

**М.Г МУТАЛИМОВ**

## *ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ В УСЛОВИЯХ СМЕШАННОЙ ЭКОНОМИКИ\**

Население различных стран получает доходы по разным каналам. К ним относятся: 1) трудовые доходы работников (зароботная плата, премия и т.д.); 2) доходы от предпринимательства (прибыль); 3) социализированные доходы, поступающие от трудового вклада (общественные фонды потребления, трансфертные платежи, поступающие от государства); 4) доходы от собственности (проценты по вкладам, рента и др.).

Поскольку существуют различные виды доходов, их величина и размеры неодинаковы, существует дифференциация. Еще в начале века В. Парето установил, что неравенство в доходах присуще всем государствам примерно в одинаковых пропорциях. Для определения степени неравенства в доходах используется кривая Лоренца. Количественно степень неравенства в распределении доходов можно вычислить с помощью коэффициента Джинни, который позволяет выявить динамику дифференциации доходов населения: чем выше величина коэффициента, тем выше неравенство в распределении доходов. Для оценки дифференциации доходов широко используется децильный коэффициент. Он выражает соотношение между средними доходами 10 % наиболее высокооплачиваемых граждан и средними доходами 10 % наименее обеспеченных.

В смешанной экономике рыночного типа на дифференциацию доходов существенное влияние оказывают принадлежность к классу или прослойке общества — рабочие, колхозники, интеллигенция, крестьяне, ведущие индивидуальное хозяйство, кооператоры и др; социально-профессиональный статус работников — занятый, безработный; лица, занятые физическим либо умственным трудом, относящиеся к разным профессиональным группам, объединяющим людей по роду занятий; социально-расселенческие признаки — город, село, территориальные и национальные общности; демографические — пол, возраст; семейное положение, иждивение, нетрудоспособность и т.п.

С переходом к рынку выделяются представители новых социальных слоев — кооператоры, предприниматели, мелкие хозяева, наемные работ-

ники, менеджеры и др. Возродились понятия "имущие и неимущие", "бедность и богатство", "легализованные категории сверхдоходов", "теневая экономика", "люмпены", "безработные".

Поэтому, естественно, трудовой ресурс в условиях рыночной экономики не может иметь разную цену при равной полезности, как это наблюдается в централизованно регулируемой системе, когда при худшем использовании труда заработок одинаков, а иногда и выше у плохо работающих. В рыночной экономике каждый получает доход от собственной трудовой деятельности или заработную плату, установленную по договору о найме в том или ином секторе экономики. Более того, как правило, доходы, оплата труда соответствует тому, как человек работает. Она возрастает, если работник относится к делу добросовестно и, наоборот, тот, кто не желает искать, творить, должен нести потери. Рынок стремится к такой равновесной системе различий в размерах заработной платы, которая обусловлена спросом и предложением труда. Спрос на труд зависит от его производительности. Чем выше производительность труда, тем выше спрос на него, что приводит к повышению уровня заработной платы в сферах с высокой производительностью труда; а там, где ниже производительность труда, спрос на труд, заработная плата не изменяется, а в отдельных случаях может и уменьшаться. На рост производительности труда влияют новые технологии, качество труда и другие факторы.

В качестве исходного критерия дифференциации заработной платы, как правило, принимают минимальную заработную плату. В мировой практике для определения ее уровня принят ряд критериев. Среди них выделяют два основных: материальные и духовные потребности работников и их семей (исходя из минимального потребительского бюджета); уровень оплаты за аналогичный труд в сопоставимых отраслях и специальностях (профессиях). Первый критерий используется прежде всего в развивающихся странах, второй — доминирует в странах с рыночной экономикой. Кроме того, в большинстве государств исчисление минимальной заработной платы связано с объемом и динамикой роста национального дохода, платежной ситуацией и т.д.

Трудовой договор, заключенный между работодателем и наемным работником, а также существующее законодательство выражают и защищают интересы обеих сторон, определяя оптимальные производственные условия трудовой деятельности, время, функции и интенсивность работы.

