

ОПЛАТА ТРУДА В СТРУКТУРЕ ДОХОДОВ СОБСТВЕННИКОВ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА

В статье рассматривается структура распределения ВВП по видам первичных доходов, делается сравнительный анализ доли доходов наемных работников в России и странах с развитой рыночной экономикой, показываются основные тенденции изменения доходов собственников факторов производства в Самарской области и других регионах России. Автор приходит к выводу, что низкий уровень оплаты труда в России приводит к замещению капитала трудом. Необходимо совершенствование российского хозяйственного механизма в части ценообразования на факторы производства в направлении движения доли оплаты в структуре доходов собственников факторов производства.

Распределение доходов между собственниками факторов производства осуществляется в соответствии с собственностью на эти факторы. В то же время доли собственников в национальном доходе во многом зависят от существующего в экономике хозяйственного механизма, и в первую очередь от механизма ценообразования на факторы производства, составным элементом которого является оплата труда. Хозяйственный механизм совместно с отношениями собственности определяют структуру распределения национального дохода между собственниками факторов производства.

Как же распределены в России доходы между собственниками факторов производства? Рассмотрим структуру распределения ВВП России по видам первичных доходов (см. рис. 1). Эти показатели рассчитываются в рамках каждой отрасли, а затем суммируются в масштабах всей экономики. К сожалению, поскольку в России учет доходов налажен крайне слабо, на уровне отраслей рассчитываются только отдельные их элементы, поддающиеся прямому учету. На агрегатном уровне первичные доходы рассчитываются в существенной мере исходя из оценки расходов (а расходы, в свою очередь, оцениваются с помощью разнообразных до счетов на неформальную деятельность). В результате показатели первичных доходов в российской системе национальных счетов имеют довольно условный характер.

Анализируя данные, представленные на диаграмме, мы видим, что относительно других компонентов крайне низка доля оплаты труда. В 1999 г. доля заработной платы в ВВП составила с учетом скрытой заработной

платы и отчисления в социальные фонды 39%, а в 2003 г. – 45,4%, в то время как по всем развитым странам это соотношение находится на уровне 50–60% [1, с. 77].

Анализ зарубежного опыта (например, страны Евросоюза, США, Япония) свидетельствует, что за последнее десятилетие при значительных колебаниях ряда макроэкономических показателей доля заработной платы в ВВП достаточно велика и стабильна. Не очень верится, что труд в нашей экономике создает меньшую долю добавленной стоимости, чем в куда более технологически развитых экономиках западных стран. Поэтому такое распределение никак нельзя признать эквивалентным.

Попытка проанализировать распределение доходов в валовом региональном продукте Самарской области сталкивается с определенными проблемами. На региональном уровне доходная часть системы национальных счетов вообще не публиковалась до последнего времени (только в 2004 г. были опубликованы данные за 2002 г.). Поэтому для анализа процесса формирования доходной части ВРП придется обратиться к показателям, отражающим только часть доходов, учитываемых в СНС (см. табл. 1). В частности, на региональном уровне мы располагаем данными о начисленной официальной заработной плате, доходах от предпринимательской деятельности, чистой прибыли (сальдированном финансовом результате) крупных и средних предприятий и чистых косвенных налогов на продукты. Остаточный показатель включает много довольно разнородных компонентов – скрытую оплату труда и отчисления на социальное стра-

