и предприятий, и государства) фактически уменьшаются. Это определяется различиями между номинальным доходом и реальным. Номинальный (денежный) доход - это количество денежных средств, которые получает человек в виде заработной платы, ренты, прибыли или процента. Реальный доход определяется количеством товара и услуг, которые он может купить на сумму номинального дохода. Если номинальный доход остается стабильным или растет медленнее темпов инфляции, то реальный доход падает. Именно поэтому от инфляции в наибольшей степени страдают люди с фиксированными доходами. Если же рост дохода опережает темпы инфляции, то финансовое состояние (семьи, фирмы) улучшается. Так, если при условии неэластичного спроса фирма может повышать цены на свою продукцию быстрее, чем растет инфляция, то она от инфляции не пострадает. Но большинство фирм не имеют такой возможности, следовательно, их финансовое положение в период инфляции ухудшается.

2.2.2. Перераспределение доходов и богатства

Инфляция перераспределяет доходы и богатство. Так, должники богатеют

за счет своих кредитов. Причем выигрывают дебиторы на всех уровнях, так как ссуда берется при одной покупательной способности денег, а возвращается, когда на эту сумму можно купить гораздо меньше. Так, от инфляции выигрывают люди, которые получили кредит на освоение дачных участков, и предприятия, у которых имеет место превышение дебиторской задолженности над кредиторской. Выигрывает и правительство, которое накопило большой государственный долг, так как инфляция дает ему возможность оплатить долги рублями, имеющими меньшую покупательную способность.

Совершенно очевидно, что чем неожиданнее, быстрее и несбалансированнее по отношению друг к другу растут цены, тем лучше для одних субъектов рыночной экономики и хуже для других. К примеру, если коллективный договор между предпринимателем и профсоюзом заключен на 5 лет, причем без должного учета возможности резкого роста цен, то в случае увеличения цен наемные работники могут проиграть. Может пострадать и предприниматель, если цены на другие товары и услуги вырастут.

Итак, инфляция перераспределяет доходы и богатство за счет тех, кто дает деньги, исходя из номинальной и долгосрочно фиксированной договоренности (ставка процента за кредит, зарплата), в пользу тех, кто откладывает платежи. Темпы, неожиданность и несбалансированность инфляции усиливают подобное перераспределение.

Инфляция увеличивает стоимость недвижимого имущества. Поэтому семьи и фирмы, имеющие значительную долю недвижимости в своей собственности (здания, дома, земли, квартиры), становятся богаче.

2.2.3. Материализация денежных средств

В период инфляции растут цены на товарно-материальные ценности, пользующиеся спросом на рынке. Поэтому население и предприятия стремятся как можно быстрее превратить свои быстрообесценивающиеся денежные средства в запасы, что приводит к недостатку денежных средств у населения и у предприятий. Результатом ажиотажной закупки материалов является усиление инфляции спроса. Для того, чтобы предотвратить его, нужна жесткая денежная политика государства.

2.2.4. Падение интереса к долгосрочным целям

Инфляция приводит к тому, что никому не выгодно делать долгосрочные инвестиции, так как вкладываются деньги одной покупательной способности, а доходы от инвестиций получают уже деньгами другой покупательной способности. Целесообразными оказываются только инвестиции, обеспечивающие рентабельность выше темпа роста инфляции. Причем, чем длиннее срок инвестиций, тем больше обесценение. Проиллюстрируем данное положение на примере.

Пусть проект требует инвестиций в сумме 200 тыс.руб. Ожидается, что в конце первого года можно получить доход в сумме 100 тыс.руб., в конце второго - еще 200 тыс.руб., в конце третьего - 50 тыс.руб. Но инвестиции нужно производить сейчас, а доходы будут поступать только через некоторое время. Для временной оценки будущих денежных доходов используется операция дисконтирования. Если темп инфляции прогнозируется на уровне 15%, тогда относительно инвестиций доходы в конце первого периода составят:

$$\frac{100 \text{ тыс.руб.}}{(1 + 0,15)} = 87 \text{ тыс.руб.}$$
 В конце второго периода ожидается получить 200 тыс.руб. Но с учетом фактора времени они превращаются

$$в: \frac{200}{(1+0,15)^2} = 151,5 \text{ тыс.руб.}$$
 В конце третьего периода доходы относительно инвестиций равны: $\frac{50}{(1+0,15)^3} = 33,3 \text{ тыс.руб.}$
 $87 + 151,5 + 33,3 = 271,8 \text{ тыс.руб.}$ Очевидно, что этот проект, даже с учетом инфляции, является эффективным.

2.2.5. Обесценение денежных сбережений

Инфляция приводит также к обесценению амортизационного фонда фирмы, что затрудняет процесс нормального воспроизводства. Инфляция уменьшает и реальную ценность всех других сбережений, будь это вклад в банке, облигация, страховка или наличные деньги. Люди стараются не делать сбережений. Фирмы также значительную часть прибыли направляют на текущее потребление, что ведет к дальнейшему сокращению финансовых ресурсов общества, сворачиванию производства.

2.2.6. Скрытая конфискация денежных средств и падение реального процента

Инфляция приводит к скрытой конфискации денежных средств у населения и предприятий через налоги. Это имеет место вследствие того, что налогоплательщики из-за роста номинального дохода автоматически подпадают под категорию более высокого налогообложения. В результате, у населения и у предприятий может изыматься часть доходов, которые не представляют собой прибыль и должны были бы направляться на текущие затраты. Для того, чтобы избежать этого, развитые страны Запады проводят индексацию налоговых ставок с учетом темпа инфляции. Подобная индексация, к сожалению, малоэффективна, ибо в силу несбалансированного роста цен происходит перераспределение богатства, усиливается отрыв номинального значения дохода от реального, причем у различных групп по-разному, в разное время, с разной скоростью. Единая индексация не может уловить подобных нюансов, она оценивает все доходы формально. Следует также отметить, что и государство страдает от инфляции, так как пока налоги доходят до государственной казны, они обесцениваются.

2.2.7. Ухудшение управляемости национального хозяйства

Одной из причин этого является нестабильность и изменчивость информации. В ходе инфляции цены постоянно меняются, что затрудняет правильный выбор потребителя. Падает уверенность в будущих доходах, труднее прогнозировать затраты и прибыль. Все это снижает стимулы к предпринимательской деятельности, приводит к снижению экономической активности.

Мы рассмотрели последствия инфляции на уровне домашних хозяйств, фирм, государства. Из анализа видно, что инфляция при невысоких темпах может быть стимулом развития производства, но она приводит к еще большему нарушению экономических процессов. В результате темпы инфляции возрастают и обществу грозит гиперинфляция, которая несет с собой разрушительные последствия, вплоть до экономического краха. Наиболее опасным последствием гиперинфляции является то, что производственная деятельность становится неэффективной, идет обвальное переключение на посредническую деятельность. Фирмам становится все более и более выгодно накапливать сырье и готовую

продукцию в ожидании будущего повышения цен, что ведет к усилению инфляционного давления. Начинается массовое сворачивание производства.

В такой ситуации нормальные экономические отношения разрушаются. Предприниматели не знают, какую цену назначить на товары, а потребители не знают, сколько следует заплатить. Поставщики хотят как можно быстрее получить деньги, так как последние мгновенно обесцениваются. Нарушаются кредитные отношения. Растет дефицит бюджета и государственный долг. Деньги фактически перестают выполнять свои функции. Производство и обмен движутся к остановке, и в итоге может наступит экономический, социальный и даже политический хаос.

