

*А.В. Золотов, доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой экономической теории
Нижегородского государственного университета
имени Н.И. Лобачевского*

РОСТ УРОВНЯ ЖИЗНИ РАБОЧИХ КАК УСЛОВИЕ РАЗВИТИЯ РОССИИ

В нашей жизни есть проблемы, затрагивающие экономические интересы если не каждого, то подавляющего большинства граждан России. И потому все мы, хотим того или нет, начинаем их анализировать. Назовем и проанализируем эти проблемы и пути их решения.

1. «Достойная заработная плата» или заработная плата на уровне стоимости рабочей силы?

2. Производительность труда и заработная плата: чей рост быстрее?

3. Экономическая обоснованность понижения цен и тарифов.

4. Повышение заработной платы как лекарство от инфляции.

5. Дефицит рабочих кадров? — Сокращайте рабочее время!

6. На пенсию в 65? — Пожалуйста, — при 6-часовом рабочем дне.

7. Активные профсоюзы — надежда России.

Рассмотрим эти проблемы по порядку.

1. «Достойная заработная плата» или заработная плата на уровне стоимости рабочей силы?

Вопрос о зарплате — один из самых волнующих. В ходу лозунг обеспечения «достойной заработной платы». В таком виде экономическая в своей основе проблема приобретает преимущественно этический характер. А представление о «достоинстве» у каждого свое. Переведем анализ в экономическую плоскость.

Заработная плата — это денежная форма стоимости или цена рабочей силы. Стоимость рабочей силы определяется стоимостью предметов потребления и услуг, необходимых для нормальной жизни работника и его семьи. Вот что является основой для определения уровня зарплаты.

Чтобы рассчитать цену рабочей силы, соответствующую денежному выражению ее стоимости, надо просуммировать цены товаров и услуг, необ-

ходимых для нормальной жизни работника и его семьи в рамках определенного периода времени. Говоря более конкретно, надо просуммировать все статьи расходов рабочего на нормальное обеспечение потребностей семьи за период его трудовой деятельности, а затем, разделив эту сумму на число месяцев в данном периоде, получить величину стоимости рабочей силы в расчете на месяц. При этом количество детей в семье должно приниматься за соответствующее требованиям развития народа (исключать его вымирание). При предпосылке работы обоих супругов стоимость рабочей силы каждого должна быть такой, чтобы суммарная стоимость их рабочих сил обеспечивала нормальную жизнь семьи.

Разумеется, у каждого работника жизненные обстоятельства (количество детей, удаленность от места работы и т.д.) всегда будут иметь индивидуальные особенности. Но при определении стоимости учитываются именно *общественно необходимые*, то есть, как правило, *средние* затраты на воспроизводство рабочей силы. И тот факт, что индивидуальные затраты отклоняются от средних, не отменяет объективной роли стоимости рабочей силы как основы для определения объективно обусловленного уровня заработной платы.

Очевидно, что в зависимости от условий труда, требуемой профессиональной подготовки и т.д. стоимость рабочей силы работников различных профессий будет неодинаковой.

Следует принимать во внимание особенности территориальных условий воспроизводства рабочей силы. Так, в России цена жилья в крупных городах может существенно превышать его цену в небольших населенных пунктах. Это обуславливает различия в денежном выражении стоимости рабочей силы.

В условиях современного производства, требующего общего повышения квалификационно-образовательного уровня работников, формирующего, в том числе благодаря рекламе, общепринятые стандарты нормального потребления, действует тенденция к выравниванию стоимости рабочей силы у работников различных профессий.

Заслуживает внимания расчет стоимости рабочей силы, осуществленный В.Е. Градусовым и В.А. Ремизовым, которые стремились просуммировать все затраты на воспроизводство работника и членов его семьи (включая троих детей) за время трудовой деятельности докера-механизатора (25 лет), исчисляя эти затраты в расчете на месяц. Приведем полученные этими авторами

ми данные (объединив ряд видов расходов в рубрику «прочие расходы» для сокращения размера таблицы).

Таблица

**Расчет стоимости рабочей силы докера-механизатора
ЗАО «Первый контейнерный терминал» (Санкт-Петербург)
(в ценах по состоянию на 1 августа 2007 года)**

Виды затрат	Общая сумма затрат за 25 лет (руб.)	Затраты в расчете на месяц трудовой деятельности (Общие затраты / (25x12) (руб.)
Приобретение трехкомнатной квартиры в СПб в кредит	7 800 000 (цена) + 18 591 446 (% по кредиту) = 26 391 346	87 971
Страхование жилья	468 000 (из расчета 6% в год)	1 560
Стоимость ремонта квартиры (2 раза)	520 000 = 260 000+260 000	1 733
Оплата коммунальных услуг	1 350 000	4 500
Охрана квартиры	75 000	250
Мебель	650 000	2 166
Крупногабаритная техника:		
Холодильник	30 000 = 15 000x2	100
Стиральная машина	24 000 = 12000x2	80
Телевизор	12 000 = 6 000x2	40
Посудомоечная машина	20 000 = 10 000x2	66
Плита	12 000 = 6 000x2	40

Одежда сезонная, одежда повседневная, обувь	1 875 000	6 250
Ясли, садик 6 лет	372 000	1 240
ВУЗ 10 семестров	780 000	2 600
Питание дома	4 500 000	15 000
Питание вне дома	1 428 000	4 760
Отчисления в негосударственный пенсионный фонд для обеспечения старости от 2 до 10%	600 000	2 000
Метро, автобус, маршрутка и др.	792 000	2 640
Семейный отдых 1 раз в год по путевке	2 250 000	7 500
Театр, музей, концерты (зрелища)	3 000 000	10 000
Приобретение автомобиля в кредит (4 за 25 лет)	2 080 000 (520 000x4) (цена) + 7 388 762 (% по кредиту) = 9 468 762	31 562
Страховка, налоги	1 300 000	4 333
Эксплуатационные расходы: - бензин, при пробеге 20 тыс. в год из расчета 10 л. на 100 км		10 000

- ТО - стоянка	$(20\ 000/100 \times 10 \times 21) \times 25 = 1\ 050\ 000$ 500 000 450 000	
Прочие расходы (книги, газеты, компьютер, страхование детей, личное страхование и т.д.)	3 345 000	11 150
Итого: 203 208 рублей		

Проделанные расчеты отражают потребности, ставшие для современного работника общественно нормальными и потому определяющие формирование стоимости рабочей силы. К этой величине необходимо добавить сумму подоходного налога по ставке 13%. Тогда стоимость рабочей силы будет составлять около 233 500 руб.

