#### СОДЕРЖАНИЕ

#### Введение

 **ГЛАВА 1. Труд как фактор производства: спрос и предложение.**

**1.1. Теория трёх факторов производства.**

# 1.2.Теория предельной производительности

**ГЛАВА 2. Особенности установления заработной платы в процессе конкуренции.**

# 2.1. Равновесие на рынке труда в условиях

**совершенной конкуренции.**

# 2.2. Равновесие на рынке труда в условиях

**несовершенной конкуренции.**

**2.3. Рыночные факторы, существенно влияющие**

**на оплату труда.**

 **ГЛАВА 3. Реалии российской действительности.**

**3.1. Деформация воспроизводственного процесса.**

**3.2. Российский рынок труда в 2000 году.**

**3.2.1. Что происходило с занятостью.**

**3.2.2. Динамика безработицы.**

**3.3. Особенности оплаты труда в России.**

**Заключение.**

**Библиография.**

**Приложение.**

**Глава I. Труд как фактор производства: спрос и предложение.**

**1.1. Теория трёх факторов производства.**

 В основе жизни человеческого общества, какова бы ни была его конкретно-историческая форма, лежит производство материальных благ. По мере развития производительных сил формируется институт частной собственности, получающий наиболее бурное развитие в государствах, сбросивших оковы абсолютизма и ставших на путь капиталистического развития.

 По мере накопления экономических знаний и необходимости исследования причин, условий и факторов, способствующих росту богатства, отдельные представители буржуазной экономической мысли пытались в трудах разрешить наиболее актуальные с их точки зрения вопросы.

 Так, французский экономист Жан Батист Сей (1767-1832) в своём главном труде «Трактат политической экономии» (1803) выдвинул теорию трёх факторов производства, согласно которой в создании стоимости товаров равноправно задействованы труд, земля и капитал. Они соответственно служат источниками доходов – заработной платы, прибыли и ренты. Доходы же рассматривались им как плата за производственные услуги, оказываемые

факторами производства. Величину вклада каждого из них, Сей определял соотношением спроса и предложения. Что касается заработной платы, то она представлялась как доход от «производительной услуги» труда рабочих, а её величина измерялась уровнем их выработки. Вместе с тем, Сей считал, что заработная плата полностью возмещает труд рабочего, и утверждал, что мерилом заработной платы за труд служит то, что требуется рабочим для того, чтобы жить, нести расходы на содержание семьи и образование. В «Катехизисе политической экономии» Сей на вопрос: «Где источник доходов?» - кратко ответил: «В производящих фондах; они суть: наши промышленные способности, наши капиталы, наши земли». Далее он пояснил, что действие производящих фондов придаёт полезность продуктам, эта полезность даёт продуктам ценность, а эта ценность доставляет доход владельцам производящих фондов.

Если зарплата полностью возместит результаты труда рабочего, то что останется на долю капиталиста, банкира и земельного собственника? Если источник доходов в производящих фондах, то какое отношение к получению доходов имеет торговля, как вторая сторона действительного процесса производства (как единства непосредственного процесса производства и сферы обращения)?

Теория трёх факторов, неспособная выйти из круга логических противоречий, и объяснить истинный источник доходов, послужила

отправным пунктом для теории предельной производительности, разработанной Джоном Бейтс Кларком (1847-1938).

# 1.2.Теория предельной производительности.

Дж. Кларк в труде «Распределение богатства», писал: «Цель этой книги – показать, что распределение общественного дохода регулируется общественным законом и что этот закон, действуй он без сопротивления, дал бы каждому фактору производства ту сумму богатства, которую этот фактор создаёт».

По Кларку, каждый из трёх факторов, в процессе создания стоимости, имеет определённые границы своего производительного эффекта. Участие труда, капитала и земли в образовании стоимости товара определяется их предельной производительностью – величиной создаваемого каждым фактором предельного продукта, под которым понимается эффективность последней единицы вложений каждого производственного фактора в связи с производством востребованного количества товаров.

Так, при постепенном увеличении численности рабочих, при неизменной величине применяемых основных средств, происходит снижение прироста продукции в расчёте на одного работника. В итоге, все занятые в таком производстве будут иметь выработку, равную производительности последней единицы привлечённого дополнительно труда. Цена этого фактора, которую субъективно определяет предприниматель, снизится для всех работников.

