

Н.М. Плискевич

Институт экономики РАН, Москва

## **«Система низких зарботных плат» – институциональная ловушка постсоциалистической экономики**

В статье рассматривается одна из ключевых институциональных ловушек переходной экономики, связанная с утвердившейся еще в советский период «системой низких заработных плат» и органично дополняющей ее конфигурацией социальной сферы. Показано, что эта конструкция по-прежнему блокирует процессы модернизации, так как поддерживает установившееся неэффективное равновесие системы, препятствуя качественному росту производительности труда.

Ключевые слова: *институциональная ловушка, заработная плата, социальная сфера, социальная политика, производительность труда, власть–собственность, патернализм.*

Классификация JEL: J3, J30, B5, B50.

### **Введение**

Как показывает практика двух десятилетий реформ, серьезной и трудноразрешимой проблемой трансформационных процессов остаются институциональные ловушки. Изучающий этот феномен в постсоциалистических экономиках В. Полтерович определяет их как «равновесие, в котором агенты выбрали норму поведения, неэффективную по сравнению с другой нормой, также являющейся равновесной при тех же внешних условиях... Институт может не действовать вовсе либо приводить к аномальным результатам в силу тех или иных причин, либо оказаться неэффективным вследствие того, что поведение экономических агентов не следует нормам, в расчете на которые был спроектирован институт» (Полтерович, 2007, с. 91).

В. Полтерович анализирует примеры институциональных ловушек, присущих многим постсоциалистическим экономикам (и прежде всего российской), такие как бартерная, коррупционная, диссертационная (связанная с созданием рыночной «индустрии» подготовки учеными диссертаций для политиков, бизнесменов и т.п. лиц, стремящихся таким образом улучшить свой имидж), а также ловушки неплатежей и уклонения от налогов (Полтерович, 2007, с. 92–121). При этом им не исследуется ключевая, на мой взгляд, институциональная ловушка, связанная с созданной в рамках классической советской экономической модели «системой низких заработных плат» и органично дополняющей ее конфигурацией социальной сферы. Правда, В. Полтерович

отмечает, что в мире существует обширная литература по проблемам «ловушек бедности» (poverty traps), характеризующихся замедленными темпами развития (см., например (Matsuyama, 2008)).

Действительно, обнищание большинства населения стало ключевой социальной проблемой переходных экономик. Но ограничиваясь контекстом «бедности», мы неизбежно растворяем собственную специфику в глобальной проблематике бедности, охватывающей массу стран, прежде всего развивающихся, и обусловленной в первую очередь процессами аграрного перенаселения и переходом от аграрных к индустриальным обществам. И тут нельзя не заметить, что многие экономисты, озабоченные положением населения стран «третьего мира», уделяют существенное внимание анализу проблемы бедности, не ограничиваясь банальным тезисом, что низкий доход – ее основная причина. Например, они отмечают, что «бедность следует рассматривать скорее как отсутствие базовых возможностей, а не просто как наличие низкого дохода» (Сен, 2004, с. 107). При этом бедность следует идентифицировать по критерию недостатка возможностей, акцентируя внимание на существенных различиях инструментальной зависимости между низким доходом и низким уровнем возможностей в разных странах и сообществах.

Однако при всей значимости подобных разработок, делающих акцент на важности отхода бедного населения от патерналистских стратегий решения своих проблем, необходимо отметить, что страны, проходящие этап постсоциалистической трансформации, сталкиваются с особым видом массовой бедности и ее воспроизводства. И связан он с особой институциональной ловушкой «низких заработных плат». Ее специфика уходит вглубь советского прошлого и обусловлена особенностями той конструкции, которую мы должны демонтировать в ходе постсоциалистической трансформации, но которая на постсоветском пространстве, и в частности в России, была воспроизведена в новой институциональной оболочке. Речь идет о системе «власть–собственность» (см., в частности (Нуреев, Рунов, 2002; Плискевич, 2006, 2008а, 2008б)).

В многовековой истории человечества эта система проявлялась в разных формах, начиная от «азиатского способа производства» и кончая западноевропейским феодализмом (Васильев, 2009). Однако советская модель этой системы, как воссозданная в XX в. для целей ускоренной модернизации при опоре на традиционалистское народное большинство, в силу специфичности условий своего зарождения имеет характерные особенности конструкции, отсутствующие как у ее предшественников, так и у стран, до сих пор находящихся на доиндустриальной фазе развития или только вступающих в нее. Многие из этих особенностей были воспроизведены уже в 1990-е годы и еще более утвердились в последнее десятилетие, что позволяет говорить о сильной «зависимости от предшествующего развития» (path depen-

dence). Поэтому, прежде всего, важно уяснить место «системы низких заработных плат» и связанной с ней конструкции социальной сферы в советской системе «власть–собственность». И если рассматривать историю ее формирования, то выясняется, что «система низких заработных плат» является одним из ее краеугольных камней.