Между тем средняя зарплата самих докеров находится на уровне одной трети от стоимости их рабочей силы. Средняя же зарплата российского работника не превышает 20% от указанной величины.

Таким образом, в экономике России сложился и воспроизводится многократный разрыв между доступным для наемных рабочих объемом жизненных средств и объемом, объективно необходимым для нормального развития работников.

Попытки повысить зарплату за счет интенсификации труда и использования сверхурочных работ, осуществляемые зачастую по инициативе самих рабочих, только углубляют этот разрыв. Подобная работа сопряжена с повышенным расходом жизненных сил, не компенсируемым ростом зарплаты, ведет к росту производственного травматизма, противоречит трудовой инициативе, творческому отношению к труду, требуемым для повышения его производительности.

Например, санкт-петербургские докеры, добившиеся относительно высокой заработной платы, не защищены от последствий чрезмерно интенсив-

ного труда, когда норма среднесменной нагрузки при переноске груза на 1 м составляет 24 т, что в три раза превышает допустимую нагрузку.

Разрыв между сложившимся уровнем заработной платы и стоимостью рабочей силы российских работников влечет за собой целый ряд негативных социально-экономических последствий.

Подавляющее большинство работников не располагают средствами, необходимыми для нормального воспитания троих детей в семье. Это — главная экономическая причина падения рождаемости до уровня, не обеспечивающего простого воспроизводства населения России.

Заниженная зарплата рабочих привела к перераспределению трудовых ресурсов между отраслями. При одном и том же уровне зарплаты труд вне сферы материального производства обладает рядом весомых преимуществ перед трудом рабочих. Он, как правило, требует меньших усилий, осуществляется в более благоприятных условиях, дает шанс для должностного роста (особенно выпускникам вузов) и соответственно роста зарплаты и т.д. Как следствие, практически иссякает приток молодежи в состав рабочего класса.

Разрыв между уровнем зарплаты и стоимостью рабочей силы означает экономически необоснованное изменение пропорций в стоимости продукта в пользу прибыли. Формально это могло и не отразиться на величине прибыли, поскольку доходы, по сути относящиеся к прибыли, зачастую выплачиваются в форме зарплаты. Справедливо отмечается, что «многие российские миллиардеры — как и остальные 6 млн. московских налогоплательщиков — получили большую часть своего дохода именно по этой статье. Это неудивительно — ведь налог на прибыль составляет 24%, что превышает сумму подоходного и единого социального налога для высоких доходов (в силу регрессивности ЕСН). Поэтому и крупным, и мелким предпринимателям выгоднее получать доход от своего бизнеса в форме зарплаты, а не дивидендов¹. Следовательно, с одной стороны, объявляемая доля зарплаты в общественном продукте искусственно завышается, а, с другой стороны, прибыль обеспечивается за счет превращения в нее части зарплаты. Если рабочие получают в виде зарплаты 20% от стоимости рабочей силы, значит, 80% этой стоимости превратились в прибыль.

¹ Гуриев Сергей, Рачинский Андрей. Рио-де-Москва//Ведомости, 15 мая 2006 г..

Возможность получать прибыль не за счет НТП, а за счет понижения реальной заработной платы, подорвала заинтересованность российских предпринимателей в обновлении основных производственных фондов. В результате занижения цены рабочей силы начавшийся с 1999 г. экономический рост не сопровождался достаточно активным обновлением станков и оборудования. Тенденция к их старению продолжает преобладать, что подрывает российскую экономику.

То, что занижение зарплаты препятствует социально-экономическому прогрессу России, признают и дальновидные представители отечественного капитала. Заслуживает внимания позиция вице-президента Российского союза промышленников и предпринимателей Игоря Юргенса: «В ближайшие 2–3 года необходимо, как минимум, вдвое повысить оплату труда в рыночном секторе экономики и в течение еще 5–7 лет обеспечить ее рост темпами, опережающими инфляцию... По «дешевизне» заработной платы нам уступают лишь Китай и страны третьего мира. А годовой доход российских работников в 3–4 раза ниже, чем в Европе. Все это, безусловно, не дает развиваться рынку труда, не стимулирует людей на «ударный труд»².

На ряде предприятий уже существует возможность доведения зарплаты до уровня стоимости рабочей силы. Например, собственники ОАО «Невинномысский «Азот» получили дивиденды за 2008 г. в размере 24 млрд. руб., а годовой фонд заработной платы предприятия составлял 950 млн. руб.³. Следовательно, шестикратное повышение заработной платы работников — до уровня стоимости рабочей силы — было вполне возможным и даже совмещалось бы с преобладанием суммы дивидендов над величиной фонда заработной платы.

Разумеется, не на всех предприятиях сложилась подобная ситуация. В большинстве случаев достижение отмеченного соответствия возможно в перспективе. Эту перспективу надо конкретизировать по срокам, по регионам и

² Юргенс И. Прибавить и не отнять. Как провести реформу заработной платы, не разогнав инфляцию//Российская газета, 16 августа 2006 г. С.5.

³ См.: Мазур О.А. Развитие работников — основа преодоления экономического кризиса//Теория и практика действий государства, работодателей и организованных в профсоюзы работников по преодолению экономического кризиса. Материалы Международной научно-практической конференции. Нижний Новгород, 16 октября 2009 г./Под ред. д.э.н. А.В. Золотова и к.э.н. О.А. Мазура. — Невинномысск. Изд-во: Невинномысского института экономики, управления и права. 2010. С. 72.

т.д., чтобы использовать результаты развития производства и для повышения зарплаты до стоимости рабочей силы.

Приближение зарплаты к уровню стоимости рабочей силы будет способствовать росту численности населения страны. Предприниматели окажутся вынужденными обеспечивать рост прибыли за счет внедрения в производство новой техники и повышения квалификации работников, что отвечает требованиям конкурентоспособности современной экономики.

Вполне обоснованно в утвержденной в 2008 году Правительством РФ Концепции социально-экономического развития до 2020 года предусматривается многократное увеличение реальной заработной платы.

Прохождение российской экономикой фазы кризиса задержало достижение зарплатой соответствия стоимости рабочей силы, но не отменило его объективной необходимости и никак не может повлиять на суть *концепции*, то есть *замысла* развития.

