

РЫНОК

И ДОХОДЫ НАСЕЛЕНИЯ

Магомед МУТАЛИМОВ,

доктор экономических наук, профессор Белорусского государственного экономического университета



Не может трудовой ресурс в условиях рыночной экономики иметь разную цену при равной полезности, что характерно для централизованно регулируемой системы, когда при такой же или даже худшей эффективности производства и, следовательно, худшем использовании труда заработок одинаков, а иногда и выше у плохо работающих.

Доходы — это общая сумма денег, заработанных или получаемых в течение какого-либо периода времени. Их формирование регулируется и определяется множеством факторов: количеством и качеством труда, конечным его результатом; эквивалентностью обмена; связью с собственностью, а также государственной регламентацией размеров минимальных доходов. Все это находит отражение в формах доходов. Они выступают в виде доходов на капитал, землю, доходов в виде заработной платы, социальных выплат.

В странах с развитой рыночной экономикой и частной собственностью распространены доходы от собственности. Наиболее распространенными доходами от собственности являются доходы, получаемые владельцами акций — дивиденды.

Доход от собственности становится реальным видом до-

ходов и в нашей республике в связи с развитием арендных отношений, кооперации, акционерных обществ, рынка ценных бумаг, банковского дела. Формой таких доходов являются арендная плата, дивиденды, а также получение доходов в кооперации в зависимости от внесенного «пая» средств производства.

Ведущее место в нашей системе занимают трудовые доходы. Но общеизвестными фактами стали формирование «теневой» экономики и наличие определенного круга лиц, извлекающих нетрудовые доходы.

В теории и на практике рассмотрению доходов, их трудовому характеру уделяется достаточно внимания. Относительно малоразработанной является проблема дифференциации доходов, значение которой особенно возрастает в период перехода к рынку. Рынок оказывает существенное влияние на дифференциацию доходов населения. Его воздействие на дифференциацию доходов многогранно, осуществляется по различным направлениям. И прежде всего через систему цен. В рыночных условиях могут сочетаться свободные, договорные, лимитные, коммерческие и другие разновидности цен. Они по-разному влияют на дифференциацию доходов. Так, свободные цены — это цены равновесия между спросом и предложением. На рынке они формируются свободно без вмешательства государственных органов ценообразования

и регулируют свободно складывающиеся хозяйственные связи между продавцом и покупателем. Договорные цены устанавливаются по договору между продавцом и покупателем. Лимитные цены — верхний предел уровня цены на определенный вид продукции. Контрактные цены — цены реальных сделок — представляют собой наиболее достоверную информацию о ценах. В основе коммерческих цен лежит соотношение спроса и предложения.

С помощью механизма равновесия рыночных цен наиболее оптимально обеспечивается распределение и обмен национального продукта между разнообразными группами общества и индивидуумами, в соответствии с получаемыми доходами.

В рыночной экономике имеет место рынок труда. Когда человек выступает как наемный работник, влияние закономерностей товарного производства на распределение по труду и дифференциацию доходов неизбежно. Не может трудовой ресурс в условиях рыночной экономики иметь разную цену при равной полезности, как это наблюдается в централизованно регулируемой системе, когда при такой же или даже худшей эффективности производства и, следовательно, худшем использовании труда заработок одинаков, а иногда и выше у плохо работающих. Но, к сожалению, и в условиях перехода к рынку наблюдается несправедли-





вое отношение к заработной плате разных категорий работников. Так, средняя заработная плата у банковских работников в феврале текущего года составила 729 тыс.руб., а рабочих и служащих в национальной экономике — 422549 руб. Самая низкая среднемесячная заработная плата была у работников села — 162 тыс.руб. Такая дифференциация, *во-первых*, ничем не обоснована. Не умаляя полезность труда банковских работников, нельзя согласиться с положением, когда недооцениваются усилия работников материального производства и научных учреждений. Работники производства создают материальные ценности и обладают высокой квалификацией, что требует соответствующей оплаты их труда, работники вузов и научных учреждений, помимо высокой квалификации, должны иметь особые навыки к работе, талант и умение. Не секрет, что труд многих категорий работников банковской среды (кассиры и т.д.) не требует высокой квалификации, но оплата его высокая.

Во-вторых, необоснованная дифференциация вызывает текучесть кадров; люди высокой квалификации уходят с производства, вузов, научных учреждений в другие отрасли, прежде всего — в банковские системы, частное предпринимательство.

В-третьих, от необоснованной дифференциации в оплате труда страдают такие ведущие отрасли экономики, как промышленность, агропромышленный комплекс, строительство, где создаются материальные ценности. Да и внутри производственной сферы в оплате труда существуют не-

объяснимые различия. Так, с января по октябрь 1994 г. среднемесячная заработная плата в сельском хозяйстве возросла по сравнению с тем же периодом 1993 г. в 13,3 раза, в то время как падение объемов сельскохозяйственного производства составило 16 %. В промышленности эти показатели соответственно составили 16 раз и 24 %. В октябре 1994 г. средняя заработная плата в промышленности более чем в два раза превосходила ее уровень в сельском хозяйстве.