### **1. «Система низких заработных плат» в советской модели «власть–собственность»**

Если подходить к данной проблеме как к качественно отличающейся от типичных для многих стран «ловушек бедности», то важно выделить два аспекта. Первый состоит в том, что ускоренная индустриализация страны означала одновременно и ее ускоренную урбанизацию. В результате этих двух процессов в ситуации, когда частная собственность (и, соответственно, доходы от нее) была поставлена вне закона, основным источником средств существования подавляющего большинства населения стала заработная плата, выплачиваемая на государственном предприятии. И чем крупнее был индустриальный центр, тем жестче оказывалась эта зависимость, сводящая к минимуму возможности, связанные с ведением натурального хозяйства. Конечно, последнее при острой нехватке централизованно распределяемого продовольствия продолжало играть свою роль, особенно в малых и средних городах и в деревне. Но возможность иметь приусадебный участок для ведения сельскохозяйственного производства для собственных нужд была поставлена в жесткую зависимость от участия в хозяйстве коллективном (будь то колхоз, совхоз либо завод, обзаводившийся своим «подсобным хозяйством» или предоставлявший возможности для этого своим работникам).

Второй аспект вытекает из первого. В ситуации, когда заработная плата становится основным доходом для подавляющего большинства населения, а собственность на средства производства сконцентрирована в руках государства, для системы «власть–собственность», генеральной целью которой во всех сферах является монополизм, открывается возможность распространения государственной монополии на систему трудовых отношений. Государство как монополист получило возможность диктовать свои условия найма рабочей силы, устанавливать размеры оплаты труда, норм выработки и т.п. во всех отраслях народного хозяйства, исходя из требований своей высшей цели – ускоренной индустриализации.

Суть советской модернизации кратко можно определить как максимальную концентрацию ресурсов страны для создания мощной индустрии с качественным преобладанием отраслей тяжелой промышленности и связанным с ней обслуживанием военных приоритетов – ВПК. Этим целям, как известно, служила политика форсированных капиталовложений прежде всего в тяжелую промышленность за счет максимально возможного ограничения текущего потребления.

П. Грегори использовал для исследования процессов формирования заработной платы в период становления советской системы «власть–собственность» модель «справедливой» заработной платы, согласно которой «диктатор стремится оценить настроения рабочих, для того чтобы измерить изменения их представлений о «справедливой» заработной плате, предпринимать все возможные меры для сдерживания роста «справедливой» заработной платы и основывать планы капитальных вложений на реальном инвестиционном потенциале экономики, который зависит от инвестиций предшествующего периода и представлений о «справедливой» заработной плате» (Грегори, 2008, с. 122). При этом «диктатор» исходил из того, что в годы нэпа экономика страны характеризовалась как раз недостатком инвестиций и «чрезмерным» потреблением.

Сегодня странным представляется аргумент о «чрезмерности» потребления: в 1920-е годы страна только что вышла из испытаний революции и гражданской войны и ни о какой «чрезмерности» потреблении речь не идет. Но именно этот тезис оказался положенным в основу формирования идеологии «системы низкой заработной платы». И в ходе претворения в жизнь соответствующей политики речь шла не столько о «справедливости» заработной платы, сколько о нащупывании ее минимально приемлемого уровня. Причем П. Грегори в своих описаниях процесса регулирования «справедливой» заработной платы, по сути, ограничивается проблемами натурального покрытия денежной формы оплаты труда продовольствием и потребительскими товарами в районах, особо значимых для руководства с точки зрения индустриального подъема: тех, где шли важнейшие стройки, работали ключевые предприятия и т.п. То есть то, что «диктатор» активно руководил распределением потребительских товаров для интенсификации трудовых усилий и увеличения производства (Грегори, 2008, с. 123–124), означало лишь предоставление преференций не в *размерах* вознаграждения, а в *простых возможностях реализации* скромного дохода. Американский исследователь отмечал, что уже с начала сталинских пятилеток «заработная плата промышленных рабочих стала меньше соответствовать “справедливой”» (Грегори, 2008, с. 324). На это рабочие ответили «низкой интенсивностью трудовых усилий», что, в свою очередь, «сказалось на инвестиционных возможностях и, соответственно, темпах экономического роста и успехах индустриальной модернизации». П. Грегори делает вывод, что «даже режим, обладающий самыми жесткими репрессивными методами, не в состоянии контролировать всю рабочую силу» (Грегори, 2008, с. 328).

Правда, важно сделать одну оговорку. В условиях формирования и первых десятилетий существования классической советской системы, при господстве принципа низкой заработной платы действовал и принцип материального стимулирования более квалифицированного труда и ценного для государства труда не только через разного рода

распределители натуральных благ, но и через более высокую оплату труда. Как свидетельствуют данные табл. 1, заметно выше средней заработной платы получали такие категории работников, как инженерно-техническое руководство промышленности, деятели науки, искусства. Их предпочтения несколько сократились к 1960 г. (а для работников искусств – просто рухнули), а затем к концу советского периода фактически оказались сведенными «на нет». По сути, попытки реформ 1960–1970-х годов с помощью мер «материального стимулирования» поднять интенсивность трудовых усилий вели лишь к нивелированию различий в оплате труда в соответствии с его квалификацией, к подтягиванию оплаты неквалифицированного, но нередко тяжелого физического труда к труду квалифицированному<sup>1</sup>. Все это не могло не сказаться на уровне технологической вооруженности экономики.