Далее Кларк рассматривает применение более производительных средств производства в условиях неизменного количества работников и делает вывод о том, что «Капитал есть элемент, обгоняющий труд в своём росте»[[1]](#footnote-1)

Образование новой стоимости и соответствующего дохода, по Кларку, происходит в соответствии с законом убывающей производительности последовательных затрат: если объёмы одних производственных факторов являются неизменными, то предельный продукт любого из переменных факторов сверх некоторого уровня его использования будет уменьшаться по мере роста масштабов вовлечения этого фактора в производство.

Теория убывающей производительности не является универсальной, но действует лишь в рамках приостановки технического прогресса.[[2]](#footnote-2)

Глава 2. Особенности установления заработной платы в процессе конкуренции.

# 2.1. Равновесие на рынке труда в условиях совершенной конкуренции.

Закон убывающей производительности, согласно неоклассической теории, осуществляется лишь в условиях совершенной конкуренции, для которой характерны нижеследующие черты:

1. взаимодействие на рынке труда только двух типов экономических субъектов: предпринимателей и наёмных работников;
2. неограниченная конкуренция между многочисленными нанимателями за привлечение более квалифицированной и дешёвой рабочей силы;
3. неограниченная конкуренция между работниками за более высокооплачиваемые рабочие места;
4. все решения на рынке труда принимаются автономными и полностью информированными индивидами.

На рынке совершенной конкуренции предприниматели предъявляют спрос на труд и нанимают работников, стремясь к максимизации прибыли. Наём работников продолжается до тех пор, пока объём дополнительной

выручки от привлечения ещё одного работника не сравняется с дополнительными издержками фирмы на его наём. Следовательно, границей, устанавливающей размеры найма при данной технике и фиксированном размере капитала, является равенство предельного продукта труда и реальной заработной платы.

При росте реальной заработной платы увеличиваются издержки предпринимателей на наём дополнительной рабочей силы, поэтому для выполнения условий максимизации прибыли наниматель сокращает число нанимаемых рабочих и наоборот. Следовательно, между величиной спроса на труд (L) и реальной заработной платой (W) существует обратная функциональная зависимость, которая графически изображается в виде кривой спроса на труд (D L) (рис.1, см. приложение).

Количество предлагаемого труда в концепции неоклассиков также зависит от ставки реальной заработной платы. С ростом цен такая заработная плата сокращается, что вызывает естественный отток работников, не удовлетворённых её уровнем.

Вместе с тем рост ставок заработной платы увеличивает предложение труда до определённых пределов (L1).

В результате взаимодействия спроса и предложения на рынке труда, согласно неоклассической концепции, всегда достигается устойчивое равновесие при полной занятости в точке пересечения кривой спроса на труд DL и кривой предложения труда – SL.

Равновесие на рынке труда означает, что все желающие работать полностью реализуют свои планы по продаже рабочей силы по сложившейся равновесной ставке реальной заработной платы, а работодатели – планы по найму рабочей силы.[[3]](#footnote-3)

Разрушительный кризис 30-х годов заставил капиталистический мир встряхнуться от иллюзий «совершенной конкуренции» и заняться анализом и последующим снятием накопившихся противоречий между трудом и капиталом. Английский экономист Джон Мейнард Кейнс (1883-1946) в «Общей теории занятости, процента и денег» рынок труда относит к числу самых несовершенных.

# 2.2. Равновесие на рынке труда в условиях несовершенной конкуренции.

Дж. М. Кейнс считает, что в условиях развития монополий, и периодически нарастающих кризисов перепроизводства, предложение труда почти не зависит от цены труда из-за опасения занятых потерять работу как единственный источник средств существования, и если бы на рынке труда между рабочими существовала неограниченная конкуренция, то ставки заработной платы могли бы снижаться до нищенского уровня. В реальности это не происходит из-за активного противодействия профсоюзов

сокращению заработной платы и установления государством минимальной границы её снижения.

Опасения людей потерять работу в условиях растущей в период кризисов безработицы также поддерживают предложение труда на неизменном уровне даже при снижении реальной заработной платы в результате роста цен.