С помощью коллективных договоров профсоюзы проводят свою политику в отношении финансирования страховых фондов, размеров и длительности выплаты пособий по безработице и т.д.

Весьма эффективны, как показывает опыт Австрии, Швеции, Норвегии, Дании и других стран, коллективные договора, заключенные на высшем национальном уровне между ассоциацией предпринимателей и руководством профсоюзов. Здесь лучше видны и понятны многосторонние общенациональные интересы — интересы внешней и внутренней экономической политики, комплексного развития экономики, общие стратегические контуры научно-технического развития и т.д. Вместе тем в последнее время в США, Великобритании, Франции и других странах получила широкое распространение практика заключения коллективных договоров на уровне корпораций и отдельных предприятий. В таком случае хорошо учитываются технологическая специфика производства и конкретные индивидуальные интересы сотрудников.

Профсоюзами многих стран проводится политика "солидарной" заработной платы, которая заключается в реализации принципа равной оплаты за равный труд независимо от того, на каком предприятии — высокорентабельном или низкорентабельном — трудится работник.

Прибыли предприятий в значительно большей степени отличаются друг от друга, чем заработки рабочих и служащих. Такой подход позволяет в определенной мере сдерживать стремление работодателей переманивать к себе высококвалифицированных специалистов, а также желание работников сменить место работы только для того, чтобы получить более высокую заработную плату. Подобная политика лучше всего поддается реализации при заключении коллективных договоров на национальном уровне.

Как показывает американский опыт профсоюзов, влияние последних на дифференциацию доходов двояко. С одной стороны, они усиливают экономическое равенство, с другой — приводят к экономическому неравенству. Факт, что высококвалифицированные и высокооплачиваемые рабочие шире охвачены профсоюзами, чем менее квалифицированные и низкооплачиваемые рабочие, показывает, что преимущество в зарплате, которого добились профсоюзы, увеличивает расхождение в доходах. Когда речь идет об обеспечении равенства в распределении доходов, то профсоюзы используют следующие каналы. Первый — единая зарплата в пределах одной фирмы. Во время как фирмы, не входящие в профсоюз, устанавливая ставки заработной платы отдельным рабочим, профсоюзы (ради солидарности рабочих) пытаются установить ставки для данного вида работы, второй канал — это обеспечение единой зарплаты в разных фирмах. Существенная разница в оплате труда среди конкурирующих фирм может лишить профсоюзы возможности добиваться сохранения и увеличения преимуществ в зарплате.

Дифференциация доходов обусловлена различиями в поступлении от личного подсобного хозяйства и предпринимательской деятельности. Дело в том, что возможности получения доходов от этих видов деятельности у различных групп населения неодинаковы.

В зарубежной экономической литературе понятие "предприниматель" появилось в XVIII в. и часто ассоциировалось с понятием "собственник". В частности, А. Смит характеризовал предпринимателя как собственника, идущего на экономический риск ради реализации коммерческой идеи и получения прибыли. Современная западная литература также рассматривает предпринимательство через призму хозяйственного искусства, экономического и организационного творчества, свободного проявления инициативы, новаторства, готовности к риску ради получения прибыли. К такому пониманию предпринимательства приходит и наша экономическая мысль, что определяется условиями, когда индивидуальные склонности и навыки играют важную роль.

Предпринимательская деятельность (с образованием и без образования юридического лица) выступает в различных видах: коммерческое посредничество, торгово-закупочная, инновационная, консультативная и иная деятельность, а также операции с ценными бумагами.

Различные виды предпринимательской деятельности способствуют усилению дифференциации доходов. В современной экономике участвует огромное количество бизнесменов, предпринимателей. Примерно каждый десятый работающий в США, Франции, Великобритании, каждый седьмой в Японии, каждый пятый в Италии является предпринимателем. Почти 2/3 из них возглавляют средние и мелкие предприятия, а каждый четвертый ведет дело, в котором занято 20 и менее человек.

