

Лекция 9. Рынок труда. Распределение доходов

Начиная с этой главы мы приступаем к изучению нового типа рынков — рынков факторов производства. Спрос и предложение на этих рынках формируются под влиянием рынков потребительских товаров и услуг. Поэтому спрос на ресурсы выступает как производный спрос, а предложение ресурсов зависит в конечном счете от предложения потребительских благ. Для анализа рынков факторов производства необходимо вспомнить теорию производства, где рассматриваются основы теории спроса на ресурсы (глава 5).

Конкретизируем общий подход применительно к рынку труда. Предельная доходность труда равняется предельному доходу фирмы, умноженному на предельный продукт труда:

$$MRP_L = MR \times MP_L, \quad (9.1)$$

где MRP_L — предельная доходность труда;

MR — предельный доход;

MP_L — предельный продукт труда.

В условиях совершенной конкуренции предельный доход равен цене выпуска: $MR=P$. Если фирма максимизирует прибыль, то она нанимает рабочих до тех пор, пока предельная доходность труда не будет равна заработной плате ($MRP_L = w$), т. е. до тех пор, пока предельный доход от использования фактора (труда) не будет равен издержкам, связанным с его покупкой (т. е. зарплате). Подставив в (9.1) вместо MRP_L заработную плату w и вместо MR — цену P , получим:

$$w = P \times MP_L, \quad MP_L = \frac{w}{P}, \quad (9.2)$$

где w — номинальная заработная плата;

P — цена выпуска,

$\frac{w}{P}$ — реальная заработная плата.

Таким образом, условием максимизации прибыли является равенство предельного продукта труда реальной заработной плате. Мы вывели, что

$$MR \times MP_L = w \quad (9.3)$$

Аналогично можно вывести уравнения для капитала и земли:

$$MR \times MP_k = r_k, \quad (9.4)$$

где r_k — рентная оценка капитала, и

$$MR \times MP_t = r_t, \quad (9.5)$$

где r_t (— рентная оценка земли (так как английские слова "труд" — labour и "земля" — land начинаются с одной и той же буквы L, используется латинский термин "terra" — земля, и r(означает рентную оценку земли). Разделив w на MP_L , получим

$$MR = \frac{w}{MP_L}.$$

Аналогично

$$MR = \frac{r_K}{MP_K} \text{ и } MR = \frac{r_t}{MP_t}.$$

В условиях минимизации издержек предельный доход от всех факторов должен быть одинаковым.

$$MR = \frac{w}{MP_L} = \frac{r_K}{MP_K} = \frac{r_t}{MP_t}.$$

Так как фирма находится в положении равновесия, когда $MR = MC$, то

$$MC = MR = \frac{w}{MP_L} = \frac{r_K}{MP_K} = \frac{r_t}{MP_t}.$$

Единого рынка ресурсов нет, но есть совокупность взаимосвязанных рынков — рынка труда, рынка капитала, рынка земли, рынка предпринимательских способностей (к этим основным рынкам часто добавляют рынок информации). Изучение любых рынков (и рынки факторов производства не составляют исключения) начинают с анализа совершенной конкуренции, переходя затем к изучению несовершенной конкуренции.

9.1. Спрос и предложение труда. Определение среднего уровня заработной платы

Под заработной платой в современной экономической науке понимается цена, выплачиваемая за использование труда наемного работника. В зависимости от метода оценки трудовых затрат используют повременные (почасовую, дневную, недельную, месячную), сдельные, аккордные и другие виды оплаты.

Различают номинальную и реальную заработную плату.

Номинальной заработной платой называют сумму денег, полученную наемным работником, реальной — совокупность товаров и услуг, которые можно приобрести на эти деньги с учетом их покупательной способности.

Для большинства населения развитых стран заработная плата представляет основной источник существования, она составляет, как правило, 2/3 — 3/4 национального дохода.

Рассмотрим сначала общие принципы формирования среднего уровня заработной платы, а затем перейдем к анализу факторов, определяющих ее дифференциацию.

Главным фактором, влияющим на уровень зарплаты, является эффективность использования трудовых ресурсов, измеряемая прежде всего прямым показателем "производительность труда" (или обратным "трудоемкость"). В свою очередь, на производительность труда влияет эффективность использования других производственных ресурсов — фондоотдача, материалоотдача (табл. 9—1).

С целью упрощения будем считать, что цена факторов производства отражает их качество (хотя в реальной действительности так бывает далеко не всегда) Например, качество труда зависит от физического здоровья, общего и специального образования, организаторских способностей, производственного опыта и т. д. Есть и такие факторы, которые вообще с трудом поддаются стоимостному измерению (в частности, нравственные ценности, социально-психологический климат в коллективе), хотя играют при этом огромную роль

Таблица 9—1

Показатели эффективности производства

Ресурсы (факторы произ- водства)	Показатели эффективности	
	Прямые	Обратные
Труд	Произво- дительность труда = $\frac{\text{Продукция}}{\text{Трудозатраты}}$	Трудо- емкость = $\frac{\text{Трудозатраты}}{\text{Продукция}}$
Основные производ- ственные фонды (земля, капитальные ресурсы долгосрочного исполь- зования)	Фондо- отдача = $\frac{\text{Продукция}}{\text{Основные фонды}}$	Фон- доем- кость = $\frac{\text{Основные фонды}}{\text{Продукция}}$
Оборотные производ- ственные фонды (капи- тальные ресурсы од- норазового использо- вания)	Мате- риало- отдача = $\frac{\text{Продукция}}{\text{Оборотные фонды}}$	Мате- риало- емкость = $\frac{\text{Основные фонды}}{\text{Продукция}}$

Таблицу в тетрадь!!!

Статистика свидетельствует, что для долговременного периода характерна высокая степень корреляции между производительностью труда и реальной заработной платой.

В условиях совершенной конкуренции цена труда формируется подобно цене любого другого товара. Это означает, что все работники получают равную зарплату, которая не зависит от того, в какой фирме они работают, и

воспринимается фирмой как заранее заданная величина. Поэтому для отдельной фирмы предложение труда абсолютно эластично.

Сам уровень зарплаты в условиях совершенной конкуренции максимален — рабочий, согласно теории предельной производительности, получает полный продукт труда: $MRC = w_c$. Поэтому предельные затраты фирмы на труд равны зарплате. В условиях, когда уровень зарплаты не связан с поведением фирмы, от предпринимателя зависит только количество нанимаемых рабочих.

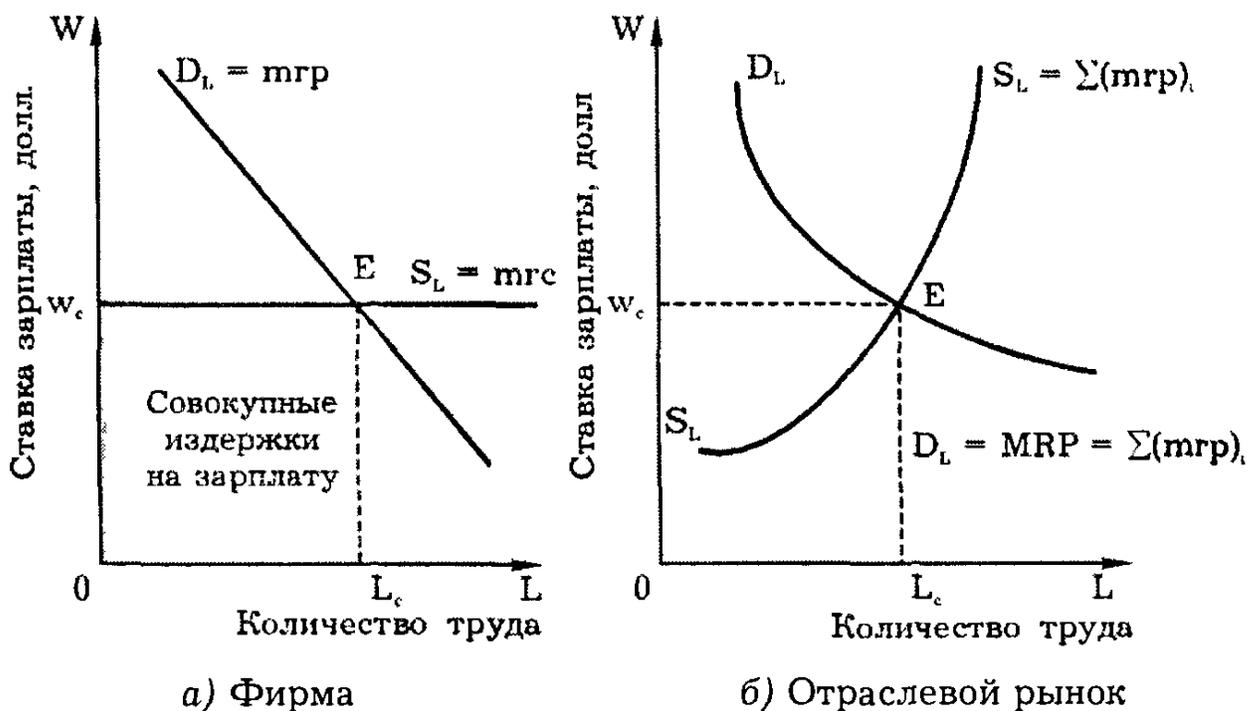


Рис. 9—1. Зарплата как равновесная цена труда в условиях совершенной конкуренции

Для фирмы выгодно нанимать дополнительных работников до тех пор, пока увеличение выручки превосходит рост издержек, т. е. пока предельный продукт труда (в денежном выражении) не сравняется с предельными издержками, т. е. с зарплатой (рис. 9—1, а):

$$mrgp = mrc = w_c.$$

Поскольку зарплата каждого работника равна w_c , то совокупные издержки предпринимателя на зарплату соответствуют площади $w_c E I_c 0$. Изменение зарплаты обуславливает объем спроса на труд (рис. 9—2). Если зарплата вырастет с w_0 до w_1 , то количество нанятых работников сократится с l до l_1 , если зарплата упадет до w_2 , то число занятых возрастет до l_2 . Таким образом, согласно неоклассической теории, количество занятых обратно пропорционально уровню средней зарплаты.