Поэтому в кейнсианской теории предложение труда не реагирует на колебания цен, а изменяется только в результате роста денежной (номинальной) заработной платы. В то же время спрос на труд определяется не ценой труда (стоимостью жизненных благ на воспроизводство рабочей силы), а величиной эффективного спроса на производимые блага (т.е. платежеспособной востребованностью произведенных товаров со стороны их потенциальных потребителей). Эффективный спрос представляет собой «некоторое значение функции совокупного спроса, соответствующего уровню занятости, при котором предприниматель может максимизировать размер ожидаемой прибыли»[[4]](#footnote-4)

Кейнс считал, что условия максимизации прибыли и объёма занятости далеко не тождественны: достижение максимума прибыли вовсе не означает установления максимального уровня занятости. Однако, чем выше платежеспособный спрос на товары и услуги, тем выше спрос на наёмный труд (рабочую силу) и ниже безработица.

Рассмотрим график спроса на труд в кейнсианской модели (рис. 2, см. приложение).

 Если предприниматели в соответствии с величиной эффективного спроса на рынке товаров и услуг установили потребность в рабочей силе в размере L0 и исходя из условий максимизации прибыли ставку номинальной зарплаты W0, то при повышении зарплаты до W2 в результате роста издержек на наём , величина спроса на труд будет стремиться от L0 к нулю. Сокращение заработной платы ниже уровня W0 не способно увеличить спрос предпринимателей на рабочую силу даже за счёт сокращения затрат на неё. Это обусловлено невозможностью расширения производства в условиях неизменного эффективного спроса на блага, поэтому при изменении заработной платы от 0 до W0, спрос на труд будет абсолютно не эластичным по отношению к ней. Кривой кейнсианской функции спроса на труд, таким образом, является ломанная L0 A W2.

 Предложение труда является эластичным по отношению к заработной плате, причём Кейнс считал, что цена изменяется только в одном направлении – роста.

 Совмещение кривых кейнсианской функции спроса на труд и его предложения показывает, при номинальной ставке заработной платыW0, предложение труда в размере L2 превысит объёмы спроса на рабочую силу L0. Данная ситуация на рынке будет устойчивой и долговременной, что отражает состояние квазиравновесия, когда при несовпадении спроса и

предложения на труд вместо изменения ставок заработной платы происходит количественное приспособление предпринимателей и наёмных работников к изменившемся условиям. Домашние хозяйства сокращают потребление товаров и услуг, а предприниматели в соответствии с изменившемся эффективным спросом на товарном рынке снижают объёмы производства и занятости, тем самым углубляя разрыв между спросом и предложением труда, с одной стороны, и – тем самым, дополнительно снижая ёмкость рынка (внутренний платежеспособный спрос), ещё более ухудшают макроэкономическую ситуацию.

**2.3. Рыночные факторы, существенно влияющие на оплату труда.**

На оплату труда существенно влияют нижеследующие рыночные факторы.

Первый рыночный фактор – спрос и предложение на рынке труда. Когда на рынке труда спрос на какую либо категорию работников превышает предложение, то цена определённого вида труда повышается выше его стоимости - точки равновесия – точки пересечения прямых спроса и предложения (см. рис. 1, 2. приложение )

Таким образом, представители дефицитной специальности будут продавать свою способность к труду выше её действительной стоимости в течении всего периода превышения спроса над предложением. В качестве

примера можно привести объявления о вакансиях системных аналитиков, системных администраторов, финансовых аналитиках с окладами от 1000 и выше долларов США в месяц.

Вторым рыночным фактором, воздействующим на величину вознаграждения за труд, является конкуренция, или монополия на рынке труда. Конкуренция на этом рынке ведёт к приближению уровня заработной платы к равновесной цене труда (точке пересечения прямых спроса и предложения). Это означает, что конкуренция ведёт к выравниванию не абсолютной зарплаты за тот или иной период, а к её пропорциональности производительности труда соответствующих работников. Тем самым в национальном масштабе устанавливается примерно равная заработная плата за труд равной производительности.[[5]](#footnote-5)

С другой стороны, монополисты диктуют работникам свои условия труда и его оплаты. Они заинтересованы в безработице, ослабляющей борьбу наёмных работников за свои экономические права и позволяющей снижать заработки ниже стоимости необходимого продукта.