При индивидуальном предпринимательстве размеры доходов могут отличаться по сравнению с партнерством и корпорацией. Наиболее значительными по объему хозяйственного оборота являются корпорации. Права владения корпорацией отдельными лицами определяются количеством акций — долей капитала. Также в соответствии с количеством акций определяется доля каждого владельца в распределении общего дохода.

Смешанной формой является общество с ограниченной ответственностью. В отличие от корпорации для общества, как и для партнерства, способ распределения доходов может быть любым, необязательно пропорциональным паевому вкладу. Уставный капитал общества с ограниченной ответственностью составляется из стоимости вкладов его участников и не может быть меньше суммы, определенной законом. Это создает определенные гарантии для вступающих в экономические отношения с обществом контрагентов.

Что касается личного подсобного хозяйства, оно служит важным источником дополнительного дохода, особенно в сельской местности. Дифференциации доходов оно способствует 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 имеющие возможность принимать регулярное участие в общественном производстве. Личное подсобное хозяйство, являясь важным дополнительным источником доходов жителей села, выполняет и большую социальную функцию, что очень важно в условиях рыночной экономики. Дети и подростки благодаря ему получают навыки сельскохозяйственных профессий, пожилым и инвалидам оно предоставляет возможность участвовать в производстве, удовлетворять свои потребности в труде; ограничивает миграцию рабочей силы из села в город. В этом плане важное значение имеет обеспечение социальной защиты сельского населения. В Республике Беларусь государство создает условия для реализации продукции, получаемой в личных подсобных хозяйствах.

В условиях многообразия форм собственности в дифференциации доходов набирает вес теневая экономика — спекуляция, наркобизнес, экономические махинации и т.д. Точно оценить размер теневой экономики невозможно. Но большинство экономистов сходятся во мнении, что оборот теневой экономики составляет 10 — 30 % от официальной в зависимости от страны. По разным оценкам объем теневой экономики в странах с развитым рыночным хозяйством составляет от 5 до 20 % валового национального продукта. Существование теневой экономики в развитых странах в основном обусловлено недостатками в области налогообложения.

На дифференциацию доходов населения влияет 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 товар имеется на рынке в большем количестве, чем покупатели хотят его 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. Соотношения между продавцами и покупателями будут восстановлены. Постоянно действующим механизмом обеспечения и поддержания динамического равновесия платежеспособного спроса и предложения должен явиться полнокровный и регулируемый рынок.

Анализ рынка труда в республике позволяет выявить тенденции в области спроса и предложения рабочей силы как товара. По отношению к спросу рабочей силы действует тенденция сокращения совокупного спроса на нее со стороны государственных предприятий; роста спроса на трудовые ресурсы со стороны негосударственного сектора; изменения отраслевой структуры спроса на рабочую силу. В области предложения рабочей силы — это ухудшение демографической ситуации, расширение предложения рабочей силы за счет высвобождаемых из производства, нетрудоустроенных слоев населения. Достижение сбалансированности спроса и предложения на рынке труда и воздействие на процессы воспроизводства рабочей силы являются важной задачей государственного регулирования рынка труда.

В смешанной экономике республики реальным видом доходов становится доход от собственности. Многообразие форм собственности обуславливает существование различных видов доходов. Кроме того, собственность во всех ее многообразных формах становится новым мощным стимулом к труду. При этом возможности материального стимулирования труда на предприятиях с различными формами собственности весьма многообразны.

Частная собственность дает право на получение дохода частным лицом или группой лиц. Различают мелкую индивидуальную (семейную) и крупную ассоциированную (монопольную) собственность. Мелкая товарная частная собственность основана на личном труде. Крупная ассоциированная частная собственность предполагает широкое применение наемного труда и присвоение значительной части прибыли. Однако частную собственность не следует смешивать с личной собственностью, которая выступает как форма присвоения каждым членом общества средств производства и продукции, приобретаемых за счет личных доходов. Разновидностями личной собственности являются собственность трудового хозяйства (членов семьи или лиц, совместно ведущих хозяйство) и собственность крестьянского хозяйства. В последнем случае земля предоставляется в пожизненное наследуемое владение или в аренду.