Таким образом, объективное экономическое мерило «достойности» зарплаты имеется. Пора им повсеместно пользоваться.

2. Производительность труда и заработная плата: чей рост быстрее?

Существует точка зрения, что относительно ВВП россияне слишком много зарабатывают и недостаточно много производят. В подтверждение подобного тезиса приводится, казалось бы, весомый аргумент: «...опасно, когда зарплаты растут быстрее производительности. В прошлом году производительность выросла на 7,9%, зарплаты увеличиваются вдвое быстрее: 16,2% — в 2007 г. и 13,3% — в 2006 г.»⁴

В общетеоретическом плане опережающий рост производительности труда обуславливается необходимостью развития производства. При таком опережении увеличение объема потребления работниками жизненных средств сочетается с ростом масштабов обновления средств производства и развитием сферы услуг.

Опережение роста производительности труда по сравнению с ростом зарплаты предполагает не ущемление интересов работников, а, наоборот, означает формирование предпосылок для удовлетворения потребностей развития человека, не сводящихся к личному потреблению материальных благ.

⁴ Стеркин Филипп. Не проесть бы// Ведомости, 2008 г. 4 марта.

Данная закономерность — это закономерность развития производительных сил, включая прогресс человека.

В современной экономике опережение ростом производительности труда роста зарплаты ведет к понижению доли зарплаты в издержках в расчете на единицу продукции, что означает сочетание роста зарплаты с ростом прибыли.

Для того, чтобы учесть российскую специфику проблемы, необходимо правильно определить точку отсчета в динамике производительности труда и зарплаты. Нельзя ограничиться сравнением темпов этих величин за последние 5–6 лет, как будто нынешняя динамика является продолжением долгосрочной устойчивой тенденции. В действительности, средний уровень реальной зарплаты к концу 90-х годов сократился в 2–3 раза по сравнению с 1991 г. (снижение производительности составляло менее 10%).

Как это принято в экономической теории, для обоснованной оценки текущего уровня экономических величин необходимо их сопоставление с предкризисным уровнем. Безусловно, и производительность труда, и зарплата находились под влиянием общего положения дел в народном хозяйстве, и потому анализ их динамики требует такого же подхода. Следовательно, в качестве исходной точки для исследования их динамики целесообразно выбрать 1991 г.

Отталкиваясь от нее, надо сопоставить изменение производительности труда и изменение реальной зарплаты за весь прошедший период, а не за последние несколько лет. Это и позволит объективно оценить соотношение динамики данных показателей.

Как показывают расчеты, сделанные Н.А. Морозовой⁵, уровень производительности труда 1991 г. был превышен в современной российской экономике в 2005 г. — на 4,7%. Между тем в 2005 г. реальная зарплата оставалась ниже предкризисной на 18,2%.

Согласно тем же расчетам, в 2006 г. производительность труда по сравнению с 1991 г. выросла на 11%, зарплата — на 0,9%.

⁵ См. Морозова Н.А. Производительность труда: теоретические основы и факторы ее роста в современной экономике. Автореферат на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Нижний Новгород, 2007. С. 13.

Рост производительности в 2007 г. на 7,9% обеспечил превышение уровня 1991 г. **на 19,8%**, а рост зарплаты за тот же год на 16,2% — превышение значения 1991 г. **на 17,2%**.

Таким образом, из-за глубокого падения уровня зарплаты в 90-е годы, несмотря на более высокие темпы ее роста с начала 2000-х годов, в целом за период трансформации российской экономики соотношение производительности труда и реальной зарплаты к 2009 году в лучшем случае вернулось к уровню 1991 года. Следовательно, доля зарплаты в общественном продукте за двадцать лет не возросла.

Больше того, сделанный вывод должен быть дополнен с учетом принципиального изменения структуры зарплаты в период перехода к товарному хозяйству. В дореформенный период с помощью зарплаты приобретались, главным образом, предметы личного потребления. Такие социально значимые блага как жилье, образование, медицинские услуги предоставлялись, в основном, помимо сферы товарно-денежного обращения. Поэтому объем этих благ не входил в реальную зарплату.

В процессе переходного периода объем благ, предоставляемых работникам в форме социальных льгот и гарантий, неуклонно снижался. Так, бесплатное получение жилья для большинства работников стало практически невозможным, стоимость данного товара вошла в стоимость рабочей силы. В значительной степени то же самое происходило и происходит с услугами медицины, с получением высшего образования. Соответственно, зарплата как форма стоимости рабочей силы должна теперь обеспечивать приобретение и отмеченных благ.

Очевидно, что с отказом государства от бесплатного предоставления жилья для сохранения прежнего уровня жизни реальная зарплата работников должна была возрасти настолько, чтобы за 10–15 лет, которые прежде уходили на ожидание квартиры, можно было бы заработать на ее покупку. Раз этого не произошло, то падение реальной зарплаты в 90-е годы оказалось много глубже, чем фиксировалось по соотношению номинальной зарплаты и индекса потребительских цен. Следовательно, рост реальной зарплаты начался с куда более низкого уровня, чем учитывается в расчетах, приведенных выше.

Кризис российской экономики 2008–2009 гг. сопровождался снижением реальной заработной платы, что, естественно, обострило проблему заниже-

ния зарплаты относительно уровня, возможного при существующей производительности труда.

Вот почему нет никаких оснований замораживать реальную зарплату российских работников, ссылаясь на якобы чрезмерные темпы ее роста. Следует констатировать прямо противоположное: консервация уровня зарплаты, заниженного относительно объективно возможного при достигнутом уровне производительности и необходимого для нормальной жизни трудящихся, мешает развитию российской экономики.

3. Экономическая обоснованность понижения цен и тарифов

У большинства граждан России обесцениваются зарплаты и сбережения из-за практически непрерывной и высокой инфляции. Страдая от инфляции, люди в большинстве своем воспринимают ее как стихийное и неизбежное бедствие. Но это бедствие отнюдь не стихийное и не является неизбежным.

Для современной экономики закономерно снижение затрат труда на выпуск единицы продукции в результате роста производительности труда рабочих на основе научно-технического прогресса. Показательно, что доля работников промышленности и сельского хозяйства в экономически развитых странах составляет около четверти занятых при том, что объемы продукта производственной сферы растут.

Так как общественно средний уровень затрат на производство товара образует основу его стоимости, то стоимость товаров с развитием экономики также закономерно снижается. Это делает объективно возможным снижение цен, представляющих собой денежное выражение стоимости товаров.