Экономическая борьба на рынке труда – это конкурентное столкновение между работодателями и работниками, касающееся условий купли и продажи рабочей силы.

В России число предприятий, на которых проходили забастовки возросло с 260 (1990 год) до 8856 (1995 год), т.е. в 34 раза, в которых приняли участие – соответственно 99,5 тыс. человек (1990 г.) и 489,4 тыс. чел. (1995 г.)

Основной причиной забастовок является несвоевременная выплата заработной платы. Так, только за два года с 1994 по 1996 просроченная задолженность по зарплате увеличилась с 766 млрд.руб. до 13380 млрд.руб, т.е. в 17,5 раз.

Расчёты зам директора Иститута Труда Минтруда и социального развития РФ Р.А.Яковлева показывают, что за период 1991-2000 годы произошло расширение границы бедности с 10% наличного занятого населения до 65 %, а соответствующая средняя заработная плата (175 руб. образца 1991 года) охватывает совокупность граждан, превышающую 95 % работающих .

Таким образом, промышленный спад (54% общего объёма промышленной продукции в 2000 году по сравнению с 1990 годом), сопровождался созданием резервной армии безработных в размере 20 % занятых, т.е. высвобождались работники высококвалифицированные, работавшие ранее на высокопроизводительном технологически совершенном оборудовании [[6]](#footnote-6).

Приватизация и перераспределение доходов в постсоветской России, не только не сопровождались ростом результативности производства и появлением более эффективного собственника, но и, наоборот, переместили собственность и деньги в руки тех, кто менее всего заинтересован в развитии и приумножении отечественного производства, в производительном вложении капитала.

Это вместе с минимизацией покупательского спроса (в силу урезания, задержек и невыплат заработной платы 65 - 70 % трудящимся) занятых привело к падению объёмов производства в невиданных в мирное время размерах.

В этих условиях на предприятиях практически исключается гарантированность оплаты труда. Стремление новой буржуазии к максимальному снижению доли работников в валовом доходе предприятий находит своё количественное выражение в тенденции уменьшения удельного веса заработной платы в денежных доходах россиян с 74,1 % в 1990 году до 39,1 % в 2000 году.

Анализ уровня травматизма на предприятиях различных форм собственности за 1995-1998 годы показал, что травматизм (на 1000 работающих) на частных предприятиях в 2-3 раза выше, чем на госпредприятиях, при этом число оплачиваемых по больничному листу дней нетрудоспособности – наоборот ниже.[[7]](#footnote-7)

Такое хищническое отношение к трудящимся ведёт к нарастанию социальной напряжённости в обществе и требует соответствующих мер со стороны государства.

 Глава 3. Реалии российской действительности.

**3.1. Деформация воспроизводственного процесса.**

В конце 80-х годов национальные хозяйства союзных республик на основе интеграции сложившихся крупных промышленно-производственных и агропромышленных комплексов, с учётом использования преимуществ территориального разделения и глубокой отраслевой специализации труда, в значительной мере дополняли друг друга и были слабо связаны с мировым рынком (который, как известно из истории, в лице буржуазных правительств, отнёсся враждебно к стране победившего пролетариата, и народам последней пришлось строить фундамент экономики за счёт необычайного напряжения сил и лишений) поставляя на него около 3 % производимой продукции и получая оттуда около 4-7 % потребляемых ресурсов и производя остальные 93 - 96 % для внутрисоюзного потребления на своих производственных мощностях. В условиях определённой ёмкости внутрисоюзного рынка, и регулярно выплачиваемой заработной платы, не было причин для массовых сокращений производственных мощностей и рабочих мест .[[8]](#footnote-8)

После образования на месте СССР независимых государств, формально создавших Содружество и взявших курс на утверждение

либеральной открытой рыночной экономики, деформации подверглось всё постсоюзное пространство, так как новые государства под влиянием эйфории от «наконец достигнутой национальной независимости» ликвидировали единое экономическое пространство (системы внутрисоюзной специализации, кооперации и интеграции), и резко сократили межреспубликанский обмен, но не смогли быстро адаптироваться к правилам и требованиям мирового рынка. Неготовность стран СНГ «на равных» войти в систему мировых хозяйственных связей стала одной из основных причин развернувшегося в них экономического кризиса.