Труд в условиях частной собственности, когда она не является враждебным и противостоящим человеку, а полным и частичным личным достоянием, формирует особо важные качества рабочей силы, которые высоко ценятся на рынке труда и быстрее всего закрепляются в людях, облаченных ответственностью предпринимателя. Около 80 % занятых в западных странах в той или иной форме выступают владельцами или совладельцами семейного дела, мелких, средних и крупных предприятий, обладателями акций фирм и корпораций. Личное владение утверждает в человеке сознание и чувство ответственности за принадлежащую ему часть национального богатства, развивает в нем социальный инстинкт сбережения материальных и духовных ценностей, желание их развивать и укреплять.

При коллективной собственности право собственника на имущество осуществляет коллектив людей, совместно владеющий им. Предприятия с коллективной формой собственности имеют показатели качества продукции и производительности труда выше среднеотраслевых. Рабочие и служащие с большим воодушевлением участвуют в совершенствовании производства и вместе с тем, в случае необходимости, легче соглашаются на компромиссы в области заработной платы и временного увеличения рабочей недели. Подобные производственные коллективы успешнее участвуют в конкурентной борьбе и устойчивее в периоды конъюнктурных рыночных колебаний. Внимательнее и гуманнее решаются проблемы переквалификации, повышения профессионального уровня, сокращения шта-

тов. При некоторых формах коллективной собственности с целью социальной защиты рабочих и служащих создаются дополнительные цеха, конкурентоспособные дочерние предприятия.

Коллективная собственность выступает как арендная, кооперативная, акционерная собственность хозяйственных обществ и хозяйственных ассоциаций и других организаций и объединений.

При арендной собственности арендатор (коллектив) получает временные права собственника, за что вносит арендную плату как форму дохода.

Народная собственность может существовать в разных видах в зависимости от источников выкупа. Если источником выкупа является прибыль, то образуется неделимая совместная собственность трудового коллектива. При выкупе предприятия за счет личных доходов его работников возникает паевая собственность, и каждый работник получает из прибыли процент за свой пай.

Кооперативная собственность обуславливает распределение дохода в соответствии с паем и трудовым вкладом членов кооператива.

Акционерная собственность дает акционерам право на получение части прибыли в виде дивиденда. В мировой практике акционерная форма собственности широко распространена. Это объясняется возрастанием доли акционерных обществ в общем количестве предприятий. Например, в США имеются почти 17 млн предприятий, из которых 70 % функционируют в индивидуальной собственности, 10 % — это предприятия, принадлежащие двум и более лицам, а 20 % — акционерные предприятия, корпорации.

Право на получение дохода обеспечивает собственность и общественных объединений, и религиозных организаций, которые создаются или за счет собственных средств, пожертвований граждан или организаций, или путем передачи государством своего имущества.

В Республике Беларусь доминирующей формой собственности является государственная собственность, которая выступает как достояние всего народа. В государственной собственности находятся те предприятия, превращение которых в частные и коллективные нецелесообразно: транспорт, связь, водоснабжение, энергетика и др. Государственная собственность — форма присвоения (т.е. владение, пользование и распоряжение в совокупности) средств производства и материальных благ государством. Она включает в себя республиканскую собственность и собственность административно-территориальных образований (коммунальная собственность).

В соответствии с Законом о собственности в республике может существовать собственность других государств, их юридических и физических лиц, а также собственность международных организаций, возможно объединение имущества, относящегося к разным формам собственности, и образование на этой основе ее смешанных форм, в том числе совместной собственности, принадлежащей разным странам. Совместные предприятия образуются на совместном управлении, распределении продукции и прибыли.

В последнее время все большее значение приобретает интеллектуальная собственность. Она выступает в виде, изобретений, программных обеспечений электронной техники, научных открытий, литературных и художественных произведений и других продуктов человеческого интеллекта. Патенты, авторские права, товарные знаки и другие документы дают право на эти виды собственности и соответствующие доходы.