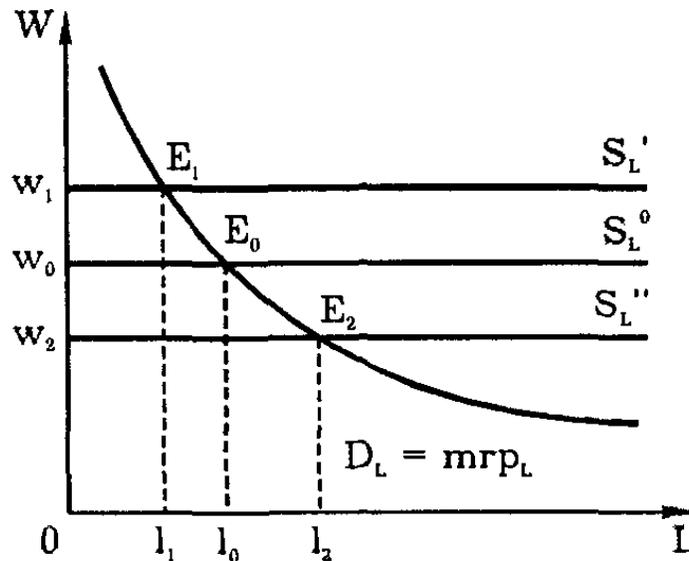


Рис. 9—2. Взаимосвязь спроса на труд и заработной платы

Каждый человек стоит перед дилеммой: больше трудиться или больше отдыхать. Она становится наиболее острой, когда изменяется сложившаяся ситуация.

Допустим, в данный момент максимальный доход, который мы могли заработать за 24 часа, равен B долл. Максимальное число часов в сутках, естественно, 24. Следовательно, наше бюджетное ограничение "доход—свободное время" можно выразить прямой AB (рис. 9—3). Принять в качестве решения точку B невозможно, так как работать по 24 часа в сутки в течение более или менее длительного периода не в состоянии никто.

Труд — своеобразный товар. Фактически продается не наемный работник, а его рабочее время. Оно имеет естественные пределы и должно быть заведомо меньше 24 часов, так как часть дня необходима человеку для отдыха, т. е. для восстановления его способности к труду. Поэтому более типичной является ситуация, изображенная на рис. 9—3, где равновесие достигается в точке E .

При этом свободное время составляет H_0 , рабочее время — $(24 - H_0)$, дневной доход, $I_0 = w(24 - H_0)$. Наклон бюджетного ограничения равен $-w$ — ставке заработной платы. Это означает, что работник максимизирует полезность, когда предельная норма замещения свободного времени доходом равна заработной плате:

$$MRS_{HI} = w$$

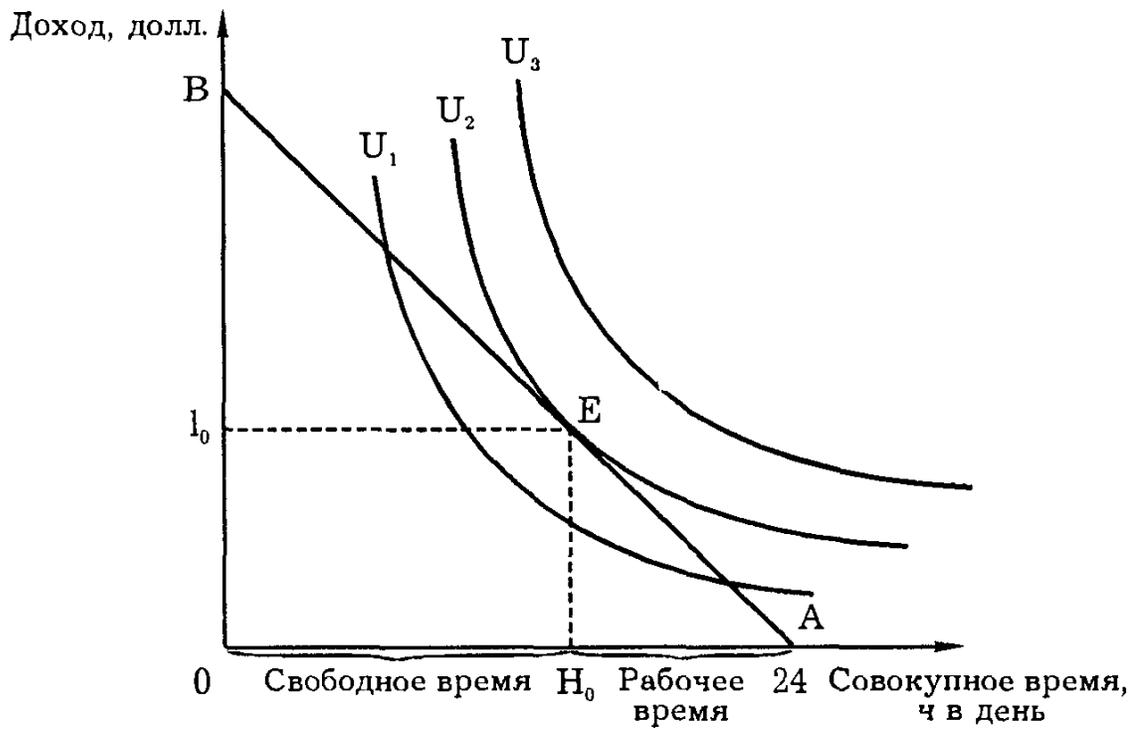


Рис. 9—3. Выбор между трудом и отдыхом

Допустим, ставка заработной платы увеличилась с w_1 до w_2 . Бюджетное ограничение смещается из AB в AB_1 (рис. 9—4). Работа в таком случае становится более привлекательной, что вызывает желание больше трудиться. Равновесие сдвигается из точки E_1 в точку E_2 (см. рис. 9—4). Если мы проведем бюджетное ограничение CD , параллельное AB_1 и касающееся кривой

безразличия U_1 , то сумеем определить

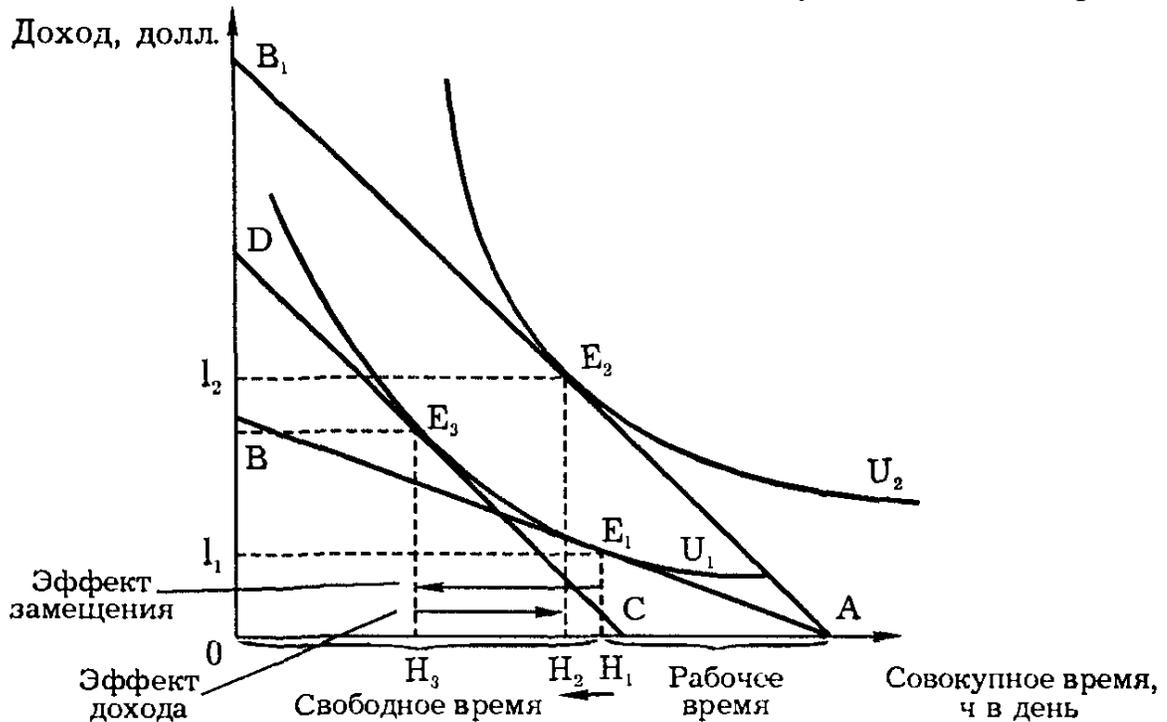


Рис. 9—4. Рост заработной платы. эффект замещения превышает эффект дохода

эффекты замещения и дохода. **Эффект замещения выражается в сокращении свободного времени и росте заработной платы.** Графически это означает перемещение из H_1 в H_3 . Однако с ростом дохода повышается ценность и такого нормального блага, каким является досуг — свободное время для развития личности. **Эффект дохода направлен в противоположную сторону и равен отрезку H_3H_2 .** Таким образом, на данном этапе роста заработной платы эффект замещения превышает эффект дохода (рис. 9—4). Это означает увеличение рабочего времени с ростом заработной платы; кривая индивидуального предложения труда имеет положительный наклон (рис. 9—5).

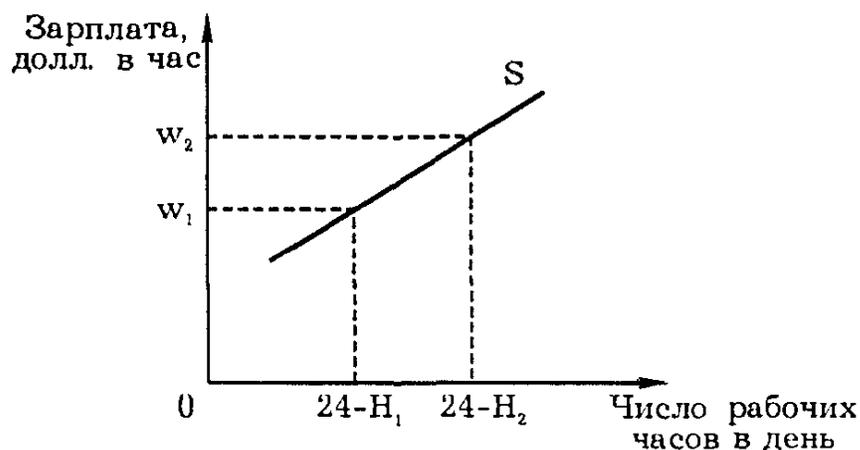


Рис. 9—5. Положительный наклон кривой индивидуального предложения труда: увеличение рабочего дня с ростом заработной платы