В условиях свободной конкуренции XIX века предприниматели, развивая производство, раньше или позже были вынуждены понижать цены, чтобы избежать разорения. Механизм подобной конкуренции обеспечивал соответствие динамики цен закономерному понижению затрат труда как проявлению роста его производительности.

И в современной экономике имеются рынки: мобильных телефонов, телевизоров, компьютеров и т.д. — на которых из-за быстрого обновления моделей, острой международной конкуренции цены на товары снижаются в соответствии со снижением затрат труда на их выпуск. Понижение цен впол-

не совместимо с ростом прибыли (при активном сокращении издержек производства за счет реализации новых технологий и техники).

Вместе с тем, несмотря на закономерное снижение затрат труда и цен (на некоторых рынках), общий уровень цен в нынешней экономике растет, движение цен отрывается от динамики трудовых затрат и стоимости.

Дело в том, что крупные фирмы способны контролировать рыночные цены на свои товары. Этот контроль, осуществляемый в интересах извлечения сверхприбыли, чаще всего сводится к повышению цен или к поддержанию их стабильности вопреки понижению стоимости товаров. Так, в США часовая выработка с 1980 по 2005 гг. увеличилась приблизительно в 2 раза.⁶ Объективно это позволяло существенно понизить уровень цен, в том числе на потребительские товары. Между тем индекс потребительских цен увеличился за эти четверть века в 2,36 раза.⁷

Основная часть выигрыша от инфляции приходится на монополии. Мелкие и средние фирмы не всегда в состоянии компенсировать рост цен на оборудование и сырье ростом цен на собственную продукцию.

Инфляционные процессы зачастую непосредственно санкционируются государством (например, при утверждении темпов роста тарифов на электроэнергию, перевозки грузов и т.д.).

Раз цены растут, то это отражается на динамике издержек, то есть денежных затрат предпринимателей. Разумеется, каждый из них не прочь переложить бремя растущих издержек при покупке товаров производственного назначения на потребителей его собственной продукции. Конкуренция ограничивает подобные устремления, но не отменяет их, тем более, когда продавцами выступают фирмы-монополии.

Рост цен на предметы потребления, противоречащий снижению их стоимости, ведет к тому, что, хотя затраты труда на воспроизводство рабочей силы понижаются (в меру снижения стоимости предметов потребления и услуг), стоимость рабочей силы, выраженная в деньгах, возрастает. Так возникает тенденция к увеличению той составляющей капиталистических издержек, которая связана с наймом рабочей силы.

⁶ Рассчитано по: Reich Robert B. //Supercapitalism//The Transformation of Business, Democracy, and Everyday Life//Vintage Books//A Division of Random House, Inc.//New York. 2007. P. 103.

⁷ Использованы данные сайта Международной организации труда: <http://laborsta.ilo.org>.

Погоня за прибылью формирует стимул к снижению издержек, что предполагает использование резервов роста производительности труда на предприятии. В результате издержки на сырье и материалы и т.д. в расчете на единицу выпуска снижаются.

Точно так же при росте среднего уровня зарплаты работников предприятия доля зарплаты в цене единицы продукции снижается, если производительность труда растет быстрее зарплаты.

Сокращение издержек рассматривается фирмами, в первую очередь, как средство или даже предлог для резкого увеличения прибыли, а не снижения цены. Поэтому подобное сокращение вполне совместимо с повышением отпускных цен. Так, например, монопольные цены, по которым продают лекарства западные фармацевтические компании, «часто во много раз выше, чем издержки производства»⁸.

Таким образом, в современной экономике динамика уровня издержек неадекватно отражает снижение затрат труда на выпуск продукции. И ответственность за это несут монополии, использующие инфляцию для получения сверхприбылей.

Инфляционный отрыв цен от изменения уровня их действительной основы — затрат труда — в той или иной степени присущ всем индустриально развитым странам. Но особенно остро он проявлялся в последние годы в России, где годовая инфляция измерялась двузначными цифрами. В значительной степени этим обусловлена глубина проблем, которые предстоит решить российской экономике.

Машиностроение, сельское хозяйство в нашей стране оказались под прессом роста тарифов на электроэнергию, но, сталкиваясь с иностранной конкуренцией, не в состоянии пропорционально увеличить собственные цены. Строго говоря, им и не надо было бы этого делать, если бы тарифы на электроэнергию были привязаны к трудоемкости ее производства.

Нет никаких оснований считать, что в последние годы производительность труда в электроэнергетике в разы падала, а трудоемкость росла. Поэтому отсутствуют объективные экономические основы для систематического, из года в год повышения тарифов, раскручивающего маховик инфляции в России.

⁸ Stiglitz Joseph E. Making Globalization Work. P. 120.

Возможная ссылка на увеличение денежных издержек в электроэнергетике в связи с ростом цен на оборудование, топливо и т.п., игнорирует тот факт, что подобный рост провоцируется взвинчиванием тарифов на электроэнергию.

Пора вырваться из порочного круга. Настало время не просто замедлить рост тарифов, а, сначала, стабилизировать их, а затем перейти к понижению, стимулируя тем самым рост производительности труда в отрасли.

Приобретение же более дешевой электроэнергии следует увязывать с обязательством ее потребителей в сфере бизнеса стабилизировать цены или понижать их в пределах возможностей, создаваемых сокращением затрат на покупку электроэнергии. Это послужит повышению конкурентоспособности национальной экономики в целом.

И тогда населению не придется сетовать, что прибавка к заработной плате или пенсии не покрывает ущерба от роста потребительских цен.

4. Повышение заработной платы как лекарство от инфляции

Необходимость быстрого роста заработной платы в российской экономике ставится под сомнение и на основании ничем не подкрепленных утверждений, что это может ускорить инфляцию, уровень которой в России и без того существенно выше, чем в западноевропейских странах, США, Канаде и Японии. Стоит проанализировать подобное представление.

Прежде всего, рост денежной зарплаты, если он сопровождается опережающим ростом производительности труда, приведет не к увеличению, а к уменьшению издержек на труд в расчете на единицу выпуска. Соответственно, в этом случае рост зарплаты никак не может быть фактором повышения цен.

Отсутствие необходимой связи между ростом денежной зарплаты и ростом товарных цен подтверждалось и на практике. Так, Совет экономических советников при президентах Д. Кеннеди и Л. Джонсоне признал тот факт, «что если в среднем повышение номинальной заработной платы шло пропорционально темпам роста производительности труда и если надбавки не менялись, то цены оставались стабильными».⁹

⁹ Эренберг Р. Дж., Смит Р.С. Современная экономика труда. Теория и государственная политика. С. 693.