Начавшаяся под воздействием мирового рынка переориентация хозяйственных связей постсоветских государств с «ближнего» на «дальнее» зарубежье привела к существенным структурным изменениям в экспортно-импортных связях, а затем и в производстве стран СНГ. Как известно, в экспорте государств Содружества в настоящее время преобладают топливно-энергетические и минерально-сырьевые ресурсы, а в импорте – продукция зарубежных производств предметов потребления, прежде всего – лёгкой и пищевой промышленности, что предопределило резкое сокращение собственного производства этой продукции. Чем интенсивнее добывающие отрасли стран СНГ «врастают» в систему мирохозяйственных связей, тем глубже спад производства в их обрабатывающих отраслях, которые в силу более низкой, чем мировая, эффективности своего производства и

невысокого качества продукции, не в состоянии приобретать продукцию ресурсопроизводящих отраслей по мировым (или близким к ним ценам).

Резко сократилась роль государств Содружества в мировой экономике. Если в 1990 году доля Республик Союза в мировом ВВП (по паритетам покупательной способности) составляла 7,6 %, то в конце 90-х годов – 2 %. ВВП в среднем по СНГ в 2000 году составил лишь 62,2 % по сравнению с 1990 годом, а ВВП России – соответственно – 64,6 %.

Из данных Таблицы 1. (см. приложение) следует, что за рассматриваемый период глубина спада в промышленности была больше, чем в сельском хозяйстве, что обусловлено:

1. разрыва хозяйственных связей;
2. снижением инвестиционной активности.

Обвальное сокращение грузоперевозок вызвано снижением количества и объёмов действующих производств, уровня специализации и кооперации.

Это позволяет сделать вывод о превращении государств Содружества в сырьевые придатки развитых государств, щедро, но не даром, инвестирующих размещение грязных, трудоёмких, добывающих производств там, где рабочая сила самая дешёвая и государство проводит либеральную внешнюю и внутреннюю политику, в том числе и в части сверх- эксплуатации занятого населения. Поэтому с позиции иностранных инвесторов в добывающе-сырьевые отрасли России для минимизации заработной платы занятых в этих отраслях работников совершенно выгодно

было создать значительную резервную армию труда. Так, если в 1991 году занятых в экономике России было 73,8 млн. человек, то в 1998 году – только 63,6 млн. человек, т.е. 10,2 млн. человек высококвалифицированных работников остались без стабильно оплачиваемых рабочих мест.

**3.2. Российский рынок труда в 2000 году.**

Позитивная динамика макроэкономических показателей в 2000 году существенно влияла на рынок труда. По оценкам Госкомстата, за год ВВП России увеличился на 7,7 %, выпуск продукции базовых отраслей – на 8,4 %, объём промышленной продукции – на 9,6 % и инвестиции в основной капитал – на 17,7 % .[[9]](#footnote-9)

**3.2.1. Что происходило с занятостью.**

Численность занятых экономической деятельностью возросла за 2000 год с 63,8 до 65 млн. человек, т.е. на 1,2 млн. или на 1,9 %, в результате увеличения занятых в малом частном предпринимательстве – на 1,6 млн. человек, при сокращении числа занятых на средних и крупных предприятиях на 0,4 млн. человек.

Основная часть занятого населения страны – свыше 43,7 млн. чел., или 67 % общей численности занятых (в декабре 2000 года) сосредоточена на крупных (более 250 работников) и средних (от 50 до 250 работников) предприятиях.

Ситуация с занятостью на этих предприятиях характеризовалась:

* число новых рабочих мест увеличилось на 8 %, а численность «принятых на работу» с января по декабрь составила 11,2 млн. человек (что на 10,9 % выше, чем за 1999 год), в том числе 580 тысяч человек (5,2 %) были направлены на новые рабочие места. Численность «выбывших по различным причинам» за это время увеличилась на 13,1 % и достигла 11,6 млн. человек. Таким образом, общая численность работающих на крупных и средних предприятиях сократилась на 0,4 млн. человек.
* уменьшением более чем на треть числа уволенных по причине сокращения штатов;
* резким снижением неполной занятости в связи с административными отпусками и работой в режиме неполной рабочей недели: в два раза по сравнению с соответствующим периодом 1999 года.