2.3. Экономическая политика в условиях инфляции

Возможны два подхода к управлению хозяйством в условиях инфляции: один заключается в поиске адаптационной политики, т.е. приспособлении к инфляции, другой - в попытке ликвидировать инфляцию антиинфляционными мерами.

2.3.1. Адаптационная политика

Адаптационная политика построена на том, что все субъекты рыночной экономики (домашние хозяйства, фирмы, государство) в своих действиях учитывают инфляцию - прежде всего через учет потерь от снижения покупательной способности денег. В мировой практике существуют два метода компенсации потерь от снижения покупательной способности денег. Наиболее распространена индексация ставки процента. Как правило, эта операция сводится к увеличению ставки процента на величину инфляционной премии. Другой метод компенсации инфляции - индексация первоначальной суммы инвестиций, которая периодически корректируется, согласно движению определенного, заранее оговоренного индекса.

Домашние хозяйства пытаются адаптироваться к инфляции через поиск дополнительных источников доходов. Работники пытаются защитить себя от инфляции через введение в контакт инфляционной корректировки заработной платы. Другими способами адаптации является перестройка семейного бюджета в сторону наиболее неэластичных товаров и услуг, быстрая материализация денег в товарно-материальные ценности и т.п.

Фирмы также изменяют свою экономическую политику в условиях инфляции. Это выражается, например, в том, что они берутся лишь за реализацию краткосрочных проектов, которые сулят более быстрое возвращение инвестиций. Недостаток собственных оборотных средств толкает фирмы на поиск новых внешних источников финансирования через выпуск акций и облигаций, лизинг и факторинг. Это приводит к росту доли заемных средств относительно собственных и повышению финансового риска предприятий, риска неплатежеспособности (банкротства). В области управления запасами многие фирмы переходят на формирование спекулятивного запаса. Они стараются иметь превышение кредиторской задолженности над дебиторской и лишь незначительное количество денег хранить на счетах в банке.

В условиях инфляции фирмы вынуждены изменять политику использования прибыли. С одной стороны, для стимулирования экономического интереса к деятельности фирмы менеджеры вынуждены увеличивать средства, направляемые на материальное поощрение. С другой - ввиду того, что в условиях инфляции поток доходов уменьшается, а поток расходов растет, собственники фирмы, если они не хотят допустить сворачивания своего капитала, вынуждены все большую часть прибыли (за вычетом налогов) направлять на развитие производства.

История знает много вариантов адаптационной политики правительства. В

60-70-х гг. нашего века в Англии и в других странах внедрялась политика “стоп-вперед”, т.е. крайне осторожное движение вперед. Но эта политика оказалась неэффективной в плане снижения инфляции, так как сдерживание цен оплачивалось снижением производительности труда и жизненного уровня населения.

В основе иной политики лежит контроль за соотношением цен и заработной платы. Эта политика дает положительный эффект в краткосрочном плане (например, в Финляндии в 1967-1971 гг., в США в 1951-1952 гг.), но в долгосрочном плане эта политика не прижилась, не стала популярной.

2.3.2. Антиинфляционные меры

Другим вариантом государственной политики в условиях инфляции является минимизация государственного вмешательства в игру рыночных сил при использовании антимонопольных мер.

В 1993 г. в России государственный контроль за ценами и заработной платой не справлялся с инфляционными скачками цен. Государственные меры запаздывали и уже по этой причине были малоэффективными. В частности, практика показывает, что всеобщая, 100%-ная привязка всех цен к индексу потребительских цен порождает непрерывную мультипликацию цен. В течение первой половины 1993 г. усиливалась инфляционная нестабильность. Адаптационная политика оказалась не совсем эффективной: средства на компенсационные прибавки государственным служащим и другим категориям населения с фиксированными доходами пришлось брать в госбюджете, а в конечном счете - через налоги у населения и фирм.

Еще более худшие последствия с точки зрения снижения доходов населения имеет **стагфляция** - сочетание инфляции и стагнации, сопровождаемое безработицей.

2.4. Безработица и ее формы

Безработица - это отсутствие занятости у части трудоспособного населения, желающего работать, превышение предложения труда над спросом. При этом **занятость** представляет собой степень участия трудоспособного населения в полезном труде. Таким образом, к безработным не относятся лица, не способные трудиться или не желающие работать по тем или иным причинам.

Безработица измеряется с помощью показателя нормы безработицы. **Норма безработицы** - это отношение числа безработных к численности экономически активного населения, выраженное в процентах. Приводим **формулу расчета нормы безработицы**:

$$Нб = Чб/Чэан \times 100\%$$
, где:

Чб - численность безработных;

Чэан - численность экономически активного населения.

Американский экономист А.Оукен рассчитал соотношение между нормой безработицы и потерей валового национального продукта. Каждый процент, на который норма безработицы превышает естественную норму, ведет к потере до 2,5% ВВП.

Трудоспособное население не может быть занято на все 100%. Часть людей по тем или иным причинам временно не работает. Благодаря этому экономика имеет резерв трудовых ресурсов. В связи с этим в экономической науке существует понятие естественной безработицы. **Безработица естественная** - это уровень безработицы, при котором происходит экономический рост, сохраняется экономическая стабильность и незначительный уровень инфляции. Естественным уровнем безработицы в США считается 6%, во Франции, ФРГ и Великобритании - 5%, в Швеции и Японии - 1,5 - 2%, в Канаде - 8% экономически активного населения.

Различаются следующие основные формы безработицы: структурная, фрикционная, циклическая и скрытая.

Безработица структурная - вызвана изменениями в структуре общественного производства под влиянием научно-технического прогресса и совершенствования организации производства. В условиях быстро меняющегося разделения труда структура предложения может не соответствовать структуре спроса. В значительной мере структурная безработица может считаться естественной.

Безработица фрикционная - связана с поиском более высокого заработка, более престижной работы, более благоприятных условий труда или со сменой места жительства. Эта форма безработицы считается естественной.

Безработица циклическая - обусловлена природой рыночной экономики, ее циклическим характером, при котором безработица растет в фазе кризиса. Она не может рассматриваться как естественная, поскольку ведет к потерям ВВП, негативно влияет на работников.

Безработица скрытая - использование лишнего количества работников в производстве, в действительности требующего меньшего количества рабочей силы, она может возникнуть, например, в силу несовершенства законодательства об увольнении, боязни усиления социальной напряженности в обществе, развития теневой экономики на базе существующих предприятий. При распространении скрытой безработицы значительная часть доходов уходит от налогообложения.

От безработицы следует отличать различные формы гибкой занятости, существующие в рыночной экономике. Так, например, имеет место **неполная занятость** - система труда на условиях неполного рабочего времени, предусмотренных законом: неполного рабочего дня или неполной рабочей недели. Иногда не полностью занятых считают частично безработными. Но это необоснованно: человек сам решает, сколько он должен работать. Существует и такая категория работников, как **временно занятые** - работники, нанимаемые по контракту на непродолжительный период, занятые на условиях подряда, работающие в фирмах временной занятости или на случайных работах. Гибкие формы занятости предполагают возможность работать на дому. **Надомные работники** - это люди, желающие трудиться самостоятельно или обладающие ограниченными возможностями трудиться, работающие дома по контракту или без него.