Завершая краткую характеристику «системы низкой заработной платы», важно выделить еще одну ее сущностную черту, без которой она не могла существовать как единое целое. В основу этой системы была положена идея, согласно которой работники в форме за-

Таблица 1

Соотношение отраслевых уровней заработной платы со средней по народному хозяйству (в %; средняя по народному хозяйству каждого года – 100%)\*

Отрасль	Годы		
	1940	1960	1987
Промышленность	103	114	109
В том числе:			
рабочие	93	109	108
служащие	161	145	115
Сельское хозяйство	70	68	98
Строительство	110	115	127
Транспорт	105	110	118
Торговля	78	73	72
ЖКХ, непроизводственные виды бытового обслуживания	79	72	76
Здравоохранение, физкультура и социальное обеспечение	77	73	71
Образование	100	90	82
Культура	67	61	60
Искусство	118	79	74
Наука и научное обслуживание	142	137	107
Аппарат органов государственного управления	118	107	93

\*Рассчитано по (Народное хозяйство, 1988, с. 390–391).

<sup>1</sup> Именно этим, как представляется, обусловлен относительный рост заработных плат в строительстве и на транспорте.

работной платы получали лишь часть необходимого продукта. Другая, весьма значительная его часть изымалась в так называемые общественные фонды потребления, за счет которых и была создана советская социальная сфера, предоставлявшая гражданам услуги – либо бесплатные (здравоохранения и образования), либо по крайне заниженным ценам (транспорт, ЖКХ).

Ориентация на коллективные формы потребления благ в рамках выстроенной социальной сферы была реальным социальным завоеванием, позволившим сделать доступными для граждан страны услуги здравоохранения и образования, существенно экономить на расходах по оплате жилищно-коммунальных услуг. Однако будучи сконцентрированным в руках государства, финансирование социальных отраслей не оказывалось среди приоритетных и шло по так называемому остаточному принципу. В результате их развитие все больше отставало от потребностей населения и к концу существования советской системы их бедственное положение было очевидным. Низкая заработная плата учителей и врачей, износ материальной базы многих объектов социальной сферы, тяжелая ситуация в ЖКХ – все это проявилось как свидетельство кризиса отечественной социальной сферы советского периода. Кризис 1990-х годов лишь усугубил ситуацию, которая к 1980-м годам уже была критической.

Т. Малева и Л. Овчарова характеризуют эту ситуацию как дуализм социальной модернизации советского периода, проявившийся в том, что «при ориентации на социальные достижения институты социальной сферы формировались главным образом в качестве компонента инфраструктуры индустриального производства, ориентированного прежде всего на военные нужды. Поэтому в конечном итоге сформировалась специфическая модель социальной политики, служащая целям индустриальной модернизации. Она подавалась как эгалитарная и патерналистская, но не препятствовала высокому неравенству в уровнях и качестве жизни на практике» (Малева, Овчарова, 2009, с. 21)<sup>2</sup>.

Попыткой разрешения некоторых тяжелых проблем, связанных с обеспечением населения самым необходимым в рамках советской системы хозяйства, стало стремление различных ведомств, отраслей и отдельных предприятий решать социальные проблемы своих работников за счет собственных средств. Широкое развитие получила система разного рода ведомственных социальных объектов – поликлиник, детских садов, домов отдыха, санаториев и т.п. Конечно, возможности ведомств и предприятий резко дифференцировались в зависимости от их места в сложившейся иерархии как идеологического, так и производственного свойства. Но главное, что при такой системе производственные объекты получали не свойственные им социальные

<sup>2</sup> Это утверждение не противоречит фиксируемому статистикой снижению неравенства в уровнях доходов населения в последние десятилетия существования советской модели. Ведь система потребления в стране (как индивидуального, так и через общественные фонды) носила ярко выраженный иерархический характер. Чем больше росли доходы населения, при этом отрываясь от реальных возможностей их легальной реализации в условиях нарастающего дефицита, тем явственнее становилась разница в «весомости» рублей представителей разных статусных групп, не говоря о возможностях доступа к «бесплатным» благам. Не случайно на рубеже 1980–1990-х годов такой популярностью пользовался лозунг борьбы с привилегиями.

обременения, которые они постарались сбросить с себя, как только страна вступила в период реформ<sup>3</sup>.

В СССР существовал еще один важный аспект общего функционирования системы – закупка государством у производителя сельскохозяйственной продукции по заниженным ценам, позволявшая поддерживать цены на продукты питания на относительно низком уровне. Однако и в этих условиях расходы семей на продовольствие превышали аналогичные показатели развитых стран. Если к середине 1980-х годов население западных стран тратило на продукты питания 15–20% своих доходов, то в СССР этот показатель был существенно выше (табл. 2). При этом сложившаяся практика сельскохозяйственных закупок по заниженным ценам подорвала основы отечественного сельского хозяйства, ввергла его в кризис, из которого оно не может выйти до сих пор.

Таким образом, в советской модели хозяйствования обеспечение нормальной жизнедеятельности работника, воспроизводство его рабочей силы было обусловлено четырьмя взаимосвязанными компонентами системы:

- заработной платой, получаемой на руки и покрывающей затраты лишь на часть необходимого продукта;
- системой закупок сельскохозяйственной продукции по заниженным ценам, позволяющим поддерживать розничные цены на основные продовольственные товары на достаточно низком уровне;
- благами, получаемыми через государственные институты социальной системы либо бесплатно, либо за минимальную плату;

Таблица 2

Совокупный доход семей и доля в нем расходов на питание

Годы	1970	1980	1985	1987
Совокупный доход семей рабочих и служащих в расчете на члена семьи (руб.)	85	121	135	143
Доля затрат на питание (%)	40,1	35,9	33,7	33,3
Совокупный доход семей колхозников в расчете на члена семьи (руб.)	58	91	110	115
Доля затрат на питание (%)	44,4	39,1	36,3	36,1

Источник: (Народное хозяйство, 1988, с. 404, 405).