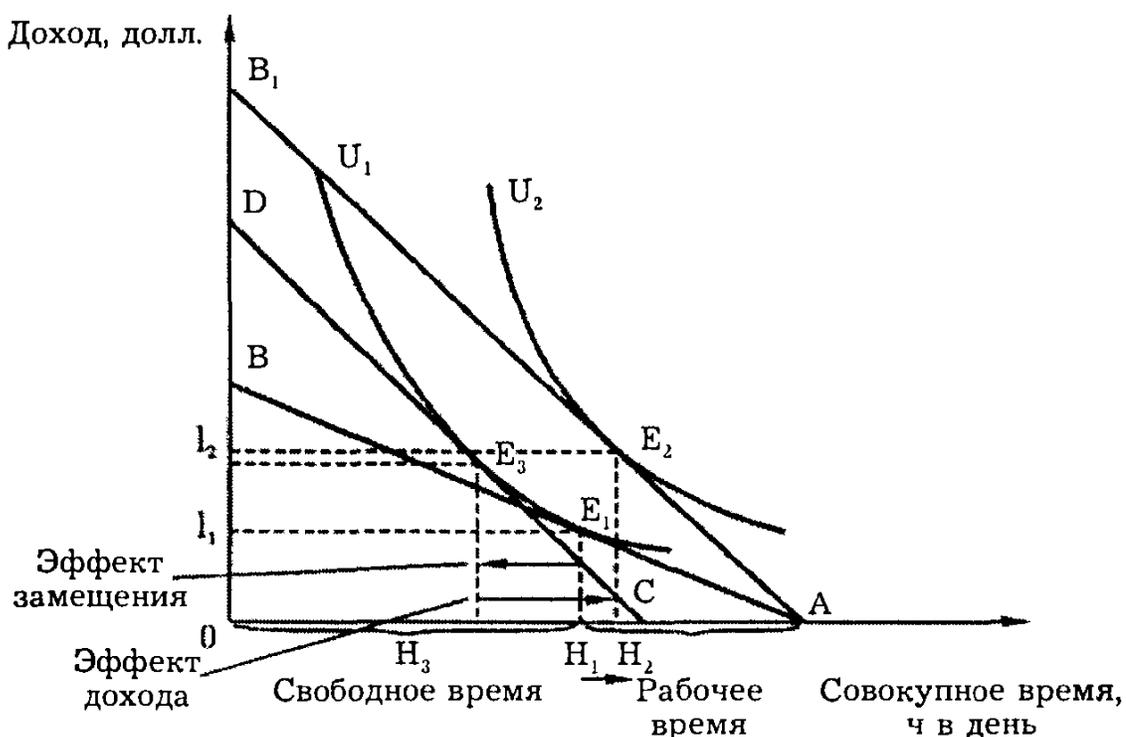


Рис. 9—6. Рост заработной платы. эффект дохода превышает эффект замещения

Однако дальнейший рост доходов притупляет желание трудиться. Индивид начинает ценить свободное время все выше и выше (к тому же и увеличение рабочего дня имеет свои пределы).

Это приводит к тому, что эффект дохода начинает превышать эффект замещения (рис. 9—6). В результате рабочее время сокращается с $(24-H_1)$ до $(24-H_2)$, а свободное время увеличивается с H_1 до H_2 . Такая реакция на рост заработной платы обуславливает отрицательный наклон кривой индивидуального предложения труда (рис. 9—7).

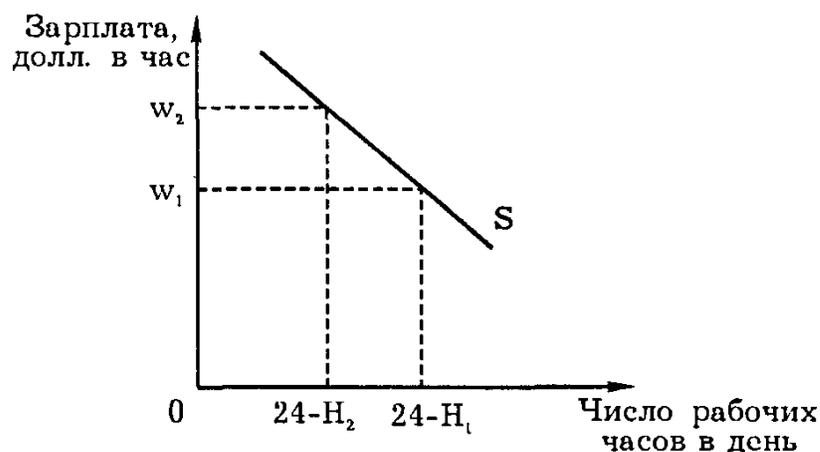


Рис. 9—7. Отрицательный наклон кривой индивидуального предложения: сокращение рабочего дня с ростом заработной платы

С ростом заработной платы обычно возникает желание больше трудиться. Однако и это желание имеет свои пределы, так как приходится жертвовать досугом — часами свободного времени. С ростом заработной платы все выше и выше становится цена отдыха. Поэтому рано или поздно наступает такой момент, когда увеличение зарплаты приводит не к увеличению, а к сокращению рабочего времени.

На рис. 9—8 показаны три этапа роста заработной платы. На первом этапе рост заработной платы с w_1 до w_2 приводит к увеличению числа рабочих часов с N_1 до N_2 , эффект замещения превышает эффект дохода. На втором этапе рост заработной платы с w_2 до w_3 не отражается на увеличении продолжительности рабочего дня, работник работает столько же, сколько и прежде, эффект замещения равен эффекту дохода. И наконец, на третьем этапе повышение зарплаты (с w_3 до w_4) ведет к сокращению рабочего дня (с N_2 до N_3), эффект замещения меньше эффекта дохода. Рост дохода стимулирует увеличение спроса на такое нормальное благо, как отдых, что отражается в росте свободного времени за счет сокращения рабочего дня. С повышением зарплаты растет и цена отдыха.

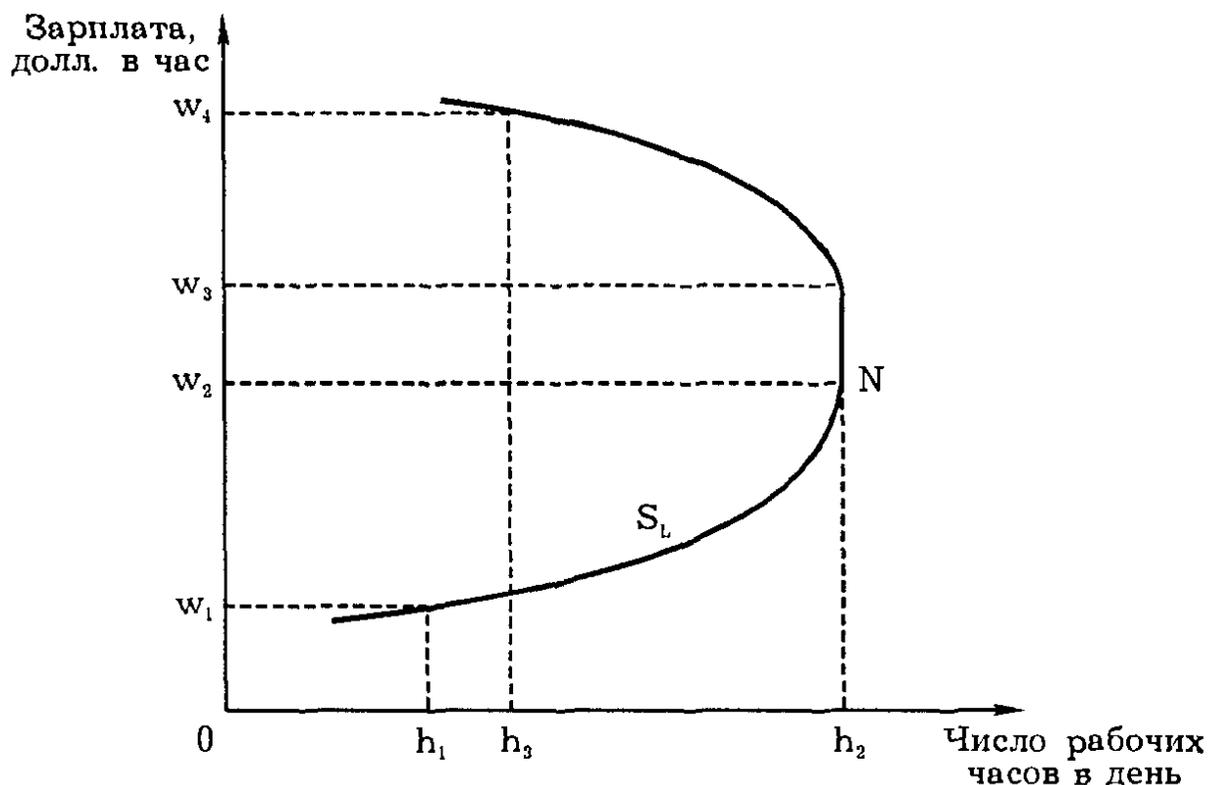


Рис. 9—8. Кривая индивидуального предложения труда

За последние сто пятьдесят лет средняя рабочая неделя в развитых странах сократилась с 70 до 40 часов при значительном росте заработной платы. Это означает, что эффект дохода превышает эффект замещения в долгосрочном периоде. Однако в краткосрочном периоде так бывает далеко не всегда. К тому же не следует забывать, что за средними данными скрываются существенные индивидуальные различия, так как чувствительность разных групп населения к росту доходов различна. Еще большая дифференциация типична для разных групп стран. В развитых странах мужчины среднего возраста (25—54 года) обычно снижают предложение труда с увеличением заработной платы, в развивающихся, как правило, наоборот.

Однако не следует рассматривать свободное время лишь как отдых, сладкое "ничегонеделание". Как правило, в часы досуга многие люди повышают свой образовательный и культурный уровень, делают важные вложения в свой человеческий капитал.

**Соотношение “инвестиций в человека” в США
и производственных капиталовложений
(социальные расходы, в % к производственным инвестициям)**

Сфера	1970	1980	1985	1990
Образование	50	42	45	55
Здравоохранение	54	63	76	101
Социальное обеспечение	90	107	123	162
Всего по трем отраслям	194	212	244	318

Источник: Марцинкевич В. И., Соболева И. В. Экономика человека. М.: Аспект пресс, 1995. С. 47.

Последние годы характеризуются стремительным ростом инвестиций в человека (см. табл. 9—2). Человеческий капитал рос более быстрыми темпами, чем физический, а суммарные расходы в образование, здравоохранение и социальное обеспечение более чем в 3 раза превышали в США в 1990 г. производственные капиталовложения.

Таблица 9—3

**Средние издержки на обучение и доходы работников
с различным образованием в США
(в тыс. долл., текущие цены)**

Уровень образования	Издержки на образование			Пожизненный заработок		
	1960	1983	1990	1960	1983	1990
Нач образование	3,2	19,8	30	168,8	384	756
Неполное среднее образование (9—11 лет)	4,8	29,9	45	193,1	384	836
Среднее образование (12 лет)	5,6	36	59,4	224,1	548	1084
Незаконченное высшее (13—15 лет)	9,6	55,2	81,8	273	618	1260
Высшее образование (16 лет и более)	15,1	74,3	107	360,6	805	1720
Разрыв в издержках и в доходах между группами.						
абсолютный	11,9	54,5	77	191,8	421	964
относительный	4,7	3,7	3,6	2,1	2,1	2,3

Источник: Марцинкевич В. И., Соболева И. В. Указ. соч С. 191.