2.5. Теория занятости населения

2.5.1. Классическая и неоклассическая теория занятости

Вопросы занятости давно привлекали внимание ученых разных стран и направлений. Они нашли довольно широкое освещение в работах А.Смита, Д.Рикардо, Ж.Б.Сэя, А.Маршалла и А.Пигу.

В своей работе "Исследование о природе и причинах богатства народов" А.Смит утверждал, что человек достигает своей цели, если сумеет показать другим, что в их собственных интересах сделать для него то, что он требует от них. Применительно к занятости это означает, что спрос и предложение труда могут быть сбалансированы и полная занятость обеспечена. Отсюда и вывод о вредных последствиях вмешательства государства в экономику.

Важный вклад в теорию занятости внес Ж.Б.Сэй, который считал, что увеличение предложения товара на определенную сумму ведет к увеличению спроса на такую же сумму. На первый взгляд, это так, но где гарантия того, что получатели дохода направят его увеличение на покупку товаров, а не на сбережения? Ведь в результате часть товаров не будет продана, произойдет сокращение производства и возникнет безработица. Но эта проблема, как он

утверждал, преодолена путем изменения ставки процента.

Экономисты-классики считали, что полная занятость - это норма для рыночного хозяйства, поскольку соотношение цен и заработной платы эластично. Если расходы составляют 1000 долларов, а цена 10, то можно реализовать 100 изделий, но если расходы сократились до 800, то 100 изделий можно продать по 8 долларов. Поэтому сбережения не уменьшают объем производства, а ведут к снижению цен. Последнее ведет к снижению издержек производства, в том числе и заработной платы. Конкуренция со стороны безработных заставит рабочих согласиться со снижением заработной платы.

Главным представителем неоклассической школы является А.Маршалл. Для обеспечения занятости, считал он, важное значение имеет регулирование спроса и предложения. При этом он полагал, что конечным регулятором всего спроса является потребительский спрос и что это урегулирование осуществляется рынком автоматически.

Последователем А.Маршалла был А.Пигу, который считал, что причиной безработицы является высокий уровень зарплаты, а ее сокращение увеличивает занятость. При этом подразумевалась реальная, а не денежная заработная плата. Занятость зависит от размера реальной заработной платы, на котором настаивают наемные работники. Другим фактором, определяющим объем занятости, является функция реального спроса на труд.

Последователи классической теории придают решающее значение зависимости занятости и безработицы от уровня заработной платы. Так, М.Вейцман главной мерой сокращения безработицы считал повышение эластичности заработной платы. Если, например, ставка заработной платы составляет 10 долларов, то надо гарантировать ее часть в размере 5 долларов, а остальную часть установить в процентах от прибыли.

Такой подход был подвергнут критике: сдерживается рост производительности труда, снижается уровень жизни и т.п. однако на практике в США в 80-ые годы возросло количество трудовых договоров, где имело место положение о доле участия в прибыли.

Отметим еще одного представителя неоклассической теории - консультанта российского правительства американца Дж.Сакса. Он считает, что причиной безработицы является высокий уровень средней заработной платы в стране и ее чрезмерный минимальный уровень, установленный государством. Это относится к США и странам Западной Европы.

Положения неоклассической теории получили развитие в работах К.Эрроу, Л.Вальраса, Дж.Хикса и др.

2.5.2. К.Маркс о занятости и безработице

К.Маркс, исследуя строение капитала, выделял постоянный капитал (средства производства) и переменный капитал (оплату труда). Он считал, что с развитием научно-технического прогресса доля постоянного капитала возрастает, а переменного уменьшается, в результате спрос на рабочую силу снижается и численность занятых увеличивается все меньше по сравнению с ростом всего капитала и масштабов производства.

Однако К.Маркс не исследовал соотношение спроса и предложения на рынке труда. Он не выяснил, есть ли пределы роста безработицы. Кроме того, в XIX веке не было государственного регулирования занятости, а К.Маркс не ставил себе задачу улучшения существующего порядка и не предлагал никаких мер.

2.5.3. Теория занятости Дж.М.Кейнса и неокейнсианцев

Кейнс и его последователи утверждали, что в рыночной экономике нет механизма, гарантирующего занятость и что причины безработицы и инфляции

кроются в самом этом факте. Кейнсианцы отрицают возможность регулирования сбережений ставкой процента, поскольку субъекты сбережений (в основном, домашние хозяйства) и инвестиций (в основном, предприниматели) - разные люди.

Необоснованным считают кейнсианцы утверждение классиков о росте инвестиций при увеличении сбережений. Они (сбережения и инвестиции) не соответствуют друг другу, не создают равновесия, поэтому могут быть существенные колебания объема производства и занятости.

Отрицают они также эластичность заработной платы и цен. Заработная плата, когда профсоюзы борются за ее увеличение, становится неэластичной. Но даже если бы было снижение заработной платы и цен, это привело бы к снижению покупательной способности, что не позволяет расширять производство и занятость. Цены тоже с трудом поддаются снижению, поскольку многие производители - в той или иной форме монополисты.

Основой своей теории Кейнс считал принцип эффективного спроса. Объем затрат труда - N , на который предприниматели предъявляют спрос, зависит от ожидаемых расходов общества на потребление (D_1) и ожидаемых расходов на новые инвестиции (D_2). $D_1 + D_2$ - это и есть эффективный спрос, а занятость есть функция эффективного спроса.

Обосновав необходимость государственного регулирования экономики, Кейнс определил и механизм этого регулирования, который затем получил название фискальной политики. В период спада применяется стимулирующая фискальная политика, предусматривающая увеличение государственных расходов или снижение налогов; или использование того и другого, что приводит к дефициту государственного бюджета.

Эти рекомендации, удивившие многих, были использованы правительством Ф.Д.Рузвельта для вывода страны из кризиса 30-х годов. В период экономических подъемов применяется сдерживающая фискальная политика, предусматривающая увеличение государственных расходов или увеличение налогов, или использование того и другого вместе, что приводит к образованию положительного сальдо государственного бюджета, т.е. бюджетных излишков.

Идеи Кейнса получили развитие в работах П.Самуэльсона, Р.Солоу, Л.Клейна, Д.Стрейчи, С.Чейза и др.

2.5.4. Современные неоклассические теории

В конце 60-х начале 70-х годов кейнсианская теория стала давать сбои. Ход мирового экономического развития привел к тому, что высокая инфляция нередко становилась постоянным фактором экономической жизни развитых стран. Рост безработицы происходил вместе с ростом цен, то есть возникла проблема stagflation. Кейнсианству был брошен вызов со стороны монетаристов, сторонников теории рациональных ожиданий, институционалистов и сторонников концепции экономики предложения.

Главный смысл концепции экономики предложения - стимулирование совокупного предложения, активизация производства и занятости. Представители этой концепции считают, что снижение налогов увеличит доходы и сбережения предпринимателей, понизит уровень процентной ставки, в результате чего будут расти инвестиции и увеличится занятость. Но сокращение налогов приведет к сокращению доходов бюджета, поэтому предлагается урезать социальные программы, уменьшить государственные затраты на субсидии предприятиям, на развитие инфраструктуры и т.д.