<sup>3</sup> То же самое можно сказать и об еще одной форме социальной поддержки работников предприятий, активно практиковавшейся в СССР, – создании собственных подсобных хозяйств для производства продовольствия «для своих». Впрочем, здесь прослеживается связь с еще одной чертой, присущей советской хозяйственной системе. Если в условиях тотального дефицита у предприятия оказывалась такая возможность, то оно пыталось максимально подстраховаться от ненадежности «смежников», организовав разного рода цеха по производству комплектующих изделий для основной продукции. При отсутствии полноценного рыночного обмена ярко проявлялось стремление к максимально возможному самообеспечению всем необходимым. Продовольствие оказывалось одним из важных условий самообеспеченности.

- благами, получаемыми на платной или бесплатной основе от своих ведомств, предприятий или учреждений через ведомственные институты соответствующего профиля.

В совокупности эти компоненты позволяли наилучшим образом решать основную задачу системы – обеспечение монопольного контроля над трудовыми ресурсами страны при минимизации общих затрат на воспроизводство рабочей силы. Даже те бесспорные достижения в сферах образования и здравоохранения, ставшие примером и для других государств в первой половине XX в., имели своей обратной стороной не только иерархически организованную структуру доступа к ее благам, но и обезличенность вклада каждого работника в ее формирование (как это происходит при создании соответствующих систем по страховым принципам). А это не способствует развитию индивидуальной инициативы, повышению индивидуальной производительности и т.п., мотивация к которым и без того сдерживалась политикой «низкой заработной платы».

С определенными стимулами связан последний из названных компонентов системы, способствовавший стремлению к трудоустройству на предприятия большей народнохозяйственной (или идеологической) значимости и, соответственно, способных предоставить своим работникам большой социальный пакет. Обременение предприятий «социальным пакетом» увеличивало себестоимость основного производства. А так как возможностями по созданию «собственной» социальной сферы обладали только предприятия или ведомства, чья роль в решении основных задач страны признавалась приоритетной, то такой рост себестоимости признавался допустимым и включался в общую систему иерархической дифференциации потребления по качественным параметрам. Само же устройство «бесплатной» или «полуплатной» социальной сферы позволяло при общей привлекательности работы на данных предприятиях в целом минимизировать издержки на оплату рабочей силы.

Оборотной стороной такой позиции стала минимизация средств, выделяемых на развитие сферы потребления в некоторые периоды истории, сводящаяся к уровню прожиточного минимума. В результате «эпоха индустриализации в России завершилась формированием полностью оторванных друг от друга оборотов инвестиций (денежно-кредитные обороты) и доходов населения (налично-денежные обороты заработной платы и других доходов населения). Сложилась целостная система комплексов отраслей. Рост индустриальных комплексов стремился к максимуму, что обеспечивалось инфляционными механизмами. Рост потребительского комплекса стремился к минимуму, будучи ориентированным на платежеспособный потребительский спрос, реальные показатели которого были значительно ниже номинальных» (Евстигнеева, Евстигнеев, 2005, с. 193).

Такая минимизация была органическим компонентом общих представлений о «рентабельности социалистического предприятия», которая в отличие от нормальной конкурентной экономики «планово формировалась государством» и определялась «величиной полученной прибыли в сравнении с размерами вложений в основные и оборотные средства» (Экономическая энциклопедия, 1979, с. 492). При этом государственный монополизм создавал условия для того, чтобы основой экономического развития становилось не получение прибыли за счет совершенствования технологий, вызывающих в дальнейшем рост производительности труда и, соответственно, экономию дорогого трудового ресурса, а минимизация знаменателя формулы определения эффективности (т.е. экономия на вложениях в основные и оборотные средства). Для этого достаточно было «в плановом порядке» установить низкие цены на первичные ресурсы производства – сырье, энергию, рабочую силу, игнорируя потребности быстрой смены основных производственных фондов для постоянного повышения эффективности производства, снижения показателей его фондо-, материало-, энерго- и трудоемкости<sup>4</sup>.

«Система низкой заработной платы» была создана как важнейший компонент общей системы «власть–собственность». Поэтому ее подлинное реформирование возможно лишь в контексте общих мер по преобразованию последней, предполагающих демонтаж присущих ей институтов, и в частности – социальной сферы как единого взаимосвязанного компонента, включающего и непосредственные выплаты населению, и блага, получаемые из «общественных фондов потребления». Иной подход оборачивается провоцированием инфляции, сводящим на нет номинальное повышение оплаты труда.

## **2. Кризис «системы низкой заработной платы» в переходной экономике**

Господство описанных отношений в социалистической экономике обернулось глубоким кризисом производства при переходе к рынку. Оказалось, что те ресурсы, которые наши предприятия привыкли получать по заниженным ценам, реально стоят гораздо дороже. Прежде всего это обнаружилось в отношении сырьевых и топливно-энергетических товаров, так как при открытии отечественной экономики, выяснилось, что производители предпочитают экспортировать эти товары по ценам, установленным на мировом рынке. Соответственно, российские предприятия должны были срочно пересматривать свою стратегию с учетом резкого роста цен на сырье и энергию. И хотя государство сдерживало этот процесс, стремясь сделать его более плавным, неизбежность перемен была очевидной.