**3.2.2. Динамика безработицы.**

Общая численность безработных, рассчитанная по методике МОТ (когда учитываются лица, не занятые, но активно ищущие работу (еженедельно посещающие службу занятости), уменьшилась за 2000 год с 8,9 до 7 млн.человек. Количество получающих пособие по безработице сократилось с 1,3 до 1 млн. человек

Доля мужчин в общей численности не занятых составила 53,3 % , а в численности получивших статус безработного – 31 %. Средний возраст безработного – 35 лет, а среднее время поиска работы – девять – десять месяцев. Безработные, зарегистрированные в органах службы занятости, находят работу за шесть – семь месяцев, причём молодые люди в возрасте до 20 лет – в два раза быстрее, чем лица пред пенсионного возраста.

Уровень общей безработицы (отношение численности всех безработных к численности экономически активного населения) сократился с 12 % (на 1.01.00) до 9,7 % (на 31.12.00), а уровень регистрируемой безработицы – с 1,7 % до 1,4 % (рассчитано по данным Таблицы 2, см. приложение).

В настоящее время в органах службы занятости регистрируется каждый седьмой безработный. Ежемесячно производятся выплаты пособий по безработице (с учётом погашения задолженности за предыдущие годы) 1,2

млн. граждан. В среднем выплаты на одного безработного в 2000 году составили 460 рублей по сравнению с 337 рублями в 1999 году.

Из вышеназванного следует, что уровень безработицы недопустимо высок – девять – десять месяцев в поисках работы - это слишком длительный срок. Самый трудоспособный возраст – 35 лет соответствует среднему возрасту безработного в России, что говорит о системном кризисе экономики страны, о чрезмерной эксплуатации и плохих условиях труда. Возраст принимаемых и не принимаемых на работу свидетельствует, что работодателей интересует не опыт и уровень профессионализма, а главным образом – молодость и отсутствие опыта.

Снижение экономически активного населения – это отрицательный симптом, подтверждающий системность экономического кризиса. Значительное уменьшение обращающихся в органы службы занятости свидетельствует о том, что многие безработные просто потеряли надежду найти работу через госслужбу занятости или уже не в состоянии еженедельно посещать эту службу, и вынуждены изыскивать средства существования самостоятельно. Некоторый рост занятости в целом, при одновременном снижении общего количества занятых на средних и крупных предприятиях подтверждает, что экономика России до 2000 года мельчала и продолжала двигаться в заданном иностранными инвесторами направлении.

**3.3. Особенности оплаты труда в России.**

Либерализация цен, приватизация, перераспределение доходов и собственности в постсоветской России переместили деньги, а затем собственность в руки тех, кто был во власти и в торговле. Поэтому резкий рост ввоза импортных предметов потребления сопровождался банкротством и ликвидацией собственных производств, ростом официальной и на порядок выше - неофициальной безработицы. Непредсказуемость фискальных отношений, цен, дороговизна сырьевых ресурсов и электроэнергии, отсутствие гарантированных и платежеспособных рынков сбыта, способствует постоянной хозяйственной неопределённости. В условиях постоянной нехватки оборотных средств, предприниматели занижают заработную плату наёмным работникам до минимальных размеров.[[10]](#footnote-10)

Низкий уровень заработной платы и её не гарантированность привели к тому, что она не в состоянии выполнять свои естественные – воспроизводственные и стимулирующие функции и превратилась по сути в «пособие на содержание», зачастую едва спасающую работников от прямой нищеты.

Данные таблицы 3, показывают, что если средняя заработная плата как будто обеспечивает около двух прожиточных наборов благ и услуг

стабильно, то минимальных зарплат для обеспечения прожиточного минимума в 2000 году уже необходимо – более 11, против 5 – в 1996 году. Удельный вес минимальной заработной платы в средней заработной плате при этом понизился почти в два раза – с 9,2 до 4,9 %. То есть происходит дальнейшее расслоение общества на богатых и бедных. Велик удельный вес теневых выплат в денежных доходах населения. При этом новые капиталисты стремятся максимально снизить долю работников в валовом доходе предприятий, что находит своё количественное выражение в тенденции уменьшения удельного веса заработной платы в денежных доходах россиян (с 74,1 % в 1990 году до 39,1 % в 2000 году).