2.5.5. Институционализм

Представители институционализма (Т.Веблен, Дж.Гелбрейи и др.) считают

необходимым учитывать весь комплекс условий и факторов, влияющих на хозяйственную жизнь: экономических, социальных, правовых, политических. Они отмечают, что в современной рыночной экономике крупные корпорации имеют возможность проводить свою политику: устанавливать цены, влиять на потребителей, влиять на занятость. Рынок используется при этом как инструмент.

Сторонники институционализма выступают за расширение социальных программ, считают, что государству надлежит взять под свою опеку экологию, образование, медицину. Они утверждают, что вопрос о социальных гарантиях занятости может стать важнее вопроса об уровне заработной платы, что проблема безработицы становится, прежде всего, проблемой структурной несбалансированности.

2.5.6. Теория рациональных ожиданий

Эта теория получила развитие с середины 70-х годов. Ее разработчики (Р.Лбюкес, Т.Сарджент, Н.Уоллес) исходят из того, что субъекты рынка - потребители, предприниматели и рабочие - ведут себя рационально. Они понимают как функционирует экономика и могут предсказать последствия произошедших в ней изменений, на основе чего принимают решения в своих интересах.

Теория рациональных ожиданий исходит из того, что все рынки являются высококонкурентными. При этом цены и ставки заработной платы будут гибкими и в повышении, и в понижении.

Предполагается также, что новая информация быстро доходит до субъектов рынка и поэтому равновесные цены, объемы производства и занятости быстро приспосабливаются к изменению ситуации или государственной политики. В таких случаях эффективность этой политики сводится к нулю.

2.5.7. Монетаризм

По мнению монетаристов, вмешательство государства в экономику является основной причиной инфляции, неустойчивого экономического роста. Мероприятия государства усиливают негибкость цен и заработной платы.

Не отрицая полностью государственное вмешательство, монетаристы считают, что оно должно быть ограничено контролем над денежным обращением, остальные регуляторы исключаются. М.Фридмен исходил из того, что денежная политика должна быть направлена на соответствие спроса на деньги и их предложения. Для этого требуется, чтобы процент ежегодного прироста денег в обращении совпадал с процентом ежегодного прироста ВВП, то есть на 3-5% в год.

2.5.8. Неоклассический синтез

В последние три десятилетия XX века многие ученые-экономисты пришли к выводу о необходимости одновременного использования рыночного и государственного регулирования. Так возникло направление неоклассического синтеза, родоначальником которого является П.Самуэльсон.

Сторонники этого направления считают, что в связи с усложнением экономических связей большее значение имеет государственное регулирование экономики, чем рыночное. Вместе с тем, есть важные нерешенные проблемы. Среди них - стагнация производства и занятости при одновременной ползучей инфляции.

Экономисты всех направлений осознали необходимость координации фискальной и кредитно-денежной политики, придают большое значение анализу совокупного спроса и совокупного предложения.

2.6. Государственное регулирование занятости

В странах с рыночной экономикой существуют специальные системы страхования по безработице, то есть защиты работников от финансовых потерь, вызванных безработицей. Например, в США имеется страхование по безработице, организованное в национальном масштабе за счет отчислений фирм и платежей государства. Пособия по безработице выделяются, главным образом, на уровне штатов. Размер недельного пособия составляет 36% недельного заработка. Продолжительность выдачи пособия - 14 недель.

Если срок получения пособия закончился, человек может получать пособие по бедности за счет благотворительных фондов, жить на случайные заработки или на иждивении других членов семьи.

Великобритания, Ирландия и Дания являются странами с наиболее либеральными правилами закрытия предприятий и увольнения работников. В Португалии, Испании и Греции эти правила носят жесткий и дорогостоящий характер.

Так, в Великобритании фирма за 90 дней уведомляет работника об увольнении, предварительно проконсультировавшись с профсоюзом. Размер выходного пособия довольно мал: для большинства работников оно исчисляется из расчета недельной заработной платы за последний год работы на предприятии.

В Испании увольняемому работнику фирма вынуждена выплатить полуторамесячную зарплату за каждый проработанный год. Факт увольнения должен быть утвержден Министерством труда.

В Португалии законы таковы, что увольнение практически невозможно, за исключением серьезного нарушения трудовой дисциплины. Работодатель, уволивший служащего, должен выплатить ему месячную зарплату за каждый проработанный год.

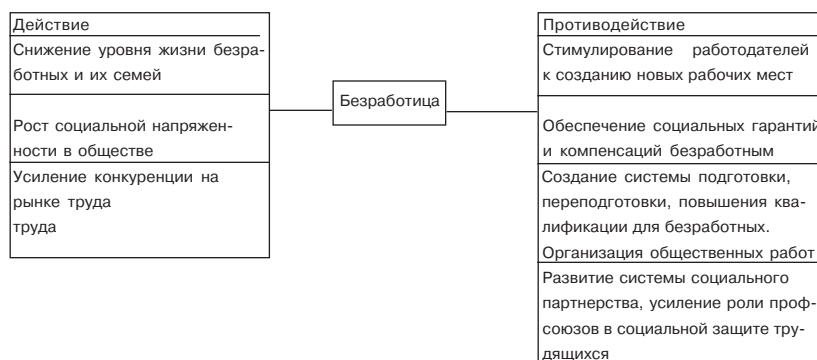
Государственное регулирование занятости не сводится к страхованию по безработице, правилам закрытия предприятий или увольнения работников. Большую роль играют такие меры, предпринимаемые государством, как подготовка и переподготовка кадров, субсидирование промышленности, организация общественных работ, регулирование продолжительности трудовой деятельности, рабочей недели и рабочего дня.

Однако занятость регулируется не только государством, но и рынком. Поэтому неопределенность ситуации сохраняется.

Социально-экономические последствия безработицы и меры по ее сокращению представлены на схеме 1.

Схема 1

Социально-экономические последствия безработицы и меры по ее сокращению



2.7. Проблемы учета взаимодействия инфляции и безработицы в экономической политике государства

На практике в основе большинства вариантов стратегии активной борьбы с инфляцией лежит так называемая компромиссная теория инфляции, в соответствии с которой динамика безработицы и инфляции взаимообратны. Ранее политика борьбы с инфляцией опиралась на кривую Филипса, в последние же годы упор делается на так называемую теорию естественного уровня безработицы.

Кривая Филипса иллюстрирует соотношение между годовыми темпами роста безработицы, инфляции и заработной платы. Она изображена на рис.2.

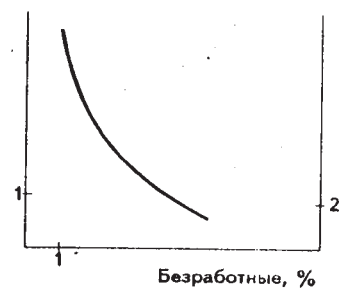


Рис.2. Кривая Филипса

Мы видим, что снижение уровня безработицы сопровождается ростом цен и заработной платы. Чем круче кривая Филипса, тем больше коэффициент взаимообратности.

Практика показала, что кривая Филипса наиболее применима для коротких периодов времени. В долгосрочном плане (5-10 лет) она становится вертикальной, ибо в длительный период времени даже низкий уровень занятости не спасает от роста инфляции, которую по нарастающей генерируют такие монополисты, как профсоюзы и фирмы, через неуклонное повышение заработной платы и товарных цен.