Кроме того, зарплата — вовсе не единственный элемент цены. В состав цены входит и прибыль. И потому даже тогда, когда отсутствует опережающий рост производительности по сравнению с зарплатой, уменьшение доли прибыли в цене могло бы предупредить инфляцию. Но этот вариант, как правило, не рассматривается, предполагается, что сдерживание роста цен должно идти за счет замораживания уровня зарплат.

Для понимания того, что рост заработной платы не только не является причиной инфляции, а, наоборот, сдерживает ее, необходимо принять во внимание следующее.

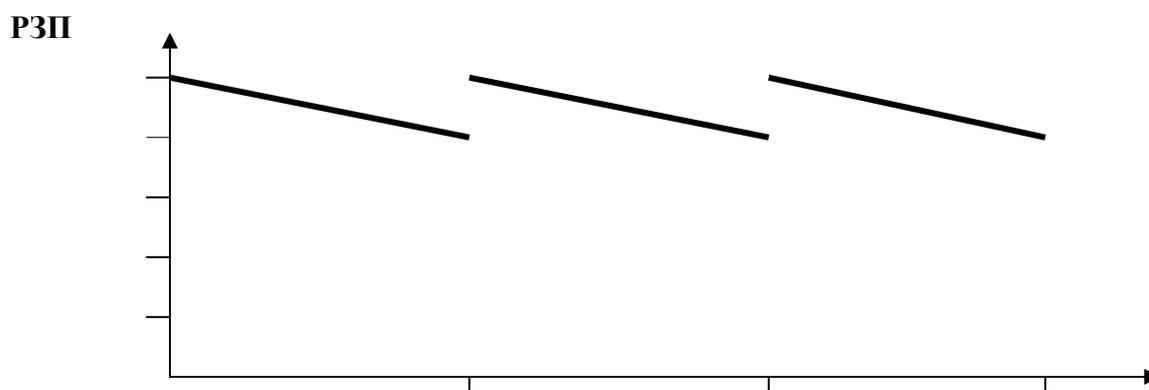
Как уже отмечалось, инфляция — процесс, который инициируется практически безостановочно. Можно зафиксировать время возникновения первичного фактора, способствующего раскручиванию инфляции. Например, повышение тарифов на электроэнергию, подталкивающее увеличение общего уровня цен, происходит обычно в начале календарного года. Затем уже процесс инфляции разворачивается при участии множества предпринимателей и с точки зрения работника — покупателя товаров может рассматриваться как непрерывный.

В соответствии с общепринятой практикой перезаключения коллективных договоров, которое происходит в начале календарного года, средний уровень номинальной зарплаты повышается дискретно, скачками.

Безусловно, процент индексации должен быть не ниже значения индекса потребительских цен, по смыслу индексации подобный индекс задает уровень повышения денежной зарплаты.

Предположим, что повышение номинальной зарплаты происходит в начале года, тогда как инфляция осуществляется непрерывно и равномерно.

Тогда, исходя из сформулированных предпосылок, можно построить график динамики уровня реального содержания зарплат организованных в профсоюзы работников предприятия, добивающихся индексации заработной платы.



1

2

3

Время, годы

Рис.1. График уровня реального содержания заработной платы (РЗП) в условиях индексации зарплаты.

Угол наклона графика определяется темпом прироста товарных цен: чем выше этот прирост, тем круче наклон кривой.

Когда требования работников удовлетворяются, то денежная зарплата индексируется. На графике образуется разрыв.

После заключения нового соглашения об индексации зарплаты инфляция продолжается, так что продолжается и снижение реальной зарплаты, что, в конечном счете, приведет к требованиям новой индексации и т.д.

Очевидно, что при индексации заработной платы один раз в год уровень реального содержания заработной платы понижается к концу года на величину индекса потребительских цен. При равномерном росте цен относительная потеря всей годовой реальной заработной платы составляет половину от индекса потребительских цен. Все это делает социально-экономическое положение работников весьма уязвимым.

В действительности, индекс потребительских цен может изменяться в течение года неравномерно, что отклоняет величину инфляционных потерь работников от указанной выше. Тот факт, что тарифы на электроэнергию, энергоносители для населения повышают, как правило, в начале года, ведет к росту подобных потерь.

Таким образом, механизм инфляции базируется именно на стабильности уровня денежной заработной платы работников по сравнению с ценами на товары и услуги. То есть инфляция есть повышение цен на все товары, кроме товара рабочая сила. Если бы денежная зарплата росла одновременно с повышением цен на товары и услуги, и пропорционально ему, то заинтересованность класса предпринимателей в повышении цен оказалась бы подорванной. Пришлось бы обеспечивать рост прибыли за счет инноваций, а не обирания покупателей потребительских товаров.

Величина потерь работника от инфляции обратно пропорциональна частоте индексаций: чем чаще осуществляется индексация заработной платы в рамках данного периода, тем ближе уровень реальной зарплаты работников к исходному, тем меньше потери работников от инфляции. Поэтому пора перейти хотя бы к ежеквартальной индексации заработной платы.

Признавая важность индексации заработной платы, следует вместе с тем отметить, что она не решает задачи повышения реальной заработной платы, так как представляет собой всего лишь запоздалый возврат к ее ранее достигнутому уровню.

В российской ситуации, когда уровень реальной зарплаты, взятый за исходную точку при индексации, ниже, чем величина стоимости рабочей силы, индексация не способна восстановить соответствие зарплаты потребностям развития работников.

Все это говорит о том, что в условиях инфляции профсоюзы не должны выдвигать индексацию в качестве самостоятельной задачи. ***Бороться необходимо за повышение уровня реального содержания заработной платы,*** что в качестве элемента включает и индексацию.

Чем значительнее успехи профсоюзов в борьбе за повышение реальной заработной платы, тем слабее стимулы у предпринимателей увеличивать прибыль путем повышения цен, тем значительнее их заинтересованность в реализации достижений НТП. Тогда и государство начинает проводить экономическую политику, побуждающую предпринимателей делать ставку на повышение производительности труда, а не на манипулирование ценами.

Показательно, что в экономически развитых капиталистических странах, в которых профсоюзное движение имеет богатые традиции, индекс потребительских цен растет медленнее, а уровень реальной зарплаты — выше, чем в странах, отставших в своем развитии.