Стремление к обеспечению равенства доходов приводит к понижению эффективности производства, ибо незачем эффективно работать ни "бедному" (все равно общество поддержит), ни "богатому" (все рав-

но общество отнимет). В свою очередь неравенство в доходах обеспечивает экономическую эффективность, так как порождает стремление к улучшению индивидуальных результатов производственной деятельности с целью получения повышенных доходов. Характерно то, что равенство доходов, по признанию многих экономистов, приводит к социальной справедливости, а неравенство — к социальной несправедливости в виде значительной дифференциации общества. Рыночное распределение доходов компенсирует эту несправедливость экономической эффективностью производства. Оно обеспечивает совокупный продукт в размерах, достаточных для поддержки малоимущих в виде трансфертных платежей и крупных социальных программ. Равенство доходов означает справедливое распределение их. Естественно, без обеспечения равенства в ряде сфер общества распределение не может считаться справедливым. Каждый должен иметь право и возможность получить долю экономических, духовных и других благ. Однако последнее подрывает стимулы к эффективной работе и распределять просто будет нечего.

Рыночная система основывается на принципе — достижение максимального результата при минимальных затратах. Высокая эффективность производства, создаваемая рынком, обусловлена всеобщностью конкуренции, которая углубляет полярность между отстающими и преуспевающими, приводит к дифференциации доходов. Больше дохода получает тот, кто вовремя применил новые технологии и оборудование, снизил издержки производства. Высокая эффективность производства, насыщенность рынка товарами сочетается с нарушением принципов равенства, социальной справедливости. В то же время общество стоит перед задачей поддержания социальной справедливости. Решение этой задачи предполагает контроль над доходами и прогрессивное налогообложение крупных доходов.

Во многих странах мира основой распределения общественного богатства считается принцип распределения по труду. Практическое осуществление данного принципа требует ответа на ряд вопросов: 1) что понимать под затратами и результатами труда; 2) какова должна быть мера оплаты затрат труда и результатов труда; 3) каков оптимальный уровень дифференциации доходов.

В пределах домохозяйств также существует большое неравенство доходов. Некоторые домохозяйства дополнительно к заработной плате владеют акциями корпораций, что обеспечивает им дивиденды. Часть домохозяйств имеют облигации и сберегательные счета, приносящие проценты. Вообще домохозяйства имеют две возможности распоряжаться своими доходами после уплаты налогов — направить их на потребление или на сбережение. И потребление, и сбережение варьируются в прямой зависимости от размера дохода.

На дифференциацию доходов влияют возрастные различия. В любое время молодые и пожилые люди, по данным американских исследователей, имеют низкие доходы, а люди среднего возраста — высокие.

Неравенству доходов способствуют различия в способностях людей, уровень образования и обучения, профессиональные вкусы и риск, владение собственностью, господство на рынке. Например, если брать господство на рынке, то оно позволяет искусственно повышать цены в интересах людей, господствующих на рынке. Образованный, обученный человек получает более высокий заработок. При рассмотрении различий в способностях людей мы увидим, что врожденные таланты дают возможность некоторым индивидам внести свой вклад в совокупный продукт — вклад, который приносит очень высокие доходы.

С неравенством доходов связана проблема бедности. Существует несколько подходов к оценке бедности: определяются потребности, необходимые для сохранения жизни; учитываются не только физические, но социально-культурные потребности, порождаемые конкретными условиями развития данного общества; определяется минимум физических и общественных потребностей; используются опросы населения. К бедным, или малообеспеченным группам населения относят тех граждан, доходы которых по не зависящим от них причинам ниже установленных в обществе границ, ниже прожиточного минимума. В некоторых странах "порог бедности" составляет 40 — 60 % от уровня среднего дохода взрослого человека. К малообеспеченным принадлежат такие социально уязвимые группы населения, как молодежь, женщины, имеющие детей, пенсионеры, лица, имеющие малооплачиваемую работу или работающие неполный рабочий день. Экономические, правовые и организационные меры государства в отношении этой категории граждан направлены на обеспечение их прожиточного минимума.