Правда, есть и другой аспект, который требует хорошо продуманного, кардинального изменения существующего положения. На многих крупных предприятиях руководители держат большой контингент работников. Всегда ли это оправдано? Люди должны получать зарплату за работу, а не за вынужденное безделье. Значит, надо решить, сколько тому или иному рабочему коллективу для выполнения реальной работы нужно работников. С учетом новых технологий, а порою с изменением характера труда. Ведь тот контингент, который есть в наличии, надо переквалифицировать, переориентировать, следовательно, с какой-то частью вынужденно "прогуливающих" все равно придется расстаться. Над этим надо хорошо поработать и принять продуманные меры.

В рыночной экономике каждый должен получать доход от собственной трудовой деятельности или зарплату, установленную по договору о найме в том или ином секторе экономики. Более того, как правило, доходы, оплата труда должны соответствовать количеству и качеству труда. Они

возрастают, если работник относится к делу добросовестно. И, наоборот, тот, кто ленится, не желает искать, творить, должен нести потери. Кроме того, следует учитывать, что и потребности людей также существенно различаются. Они вызваны различиями в доходах и оплаты труда. Рынок стремится к такой равновесной системе различий в размерах заработной платы, при которой совокупный спрос на каждую категорию труда будет в точности равен вызванному конкуренцией предложению данной категории труда. Только тогда установится общее равновесие, которое не будет порождать дальнейших тенденций в направлении увеличения или уменьшения различий в размерах заработной платы.

Значительные коррективы в механизм конкуренции на рынке труда вносит также деятельность профсоюзов. Существуют три основных способа, при помощи которых профсоюзы пытаются повысить заработную плату: ограничение предложения труда; повышение ставок заработной платы при заключении коллективного договора; стимулирование спроса на рабочую силу.

Большую роль играют рыночные отношения в обеспечении покрытия денежных доходов населения необходимыми товарами и услугами. Условием реализации личных и семейных доходов является наличие на потребительском рынке достаточного количества и ассортимента товаров и услуг по доступным ценам. Если потребительский рынок не насыщен, если невелик выбор товаров и услуг, а доходы не увязаны с ценами, то происходит деформация распреде-



лительных отношений, неизбежно появляются и стихийные перераспределительные процессы, не увязанные с трудом и семейными доходами. Возникают закрытые распределители, развиваются спекуляция, хищения, массовыми становятся случаи использования служебного положения для "доставания" необходимых товаров и т.п. Рынок должен быть сбалансированным. Это означает установление соответствия объема и структуры производства объему и структуре общественных потребностей.

Обеспечение денежных доходов населения соответствующими товарами и услугами во многом определяет отношение работника к труду, создает подлинную заинтересованность в результатах труда. Наличие достаточного количества товаров и услуг позволяет населению удачно вложить деньги, выбрать нужный товар для удовлетворения своих потребностей. Обеспечение соответствия заработанных денег товарам и услугам предполагает расширение объема продажи товаров народного потребления и услуг. Это достигается как путем увеличения их производства, так и улучшения системы их реализации.

На дифференциацию доходов населения влияют соотношение спроса и предложения товаров. Спрос — форма проявления потребностей населения, обеспеченная денежным эквивалентом. Предложение — целенаправленное действие продавца, убеждающее покупателя приобрести товар. Если предложение намного превышает спрос — цена на рынке снижается и становится ниже стоимости. Дальнейшее снижение цены вызывает еще большее увеличение спроса. Противоположная ситуация складывается, если спрос превышает предложение. В этом случае рыночные цены повышаются, что стимулирует предложение этого вида товара. Высокие цены служат сигналом недостаточного предложения, и производство увеличивается, стимулируемое этими ценами. Такое равновесие

наступает и в случае, если товара на рынке больше, чем покупатели хотят приобрести. Продавцы, озабоченные тем, как избавиться от излишков запасов этого товара, снизят цены, чтобы его продать, а производитель не будет его выпускать в больших количествах по недостаточно высоким ценам. Отношения между продавцами и покупателями будут восстановлены. Постоянно действующим механизмом обеспечения и поддержания динамичного равновесия платежеспособного спроса и предложения должен явиться полнокровный и регулируемый рынок.