Такой стремительный рост не в последнюю очередь связан с высоким ожидаемым доходом. Дело в том, что рациональный индивид (и семья в целом) должен соотнести затраты и выгоды от намеченного мероприятия. Методика подсчета внутренней нормы окупаемости инвестиций в человеческий капитал аналогична вложениям в физический капитал.

Для этого надо соотнести дополнительные издержки, связанные, например, с получением образования, и дополнительные выгоды, которые можно получить после обучения.

В издержки следует включить стоимость обучения, упущенный в период обучения доход и другие издержки. Выгоды же должны сказаться в повышении постоянного дохода.

В развитых странах существует устойчивая зависимость между уровнем образования и доходом, получаемым в течение всей жизни (см. табл. 9—3). Если лица с начальным образованием получали в 1990 г. в США в течение всей своей жизни доход 756 тыс. долл., то лица с высшим образованием — 1720 тыс. долл. Абсолютный разрыв составил почти 1 млн долларов.

Следует заметить, что за последние 30 лет относительный разрыв в доходах между крайними группами фактически не изменился. Это говорит о существовании тенденции, которую стараются учитывать все рационально ведущие свое хозяйство семьи.

Монополия на рынке труда

Совершенная конкуренция на рынке труда скорее исключение, чем правило. Для большинства рынков труда типична несовершенная конкуренция. Ее крайний случай представляет монополия.

Такая ситуация нередко встречается в небольших городах, где экономика города почти полностью зависит от одной крупной фирмы, предоставляющей работу основной массе населения. Если альтернативных видов труда мало (или они не идут ни в какое сравнение по оплате с работой в данной компании), то складываются условия, близкие к чистой монополии. В данном случае фирма выступает главным (а фактически единственным) покупателем на местном рынке труда,

а потому обладает возможностями влиять на уровень заработной платы. Это достигается путем сокращения числа нанимаемых работников. В результате усиления конкуренции между наемными работниками их заработная плата снижается ниже равновесного уровня. Проиллюстрируем это графиком (рис. 9—9). В случае совершенной конкуренции равновесие устанавливается в точке C — точке пересечения кривых спроса и предложения труда. Заработную плату w_c получило бы L_c работников. Так как монополист платит равную плату за каждую единицу труда, кривая предложения является кривой средних издержек. Привлечение дополнительных работников означало

бы повышение заработной платы выше средней, поэтому кривая предельных издержек MRC_L лежит выше кривой предложения. Пересечение ее с кривой предельного продукта труда в денежном выражении и определит размеры занятости. В условиях монополии $MRP_L = MRC_L$. Это означает, что, сократив число рабочих с L_c до L_m , монополия понизит заработную плату с w_c до w_m . Таким образом, монополическая власть обуславливает снижение и масштабов занятости, и уровня заработной платы и одновременно увеличивает прибыль монополии на величину, равную площади $AHMw_m$.

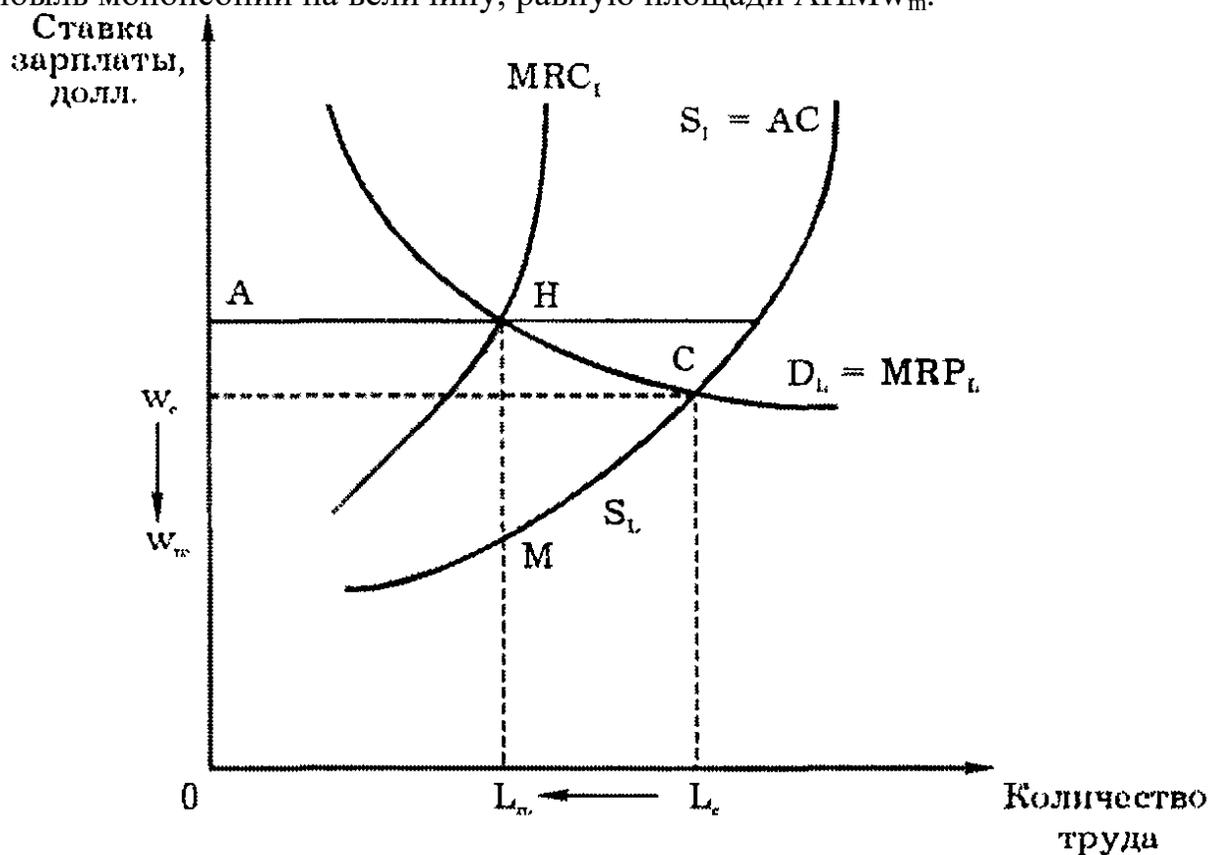


Рис. 9—9. Модель монополии

В качестве примера монополии можно привести профессиональный спорт. Национальные футбольная и бейсбольная лиги, национальная баскетбольная ассоциация в США довольно часто фигурируют в качестве типичных примеров монополии.

9.2. Роль профсоюзов на рынке труда

Важную роль на рынке труда играют профсоюзы. **Профсоюз** — это объединение работников, обладающее правом на ведение переговоров с предпринимателем от имени и по поручению своих членов.

Цель профсоюза — максимизация заработной платы своих членов, улучшение условий их работы и получение дополнительных выплат и льгот. Рассмотрим деятельность профсоюзов в условиях как совершенной, так и несовершенной конкуренции.

На конкурентном рынке труда профсоюзы действуют двояким образом. Они стремятся либо к повышению спроса на труд, либо к ограничению предложения труда.

Повышение спроса на труд достигается прежде всего путем увеличения спроса на продукт (реклама, использование политического лобби и т. д.). Повышению спроса на труд способствует также рост эффективности и качества труда. Это обеспечивается, в частности, работой кружков контроля качества, на которых работники (нередко совместно с администрацией) ищут способы повышения производительности труда, лучшего использования машин и оборудования, экономии сырья и улучшения качества продукции.

В результате повышения спроса на продукт кривая спроса D_L сдвигается в положение D'_L (рис. 9—10). Если кривая предложения имеет положительный наклон, то это приводит к увеличению занятости с L_c до L_u и росту заработной платы с w_c до w_u , так как точка равновесия сдвигается вправо вверх с E_1 до E_2 .

Успех деятельности профсоюзов в значительной мере зависит от степени эластичности кривой предложения труда S_L . Чем менее эластична кривая предложения труда, тем больше увеличится заработная плата при незначительном росте числа занятых. И наоборот, чем более эластична кривая предложения труда, тем меньше возрастает зарплата, и эффект деятельности профсоюза выразится скорее в росте занятости, чем в росте доходов членов профсоюза.

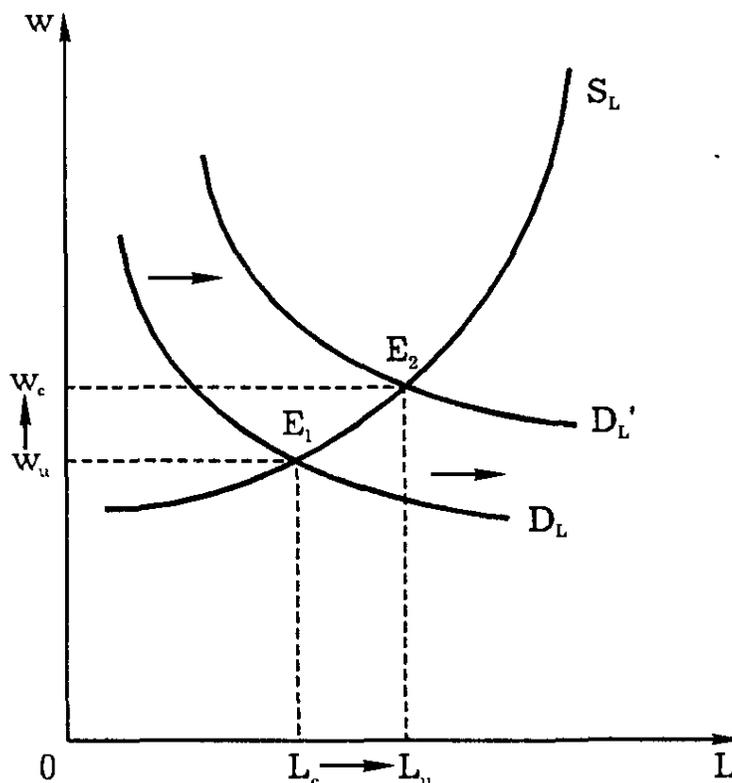


Рис. 9—10. Тактика профсоюзов. повышение спроса на труд

Рост заработной платы членов профсоюза может быть достигнут, однако, и другим путем: **ограничением предложения труда**. Ограничение предложения труда может быть результатом деятельности профсоюза по включению данной специальности в список лицензируемых профессий. Практика лицензирования широко распространена в развитых странах. В США, например, лицензированием охвачены в настоящее время около 600 видов деятельности.