<sup>4</sup> Относительная дешевизна труда во многом обусловила и наличие в отечественной экономике значительного числа вредных производств и технологий, предполагающих большой удельный вес тяжелого физического труда. Государство предпочитало некоторое повышение оплаты такого труда, равно как и выплаты, связанные с законодательно обусловленными правами занятых на подобных работах на досрочный выход на пенсию, на их лечение, на лечение тех, кто жил по-соседству с экологически грязными производствами, и т.п. Все это оказывалось «дешевле», чем затраты на качественное технологическое перевооружение подобных производств.

Кроме того, в условиях новой институционализации системы «власть–собственность», господствующих позиций, занимаемых естественными монополиями, которые обладают огромным лоббистским потенциалом для отстаивания своих интересов во властных структурах, наши производители и потребители в большей степени, чем в других странах, оказываются зависимыми от монопольных сговоров. Примером тому может служить ситуация с внутренними ценами на нефтепродукты при резком падении цен на нефть во второй половине 2008 г. Если в европейских странах и в США цены на бензин и другие нефтепродукты резко упали вслед за ценами на нефть, то в России снижение цен было чисто символическим.

Таким образом, для всех отечественных предприятий переход к функционированию в условиях открытой рыночной экономики повлек за собой резкий рост цен на такие компоненты производства, как сырье и энергия. Единственным компонентом, входившим ранее в комплекс дешевых факторов производства и не подвергавшимся конкурентному давлению извне, оказалась рабочая сила. По сути, нет такого давления и изнутри. У работающих по найму до сих пор нет лоббиста, отстаивающего их интересы и перед работодателями, и перед государством. Таким лоббистом в странах с развитой рыночной экономикой являются профсоюзы. Но традиционные российские профсоюзы, вышедшие из советской модели, вполне успешно вписались в новые структуры «власть–собственность» и их деятельность в рамках институтов, привнесенных из западной экономики, как например, трехсторонние комиссии, носит декоративный характер.

В этой ситуации естественная позиция бизнеса – экономия на том факторе производства, который в советской экономике был традиционно дешевым, а в новых условиях не нашел (или не создал сам) лоббиста, способного отстаивать его интересы, т.е. на трудовых ресурсах. Однако при такой стратегии бизнеса экономическое развитие лишается одного из важнейших стимулов, способствующих росту эффективности производства. Складывается ситуация институциональной ловушки: выбирается «норма поведения, неэффективная по сравнению с другой нормой, также являющейся равновесной при тех же внешних условиях» (Полтерович, 2007, с. 91).

Если бизнес-стратегии, связанные с ранее дешевыми компонентами производства – сырьем и энергией, – не могут не быть направлены на экономию этих дорожающих ресурсов, то в отношении трудовых ресурсов ситуация складывается противоречивая. Ведь импульс к началу рыночных реформ был дан прежде всего недовольством населения своим уровнем жизни. Не только у нас, но и в странах Центральной и Восточной Европы «мотором антикоммунистических революций» явилось массовое стремление к модернизации, формируемое как желание жить «как на Западе». При этом

для одних это стандарты жизни западноевропейской элиты, для других – уровень пособий по бедности, безработице и т.д.» (Шкаратан, Ильин, 2006, с. 263).

При этом, как было отмечено выше, государственная политика в сфере оплаты труда в целом ориентировала на то, чтобы средний уровень заработков, непосредственно получаемых на руки, был достаточен для покрытия лишь части необходимых расходов с учетом того, что другая их часть в той или иной степени будет покрываться из «общественных фондов потребления»<sup>5</sup>. Этот уровень заработной платы, соответствовавший достаточно скромным средним стандартам уровня жизни советского периода, с началом реформ, ознаменовавшихся резким всплеском инфляции, с одной стороны, и финансовыми трудностями работодателей – с другой, оказался недостаточным для обеспечения даже минимально необходимых потребностей большинства населения.

В этой связи важно вновь подчеркнуть, что в советской «системе низкой заработной платы» все четыре компонента были прочно связаны между собой и сбой в функционировании одного из них сказывался на работе всей конструкции, вынуждая власти инстинктивно под воздействием тех или иных обстоятельств вносить в нее коррективы. Так, уже с середины 1950-х годов стала невозможна эксплуатация деревни в тех объемах, в которых она производилась ранее. Правительство вынуждено было повышать закупочные цены на сельскохозяйственную продукцию и, соответственно, розничные цены на продовольствие. Это не могло не сказаться на пересмотре величины заработной платы, что и делалось, особенно начиная с «косыгинской реформы». Однако эти инновации затрагивали разные отрасли неравномерно. Как видно из данных, представленных в табл. 1, все больше и больше отставали от среднего уровня работники отраслей социальной сферы (здравоохранения, образования, культуры, искусства, ЖКХ). Такая ситуация не могла не породить развития сети неформальных отношений. За доступ к «бесплатным» или «полуплатным» благам население все чаще и чаще стало доплачивать. По сути, были сформированы неформальные каналы перераспределения доходов между «приоритетными» для государства отраслями и отраслями, непосредственно обслуживающими население. Но такое перераспределение могло произойти только потому, что заработки в «приоритетных» отраслях выросли, что позволяло занятым там людям закладывать в свои бюджеты