Дифференциация номинальных доходов, поступающих в семьи трудящихся с переходом к рыночным отношениям, очевидно, будет возрастать. Необходимо, чтобы сдвиги в дифференциации номинальных доходов, которыми располагают семьи трудящихся, строго соответствовали динамике и структуре реальных доходов. Это достигается, во-первых, путем насыщения потребительского рынка, установления соответствия между денежными доходами, с одной стороны, и товарами и услугами — с другой; во-вторых, в результате обеспечения единой покупательной способности денежных доходов всех социальных групп населения; в-третьих, за счет устранения необоснованного перераспределения реальных доходов между отдельными группами населения, особенно через систему коммерческих рынков.

В экономической литературе и на практике конкретные подходы к дифференциации различных форм доходов заметно различаются.

Распространено мнение, что дифференциация в оплате должна быть увеличена непосредственно. Что касается учета в заработной плате реальных различий в сложности труда, квалификации, условиях его приложения, то такое расширение дифференциации может быть осуществлено непосредственно в тарифной системе. Относительно дифференциации заработной платы

по результатам труда такой однозначности нет.

Достаточно проблематичным является вопрос о критериях дифференциации благ и услуг, предоставляемых через общественные фонды потребления. Часть этих благ предоставляется бесплатно в форме льгот и услуг, поступающих населению непосредственно в натуральной форме, некоторые из них предоставляются частично на льготных условиях, другая часть осуществляется в форме денежных выплат. Воздействие на дифференциацию доходов денежных выплат проявляется двояко. С одной стороны, они смягчают те противоречия, которые неизбежно возникают при распределении по труду и переходу к рынку. С другой стороны, они не устраняют и не должны устранять дифференциацию в доходах.

Следующий фактор дифференциации индивидуальных номинальных доходов — различия в поступлении от личного подсобного хозяйства, индивидуальной и предпринимательской деятельности. Возможности получения доходов от этих видов деятельности у различных групп населения неодинаковы.

Индивидуальной трудовой деятельностью разрешается заниматься совершеннолетним гражданам в свободное от основной работы время, пенсионерам, инвалидам, домохозяйкам, студентам и учащимся. Однако занятия этой деятельностью не распространены равномерно во всех социально-профессиональных группах населения, что порождает различия в доходах.

Предпринимательская деятельность выступает в различных формах: коммерческое посредничество, торгово-закупочная, инновационная, консультативная и иная деятельность, а также операции с ценными бумагами. Это также способствует возникновению дифференциации доходов. Достаточно сказать, что за десять месяцев 1994 г. доходы от предпринимательской деятельности возросли в 36,7 раза по сравнению с тем же

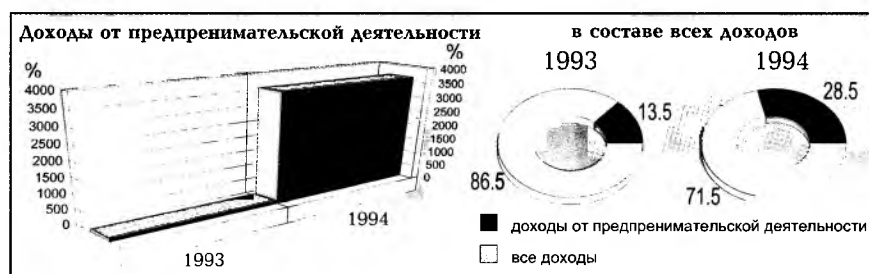


периодом 1993 г., а их доля в составе всех доходов возросла при этом всего на 15 с небольшим % и составила около 28,5 %. Сопоставление роста доходов от предпринимательской деятельности с индексом потребительских цен свидетельствует, что их реальное содержание за год увеличилось примерно в полтора раза.

Важным источником дополнительного дохода, особенно в сельской местности, служит личное подсобное хозяйство. Дифференциации доходов оно содействует тем, что, во-первых, не все жители села имеют такое хозяйство, во-вторых, не все в состоянии вести его на должном уровне. Ведь его ведут разные социальные группы населения: 1) трудоспособные, занятые в общественном производстве; 2) лица с ограниченной трудоспособностью — подростки, старики, инвалиды; 3) лица, занятые в бытовом обслуживании семьи и в силу этого не могущие принимать регулярное участие в общественном производстве.

Особой статьей являются «примитивные» факторы дифференциации доходов: хищения, взяточничество, незаконная производственная деятельность. Так, спекуляция — скупка и перепродажа товаров или других ценностей с целью наживы — является порождением дефицита товаров, который, в свою очередь, вызван кризисными явлениями в экономике. Насыщение рынка товарами подрывает экономическую базу спекуляции и постепенно сводит ее на нет. В странах с развитой рыночной экономикой спекуляция практически отсутствует.