Ограничение предложения труда достигается также при помощи сокращения рабочей недели, запрета или уменьшения объема сверхурочных работ, понижения пенсионного возраста, ограничения детского и женского труда, сдерживания иммиграции иностранных рабочих. Ограничению предложения труда может способствовать и внутренняя политика профсоюза (особенно успешная в тех случаях, когда профсоюз контролирует ситуацию в отрасли и не опасается конкуренции со стороны работников, не вошедших в профсоюз). Профсоюз, например, может ограничить прием членов (или прямо — административно, или косвенно — путем высоких вступительных взносов). При этом должен быть договор с фирмой о найме только членов профсоюза. В результате всех этих действий кривая предложения S_L сдвигается в положение S_L' , что приводит к сокращению количества занятых и повышению их заработной платы (рис. 9—11). Успех будет зависеть от эластичности кривой спроса.

Чем менее эластична кривая спроса на труд, тем выше поднимется зарплата при незначительном сокращении занятых. И наоборот, чем более эластична кривая спроса на труд, тем скромнее будут успехи: незначительный рост зарплат будет достигнут за счет существенного увеличения безработицы.

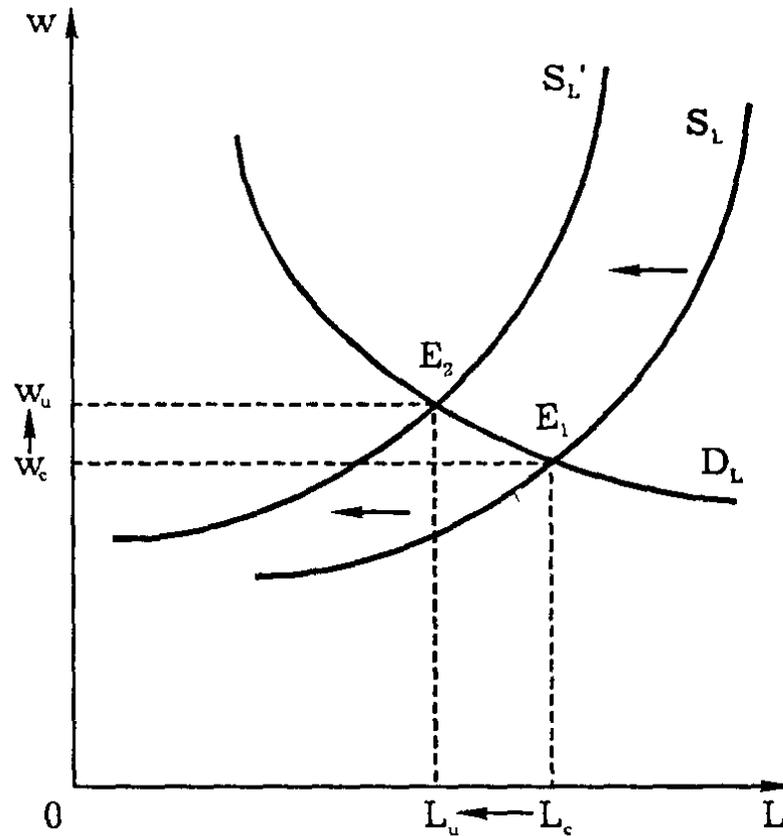


Рис. 9—11. Тактика профсоюзов: ограничение предложения труда

Одним из направлений деятельности профсоюза является борьба за расширение государственного нормирования и регулирования труда. Важной составной частью такого нормирования является законодательство о минимуме заработной платы. Цель его заключается в установлении минимума заработной платы выше равновесного уровня.

Средний уровень заработной платы при этом повышается, однако сокращаются и масштабы найма рабочих.

Проиллюстрируем это на примере. Без фиксации минимальной заработной платы равновесие установилось бы на уровне w_c . При такой зарплате было бы занято L_c рабочих (рис. 9—12). Закрепление заработной платы на уровне, превышающем равновесный ($w_{\min} > w_c$), приведет не к увеличению числа занятых до L (как хотели бы работники), а к его сокращению до L_u , так как предприниматели наймут меньше рабочих, чем при равновесном уровне.

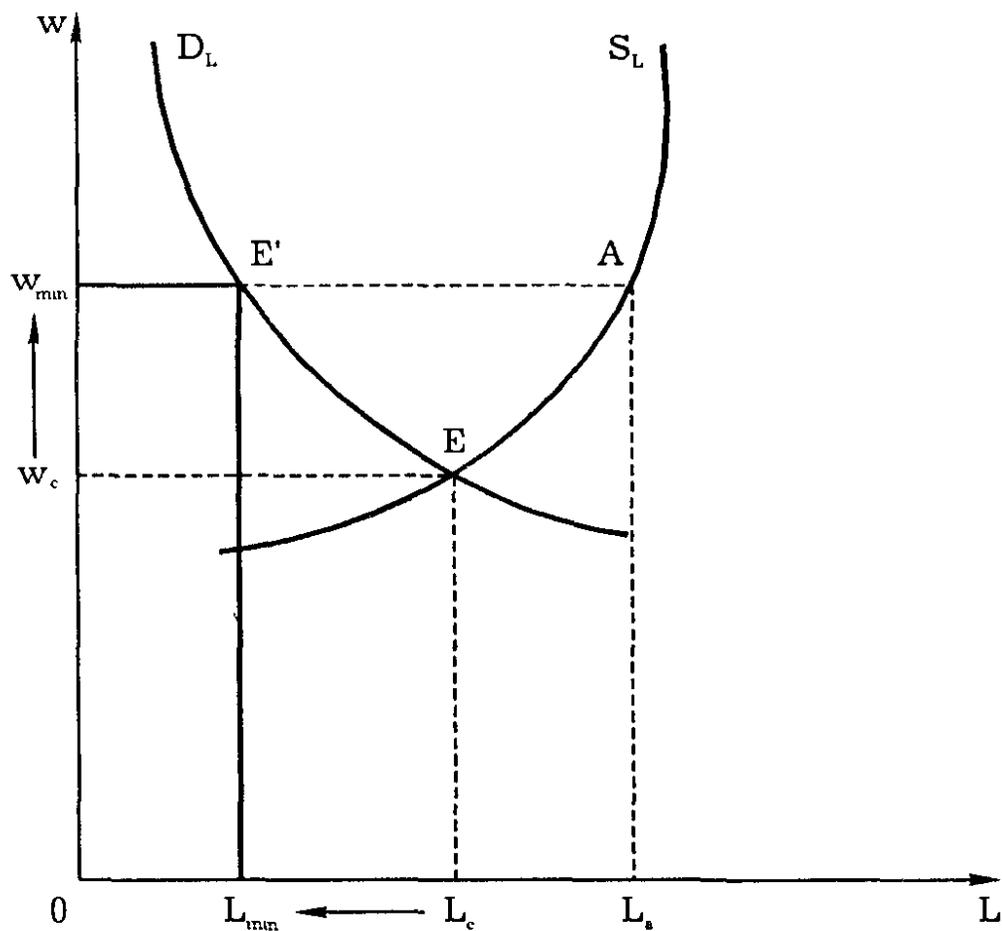


Рис. 9—12. Влияние законодательства о минимуме заработной платы на уровень занятости

Минимальная заработная плата на федеральном уровне в США устанавливается в 40—50% средней заработной платы. Впервые минимум ее был зафиксирован в 1938 г., когда был принят Закон о справедливых условиях найма. В настоящее время она распространяется на 90% наемных работников. В 1992 г. ставка минимальной заработной платы была поднята с 3,35 долл. до 4,55 долл. в час.

Закон о минимальной заработной плате затрагивает прежде всего положение неквалифицированных работников. Среди них значительную долю составляют молодые рабочие и подростки, которые более чувствительно реагируют на установление минимума зарплаты, чем взрослое население.

Согласно представлениям неоклассической теории, законы о минимуме зарплаты являются далеко не последней причиной того, что безработица среди молодежи (16—19 лет) в 3 раза выше, чем среди людей среднего возраста (25—54 года). Возникает естественный вопрос: почему, несмотря на угрозу увеличения безработицы, профсоюзы поддерживают требования о повышении минимума заработной платы? Дело в том, что негативные последствия

сказываются прежде всего на рынке неквалифицированного труда и на положении тех, кто не имеет работы. В целом же занятые рабочие (и особенно наиболее квалифицированные) выигрывают от роста минимума зарплаты. Увеличение минимума заработной платы обычно сопровождается пересмотром всей системы ставок оплаты труда в сторону ее повышения.

Если профсоюз обладает монопольной властью на рынке труда, он будет стремиться ограничить предложение труда, чтобы повысить уровень зарплаты. Рассмотрим крайний случай, когда профсоюз является чистой монополией (рис. 9—13).

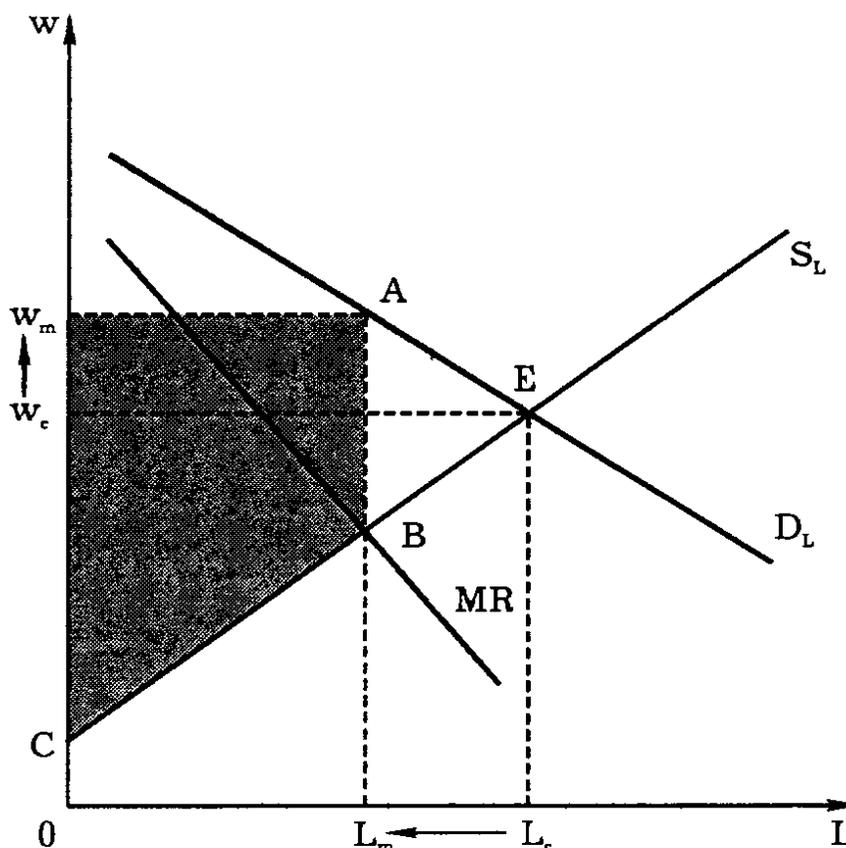


Рис. 9—13. Влияние монопольной власти профсоюза на уровень заработной платы и численность занятых

В условиях совершенной конкуренции равновесие установилось бы в точке E , было бы занято L_c рабочих с заработной платой w_c . Монопольная власть профсоюза позволяет ему сократить число занятых с L_c до L_m и увеличить, таким образом, заработную плату с w_c до w_m . Альтернативная прибыль (экономическая рента), которую получают рабочие, равна площади четырехугольника $ABCw_m$.