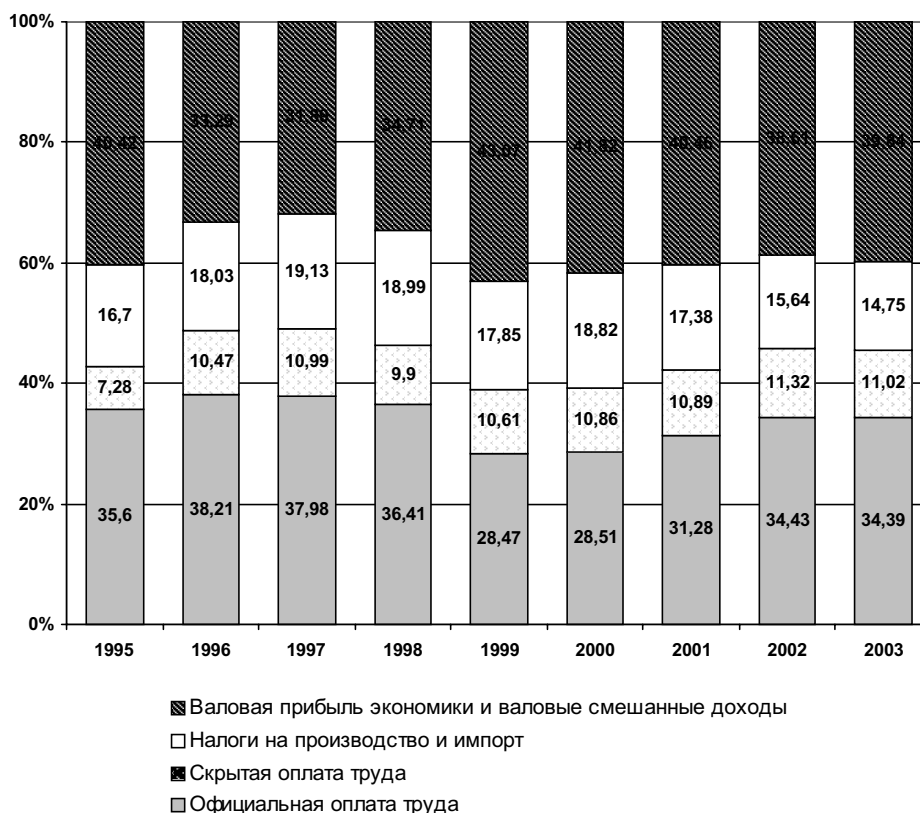


Рисунок 1. Структура валового внутреннего продукта по видам первичных доходов, в текущих ценах¹.

хование, прибыль мелких предприятий, другие чистые косвенные налоги на производство, а также отчисления на потребление основного капитала.

Основные тенденции изменения структуры первичных доходов в Самарской области совпадают с общерегиональными: увеличивается доля начисленной заработной платы и прочих доходов при сокращении доли чистой прибыли крупных и средних предприятий и доли чистых косвенных налогов на продукты. В то же время доля оплаты труда является недопустимо низкой, даже ниже среднероссийского уровня.

Низкий уровень заработной платы является одним из наиболее сильных и постоянно действующих факторов дестабилизации социально-экономической ситуации в стране.

Как известно, для нашей страны и в прошлом был характерен низкий уровень заработной платы, который в определенной мере компенсировался работникам и членам их семей выплатами и социальными услугами

из развитой системы общественных фондов потребления. В середине 80-х годов с началом перестройки одной из главных задач ускорения социально-экономического развития страны была выдвинута активизация человеческого фактора на основе роста производительности труда и заработной платы, решить которую не удалось.

Произошедшие в 90-е годы экономические преобразования привели к либерализации социально-трудовых отношений. Управление заработной платой на государственном уровне фактически не осуществляется, а ее рыночные регуляторы не вступили в полную силу. Это привело к тому, что процессы в области заработной платы приобрели в значительной мере стихийный, бессистемный характер, заработная плата как цена рабочей силы перестала выполнять воспроизводственную, стимулирующую функции, все больше играя роль социального пособия и отрываясь от сферы непосредственно трудовых отношений.

¹Составлено по: Российский статистический ежегодник: Стат. сб. /Росстат – М., 2004.)