Более того, наличие множества неожиданных экономических потрясений, смещающих графики спроса и предложения вертикально и горизонтально, превращают кривую Филипса из пологой в ломаную линию, теоретически и практически малопригодную. По этой причине кривая Филипса, некогда активно применявшаяся кейнсианцами, сейчас все активнее дополняется, а зачастую и полностью подменяется теорией естественного уровня безработицы, при котором динамично уравниваются факторы, влияющие на изменения заработной платы и цен. При нем достигается умеренная взаимная стабильность цен и заработной платы. Естественный уровень должен отвечать следующему важному требованию: занятость должна быть достаточной для эффективного развития экономики. Безработица при естественном уровне равна сумме фрикционной и структурной ее частей при отсутствии циклической безработицы.

Естественным такой уровень можно назвать еще и потому, что он достигается через естественный для рынка механизм смены фаз подъема и кризиса в ходе экономического цикла при минимизации государственного вмешательства. Остановимся на механизме достижения естественного уровня.

При падении безработицы ниже естественного уровня в период экономического бума, как правило, увеличиваются издержки, в результате растет темп инфляции. Повышенный таким образом уровень инфляции увеличивается людьми в их будущей экономической деятельности, отражается в контрактах (вспомните теорию рациональных ожиданий). Соответственно усиливается темп инерционной инфляции.

Затем, после бума, акселераторы, как элементы государственной политики, замедляют быстрый темп экономического роста. Данное торможение повышает уровень безработицы до естественного, но инфляция сразу не снижается, ибо определенное время остается инерционной.

В случае экономического спада безработица падает ниже естественного уровня, и события развиваются в обратной последовательности. В результате инфляция уменьшается. Таким образом, в долгосрочном плане стабильный,

умеренный рост инфляции возможен после достижения естественного уровня безработицы. Последний определяется эмпирически. К сожалению, не ясно, сколько лет необходимо экономике для адаптации к различного рода экономическим потрясениям, т.е. для достижения естественного уровня. При этом нельзя забывать и о пределах терпимости населения к экономическим неурядицам. Многие зависят и от неожиданности самого потрясения. Все это не может не поставить под сомнение теорию естественного уровня, так же, как ранее была оспорена кривая Филиппса.

Зададимся вопросом: какую цену платит общество за снижение уровня инфляции? Чем круче кривая Филиппса, тем эта цена ниже, ибо удастся существенно сократить темп инфляции за счет более скромного снижения занятости. Количественные оценки таковы: для снижения инфляции на 1% безработица в течение года должна быть на 2% выше своего естественного уровня. По закону Оукена это означает снижение реального валового национального продукта на 4% от потенциального.

Проблема необходимости платить безработицей за снижение инфляции решается неоднозначно. Это дилемма. Часть экономистов утверждает, что количественно такая плата невелика, другие же говорят о морально-психологическом вреде даже незначительного роста безработицы. В любом случае, никто не доказал, что уволить человека для экономики выгоднее, чем обеспечить его работой и получить в итоге большее количество продукта.

Рассмотрение влияния инфляции и безработицы на динамику доходов позволяет сделать следующие выводы:

- в разные периоды экономического развития наблюдается различное соотношение инфляции и безработицы, поэтому однозначных решений не существует;
- развитие экономической науки привело к признанию необходимости сочетания государственного и рыночного регулирования занятости и доходов;
- каждая страна вырабатывает свою систему мер регулирования занятости, в соответствии с проблемами, которые необходимо решать, и состоянием экономики.

Тема IV. РЕГУЛИРОВАНИЕ ДОХОДОВ И ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ

Глава 1. Механизм регулирования доходов и зарботной платы на макро- и микроуровне: современные концепции

1.1. Регулирование доходов и заработной платы - составная часть социальной рыночной экономики

Изучая тему 3, мы убедились, что экономическая наука выявила необходимость сочетания государственного и рыночного регулирования, макро- и микроэкономического подхода, учета многофакторности процессов формирования доходов и расходов населения. С этой точки зрения необходимо определить место регулирования доходов и заработной платы в системе мер государственного регулирования экономики.

Исходной базой для построения логики изучения регулирования доходов и заработной платы является социальная рыночная экономика. **Социальная рыночная экономика** - это рыночная экономика, регулируемая государством в целях обеспечения благосостояния населения и социальной защиты.

Ядром социальной рыночной экономики являются экономические законы рынка, нацеленное на рост производства и прибыли. Социальные вопросы

решаются постольку, поскольку инвестиции в человека могут принести впоследствии прибыль (вспомните теорию человеческого капитала). Однако, если ограничиться таким подходом, не будут решены задачи достижения социально-политической стабильности в обществе и развития человеческих ресурсов на долгосрочную перспективу. Это может обеспечить только государственное регулирование.

Социальная рыночная экономика подразумевает государственное регулирование социально-трудовых отношений, то есть их правовое регулирование, регулирование доходов населения, обеспечение социальной защиты, регулирование рынка труда, охрану труда, разработку политики и ее основных приоритетов.

Государственная социальная политика - это действия государства в социальной сфере с использованием его финансовых ресурсов, организационных и пропагандистских возможностей, направленные на определенные социальные цели. Эти цели составляют приоритеты социальной политики.

В общем виде система приоритетов социальной политики может быть представлена следующим образом:

- здоровье;
- развитие личности путем обучения;
- занятость и качество трудовой жизни;
- свободное время и досуг;
- экономическое положение личности;
- благоприятная окружающая среда;
- социальное окружение;
- обеспечение безопасности и правосудия;
- участие в общественной жизни.

Каждый приоритет, в свою очередь, конкретизируется по различным направлениям. (Системы социальных приоритетов разрабатываются по линии ООН, Организации экономического сотрудничества и развития, Международной организации труда и правительства).

Следует обратить внимание, что социальные приоритеты имеют системный характер. **Приоритеты социальной политики** - это наиболее важные, значимые, насущные проблемы, осознанные как первоочередные задачи социальной политики, ее содержательная структура. Было бы односторонне рассматривать политику доходов и заработной платы только как составную часть реализации приоритета "экономическое положение личности". Она связана и с другими приоритетами - "развитие личности путем обучения" (чтобы зарабатывать, нужна профессия), "занятость и качество трудовой жизни" (человек должен найти работу), "социальное окружение" (вспомним организационную культуру) и др. Комплексный характер проблемы регулирования доходов и заработной платы вытекает из комплексного характера качества жизни. Отметим также, что институционализм как направление экономической теории предполагает учет более широкого числа факторов, влияющих на трудовую мотивацию и положение человека в обществе, чем это традиционно имело место.

Итак, **политика доходов** - это государственная политика, направленная на перераспределение доходов населения через государственный бюджет путем дифференцированного налогообложения различных групп получателей доходов и социальных выплат отдельным категориям населения. Данное направление социальной политики (в широком смысле) призвано обеспечить населению социальную защиту. Но социальная защита не сводится к помощи безработным или нетрудоспособным. **Социальная защита** включает совокупность закрепленных экономических, правовых и социальных гарантий, обеспечивающих каждому члену общества соблюдение социальных прав и достойного уровня жизни.

Итак, в основе регулирования доходов - их перераспределение. Регулирование заработной платы имеет другой механизм. **Государственное регулирование заработной платы** - это законодательные меры, направленные на обеспечение соответствия меры труда и меры его оплаты, равной оплате за труд равного количества и качества. Оно затрагивает мотивационный механизм, отношение к труду.