Случай, когда профсоюз является чистой монополией, встречается

относительно редко. Но о монопольной власти профсоюза свидетельствует тот факт, что заработная плата членов профсоюзов в развитых странах, как правило, выше, чем тех, кто не участвует в профсоюзном движении. В США эта разница составляет в среднем 10—15%. Если предложение труда постоянно, то повышение заработной платы в профсоюзном секторе выше среднего уровня обуславливает понижение заработной платы ниже среднего уровня в секторе, не охваченном профсоюзным движением.

Следует помнить, однако, что далеко не во всех развитых странах существует мощное профсоюзное движение. В США, например, доля членов профсоюзов в общей численности рабочей силы не превышала в конце 80-х — начале 90-х гг. 1/5

В заключение рассмотрим случай двусторонней монополии, когда монополии покупателя (монопсонии) противостоит монополия продавца, т. е. фирме-монопсонисту на рынке труда противостоит профсоюз-монополист.

Проанализируем эту ситуацию графически. Наложим рис 9—9 на рис. 9—13. Полученная картина представлена на рис. 9—14. Для простоты используем линейные формы зависимости (т. е. все кривые будут представлены прямыми линиями).

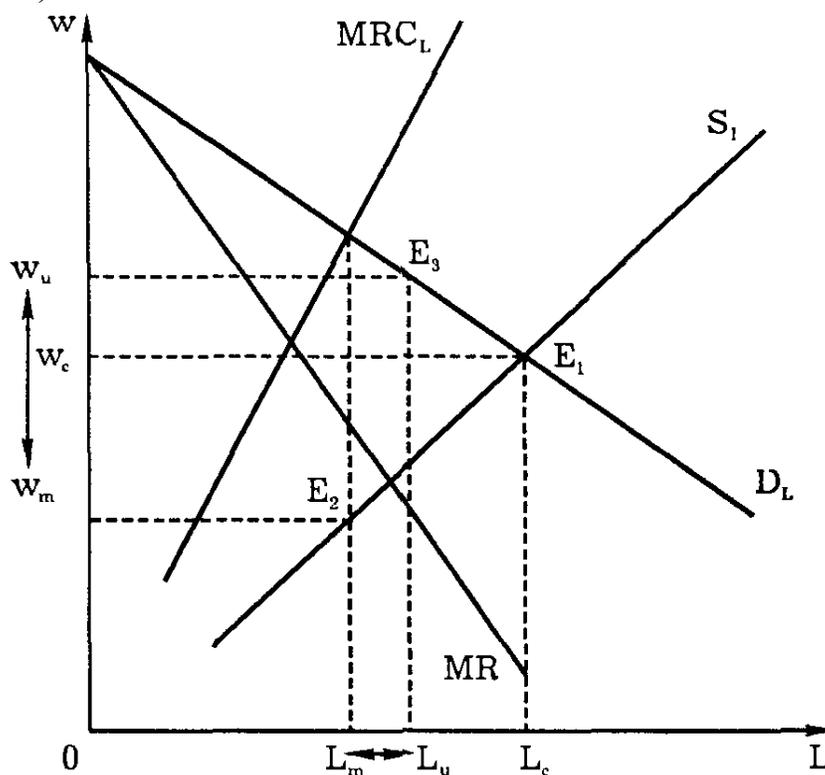


Рис. 9—14. Двусторонняя монополия на рынке труда

В условиях совершенной конкуренции равновесие установилось бы в точке E_1 — точке пересечения кривых спроса и предложения труда. При этом было бы занято L_c рабочих, а уровень заработной платы составил бы w_c .

Однако фирма-монопсонист будет стремиться понизить зарплату до уровня w_m путем сокращения занятых с L_c до L_m . Профсоюз, в свою очередь,

будет стремиться поднять зарплату до уровня w_u , также сокращая предложение труда. Таким образом, при относительно незначительном различии в числе нанимаемых рабочих (L_m и L_u) подходы к определению уровня заработной платы резко отличаются друг от друга (w_m и w_u). Каков будет уровень заработной платы, однозначно сказать нельзя. Все зависит от силы противостоящих монополий. Не исключено, что заработная плата может приблизиться к равновесному уровню. Дифференциация ставок заработной платы.

Выше мы исходили из среднего уровня заработной платы. В действительности средний уровень оплаты труда в различных отраслях и у различных работников различается весьма существенно.

В табл. 9—4 приведены данные о средней почасовой и недельной заработной плате в отдельных отраслях США в начале 90-х гг. Напомним, что до 1992 г. минимум заработной платы составлял 3,35 долл. в час. Работники отдельных отраслей получали в два, три и даже в пять раз больше минимума. К высокооплачиваемым видам работ относились производство битумного угля, автомобильная и химическая промышленность, строительство. Следует обратить внимание и на то обстоятельство, что из-за различной продолжительности рабочей недели работники отдельных отраслей получали более высокую недельную оплату при более низкой часовой (работники швейной промышленности, занятые в производстве металлоконструкций, в прачечных и химчистках и т. д.).

Таблица 9—4

**Средняя заработная плата в США в час
и в неделю в отдельных отраслях, сентябрь 1991 г.**

Отрасли	Средняя оплата в час, долл.	Средняя оплата в неделю, долл.
Производство битумного угля	17,3	787
Автомобилестроительная	15,66	689
Химическая	14,22	616
Строительство	14,14	551
Печать и издательская деятельность	11,67	446
Производство металлоконструкций	11,32	475
Пищевая	9,87	409
Отели и мотели	7,23	225
Прачечные и химчистки	7,11	241
Розничная торговля	7,07	204
Швейная	6,86	258

Еще большая дифференциация в оплате наблюдается, если мы сравним не средние отраслевые данные, а заработную плату отдельных работников. С чем же связаны такие значительные отраслевые и индивидуальные различия в заработной плате?

Эта дифференциация является следствием различий в способностях (врожденных и приобретенных), образовательном уровне (общем и специальном), профессиональной подготовке, опыте и в, конечном счете, квалификации, которой обладают различные категории работников.

Следует помнить и о том, что разные виды работ значительно различаются и по привлекательности. Остановимся на этом подробнее.

Служащие сферы услуг, среднее звено банковских работников получают в США заработную плату, намного уступающую по величине заработной плате работников химической, автомобильной промышленности и строительства. Такое положение связано не только с уровнем квалификации, но и с условиями труда. Неудобства в труде, вредный характер производства должны быть компенсированы заработной платой.

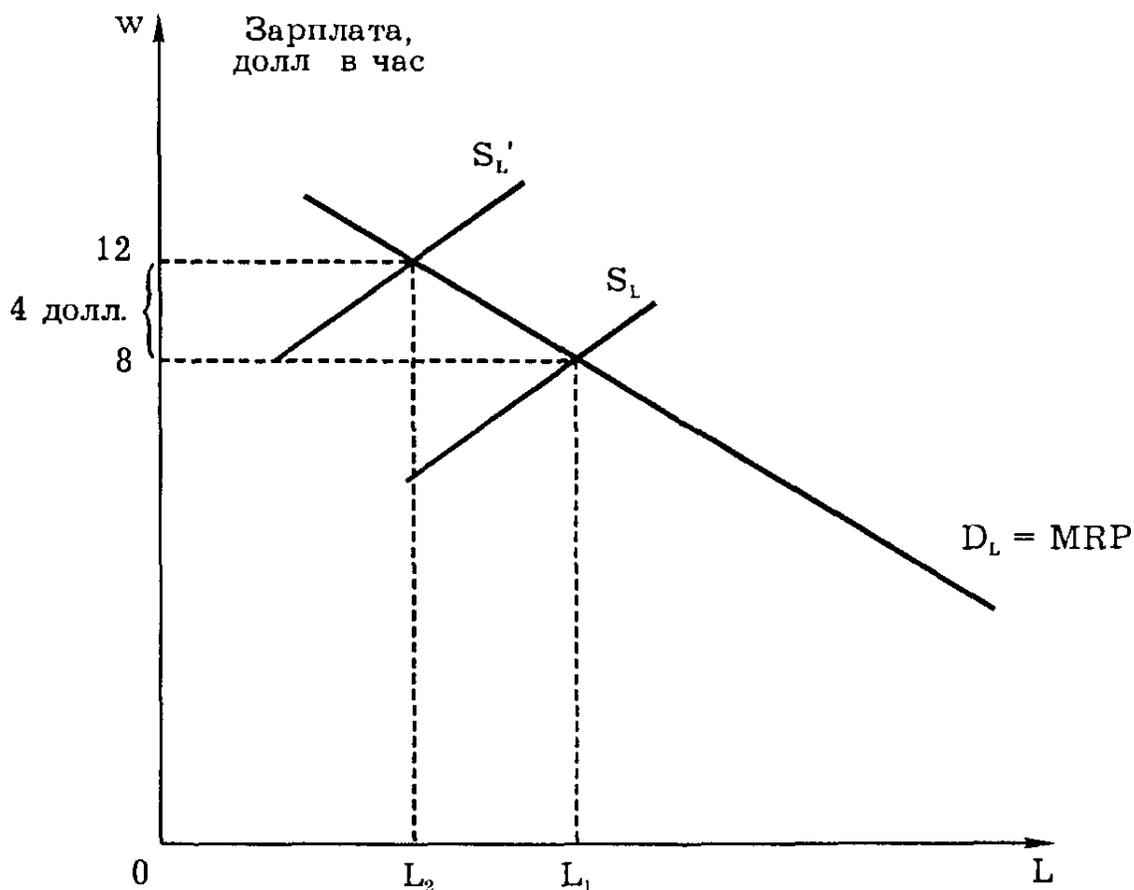


Рис. 9—15. Влияние на заработную плату различий в условиях труда

Нередко работники, получающие более низкую часовую заработную плату, имеют ряд преимуществ, которые не учитываются в денежной форме, но фактически повышают реальную заработную плату. Рисунок 9—15

иллюстрирует компенсационные различия в заработной плате. Работники менее привлекательной с точки зрения условий труда отрасли получают компенсационную разницу в размере 4 долл. в час.