Для номинальной заработной платы в постсоветский период характерны высокие темпы роста (с 1991 по 2000 г. она выросла в 8054 раза). Это, впрочем, объясняется в первую очередь ростом цен на потребительские товары и услуги, хотя в ряде отраслей промышленности сказалось и удорожание их продукции. Вместе с тем принципиально важно подчеркнуть, что до 2000 г. увеличение денежной заработной платы (индекса начисленной заработной платы) постоянно отставало от роста потребительских цен, что приводило к адекватному снижению ее покупательной способности.

Эта ситуация отражается показателем реальной заработной платы, его динамика приведена в таблице 2 и показана на рис. 2.

Таким образом, по официальным данным снижение реальной оплаты труда в России за период 1991 – 1999 гг. составило почти 70%. Хотя по многим причинам эта оценка представляется завышенной, сам факт драматического снижения заработной платы не подлежит сомнению.

В российских условиях гибкость заработной платы обеспечивалась несколькими факторами. Отсутствие обязательной ее индексации вело к тому, что в периоды высокой инфляции сокращение реальной оплаты труда легко достигалось с помощью сохранения на прежнем уровне номинальных ставок заработной платы или их повышения в меньшей пропорции, чем рост цен. Основные «провалы», как показывает опыт, приходились на периоды острых макроэкономических потрясений и резкого ускорения инфляции, когда темпы роста цен далеко отрывались от темпов роста заработной платы. Весомую долю в оплате труда (порядка 15 – 20%) составляли премии и другие поощрительные выплаты, которые предоставлялись по решению руководства предприятий. Оно могло по своему усмотрению полностью или частично лишать таких доплат определенные группы работников. Еще одним, крайним способом урезания реальной заработной платы служили систематические задержки с ее выплатой (обычно этот механизм выходил на первый план в периоды снижения инфляции). Наконец, чрезвычайно высокая

«пластичность» была характерна для скрытой оплаты труда, которая, как правило, первой реагировала на любые перепады рыночной конъюнктуры.

Несмотря на низкую производительность труда в экономике сложилась уникальная ситуация. На один доллар заработной платы российский среднестатистический работник производит примерно в 3 раза больше конечной продукции, чем аналогичный работник в США. За такую нищенскую заработную плату, как в России, тот же работник в США или Западной Европе просто не будет работать. Мировое сообщество в лице соответствующих организаций ООН давно признало, что часовая заработная плата ниже 3 долларов является предельной. Она выталкивает работника за пороговую черту его жизнедеятельности, за которой идет разрушение трудового потенциала экономики. Наша средняя заработная плата не достигает и 1 доллара в час [2].

Еще ярче специфика российского рынка труда проявляется, если перейти от динамики «потребительской» (дефлированной по индексу потребительских цен) к динамике «производственной» (дефлированной по индексу цен производства) заработной платы, от которой в конечном итоге и зависит спрос на труд как фактор производства (см. табл. 3 и рис. 3).

Поскольку на протяжении большей части 90-х годов цены производства росли быстрее потребительских цен, то с позиции работодателей падение реальной заработной платы оказалось даже больше, чем со стороны работников. Прогрессирующее удешевление рабочей силы позволило поддерживать спрос на нее на более высоком уровне, предотвращая тем самым резкий всплеск открытой безработицы.

В то же время такое падение реальной оплаты труда имеет и обратную сторону. Малопроизводительный живой труд обходится дешевле, чем передовая техника, что позволяет ему успешно конкурировать с ней. В российской экономике не машины вытесняют рабочих из производства, а, напротив, дешевая рабочая сила вытесняет передовую технику, рабочие замещают живым трудом пришедшие в негодность маши-

Таблица 1. Структура ВРП регионов России в целом и Самарской области по источникам доходов²