Наконец, на предприятиях месяцами задерживают заработную плату.

В целом же невозможность обретения достаточного для нормальной жизни гарантированного заработка вынуждает работников к вторичной и даже третичной занятости, ведёт к перенапряжением и возникновению условий для травматизма и техногенных аварий, уровень которых , как указывалось ранее, на частных предприятиях России в два с половиной - три раза выше, чем на государственных.

Заключение.

 Таким образом, при переходе к рынку, и в процессе национализации экономик руководители новых государств исходили не из долговременных интересов своих народов, а двигались в канве выгодной для западных инвесторов политики превращения в их сырьевые придатки с дешёвой рабочей силой.

Вместе с тем сущность дохода работника выражается экономическим законом заработной платы в следующей объективной зависимости: заработная плата определяется стоимостью (ценой необходимых для воспроизводства материальных благ) рабочей силы как товара.

 Поэтому первый социально-воспроизводственный фактор, определяющий величину заработной платы – стоимость жизненных средств, необходимых для нормального воспроизводства рабочей силы. Под которым понимается не только восстановление работоспособности труженика, но обучение и содержание нетрудоспособных членов его семьи. Эта сумма представляет низшую границу стоимости воспроизводства рабочей силы. Верхняя граница стоимости рабочей силы включает достаточные затраты на исторически определённые социально-культурные потребности (приобретение жилища, автомобиля, получение качественного образования, высокое духовное и культурное развитие).

С 30-50 годов 20 века на Западе государство взяло на себя обязанность обеспечивать одну из важных гарантий экономической безопасности работников – в законодательном порядке стало устанавливать минимальный уровень заработной платы.

 Так в США он составляет 1200 долларов в месяц. Но в России прожиточный минимум состоял в 2000 году из 12 минимальных зарплат, против 5 – в 1996 году.

 Таким образом, требуется напряжённая работа всех граждан России для вывода экономики и социальной сферы государства на уровень, соответствующий статусу социального, как зафиксировано Конституцией РФ.

Библиография.

1. Борисов Е.Ф. Экономическая теория: Учебник.- М.:Юристъ, 2001 г.
2. Куликов В. Концептуальные основы современной экономики труда./Российский экономический журнал. 2000. №11-12, стр.56.
3. Власова Н. Российский рынок труда в 2000 году./Человек и труд. 2001.№4, стр.40.
4. Российский рынок труда не стал состязательным/Человек и труд.2001. №5, стр.66.
5. Рожков В. Политика занятости: стратегические задачи./Человек и труд.2001.№4,, стр.36.
6. Мациев Д. Макроэкономика СНГ: десятилетие реформ./Российский экономический журнал.2001.№5-6.стр.60.
7. Маршал А. Принципы политической экономии.:Перс англ. Т.1-3.-М:Прогресс,1984.
8. Маркс К. Капитал.Избр. соч.в 9 т.Т.9 Ч.2.- М.:Политиздат, 1988.
9. Николаева. Экономическая теория
10. Сидорович А.В. Курс экономической теории. М: МГУ. «ДИС»
11. Яковлев Р. Как нацелить политику заработной платы на преодаление бедности?/ Российский экономический журнал. 2001.№8, стр.43.
12. Уровень и динамика производственного травматизма в Российской Федерации (1993-1998). /Охрана труда, М.1999, стр.67.

###  ПРИЛОЖЕНИЕ

**Таблица 1.**

## Основные макроэкономические показатели России, Беларуси, Казахстана и СНГ в целом в 2000 году по сравнению с 1990 г. (в сопоставимых ценах), %.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Макроэкономические показатели** | **Россия** | **Беларусь** | **Казахстан** | **СНГ** |
| 1. Валовой внутренний продукт | 64,6 | 87,9 | 69,4 | 62,2 |
| 2. Общий объём промышленной  продукции | 54 | 96 | 58 | 55 |
| 3. Валовая продукция сельского х-ва (все категории хозяйств) | 62 | 71 | 52 | 62 |
| 4. Перевозки грузов предприятиями транспорта (без трубопроводного)  | 19 | 17 | 37 | 22 |
| 5. Инвестиции в основной капитал (все источники финансирования) | 27 | 49 | 29 | 29 |
| 6. Розничный товарооборот  (все каналы реализации) | 86,4 | 100,9 | 15 | 68,8 |