Поскольку переход к рыночной экономике неизбежно приводит к усилению дифференциации доходов населения, поскольку это вызывает необходимость усиления социальной защищенности и социальной гарантий населения. Социальная защищенность — это система мер, осуществляемых обществом в целом и его звеньями по обеспечению устойчивости общественно нормального материального и



социального положения граждан. Социальные гарантии — это обязательства общества перед своими членами по определенному удовлетворению ряда их необходимых потребностей. Социальная защищенность — понятие более широкое по содержанию, чем социальные гарантии, ибо включает в себя не только твердые обязательства, но и меры содействия.

В странах с развитой рыночной экономикой принимаются меры, обеспечивающие социальную защиту трудящихся и прежде всего занятого населения. В США, например, можно выделить три основных

меры достигали десятков миллиардов долларов.

Социальные государственные расходы в 1990 г. в процентах к валовому национальному продукту в США составили 11,5 %; в Японии — 11,2; Германии — 19,3; Франции — 23,5; Великобритании — 19,7 %. В западных странах существенную часть совокупных государственных расходов на социальные цели составляют затраты правительства на подготовку и переподготовку рабочей силы (в среднем около 5 % от ВВП). Это вызвано объективными потребностями современного производства в качественно новой рабочей



направления государственного регулирования в сфере занятости: во-первых, программы по стимулированию роста занятости и увеличения числа рабочих мест в государственном секторе; во-вторых, программы, направленные на подготовку и переподготовку рабочей силы; в-третьих, программы содействия найму рабочей силы. На протяжении последних двух десятилетий в США неоднократно принимались специальные законодательные акты, по которым реализовывались крупномасштабные программы по указанным направлениям. Их раз-

силе в связи с переходом на новый технологический базис.

Наиболее распространенной во многих странах является социальная помощь безработным. Она осуществляется тремя путями. Во-первых, выплачивается пособие по безработице. Это наиболее крупное материальное вспомоществование, составляющее в США в среднем 50 % заработка, в ФРГ — 63—68 %, во Франции — 40 %, в Японии — более 60 %. Его получают лица, зарегистрированные на бирже труда, имеющие стаж работы и, кроме того, вносившие определенное время взносы в фонд





по безработице. Во-вторых, оказывается помощь по безработице. В одних странах она составляет твердую ставку (во Франции, например, в зависимости от возраста безработного от 65 до 130 франков на одного человека в день), в других странах, как и пособие по безработице, — долю заработка (в ФРГ — 56—58 %). В-третьих, если безработный не получает пособия или помощи по безработице, государство выделяет ему и его семье некоторые денежные средства и оплачивает пользование отдельными коммунальными услугами. Эта помощь меньше, чем пособие или помощь по безработице, но зато она выделяется без ограничения срока.

В нашей республике на 1 января 1995 г. было зарегистрировано более 100 тыс. безработных, при этом с каждым годом их число растет. Поэтому меры по социальной защите безработных приобретают особую значимость. Необходима система защиты, которая ограждает любого гражданина от экономических и социальных потерь не только в результате безработицы, но и от сокращения доходов при болезни, производственном травматизме, рождении

ребенка, инвалидности и т.д. Следует создать механизмы социальной защиты на трехсторонней основе, где участвуют работодатели, работники и государство.

Социальная защищенность тесно связана с социальными гарантиями. Обычно выделяют следующие основные конструктивные элементы системы социальных гарантий:

формирование, поддержание и развитие способностей, и в первую очередь способностей к труду (гарантии равного доступа к социально приоритетным благам);

реализация способностей в процессе трудовой деятельности (гарантии занятости, индивидуальной предпринимательской деятельности и других форм полноценной реализации способностей);

доступ работника к процессам принятия управленческих решений (в процессе производства, в масштабе решений общесоциального и общегосударственного порядка);

распределение по труду, получение доходов на основе разнообразных общественно приемлемых способов и источников их формирования,

а также гарантии в сфере реализации и обмена (гарантии товарного покрытия денежных доходов, равного доступа к рынкам товаров и услуг);

в сфере потребления свободный выбор направления, форм и способов использования доходов, общественный контроль за качеством и безопасностью для здоровья потребителей реализуемых товаров и предоставленных услуг, гарантии минимального уровня удовлетворения первичных жизненных потребностей.

Сюда же следует отнести и гарантии обеспечения экологической безопасности для нормального воспроизводства жизни членов общества и гарантии защиты гражданских свобод каждой личности, возможностей использования ее прав и выполнения обязанностей.

Система социальных гарантий охватывает почти все сферы общественной жизни: подготовку граждан к трудовой деятельности, производство, распределение, обмен, потребление, сферу социальных прав и обязанностей, сферу экологии.

При решении вопроса о социальной защищенности и социальных гарантиях следует иметь в виду то, что они ни в коей мере не должны ослабить принцип материальной заинтересованности работников в повышении эффективности их труда, не вести к уравниловке, препятствовать дифференциации доходов, объективно обусловленной различиями в труде.