Следует учитывать, что наблюдаются значительные расхождения в оплате труда и в региональном плане. Дело в том, что отнюдь не все люди легко и быстро могут менять место жительства. Особенно трудно это бывает для старшего поколения. Существуют различные институциональные и иные препятствия к миграции рабочей силы.

Наконец, в ряде стран сохраняется дискриминация труда по расовому или этническому признаку, полу, возрасту, вероисповеданию. Хотя в большинстве развитых стран такая дискриминация официально запрещена, в действительности она встречается до сих пор. Тем более это касается развивающихся стран, где рыночная экономика находится в стадии становления.

Несомненно одно направленные действия по развитию способностей, повышению квалификации, любые инвестиции в человеческий капитал повышают возможности получения более высокой заработной платы.

Более квалифицированные работники могут получать устойчивый избыточный доход — экономическую ренту, плату за редкий ресурс — их квалификацию или способности. Подобно тому, как передовые фирмы получают избыток производителя, наиболее производительные работники получают экономическую ренту.

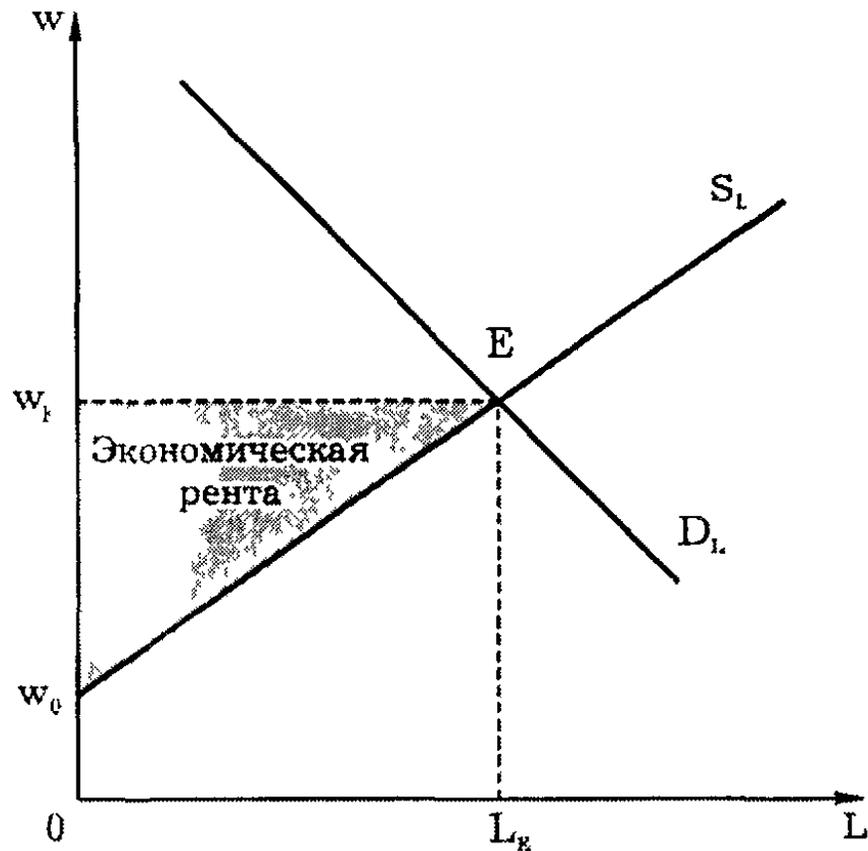


Рис. 9—16. Экономическая рента. общий случай

Рассмотрим отраслевой рынок труда. Кривая предложения труда имеет положительный наклон. Стремление привлечь дополнительных работников в отрасль связано с возрастающими альтернативными издержками. Кривая спроса на труд имеет, как правило, отрицательный наклон (рис. 9—16). В условиях равновесия заработная плата достигнет уровня w_E . Наиболее производительные работники готовы были работать, получая зарплату, равную w_0 , однако реально они получают w_E .

Разница между минимальной (резервированной) ценой труда и рыночной ценой составляет экономическую ренту. Для всех работников она равна площади треугольника w_0Ew_E . В условиях совершенной конкуренции наличие экономической ренты является стимулом для притока новых работников в отрасль. Поэтому в конкурентной отрасли кривая предложения в долгосрочном периоде становится абсолютно эластичной и экономическая рента исчезает. Однако в тех случаях, когда новые работники не обладают квалификацией старых, экономическая рента может сохраняться длительное время. Это характерно для отраслей, привлекающих уникальные человеческие ресурсы. Звезды эстрады, известные киноактеры, знаменитые спортсмены получают очень высокие гонорары.

Их способности уникальны, и потому предложение таких работников весьма ограничено (есть только один А. Шварценеггер, только одна А. Пугачева и т. д.). Оно абсолютно неэластично.

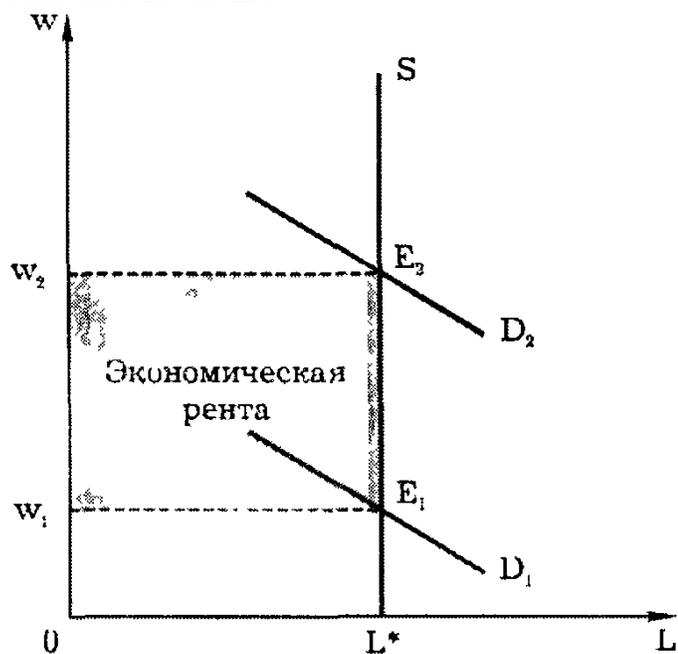


Рис. 9—17. Экономическая рента в условиях, когда предложение строго ограничено

В результате рост спроса выражается в росте цены труда, в увеличении заработной платы. Рассмотрим рис. 9—17. Первоначальный спрос на труд обозначен кривой D_1 , а предложение труда — S . В условиях неэластичного предложения цена на труд полностью зависит от спроса. Рост популярности артиста означает резкий сдвиг кривой спроса из положения D_1 в положение D_2 . Таким образом, гонорар, который получает артист, повышается с w_1 , до w_2 . Площадь четырехугольника $W_1E_1E_2w_2$ представляет собой экономическую ренту.

Экономическая рента — это плата за ресурс, предложение которого строго ограничено. Она представляет собой разницу между реальной платой за услуги специфического ресурса и той минимальной ценой, которую необходимо уплатить, чтобы побудить собственника этого ресурса его продавать. Более подробно об экономической ренте мы расскажем в следующей главе.

Неравенство доходов.

Кривая Лоренца и коэффициент Джини

Дифференциация заработной платы предопределяет неравенство в распределении личных доходов. В основе его в конечном счете лежат различия в способностях, образовании, профессиональном опыте. Важным фактором неравенства является и неравномерное распределение собственности на ценные бумаги (акции, облигации) и недвижимое имущество. Наконец, нередко определенную роль играют везение, удача, доступ к ценной информации, риск,

личные связи и т. д. Эти факторы действуют разнонаправленно, то сглаживая, то увеличивая неравенство. Чтобы определить его глубину, используют кривую Лоренца.

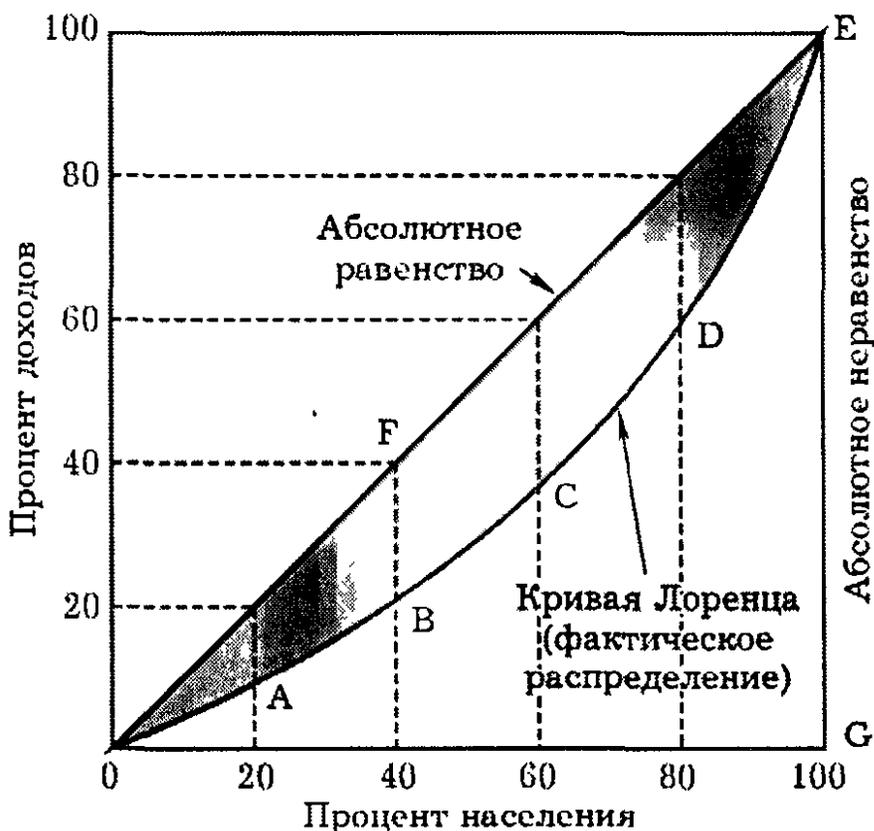


Рис. 9—18. Абсолютное равенство, абсолютное неравенство и кривая Лоренца

ГРАФИК ОБЯЗАТЕЛЬНО!!!!