Так, например, за период с 2000 г. по 2008 г. индекс потребительских цен увеличился в Германии на 15,4%, в Дании — на 18,1%, США — на 25,03%, во Франции — на 16,6%, в Японии — уменьшился на 0,5%¹⁰.

За этот же период индекс потребительских цен вырос в Бангладеш на 60,7%, в Египте — на 86,4%, в Индии (для городских рабочих) — на 47%, в Индонезии — на 107,2%.

¹⁰ Использованы данные сайта Международной организации труда: [http:// laborsta.ilo.org](http://laborsta.ilo.org).

Между тем, первая группа стран отличается мировым лидерством по уровню заработной платы, тогда как в странах второй группы — уровень заработной платы ниже в разы.

Россия по своему производственному и трудовому потенциалу, безусловно, относится к промышленно развитым странам. Однако с 2000 г. по 2008 г. уровень потребительских цен возрос на 172,5%. Хотя к 2009 г. уровень реальной зарплаты и был выше, чем в 2000 г., подобные темпы инфляции свидетельствуют, что у российских корпораций были развязаны руки в получении сверхприбыли без развития производства.

5. Дефицит рабочих кадров? — Сокращайте рабочее время!

В российской экономике ощущается дефицит квалифицированных рабочих кадров: токаря 5-го разряда куда сложнее найти, чем дипломированного специалиста в области права. И вот уже слышатся предложения удлинить рабочий день.

Такие предложения полностью игнорируют перспективу формирования инновационной экономики, развивающейся на основе систематического, широкомасштабного применения комплекса современных достижений научно-технического прогресса. Инновационная экономика характеризуется ростом общественной производительности труда.

Инновационный рост означает, что при одном и том же фонде рабочего времени общества создается общественный продукт большей величины, или тот же продукт — при сокращении фонда рабочего времени. Возможен вариант, когда рост общественного продукта сочетается с сокращением фонда рабочего времени. В любом случае затраты общественного труда в расчете на единицу продукта снижаются.

Как показывает опыт стран с развитой экономикой, в последние десятилетия типичным является рост производительности труда, приводящий к увеличению общественного продукта при сокращении объема рабочего времени, по крайней мере, в расчете на одного занятого. Если же брать работников материального производства, то уменьшается не только их доля в составе совокупного работника, но и абсолютная численность, так что общественный фонд рабочего времени таких работников сокращается, тогда как величина производимого ими общественного продукта возрастает.

Такому сочетанию не приходится удивляться с учетом широкого фронта инноваций в машиностроении в индустриально развитых странах, приводящих к быстрой смене поколений техники, повышению квалификационно-образовательного уровня работников.

Рост продукта в сочетании с сокращением фонда рабочего времени делает объективно возможным повышение уровня реального содержания заработной платы при уменьшении рабочего и увеличении свободного времени работников. За столетие средняя зарплата промышленных рабочих многократно выросла, рабочий день сократился на 1–2 часа, а рабочая неделя уменьшилась на 15–20 часов.

Безусловно, активизация инновационных процессов создает объективные предпосылки для того, чтобы рост благосостояния работников продолжался в обеих его основных формах. Не удивительно, например, что норвежские профсоюзы не только добиваются повышения зарплаты, но уже в 1997 г. поставили задачу введения 6-часового рабочего дня и 30-часовой рабочей недели.

Повышение благосостояния работников — и результат роста производительности труда, и его предпосылка.

Повышение производительности — не одномоментный процесс. Что делает его таковым? — Необходимость освоения производителями новой техники и технологии.

Очевидно, что освоение рабочими новых технологий и новой техники означает сокращение рабочего времени непосредственно для деятельности по формированию новых способностей. Отмеченный факт обнаруживается отчетливее, когда речь идет о реализации существенных новаций, требующих повышения квалификации и даже профессиональной переподготовки рабочих. Все это свидетельствует о том, что увеличение свободного времени работников образует предпосылку повышения производительности труда.

Для России сокращение рабочего дня, хотя бы до 7 часов, особенно насущно. Оно позволило бы удлинить период трудового стажа квалифицированных рабочих, средний возраст которых приближается к шестидесяти годам. Облегчение трудовой нагрузки при желании подработать дополнительно к пенсии сократило бы выбытие ветеранов с предприятий.

Сокращение рабочего дня повысило бы привлекательность производственной сферы для молодежи, что необходимо для развития российского производства в долгосрочной перспективе.

При сокращении продолжительности рабочего времени консервация старых технологий будет означать уменьшение объема выпуска. Если же сохранять объем выпуска за счет использования сверхурочной работы, то это увеличит издержки на труд. В любом случае при сохранении общего заработка — а это непереносимое условие законодательного сокращения рабочего времени — удельные издержки на труд при старых технологиях возрастут. Вот почему перспектива законодательного сокращения рабочего времени будет побуждать предпринимателей к повышению инновационной активности с тем, чтобы обеспечить конкурентоспособность в изменившихся условиях. А использование современных технологий и техники снизят спрос на рабочую силу, что также поведет к преодолению дефицита рабочих кадров.

Если же рабочий день удлинить, то это в очень короткое время в буквальном смысле убьет значительную часть российских рабочих старшего возраста, окончательно отобьет у молодежи желание идти на производство, даст возможность предпринимателям отложить модернизацию предприятий, законсервировав трудоемкие технологии. И тогда через 3–4 года дефицит квалифицированных рабочих кадров приобретет катастрофические масштабы.

Вспомним, что с 1928 года наши деды и прадеды, занятые в промышленности без обрабатывающих центров, станков с ЧПУ, роботизированных комплексов, нанотехнологий и т.д., работали по 7 часов в день (7-часовой рабочий день был отменен непосредственно перед Великой Отечественной войной).

Для внуков и правнуков — современников инновационной экономики даже 8-часовой рабочий день слишком короткий?

6. На пенсию в 65? — Пожалуйста, — при 6-часовом рабочем дне

Высокое качество жизни современного общества включает себя и обеспечение разумных потребностей людей старшего поколения, которые утрачивают способность трудиться в объеме, общественно нормальном для данного уровня развития производительных сил. Общество в виде пенсионного обеспечения возвращает свой долг тем, кто своим трудом обеспечивал потребности подрастающего и пожилого поколения в предыдущий период.