1.2. Основные формы регулирования доходов и заработной платы

В рыночной экономике существуют различные формы регулирования доходов и заработной платы. О государственном регулировании мы уже сказали. Но и рынок в современных условиях представляет собой организованную среду.

Благосостоянию работников уделяют внимание профсоюзы и предпринимательские круги. Благосостояние работников представляет собой основу экономического роста. Это не только личное дело работника.

Благосостояние - это обеспеченность населения необходимыми материальными и духовными благами, характеризуемая показателями уровня и качества жизни населения. Для современного производства требуются квалифицированные работники. У таких людей сложнее структура потребностей, больше тратится средств на образование и профессиональную подготовку. Поэтому бедность является тормозом экономического роста.

Бедность - это обеспеченность человека ниже прожиточного минимума: временная или застойная. Застойная бедность означает, что несколько поколений в семье не могут найти себе достаточно оплачиваемую работу, получить необходимую для этого профессию. Решению этой проблемы способствуют не только меры государственной поддержки образования, но и деятельность фирм, осуществляющих вложения в человеческий капитал, то есть осуществляющих подготовку и переподготовку кадров.

Достижение взаимной договоренности работников и работодателей по вопросам оплаты труда, его условий и охраны, социальных льгот, обучения персонала и другим осуществляется благодаря социальному партнерству.

Социальное партнерство - это форма сотрудничества наемных работников, (их союзов) с работодателями (их объединениями). Через систему социального партнерства осуществляется коллективно-договорное регулирование заработной платы.

В теме 1 мы отметили тенденцию к индивидуализации заработной платы. Ее регулирование может, таким образом, осуществляться и индивидуально-договорным путем.

1.3. Механизм государственного регулирования доходов и заработной платы

Государство устанавливает минимальные размеры заработной платы и социального обеспечения, регулирует вопросы занятости (см. тему 3). Для регулирования доходов также существует соответствующий экономический механизм.

Важнейшую роль в нем играет налогообложение. Известно, что налоги выполняют две функции: фискальную и экономическую. Обе они задействуются в осуществлении политики доходов и заработной платы.

Фискальная функция позволяет государству собрать средства, которые потом можно будет использовать на социальные выплаты. Экономическая функция стимулирует производство, создание новых рабочих мест, что обеспечивает заработок доходов, она предполагает также создание условий для их

зарабатывания. (Вспомним тему 1, одну из тенденций качества жизни - ориентацию государственной политики на трудоустройство, а не на благообеспечение).

В общих чертах налоговая система в странах с рыночной экономикой характеризуется следующим: прогрессивным характером налогообложения, частными изменениями ставок налогов в зависимости от экономической конъюнктуры в стране, наличием разнообразных налоговых льгот и скидок, определением начальных сумм, не облагаемых налогом. **Основными налогами считаются:** подоходный налог, налог на прибыль предприятия, косвенные налоги и взносы на социальное страхование, обособление от системы общего подоходного налогообложения. Взносы на социальное страхование являются прямым личным налогом, но имеют целевой характер. Они складываются из взносов предпринимателей и наемных работников, ставки устанавливаются к фонду заработной платы. Поэтому для работников - это вычет из доходов, а для предпринимателей - одна из статей издержек производства.

Косвенные налоги пополняют государственный бюджет за счет надбавок к ценам и тарифам.

Инструментом воздействия налогов на экономику являются налоговые льготы. Они носят селективный характер: региональный (если предприятие создается в отсталом районе), отраслевой (для наукоемких и экспортных производств), в зависимости от масштабов деятельности (в ряде стран малые и средние предприятия в первые годы функционирования освобождаются от налогов). Иногда льготы предоставляются новым предприятиям. Так, во Франции акционерные компании полностью освобождаются от налогов на прибыль в течение 2-х лет, а к полному налогообложению переходят постепенно, вплоть до шестого года функционирования. Все эти меры способствуют созданию новых рабочих мест, решению проблем занятости и доходов населения.

За счет доходов бюджета государство формирует систему социального обеспечения. **Социальное обеспечение** - это система обеспечения государством и негосударственными организациями нетрудоспособных членов общества: установление пенсий и пособий, социальное обслуживание. На государство приходится основная часть этих функций, хотя фирмы и благотворительные организации также участвуют в осуществлении социального обеспечения.

Социальное обеспечение включает выплату социальных трансфертов и организацию социального обслуживания. **Социальные трансферты** - это денежные выплаты, либо товары и услуги, предоставляемые бесплатно, из федерального и местных бюджетов или от внебюджетных организаций. **Социальное обслуживание** включает оказание социально-бытовой, психологической, медицинской, правовой, информационной и другой помощи бесплатно или на льготных условиях, временной материальной помощи, социальной реабилитации и адаптации.

Как уже было отмечено, особое место в системе социальной защиты занимает социальное страхование. **Социальное страхование** - это система обеспечения работающих и членов их семей в случае утраты заработка в связи с нетрудоспособностью по возрасту и болезни, а также в связи с безработицей.

Государство воздействует на сферу доходов и заработной платы и с помощью кредитно-денежной политики.

Кредитная система тесно связана с производством, торговлей, потреблением, в том числе с личным потреблением. Через нее идет распределение и перераспределение денежных ресурсов. Поэтому кредитная система становится фактором регулирования доходов. Здесь необходимо отметить такие меры, как развитие или ограничение потребительского кредита, снижение текущего спроса в целях осуществления антиинфляционной политики (повышение процента по вкладам, государственным облигациям, развитие акционерных форм

собственности, приватизация, продажа земельных участков и т.д.).

Наряду с этим, в странах с развитой рыночной экономикой имеются различные формы долгосрочного регулирования экономики, которые называют структурной политикой или политикой экономического роста. Существуют общенациональные социальные программы, имеющие целевой характер, способные повлиять на уровень доходов населения того или иного региона.

Есть ли какие-либо международные стандарты в области регулирования доходов и заработной платы? Они имеются, и в значительной мере разработаны Международной организации труда.

Международная организация труда - это специализированное агентство ООН, созданное в 1919 г. для разработки международных стандартов труда, программ, оказания технической помощи развивающимся странам, снижения безработицы в рамках Всемирной программы занятости, финансируемое за счет взносов стран-членов. Она разрабатывает конвенции и рекомендации. Конвенция является обязательной для выполнения после ее ратификации государством-членом, а рекомендация играет роль ориентира.

Необходимо отметить Конвенцию № 131, устанавливающую, что минимальная заработная плата имеет силу закона и не подлежит понижению, а нарушение этого положения влечет за собой уголовные и другие санкции. В Рекомендации № 135 важно отметить положение о том, что минимальная заработная плата должна время от времени пересматриваться с учетом стоимости жизни и других экономических условий.

В области оплаты труда МОТ осуществлены исследования методики установки минимальной заработной платы, ее индексации, оценки и оплаты труда по его результатам, но это касается лишь некоторых проблем.

В области социального обеспечения следует отметить Конвенцию № 102 о минимальных нормах социального обеспечения. Этот нормативный акт впервые в международном праве утвердил принцип универсальности социального обеспечения, охватывающего все слои населения и все виды социального страхования и обеспечения. При этом минимальные нормы различных пособий определены в процентах от общей суммы прежних доходов или заработков.

В области социального обеспечения МОТ сотрудничает со Всемирной организацией здравоохранения (ВОЗ) и Международной организацией социального обеспечения (МАСО).