<sup>5</sup> «Система низкой заработной платы», по сути, заблокировала развитие одного из важнейших компонентов современной социально-экономической системы – человеческого капитала. Это особая многогранная тема, требующая отдельного анализа, но здесь нельзя не отметить ряд моментов. Не отрицая важной роли созданных в советский период систем образования и здравоохранения, все же нельзя не признать и их определенные ограничения, проявившиеся уже в дореформенный период. Прежде всего это касается иерархичности данных систем как организационной части иерархически выстроенной конструкции «власть–собственность». Но важнее то, что обусловленный низкими доходами большинства граждан низкий платежеспособный спрос на многие виды досуга, в целом слабая развитость досуговой сети в массе населенных пунктов страны вели к формированию в массовых слоях населения особого типа проведения свободного времени. Он не только не способствовал развитию человеческого капитала массового работника, но и провоцировал его деградацию. С этой точки зрения, причины массового алкоголизма также имеет смысл рассматривать сквозь призму «системы низкой заработной платы». Сама же система оплаты труда, при которой тяжелый физический, неквалифицированный труд оценивался не только не ниже, но часто и выше труда квалифицированного, не создавала у работников стимулов к саморазвитию, к наращиванию у себя и своих детей человеческого капитала.

расходы, например, на оплату медицинских услуг, на репетиторов, готовящих детей к поступлению в вуз, и т.д. В целом же роль заработной платы в четырехкомпонентной системе медленно росла.

Однако крах советской хозяйственной модели обусловил кризис и всей четырехкомпонентной системы поддержания уровня жизни населения. В этой ситуации у государства не было иного выхода, как, во-первых, начать индексации заработной платы, что еще больше раскручивало спираль инфляции, во-вторых, брать на себя обязательства по оплате и тех услуг, которые ранее люди могли оплачивать из собственных доходов. Именно в начале 1990-х годов были введены такие льготы, как оплата лекарств инвалидам, бесплатный проезд на городском и пригородном транспорте для льготных категорий граждан, «выплаты на детей» и т.д. Жизненную важность для населения этих появившихся льгот подтверждает тот факт, что массовые выступления начала 2005 г. против «монетизации льгот» были связаны как раз с тем, что именно данные расходы людей, по их мнению, не были в достаточной мере компенсированы.

Уже до начала реформ *de facto* компоненты недостаточно финансируемой «социальной сферы» могли неформальным образом подпитываться за счет роста доходов занятых в иных отраслях. Эти практики резко активизировались после 1992 г. и постепенно стали легитимными. Например, многие учреждения здравоохранения легализовали «соплатежи» населения за свои услуги, появились «платные» места в государственных образовательных учреждениях, однако это не мешало одновременному развитию теневых отношений в этих сферах.

Качественное изменение ситуации связано с тем, что большинство населения сегодня просто не в состоянии взять на себя дополнительную финансовую нагрузку по оплате ранее «бесплатных» или «полуплатных» услуг. Этим объясняется патовая ситуация в социальной сфере, которую, с одной стороны, нельзя не реформировать в соответствии с требованиями новых рыночных реалий, а с другой – подавляющее большинство населения не может взять на себя эту дополнительную финансовую нагрузку при существующем уровне доходов. Поэтому в 2000-е годы с их резким взлетом цен на нефть и газ проваливались любые попытки реформирования сложившейся в советский период социальной сферы.

Все признают, что созданная в нерыночных условиях отечественная социальная сфера не может долго функционировать в принципиально иной ситуации. Но ее реформа не может быть осуществлена, поскольку сегодня взять на себя оплату ранее «бесплатных» или «полуплатных» услуг способно только 25–30% населения, составляющих средний класс. Причем, если учесть, что часть из этих 25–30% не дотягивает до показателей среднего класса по критерию доходов, а нынешний кризис приведет к сокращению числа представителей среднего класса, то эта цифра существенно уменьшится.

В рыночных условиях социальная сфера оказывается сориентированной не на производство общественных благ, жизненно необходимых для нормального функционирования развитого общества (Гринберг, Рубинштейн, 2000; Рубинштейн, 2008), и не на поддержку наиболее нуждающихся, которым по различным оценкам достается не более 20% средств, официально выделяемых на эти цели. Фактически проводимая с 1990-х годов социальная политика служит иной цели – поддержанию стабильности общества «на основе неявного консенсуса власти и населения, который строится на экономике выживания» (Государственная социальная политика, 2003, с. 63). Реальной развязкой тупика с реформой социальной сферы может быть лишь резкий рост заработной платы и в бюджетной сфере, и на основной массе производств, функционирующих в стране. Это позволит снять с государственной социальной сферы часть нагрузки и направить бюджетные средства в более эффективное для общества русло.

Такой рост мог бы способствовать быстрому размыванию утвердившихся норм, связанных с «бесплатностью» или «полуплатностью» значительного числа услуг, поставляемых людям социальной сферой. Об этом свидетельствует, в частности, широкое развитие неформальных практик, связанных с оплатой этих услуг теми группами нашего общества, которым удалось вырваться за рамки «системы низкой заработной платы». В целом в годы постсоциалистических реформ подтвердилась тенденция, проявившаяся в позднесоветский период: общая система обеспечения уровня жизни населения включает четыре компонента и ослабление значения одного должно компенсироваться ростом других.