Возраст выхода на пенсию, гарантируемую государством, зависит от того, какой уровень трудовых затрат работников является общественно нормальным. Задается такой уровень, в первую очередь, продолжительностью рабочего дня и характером других условий труда. Очевидно, что чем выше нормальная продолжительность рабочего дня, чем интенсивнее труд, тем сложнее с возрастом выполнять подобную норму, тем раньше должен наступать возраст, дающий право на получение пенсии.

Разумеется, право на получение пенсии не означает обязанности прекратить трудовую деятельность. Человек вправе отказаться от продолжения труда, но может и выбрать трудовую нагрузку по состоянию своего здоровья: от сохранения прежней трудовой деятельности до перехода к более легкому труду.

Существующий в России возраст выхода на пенсию был законодательно установлен в 30-е годы при существовании 7-часового рабочего дня.

Сегодня нередко говорят, что он был привязан к тогдашней средней ожидаемой продолжительности жизни при рождении, составлявшей 44 года. Но эта продолжительность отражала высокую смертность в детском возрасте, смертность пожилых крестьян, не имевших права на пенсии, а вовсе не фактическую продолжительность жизни городских работников. С 1967 года в СССР в мирное время рабочий день удлинени до 8 часов, что, вообще говоря, служило основанием для уменьшения возраста выхода на пенсию, но «развитой социализм» проигнорировал эту закономерность. Средняя продолжительность жизни лиц, вышедших на пенсию, увеличивалась, что было достигнуто, в первую очередь, за счет улучшения медицинского обслуживания и более весомого пенсионного обеспечения людей, утративших трудоспособность.

Сохранение в России 8-часового рабочего дня объективно исключает возможность увеличения законодательно установленного трудоспособного возраста за существующие рамки без ущерба для здоровья трудящихся.

Больше того, труд российских работников многих, преимущественно рабочих, профессий (шахтеров, докеров, авиадиспетчеров и т.д.) является настолько интенсивным или осуществляется при таких неблагоприятных условиях, что трудоспособность утрачивается быстрее, чем в среднем. Даже бо-

лее ранний срок выхода таких работников на пенсию не гарантирует, что продолжительность их жизни достигнет средней для общества величины.

Возможно, при доведении рабочего дня трудящихся данных профессий до трех-четырёх-пяти часов (без увеличения интенсивности труда и без сокращения общего заработка) появилась бы предпосылка увеличения возраста выхода на пенсию до общепринятого. Но пока такое сокращение рабочего дня не произошло, остаются необходимыми нынешние условия выхода на пенсию.

Точно так же общее увеличение возраста выхода на пенсию предполагает общее сокращение рабочего дня. Скажем, увеличение пенсионного возраста до 65 лет, потребует сокращения рабочего дня до 6 часов с тем, чтобы увеличить потенциал трудоспособности у молодых поколений, которые будут выходить на пенсию в более позднем возрасте.

Ссылка на то, что значительная доля лиц (25%), получающих пенсии, продолжают работать, не раскрывает мотивов подобной работы: угроза материальной необеспеченности, сохраняющаяся для многих пенсионеров, вынуждает работать, не считаясь с ущербом для здоровья.

Увеличение пенсионного возраста без сокращения рабочего дня, а тем более, *вместе с удлинением рабочего времени*, навязываемое российскому обществу, означает ускоренный уход из жизни работников, занятых трудом при неблагоприятных условиях, повышенной интенсивности. Реакцией на подобную меру будет катастрофический для российской экономики отток работников из материального производства, из других сфер напряженного, ответственного труда.

Часто говорят об экономической неизбежности увеличения возраста выхода на пенсию, мотивируя ее растущей долей пенсионеров в российском обществе. Другими словами, необоснованно предполагается, что при сокращении общественного фонда рабочего времени пенсионеров будет невозможно материально обеспечить.

Пенсионеры — не единственная категория нетрудоспособных. Не следует забывать и о подрастающем поколении, которое тоже обеспечивается трудоспособными. В 2009 году численность трудоспособных составляла 89 млн. человек (приблизительно 63% от общей численности населения), а в 2020 году составит 79 млн. (около 58% от численности населения при существующей его динамике). Итак, возрастание доли нетрудоспособных на 5

процентных пунктов расценивается как неизбежно повышающее возраст выхода на пенсию.

Между тем, основным экономическим фактором, определяющим объем рабочего времени общества, является рост производительности труда, что означает сокращение затрат труда в расчете на единицу продукта. Типичным для современной экономики является рост общественного продукта при уменьшении фонда рабочего времени общества. Этим достигаются удовлетворение возвышающихся общественных потребностей в материальных продуктах и увеличение свободного времени как времени для деятельности, свободной от материального производства.

И перед российской экономикой объективно стоит задача обеспечить рост производительности труда, который позволит увеличить общественный продукт при сокращении численности занятых — задача, вполне разрешимая.

Даже при сохранении существующих темпов роста производительности труда в российской экономике ее уровень к 2020 году возрастет на 30 — 40%. Это с лихвой компенсирует сокращение на 10% фонда рабочего времени вследствие уменьшения численности занятых. Если же удастся реализовать инновационную ориентацию экономики, то рост производительности будет существенно выше.

Таким образом, при условии развития российского производства нет ни неизбежности, ни необходимости в увеличении возраста выхода на пенсию.

Больше того, увеличение возраста выхода на пенсию — путь, связанный с наращиванием трудовых затрат в порядке компенсации уменьшения доли занятых, в перспективе является тупиковым. Его применение не исключает уменьшения доли трудоспособных, что без должного повышения производительности труда потребует дальнейшего увеличения пенсионного возраста, независимо от сохранения трудоспособности старшего поколения.

России не надо идти в тупик. Куда предпочтительнее курс на повышение благосостояния, в том числе и пожилых людей, посредством роста производительности труда.

7. Активные профсоюзы — надежда России

Экономические задачи решаются действиями заинтересованных общественных сил. Именно работники прямо и наиболее заинтересованы в повы-

шении заработной платы до стоимости рабочей силы, в блокировании инфляции и переходе к понижению цен и тарифов, в сокращении рабочего дня и сохранении существующего пенсионного возраста. Но их заинтересованность пока слабо проявляется в действиях.

В большинстве своем, российские работники ожидают решения своих насущных проблем от работодателей и государства. Между тем Генри Форд, считавший «обычай платить рабочему ровно столько, сколько он согласен был бы взять» «скверным»¹¹, и по собственной инициативе повышавший зарплату рабочим и введивший 8-часовой рабочий день — исключение даже для Америки. Государство же считается с действующими общественными силами, а не ожидающими благоденствий от него.