1.4. Роль социального партнерства в регулировании социально-трудовой сферы

С юридической точки зрения коллективное соглашение, заключаемое вследствие социального партнерства, занимает промежуточное положение между государственным законодательным актом и трудовым контрактом индивидуального характера. У свободы соглашений есть два ограничения: они не должны допускать дискриминации на работе и не должны противоречить понятию общественного порядка в стране.

Роль государства заключается в законодательном обеспечении равноправия сторон в организации и проведении переговоров, порядка разрешения социально-трудовых конфликтов на основе договоренности сторон. **Социально-трудовые конфликты** - это спорные ситуации, возникающие в результате нарушения прав или интересов одной из сторон трудовых отношений.

Через профсоюзы влияние на уровень оплаты труда и другие стороны социально-трудовых отношений оказывают влияние социально-профессиональные группы. **Социально-профессиональные группы** - это группы людей, выделяемые в социальной структуре по принципу профессиональной принадлежности. Сама же социально-трудовая сфера - более широкое понятие,

чем сфера доходов и заработной платы.

Социально-трудовая сфера - это составная часть социальной рыночной экономики, в центре которой - человек, взаимодействующий с рыночной средой по поводу организации процесса труда, роста его производительности, формирования доходов работника, обеспечения социальной защиты. В общем виде компоненты социально-трудовой сферы представлены на схеме 2.

Схема 2.

Социально-трудовые отношения в условиях рыночной экономики



Социальное партнерство в индустриально-развитых странах опирается на единые принципы, кодифицированные в конвенциях и рекомендациях Международной организации труда. В их основу заложены эволюционный реформистский подход к выбору путей общественного прогресса и последовательная защита основных прав человека. На практике партнерские договорные отношения между различными действующими лицами социальной и экономической жизни обеспечиваются действием сложной системы посреднических структур и согласительных процедур. Коллективные и индивидуальные переговоры, примирение и посредничество, арбитраж и правовое регулирование спорных вопросов и конфликтов образуют ткань

социальных и трудовых отношений.

Социальное партнерство - не только средство стабилизации политического и экономического развития. Это еще и инструмент изменений в обществе. Причем таких, которые не затрагивают базовых принципов и ценностей. Социальное партнерство призвано гарантировать мирную эволюцию, как бы отсекая все деструктивное, отжившее, потенциально взрывоопасное. Благодаря ему происходят приспособление системы "организованного плюрализма интересов" к постоянно меняющимся реалиям, ориентация каждого партнера на позитивные и конструктивные социально-политические позиции.

В индустриальных странах активность государства побуждает профсоюзы к постоянному диалогу. Таким образом они входят в государственно-политическую сферу, постепенно закрепляясь в ней и временами перехватывая инициативу. Без этой системы противовесов демократия ныне функционировать не может. Вместе с тем полная интеграция профессиональных союзов в механизмы государственной власти недопустима. Они должны сохранять самостоятельность и независимость. Иначе партнерство будет трансформировано в госдиктат.

В последнее время все реже появляются оптимистические прогнозы развития взаимоотношений государства и профсоюзов. В большинстве стран государство предпочитает курс на поддержку бизнеса и рыночных отношений, сокращая вмешательство в экономические процессы. Трудности развития в последнее десятилетие, необходимость реструктурирования на постиндустриальный тип общества обуславливают конфликты государства и профсоюзов. Бремя преобразований распределяется таким образом, что именно те слои, которые в 50-70-е годы выиграли от экономического возрождения, сегодня вынуждены взять на себя основную долю тягот.

В развитых странах условно можно выделить два типа профсоюзов; первый ориентирован на сотрудничество с государством и всей системой; второй охватывает профсоюзы, нацеленные на конфликт. Союзы первого типа существуют в тех странах, где рабочее движение издавна обладает реформистским характером. К ним относятся Германия, Австрия, Швейцария, Нидерланды, Швеция, Норвегия и Дания. Что касается Италии, Франции и Великобритании, то там профсоюзы имеют конфликтные отношения с государственной системой.

Важное значение имеют организационный статус и организационные структуры профсоюзов. Политически независимое, созданное по производственному принципу, с жесткой иерархической структурой и всевластием руководящей верхушки, профсоюзное движение обычно нацелено на социальный конфликт. Подобные профсоюзы часто представляют собой оппозиционную силу. И, напротив, профсоюзы, тесно связанные с какой-либо реформистской партией, являющейся частью политической системы, с гибкой либерально-синдикалистской структурой, которая до определенной степени нейтрализует абсолютизм лидеров и учитывает интересы низов, чаще всего склонны к сотрудничеству с государством и предпринимателями.

Для социального мира важен "выбор" профсоюзами системы регулирования трудовых отношений. Если при заключении коллективных соглашений (договоров) профсоюзы делают упор на макроэкономический, надпроизводственный (региональный или общенациональный, в крайнем случае, отраслевой) уровень, т.е. пытаются проводить свой курс сверху, то эти профсоюзы явно ориентированы на социальное сотрудничество. Помимо прочего, на этих высоких, надпроизводственных уровнях действуют правовые нормы, побуждающие к классовому компромиссу, политике интеграции и кооперации.

Профсоюзы же, в деятельности которых в центре внимания стоит непосредственно производство (т.е. профсоюзы, предпочитающие низовой уровень), как правило, социально более конфликтны. Они отдают предпочтение

работе снизу еще и потому, что меньше связаны институциональными и правовыми нормами.

В западном обществе действуют три основные модели, каждая из которых опирается на различные типы социального партнерства. Упрощенно выделяют следующие модели партнерства: английскую - консервативную, германскую - социал-демократическую, французскую - социалистическую.

В Великобритании консервативное правительство жестко и последовательно проводит политику экономического либерализма, совершенно очевидно ущемляющую позиции профсоюзов. Дисциплинарно-насильственные меры неоднократно подрывали социальный консенсус, возможность достижения компромисса между партнерами.

Во Франции, напротив, социалистическое правительство приступило к модернизации экономики, недостаточно учитывая интересы предпринимателей, их социальную роль и реальные позиции в обществе. Если английское консервативное правительство своей политикой передоверяет дело модернизации экономики бизнесу, то французы впадают в другую крайность - они хотят единолично и во всем объеме руководить экономическим, технологическим и социальным развитием страны, прежде всего через правительство. Таким образом, английская и французская модели модернизации экономики односторонне радикальны и не учитывают плюралистической природы своего общества. Глубокие перемены, связанные с перестройкой экономики, не могут успешно проводиться, если тяготы данных перемен будут взвалены на плечи только одной группы - работодателей или наемных работников. Ошибочными следует признать крайности в равной мере как либерализма, так и этатистского дирижизма.

Есть веские основания считать лучшей германскую модель модернизации экономики. Она представляет собой как бы "золотую середину" между крайностями английского и французского вариантов. В Германии стараются соблюсти баланс интересов и капитала, и труда. Профсоюзы, отстаивая позиции наемных работников, идут на значительные уступки, ясно осознавая, что успешно и своевременно проведенная модернизация экономики завтра компенсирует трудности сегодняшнего дня. К тому же профсоюзы имеют солидный и институционально четко оформленный опыт сотрудничества с бизнесом. В свою очередь предприниматели не переходят черты возможного и разумного в отношении уступок, требуемых от профсоюзов. Даже смена правящей коалиции не нарушает партнерские отношения. Несмотря на серьезные различия между ведущими партиями, их воззрения на необходимость экономической модернизации, на пути и методы ее реализации в общем и целом близки. Это и обеспечивает преемственность правительственного курса, и смена правящей партии ничего принципиально нового в эффективно функционирующую модель социальной модернизации не вносит.