Как определить, беден человек или нет? Для ответа разработан такой показатель, как черта бедности. Она отражает уровень дохода, который необходим, чтобы поддерживать допустимый минимальный уровень жизни.

Западные специалисты высказывают различные точки зрения по поводу мер борьбы с бедностью. Они полагают, что программы по борьбе с бедностью нужно расширять; другие считают, что программы нужно сокращать, ибо подобные программы носят дестимулирующий эффект и усиливают напряженность государственного бюджета. В этом отношении важное значение имеет хорошо налаженная система поддержания уровня доходов. В США она состоит из двух видов программ. С одной стороны, программы социального страхования, частично возмещающие потери работников, связанные с уходом на пенсию и временной безработицей. С другой стороны, программы государственной помощи, или благотворительные программы, предоставляющие помощь тем, кто не может заработать сам, будучи нетрудоспособным или имея детей на своем иждивении. Эти программы финансируются из общих налоговых поступлений и считаются государственными благотворительными программами. Система поддержания уровня доходов оказывает существенную помощь в уменьшении бедности.

В Республике Беларусь также складывается налаженная система социальной защиты бедных слоев населения: создание адресной системы социальной защиты; упорядочение льгот, надбавок, доплат, выплачиваемых за счет средств предприятий и организаций; уточнение стоимости "потребительской корзины" с учетом динамики цен, реформы оплаты труда и мировой практики; регулярный пересмотр минимальной заработной платы; совершенствование оплаты труда; определение критериев отнесения граждан к малоимущим группам населения; разработка механизма выявления, учета малоимущих граждан, находящихся по объективным причинам за чертой бедности и т.д.

С проблемой дифференциации доходов связана и мотивация труда. В литературе различают разные классы мотивов. Так, выделяют физиологические мотивы (потребности в еде, тепле и т.д.); мотивы безопасности, которые связаны с желанием людей удовлетворить свои потребности и стабильность своего существования; мотивы принадлежности и причастности (потребности человека в дружественных отношениях, причастности к коллективу и т.д.); мотивы признания и самоутверждения (желание людей быть компетентными, уверенными в себе и т.д.); мотивы самовыражения (стремление человека к более полному использованию своих знаний, способностей).

По источнику выделения различают мотивы: социальные, коллективистские, деятельностные, поощрительные; по видам деятельности — общественно-политические, профессиональные, учебно-познавательные; по времени проявления — постоянные, длительные, кратковременные; по силе проявления — сильные, умеренные, слабые; по проявлению в поведении — реальные, актуальные, потенциальные; по степени устойчивости — сильноустойчивые, среднеустойчивые, слабоустойчивые. Эти и другие классификации мотивов неизбежно обуславливают дифференциацию доходов населения.

В условиях смешанной экономики важное значение приобретает и изучение зарубежного опыта мотивации труда. За последние годы в США, Европе, Японии стали популярными социальные (групповые) проекты организации труда, существенно стимулирующие интерес к труду. Примером могут служить "кружки качества", предполагающие постоянный поиск резервов повышения производительности труда и качества. Они нашли широкое развитие в Японии. В Германии широко используется система участия, которая предполагает определение форм и методов распределения результата, участие в капитале, отношения партнерства.

Дифференциация номинальных доходов, поступающих в семьи трудящихся с переходом к рыночным отношениям, по мнению экономистов, 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, 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.

Опыт стран с развитой рыночной экономикой доказывает, что независимо от особенностей различных стран,\* рациональное распределение должно осуществляться не через уравнивание доходов, а через такую дифференциацию, которая стимулировала бы рост эффективности труда. Необходимость сохранения стимулов для производства продукции и дохода и обеспечения на этой основе эффективности функционирования экономики выступает основным аргументом в пользу усиления дифференциации доходов населения.