Вот почему справедливо замечание И. Юргенса: «Конечно, мне первый же критик скажет, что при наших профсоюзах, которые не так активно борются, как хотелось бы, мы никогда не выведем нашу рабочую силу на нужные стандарты. Значит, надо создавать такие профсоюзы, которые смогли бы «вытянуть этот воз»¹².

Такие профсоюзы в России создаются. Так, Федеральному профсоюзу авиадиспетчеров удалось добиться уровня зарплаты своих членов в зависимости от квалификации, территориальных особенностей и т.д. в диапазоне 40–240 тыс. руб. в месяц. Очевидно, что такая зарплата близка к соответствию стоимости рабочей силы. Этот уровень оплаты способствует добросовестному труду авиадиспетчеров, притоку новых кадров в Государственную корпорацию по организации воздушного движения.

Имеются успехи у организации Российского профсоюза докеров ЗАО «Первый контейнерный терминал» (Санкт-Петербург). По результатам хозяйствования предприятия в 2009 году, кризисном для экономики страны, номинальная зарплата докеров возросла на 15%, что при инфляции в 9% обеспечило рост реальной зарплаты на 6%. Достигнутый уровень зарплаты докеров составляет приблизительно 35–40% от стоимости рабочей силы, что превышает среднее по России соотношение в 2 раза.

Коллективный договор, действующий в ЗАО «ПКТ», детально выражает социально-экономические интересы докеров в области организации про-

¹¹ Форд Генри. Моя жизнь, мои достижения//М.: «Финансы и статистика». 1989. С.106–107.

¹² Юргенс И. Прибавить и не отнять. Как провести реформу заработной платы, не разогнав инфляцию//Российская газета, 16 августа 2006 г. С.5.

изводства, охраны труда и здоровья, регулирования рабочего времени, оплаты труда, предоставления социальных гарантий, предусматривает весомые гарантии профсоюзной деятельности.

Договор, например, предусматривает обязанность работодателя обеспечивать занятость докеров на уровне, не ниже установленной численности (превышающей фактическую). Это ставит юридическое препятствие работодателю для манипулирования фондом оплаты труда путем сокращения занятости.

В качестве одного из приложений в коллективный договор включается классификатор тарифной сетки по оплате труда работников. Он определяет действующую на предприятии минимальную тарифную ставку (более высокую, чем законодательно установленный минимальный размер оплаты труда) и коэффициенты, регулирующие соотношение должностных окладов всех работников, включая генерального директора (коэффициент директора превышает коэффициент докера-механизатора менее, чем в 1,2 раза). Следовательно, закладывается основа для того, чтобы с ростом заработной платы докеров росла и заработная плата работников других должностей.

Все это выгодно отличает коллективный договор, разработанный профсоюзной организацией докеров Санкт-Петербурга, от обычных коллективных договоров. По критерию соответствия интересам наемных работников данный договор можно считать одним из лучших в России.

Чтобы заключить такой договор, докерам пришлось проводить коллективные действия (выполнение норм на 100% и строгое соблюдение правил охраны труда). Потом они провели предупредительную часовую забастовку, а затем объявили и бессрочную забастовку, на первом этапе заключающуюся в приостановке работы на один час в сменах, работающих в восьмичасовом режиме и полтора часа в сменах, работающих в двенадцатичасовом режиме соответственно. Все эти действия проводились в строгом соответствии с Трудовым кодексом России. Под угрозой принятого забастовочным комитетом решения о переходе ко второму этапу забастовки, а это приостановка работы в восьмичасовых сменах на три часа, и соответственно, в двенадцатичасовых сменах на четыре с половиной часа, работодатель сумел проявить здравый смысл и подписал коллективный договор, не ухудшающий положение работника.

Федеральный профсоюз авиадиспетчеров, заботясь о реализации законных интересов работников, проявил максимум упорства в осуществлении коллективных действий, равнозначных по своим последствиям забастовочным (у авиадиспетчеров изъято конституционное право на забастовку).

В 2002 году авиадиспетчеры пошли на проведение коллективных голодовок, когда ухудшение самочувствия делало невозможным допуск к работе.

Воздавая должное мужеству авиадиспетчеров, необходимо отметить, что применение подобной формы коллективных действий обусловлено изъятием у авиадиспетчеров права на забастовку. Президент Федерального профсоюза авиадиспетчеров С.А. Ковалев, характеризуя голодовку, правомерно отмечает: «Акция, нигде не прописанная, не оговоренная, работодатель вроде как и не может воздействовать. Но прокуратура может. Прокуратура подает в суд. Омский суд признает голодовку незаконной и запрещает голодать в дальнейшем (на всю оставшуюся жизнь). Новосибирский областной суд повторяет такое же решение. Первая инстанция признает голодовку незаконной и запрещает. Областной суд отменяет ее решение и признает ее законной. А президиум областного суда говорит: нельзя голодать (на всю оставшуюся жизнь).

Таким образом, парадокс не только в законе, но и в применении отсутствующего закона. Это как раз следствие того, что законодатель поставил работников и профсоюзы в такие условия, что профсоюзы вынуждены искать дырку в законе»¹³.

Благодаря коллективным действиям авиадиспетчером удалось добиться от работодателя согласия на существенное повышение заработной платы, на увязку ее роста с увеличением выручки предприятия.

Впоследствии, при перезаключении коллективного договора, авиадиспетчеры для подкрепления своих требований по повышению заработной платы готовились провести перед началом смены спартакиаду работников, результат которой с точки зрения возможности допуска к работе было легко спрогнозировать.

¹³ Ковалев А.С. О создании благоприятных правовых условий для повышения реальной зарплаты работников// Решение экономических и организационных проблем повышения уровня реального содержания заработной платы работников/Материалы Международной научно-практической конференции. Нижний Новгород, 20 октября 2006 г. Под ред. д.э.н. А.В. Золотова и к.э.н. О.А. Мазура. Невинномысск: Изд-во Невинномысского института экономики, управления и права. 2006 г. С. 55.

Вот методы борьбы, позволившие Федеральному профсоюзу авиадиспетчеров обеспечить уровень зарплаты, близкий к соответствию стоимости рабочей силы.

Безусловно, распространение и освоение опыта лучших профсоюзных организаций поможет преодолеть кризис российского профсоюзного движения. Тогда будут реализованы задачи, решение которых необходимо для процветания России.