С германской моделью сближается скандинавская. Существуют специфическая скандинавская политическая культура, государственность, политическая система, профсоюзное движение и специфическая скандинавская социально-экономическая политика. Неоконсерватизм не обошел стороной и Скандинавию (его новая волна, возможно, проявится в ближайшие годы), но здесь он столкнулся с мощным и жизнеспособным социал-реформизмом и сам приобрел социал-реформистские черты.

Модели социального партнерства различаются по уровням ведения коллективных переговоров для достижения согласия по основным проблемам социально-экономического развития. При этом результат в значительной степени определяется отношениями между объединениями работодателей и союзами трудящихся, хотя не во всех странах работодатели непременно ведут прямые переговоры с представительными организациями трудящихся.

1.5. Предпринимательские инициативы в регулировании доходов и заработной платы

Рыночное регулирование экономики выражается в постоянной корректировке доходов работников работодателями по многим показателям. Фирмы предоставляют и дополнительные социальные блага своим работникам.

Предпринимательские инициативы в этой области обычно связывают с явлением патернализма. Патернализм выражается в предоставлении фирмой дополнительных выплат и льгот своим работникам помимо коллективного договора или в его отсутствии. Получается, что предприниматели или администрация фирмы выступают в некотором смысле конкурентами профсоюзов по влиянию на работников, поскольку благоприятные условия найма выдвигаются без влияния последних. Для работников же не имеет значения, например, в результате чего появилась надбавка к заработной плате - в результате требований профсоюзов или потому, что администрация компании решила привлечь на данное предприятие больше квалифицированных работников, считая его перспективным.

Особо важную роль предпринимательские инициативы играют в странах, где распространены традиции уважения к хозяйству и к старшим, придается большое значение социально-психологическому климату в коллективе.

Например, южно-корейские компании постоянно ищут пути повышения эффективности работы, увеличения трудовой отдачи, воспитания преданности фирме, а также стимулирования выработки новых организационно-управленческих идей. Они полагают, что важную роль здесь играют целевые надбавки к зарплате, поэтому поощряют выдвижение творческих идей в области управления, производства и маркетинга. Эти идеи оцениваются в баллах, и в зависимости от их количества начисляется надбавка к зарплате.

Хорошим стимулом считается также предоставление дополнительных отпусков и выходных дней. По существующему законодательству выходной день один - воскресенье, а оплачиваемый отпуск - 8-10 дней в году. Поэтому у фирм есть широкие возможности пользоваться этой льготой как поощрением и как средством привлечь к себе дополнительных работников.

Руководство компании "Дэву" предоставляет отпуск по случаю годовщины свадьбы и оплачивает дорожные расходы. Отпуска на первый взгляд выглядят дорогостоящими, но фирма рассматривает это как инвестиции в человеческий капитал. Компания "Самсунг" выплачивает установленные по своей инициативе надбавки за опасность и вредность некоторых видов работ, а также собственные виды премиальных: за вежливость, за проживание за пределами городской черты и т.п.

Следует отметить, что в Южной Корее деятельность профсоюзов довольно слаба. Только 30-40% профорганизаций имеют соглашения с работодателями о том, что занятые в данной фирме должны быть членами профсоюзов. Переговоры представителей профсоюзов и администрации идут с трудом и часто заходят в тупик.

Рассмотрение механизма регулирования доходов и заработной платы позволяет сделать следующие выводы:

- этот механизм включает элементы государственного и рыночного регулирования, причем последнее имеет организованных субъектов;
- государственное и рыночное регулирование дополняют, а в некоторых случаях и конкурируют между собой, в результате чего у работников появляется выбор;
- регулирование доходов и зарплаты является частью регулирования социально-трудовой сферы в целом, поэтому здесь используются все рычаги государственного регулирования и учитывается взаимосвязь всех составляющих качества жизни людей.

ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

- 1. Составьте логическую схему базы знаний по теме курса.**

ТРЕНИНГ УМЕНИЙ

Умение 7

Пример выполнения упражнений тренинга на умение 7

На предприятии “Агат” на 01.01.98 г. числилось 562 чел., в течение I-го полугодия уволились 145 человек, а принято 13 человек. Начисленный фонд зарплаты за I-е полугодие составил 313900 руб. Средняя начисленная заработная плата:

$$ЗП_{\text{ср.}} = \frac{313900}{(562 - 145 + 13)} = 730 \text{ руб.}$$

Задание на умения

В кооперативе “Галант за июнь была начислена следующая зарплата: 4-м работникам правления кооператива - 7000 руб.; 102-м работникам, занятым изготовлением продукции - 96900 руб.; 8 работникам, занятым оказанием услуг - 5760 руб.

Определите среднюю начисленную зарплату в кооперативе:

1) в июне

2) июле, при условии, что численность работников основного производства сокращена на 20 человек, зарплата 1-го работника основного производства стала 1000 руб.

Умение 8

Пример выполнения тренинга на умение 8

За месяц работница трикотажного цеха сдала продукцию по разным расценкам:

Вид продукции	Количество (ед.)	Сдельная расценка за ед. прод. (руб.)	Оплата труда, (руб.)
А	1200	0,6	720
Б	250	1,4	350
С	590	0,5	295
Сдельная зарплата - 1365			

Задания на умения

Бригада из 3-х человек за неделю отремонтировала квартиру, общей площадью 75м² по следующим расценкам: оклейка 1м² площади обоями - 25 руб.; побелка потолка - 30 руб./м²; облицовка плиткой - 18 м² - 40 руб./1м²; окраска оконных рам и подоконников - 75 руб./окно (всего 7 окон).

Рассчитайте среднюю сдельную оплату 1 работника.

Умение 12

Пример выполнения тренинга на умение 12

Первая бригада строителей (6 человек) сдала “под ключ” коттедж за 45 дней. Стоимость объема работ 210000 руб.

Вторая бригада (7 человек) сдала такой же коттедж за 38 дней. Стоимость объема работ 210000 руб.

Производительность труда I-ой бригады:

$$П_{Т1} = \frac{210000}{6 \times 45} = 777,8 \text{ руб./чел.-дн.}$$

Производительность труда II-ой бригады:

$$П_{Т1} = \frac{210000}{7 \times 38} = 789,5 \text{ руб./чел.-дн.}$$

Задания на умения

1. В цехе по пошиву детского белья швея В. за смену (8 часов) сдала продукции на 148 руб., а швея М. - той же продукции на 67 руб. больше.

Определите производительность труда каждой швеи.

2. На ремонт 20 м пути I-й бригаде из 5 человек было дано 4 дня. Она выполнила работу на 1 день раньше. Другая бригада отремонтировала 30 м пути за 4 дня. В бригаде было 8 человек. Стоимость 1 м пути работ - 280 руб. Определите производительность труда в день каждой бригады.

ПОЛИТИКА ДОХОДОВ И ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ

ЮНИТА 1

МАКРО- И МИКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ДОХОДОВ И
ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ

Редактор Е.М. Евдокимова
Оператор компьютерной верстки А.Б. Кондратьева

Изд. лиц. № 071765 от 07.12.98 г.
Тираж

Сдано в печать
Заказ