 ПРИЛОЖЕНИЕ

**Таблица 2.**

**Состав и структура экономически активного населения России**

**в 1999-2000 года.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Основные показатели | 1999 г.в средн.за год,млн.чел. | 2000 год, млн.чел. | Среднегодовойприрост (+), сокращение (-) |
| на 1.01. | на31.12. | в сред.за год |
| млн.чел. | в % |
| Экономически активное население | 73,3 | 72,7 | 72,1 | 72,2 | - 1,1 | - 1,5 |
| в том числе:Занятые  | 64,0 | 63,8 | 65,1 | 64,7 | 0,7 | 1.1 |
| Безработные - всего | 9,3 | 8,9 | 7.0 | 7,5 | - 1,8 | - 19,4 |
| из них- |  |  |  |  |  |  |
| зарегистрированные в службе занятости | 1,6 | 1,3 | 1.0 | 1,1 | - 0,5 | - 31,3 |

**ПРИЛОЖЕНИЕ**

**Таблица 3.**

**Соотношение минимальной, средней заработной платы**

**и прожиточного минимума в России в 1996-2000 годах.**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Показатели** | **1996** | **1997** | **1998** | **1999** | **2000** |
| Прожиточный минимум (в среднем на душунаселения) в месяц, руб. | 369,4 | 411,2 | 493,3 | 908,3 | 1180,4 |
| Средняя заработная плата, руб | 790,2 | 950,0 | 1051,0 | 1582,0 | 2025,0 |
| Количество прожиточных минимумов в средней заработной плате | 2,1 | 2,3 | 2,1 | 1,7 | 1,7 |
| Минимальная заработная плата, руб | 72,7 | 80,8 | 83,5 | 83,5 | 100,0 |
| Количество минимальных зарплат, обеспечивающее прожиточный минимум | 5,1 | 5,1 | 5,9 | 10,8 | 11,8 |
| Соотношение минимальной зарплаты к средней, % | 9,2 | 8,5 | 7,9 | 5,2 | 4,9 |
| Доля заработной платы в денежных доходах населения, % | 40,5 | 40,2 | 41,5 | 37,8 | 39,1 |
| Доля теневых выплат в денежных доходах населения, % | 24,3 | 24,9 | 23,4 | 27,7 | 24,8 |

####

####  ПРИЛОЖЕНИЕ

L L1 L2 L0

 **Рис.1. Равновесие на рынке труда**

# ПРИЛОЖЕНИЕ

 ***L0 L1 L2 L***

*Рис.* 2. Равновесие на рынке труда

(кейнсианская модель)

1. Кларк Дж.Б., «Рапределение богатства»/Пер. англ., М.,1992, с.17 [↑](#footnote-ref-1)
2. Борисов Е.Ф. Экономическая теория: Учебник.-М.:Юристъ,2001. [↑](#footnote-ref-2)
3. Николаева [↑](#footnote-ref-3)
4. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег.М.:Прогресс,1978. с.121. [↑](#footnote-ref-4)
5. Маршал А. Принципы политической экономии.:Перс англ. Т.1-3.-М:Прогресс,1984. с250 [↑](#footnote-ref-5)
6. Яковлев Р. Как нацелить политику заработной платы на преодаление бедности?/ Российский экономический журнал. 2001.№8, стр.43. [↑](#footnote-ref-6)
7. Уровень и динамика производственного травматизма в Российской Федерации (1993-1998). /Охрана труда, М.1999, стр.67. [↑](#footnote-ref-7)
8. Мациев Д. Макроэкономика СНГ: десятилетие реформ./Российский экономический журнал.2001.№5-6.стр.60. [↑](#footnote-ref-8)
9. Российский рынок труда не стал состязательным/Человек и труд.2001. №5, стр.66. [↑](#footnote-ref-9)
10. Яковлев Р. Как нацелить политику заработной платы на преодаление бедности?/ Российский экономический журнал. 2001.№8, стр.43. [↑](#footnote-ref-10)