Тяжесть реформ для подавляющего большинства населения была обусловлена тем, что обрушились сразу все четыре компонента этой системы. Резко возросли цены на продовольствие, особенно в городах, которые в наибольшей степени зависят от его импорта. Цены на продукты не только сравнялись с ценами в развитых странах, но нередко и превосходят их, несмотря на качественное отставание в уровне заработной платы даже у тех, кто относит себя к среднему классу. Например, цены в московских супермаркетах в ноябре 2008 г. на такие продукты, как говядина, свинина, сливочное масло, молоко, превышали соответствующие цены в супермаркетах восточного побережья США на 20–30%, а на бензин – на 50% (Базанова, 2008, с. 30–31).

Больно ударило по работникам приватизированных предприятий решение руководства предприятия «сбросить» с себя заботы о ведомственной социальной сфере – передать муниципалитетам ведомственное жилье, закрыть ведомственные детские сады, поликлиники, дома отдыха и т.п. Это, по мнению В. Тамбовцева, сказалось и на отрицательном отношении работников к приватизации их предприятий: «Реальная делегитимизация директоров началась тогда, когда стремление к повышению эффективности потребовало реструктуризации пред-

приятый, отказа от непрофильных активов (прежде всего в социальной сфере предприятий...)» (Права собственности, 2009, с. 314).

Государственные учреждения социальной сферы, лишившиеся финансирования и на том низком уровне, к которому они приспособились в советские времена, также были вынуждены стать на путь коммерциализации. К утвердившимся неформальным практикам оплаты услуг, формально профинансированных из бюджета, добавилась легализация «соплатежей».

В этих условиях рост заработной платы в 2000-е годы, даже обгонявший официальную инфляцию, фактически не покрывал потерь, связанных с обрушением привычной четырехкомпонентной системы поддержания уровня жизни, сложившейся в предшествующий период, ориентировал людей не на развитие, а на выживание. Особенно чувствительным для населения оказалось то, что рост цен на услуги ЖКХ, продовольствие и т.п. был все эти годы выше объявляемых цифр годовой инфляции. И хотя с 2000 г. доля расходов на продукты питания снижалась (табл. 3), но снижение это было крайне медленным, и к 2005 г. представители лишь самой обеспеченной децильной группы смогли достичь уровня соответствующих расходов средней американской семьи середины 1950-х годов (Тоффлер Э., Тоффлер Х., 2008, с. 345). Доля расходов на питание в седьмой – девятой группах достигла уровня, приблизительно соответствующего отечественным показателям последних предреформенных лет (Народное хозяйство, 1988,

**Таблица 3**

Динамика доли расходов на покупку продуктов для домашнего питания по децильным группам (в % от потребительских расходов группы; группы расположены от низкой к высокой доходности)

Децильная группа	Годы					
	2000	2001	2002	2003	2004	2005
1	62,8	61,3	59,0	56,8	55,6	53,0
2	61,3	59,6	56,9	54,1	53,4	51,0
3	59,7	58,4	55,3	52,7	51,1	48,9
4	57,7	57,0	53,9	50,7	49,0	45,8
5	55,9	55,5	51,5	48,2	47,0	42,7
6	53,1	51,3	48,5	43,3	43,3	39,2
7	48,8	47,7	43,7	39,5	38,1	34,6
8	46,1	44,2	40,3	35,7	33,5	32,4
9	44,9	42,0	37,4	32,6	30,7	28,2
10	36,3	34,4	29,2	25,7	23,6	21,0

Источник: (Обзор социальной политики, 2007, с. 266).

с. 404, 405). Расходы же на продукты питания остальных децильных групп в той или иной степени не достигали дореформенного уровня.

### **3. «Система низкой заработной платы» – основное препятствие реформирования российской экономики**

Таким образом, крушение четырехкомпонентной системы поддержания уровня жизни населения объективно диктует необходимость переноса основной нагрузки с явно перегруженных в старой системе компонентов «коллективного» потребления и искусственного занижения цен на продовольствие на наиболее естественный для рыночных отношений компонент – прямую оплату труда в форме заработной платы. Лишь на этой основе можно начать приведение социальной сферы в соответствие с требованиями новой реальности.

Однако здесь мы сталкиваемся как с объективными, так и с субъективными факторами, противодействующими такому развитию событий. Эту ситуацию можно определить как особую институциональную ловушку «системы низкой заработной платы». С одной стороны, переход на рельсы эффективности предполагает разрыв с этой системой, с другой – сложившиеся в обществе формальные и неформальные отношения препятствуют переходу на эффективную траекторию, ведут к успеху движений в защиту привычной четырехкомпонентной структуры<sup>6</sup>. Этому способствует тяжелая ситуация, сложившаяся в стране в сфере формирования заработных плат.

Важным стимулом развития рыночных экономик является поиск новых способов снижения издержек. Как было отмечено выше, в процессе перехода от советской модели экономики предприниматели были сосредоточены прежде всего на снижении издержек, связанных с ростом цен на сырье и энергию, так как в данном сегменте отечественному потребителю пришлось конкурировать с потребителем зарубежным. У производителей топливно-сырьевых товаров есть выбор: продавать их на внутреннем или на внешнем рынке по мировым ценам. Причем, как показывает практика последних лет, этот процесс по многим позициям завершен и теперь важной задачей государства становится контроль за монополистами, пытающимися возместить на внутреннем рынке убытки, понесенные на внешнем рынке в результате резкого падения цен на топливо и сырье с началом кризиса 2008 г.