Показатели	1999	2000	2001	2002	2003 (оценка)	Прирост, 2003 к 1999, п.п.
Все регионы						
ВРП произведенный	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	
Начисленная зарплата	28,2	27,6	32,5	36,1	37,2	+9,0
Доходы от предпринимательской деятельности	8,7	9,8	8,7	8,5	8,6	-0,1
Чистая прибыль крупных и средних предприятий	17,4	19,1	14,7	9,7	11,4	-6,0
Чистые косвенные налоги на продукты	7,8	7,5	7,3	7,1	н.д.	-0,7*
Прочие доходы и потребление основного капитала	37,9	35,9	36,8	38,5	н.д.	+0,6*
Самарская область						
ВРП произведенный	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	
Начисленная зарплата	24,4	25,1	27,8	33,1	33,7	+9,2
Доходы от предпринимательской деятельности	12,2	19,1	13,6	13,1	н.д.	+0,9*
Чистая прибыль крупных и средних предприятий	10,4	11,7	9,9	2,6	5,2	-5,2
Чистые косвенные налоги на продукты	10,0	9,6	7,4	6,3	н.д.	-3,7*
Прочие доходы и потребление основного капитала	43,0	34,4	41,4	44,9	н.д.	+1,9*

* 2002 г. к 1999 г.

Таблица 2. Реальная начисленная заработная плата в России в 1992-2003 гг. (в процентах)³

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Экономика в целом												
К пред. году	67,3	100,4	92,1	72,0	106,4	104,7	86,7	78,0	120,9	119,9	116,2	110,9
К 1991 г.	67,3	67,6	62,2	44,8	47,7	49,9	43,3	33,8	40,8	48,9	56,9	63,1
Промышленность												
К пред. году	59,0	92,0	88,0	77,7	104,5	105,9	89,6	82,0	129,9	114,5	110,3	110,4
К 1991 г.	59,0	54,3	47,8	37,1	38,8	41,1	36,8	30,2	39,2	44,9	49,5	54,7

Таблица 3. Реальная «производственная» заработная плата в России в 1992-2003 гг. (в процентах)⁴

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Экономика в целом												
К пред. году	52,0	98,0	89,3	61,3	103,2	108,1	129,8	63,6	110,4	128,5	114,2	109,8
К 1991 г.	52,0	50,9	45,5	27,9	28,8	31,1	40,4	25,7	28,4	36,5	41,6	45,7
Промышленность												
К пред. году	45,6	88,0	85,3	66,2	101,3	109,4	134,0	66,9	118,7	122,7	108,4	109,3
К 1991 г.	45,6	40,1	34,2	22,7	23,0	25,1	33,7	22,5	26,7	32,8	35,5	38,8

² Составлено по: Регионы России. Социально-экономические показатели 2004: Стат. сб. / Росстат – М., 2004; Самарский статистический ежегодник / Сам. обл. комитет гос. стат. – Самара, 2004.³ Составлено по: Российский статистический ежегодник: Стат. сб. / Росстат – М., 2004.⁴ Рассчитано по: Российский статистический ежегодник: Стат. сб. / Росстат – М., 2004.

ны, поскольку приобретение новых (а иногда и эксплуатация старых) обходится предприятиям дороже. Труд, таким образом, замещается капиталом. Цены на новую технику увеличиваются более быстрыми темпами, чем ее производительность, что делает ее применение малоэффективным. Парадокс состоит в том, что экономически эффективными (т. е. прибыльными) становятся производства, неэффективные с технологической точки зрения. В итоге стремление к получению максимальной прибыли при минимальных издержках вынуждает хозяйствующих субъектов заменять высокоэффективный автоматизированный труд ручным и тем самым снижать производительность труда.

Таким образом, мы можем говорить о явном несовершенстве российского хозяйственного механизма в части ценообразования на факторы производства, и в первую очередь в сфере оплаты труда. Уровень заработной платы как выражение цены труда явно занижен. Доведение его до нормального уровня требует корректировки и совершенствования хозяйственного механизма. Необходимо увеличение доли оплаты труда в структуре доходов собственников факторов производства.