Отложим по горизонтальной оси процент населения (или семей), а по вертикальной — процент дохода. Обычно население делят на пять частей — квинтелей, в каждый из них входят 20% населения (рис. 9—18). Группы населения располагаются на оси от самых малообеспеченных до самых богатых. Если все группы населения обладают равными доходами, то на 20% населения приходится 20% дохода, на 40% населения — 40% дохода и т. д. Абсолютное равенство графически представлено биссектрисой OE, а абсолютное неравенство — линией OGE. Кривая Лоренца отражает фактическое распределение доходов. Реально беднейшая часть населения получает обычно 5—6%, а богатейшая — 40—45%. Поэтому кривая Лоренца лежит между линиями, отражающими абсолютное равенство и абсолютное неравенство доходов. Чем неравномернее распределение доходов, тем большей вогнутостью

характеризуется кривая Лоренца, тем ближе она будет проходить к точке G. И наоборот, чем ниже уровень дифференциации, тем ближе кривая Лоренца будет к биссектрисе OE. Уровень неравенства определяется с помощью коэффициента Джини. Он рассчитывается как отношение площади фигуры OABCDEF (на рис. 9—18 она заштрихована) к площади треугольника OEG. Чем больше коэффициент Джини, тем больше неравенство.

Таблица 9—5

**Распределение общего объема
денежных доходов населения России в 1991—1995 гг.**

	1991	1992	1993	1994	Первое полугодие 1995
Денежные доходы — всего	100	100	100	100	100
В том числе по 20-процентным группам населения.					
первая	11,9	6	5,8	5,3	5,4
вторая	15,8	11,6	11,1	10,2	10,1
третья	18,8	17,6	16,7	15,2	15,1
четвертая	22,8	26,5	24,8	23,0	22,3
пятая	30,7	38,3	41,6	46,3	47,1
Коэффициент Джини	0,260	0,289	0,398	0,409	0,382
Соотношение доходов 10% наиболее и наименее обеспеченных групп населения	4,5	8,0*	11,2	15,1	13,4

* Данные за декабрь 1992 г.

Источник. Вопросы экономики. 1995. № 9. С. 14.

В табл. 9—5 приведены данные о распределении общего объема денежных доходов населения России в 1991—1996 гг. Они свидетельствуют о том, что для первой половины 90-х гг. была характерна тенденция к усилению неравенства. Доля беднейшей группы населения (I квинтель) за четыре с половиной года уменьшилась в 2 раза, а доля богатейшей (V квинтель) возросла более чем в 1,5 раза. В результате увеличился разрыв между ними. Если в 1991 г. доходы V квинтеля превышали доходы I квинтеля примерно в 3 раза (30,7% по сравнению с 11,9%), то в 1995 г. — почти в 9 раз (47,1% против 5,4%). Еще больший разрыв наблюдается, если использовать при анализе децильные (10-процентные) группы. В результате коэффициент Джини возрос с 0,260 в 1991 г. до 0,382 в первой половине 1995 г., т. е. почти в 1,5 раза.

Проиллюстрируем ситуацию, сложившуюся в первой половине 90-х годов в России, графиком (рис. 9—19), где OABCDE — кривая Лоренца для

1991 г.; $OA'B'C'D'E'$ — кривая Лоренца для 1995 г. Легко заметить, что произошел значительный сдвиг вправо, в сторону усиления дифференциации доходов. Следствие такого сдвига — повышение коэффициента Джини. И это стало закономерным результатом высоких темпов инфляции и падения производства.

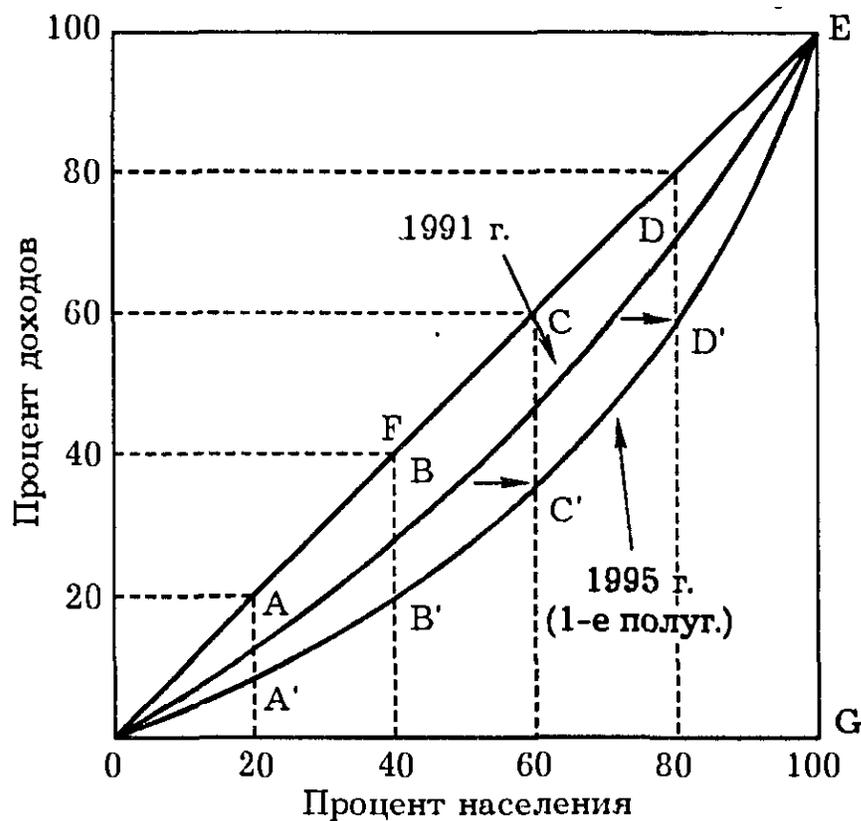


Рис. 9—19. Сдвиг кривой Лоренца в России в первой половине 90-х гг. (составлено по данным табл. 9—3)

В странах с развитой рыночной экономикой существуют различные системы перераспределения доходов. Та система распределения доходов, которую мы анализировали выше, отражает лишь распределение номинального дохода. К нему относятся все денежные выплаты, которые получает население, включая заработную плату, дивиденды, проценты, все денежные трансфертные платежи. Однако эта система не учитывает доходы, не получившие денежной оценки (доходы от садово-огородного хозяйства, работы в домашнем хозяйстве, государственной помощи на образование, государственных субсидий на оплату жилья, помощи благотворительных фондов, продовольственных талонов и т. д.).

В большинстве развитых стран правительство активно участвует в перераспределении доходов. Прогрессивный характер налоговой системы означает, что наиболее обеспеченная часть населения облагается большим в процентном отношении налогом, чем беднейшая.

К тому же часть полученных налогов, государство использует для трансфертных платежей (негативного налога) в пользу наименее обеспеченных

слоев населения. Почти во всех странах существуют программы социального страхования и государственной помощи беднякам. Социальное страхование предусматривает страхование по старости, нетрудоспособности, в случае потери кормильца или работы (пособия по безработице). Программы государственной помощи включают ряд дополнительных мер: социальное и медицинское страхование; помощь многодетным семьям; выделение продовольствия и различных льгот (в том числе снижение платы за жилье, за образование и медицинское обслуживание).

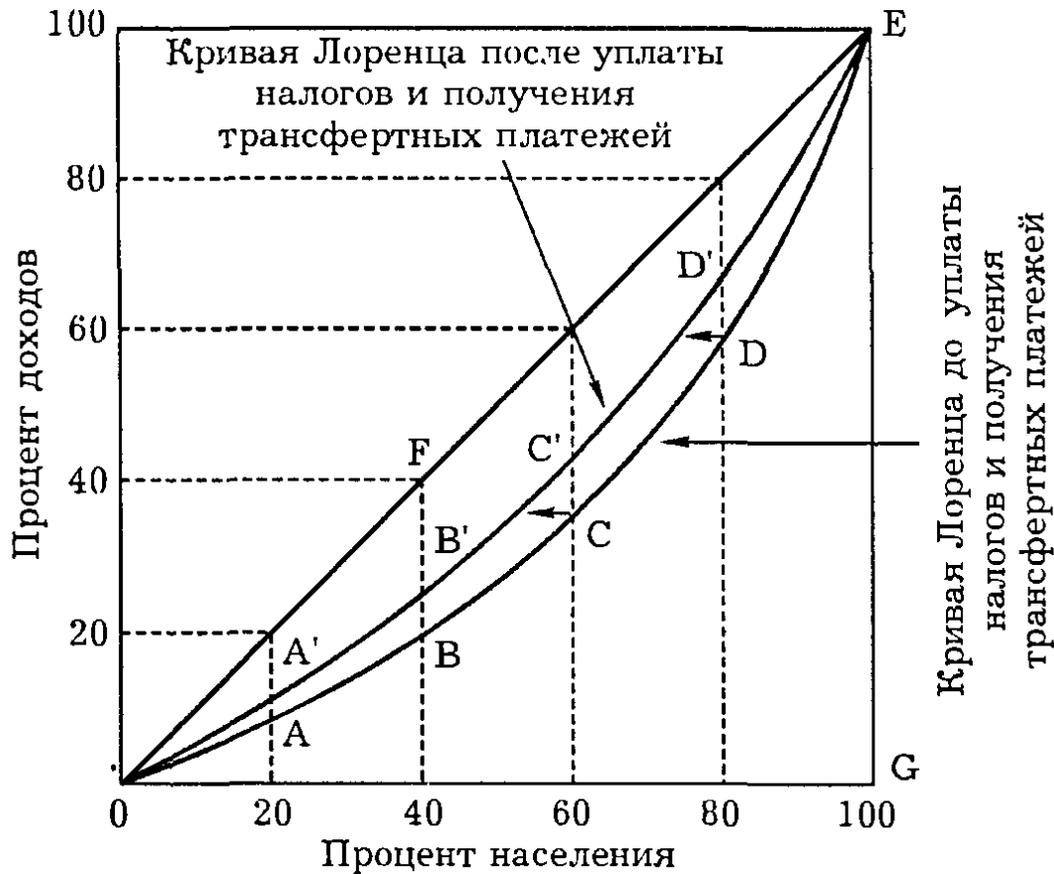


Рис. 9—20. Кривая Лоренца до и после уплаты налогов и получения трансфертных платежей

В результате политики перераспределения доходов кривая Лоренца сдвигается в сторону большего равенства (рис. 9—20). Такая политика оправдана в долговременной перспективе, так как дает возможность бедным получить образование и "выбиться в люди". Характерно, что в развитых странах принадлежность к бедным, богатым и среднему классу не является раз и навсегда заданной.

Исследования А. Блайндера показывают, что в США наследуемое богатство является фактором, усиливающим неравенство лишь на 2%. Тот, кто еще недавно входил в I квинтель, сейчас находится уже во II или III, а кто был чрезвычайно богат, — разорился.

Неравенство доходов, наблюдаемое в настоящее время, лишь наполовину соответствует неравенству, существовавшему пять лет назад. Современное общество с развитой рыночной экономикой предоставляет гражданам широкие и более или менее равные возможности. Насколько их удастся реализовать — зависит от каждого.