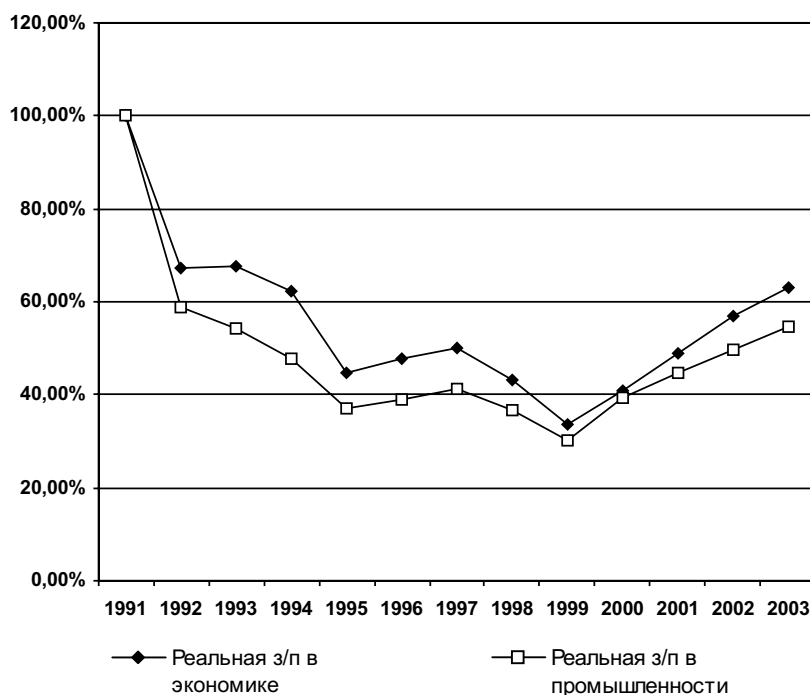


Рисунок 2. Реальная начисленная заработная плата в России в 1991-2003 гг. (в процентах).

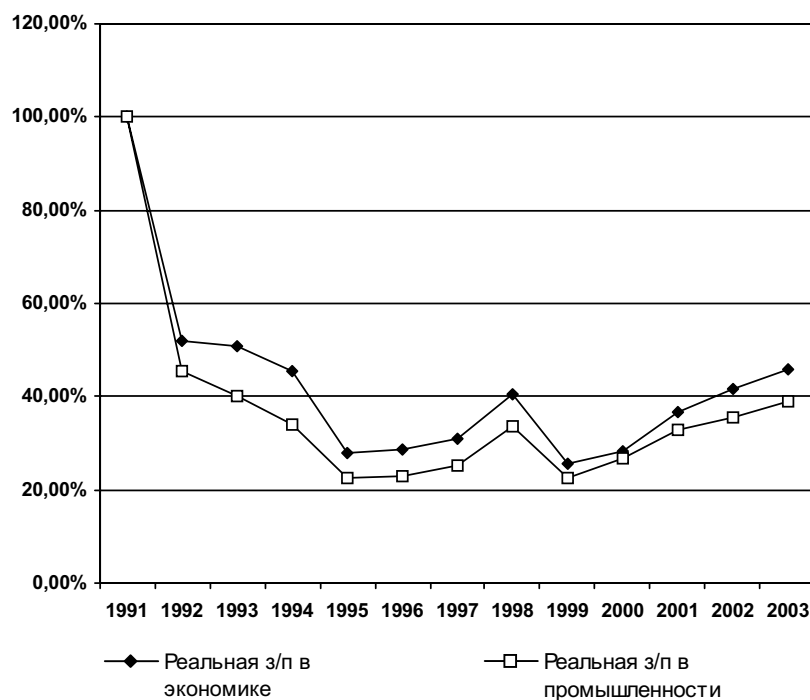


Рисунок 3. Реальная «производственная» заработная плата в России в 1991-2003 гг. (в процентах).

Список использованной литературы:

1. Проблемы бедности в современной России. Аналитический вестник Совета Федерации. 2003, №20.
2. Львов Д.С. Будущее экономики России /http://www.gisasp.ru.