Ситуация же с издержками на рабочую силу в период постсоциалистического реформирования экономики сложилась прямо противоположная. При отсутствии *de facto* институтов, призванных отстаивать интересы трудящихся (как независимых профсоюзов, не встроенных в структуры «власть–собственность», так и влиятельных политических партий социал-демократической ориентации), требования роста заработной платы, ведущие за собой и рост соответствующих издержек, отошли на второй план. Политика и государства,

<sup>6</sup> Реформам в этой области сопротивляется как население, справедливо опасющееся, что преобразования ограничатся лишь переходом к платности бесплатных или полуплатных услуг, так и группировки, «оседлавшие» соответствующие финансовые потоки государственного финансирования социальной сферы и извлекающие из этого огромную личную выгоду.

Таблица 4

Удельный вес расходов на оплату труда в ВВП и в расходах на производство продукции и услуг (1990–2006 гг., в %)

Годы	1990	1991	1992	1997	1998	2001	2004	2005	2006
Удельный вес оплаты труда наемных работников (включая скрытую) в ВВП	48,8	43,7	36,7	50,0	47,2	43,0	46,0	43,9	44,1
В том числе:									
официальной	48,8	43,7	36,7	38,3	37,1	31,9	34,0	32,1	32,2
скрытой	-	-	-	11,7	10,1	11,1	11,7	11,8	11,9
Удельный вес расходов на оплату труда в расходах, связанных с производством и реализацией продукции (работ, услуг), всего по отраслям экономики*	-	-	14,8	15,3	15,9	15,4	15,0	14,8	-
В том числе:									
промышленность**	13,0	13,1	11,0	12,1	12,8	13,6	12,5	11,5	-
сельское хозяйство	-	29,9	29,7	13,7	13,3	16,0	17,4	19,7	-
строительство	26,9	28,6	29,3	23,0	21,9	22,6	21,3	21,1	-

\* С 2005 г. – по видам экономической деятельности.

\*\* С 2005 г. – добыча полезных ископаемых, обрабатывающие производства, производство электроэнергии, газа и воды.  
Источник: (Заработная плата в России, 2007, с. 570).

и большинства работодателей в сфере оплаты труда ориентировалась, по сути, на поддержание сложившихся еще в советский период удельных весов расходов на оплату труда как в ВВП, так и в производстве продукции и услуг. Причем принципы формирования заработной платы, унаследованные от советского периода, применяются не только государственными и приватизированными предприятиями, но и частным бизнесом.

Данные табл. 4 показывают, что даже по удельному весу доли оплаты труда в ВВП к 2006 г. мы не достигли дореформенного уровня 1990 г. Что же касается удельных расходов на оплату труда в расходах, связанных с производством и реализацией продукции (работ, услуг), то он остается крайне низким, колеблясь вокруг 15%, тогда как в развитых странах этот показатель составляет 40–60%.

Здесь сказывается «ловушка низкой заработной платы», в которой оказалась переходная экономика нашей страны. Высокий уровень заработной платы в развитых странах был достигнут в ходе жесткой борьбы объединенных в профсоюзы работников за свои права. В то же время рост издержек на рабочую силу вынуждал работодателя к поиску как организационных, так и технических и технологических средств повышения производительности труда, чтобы экономить расходы на дорожающий ресурс. А это, в свою очередь, требовало соответствующих издержек, на которые предприниматель мог бы и не идти, если бы не испытывал со стороны рынка труда постоянного жесткого давления. Но результатом таких вынужденных вложений и является постоянное техническое совершенствование производства, тот самый технический прогресс, который позволяет качественно повысить выход продукции на единицу труда дорогого работника.

В нашей же системе труд работника был традиционно дешев, а сложившиеся с началом реформ отношения в трудовой сфере не создавали массовых стимулов для перестройки производства, способной воспроизводить дорогого работника. Наоборот, в условиях господства старых технологий именно расходы на оплату труда оказались тем компонентом, за счет которого можно было сбалансировать возрастающие затраты на сырье и энергию. Но такая политика, по сути, означает техническую деградацию, так как не создает у предпринимателя стимулов к внедрению технических достижений, позволяющих резко поднять производительность труда.

Нельзя забывать и того, что с позиций мировой экономики «дешевизна» труда не только в России, но и во всех постсоциалистических странах все же относительна. По дешевизне труда мы не можем конкурировать с такими новыми центрами притяжения капитала, рассчитывающего снизить издержки на рабочую силу, как, например, Китай, Индия и Индонезия. Поэтому надо ориентироваться на возможности развития иного конкурентного преимущества, связанного с ростом качества рабочей силы, с улучшением характеристик «человеческого капитала» ее носителей. А это оказывается крайне затруднительным в сложившейся ситуации, связанной с массовостью низких ставок оплаты труда. В такой ситуации у нас имеется не только 10% беднейшего населения, но и основная масса населения страны (70%), которую социологи относят к категории «ниже среднего класса».

Причем ставка именно на развитие человеческого капитала для нашей страны представляется наиболее продуктивной, так как она может опираться на достаточно высокий уровень образования в стране<sup>7</sup>. «Система низкой заработной платы» позволяет поддерживать некачественные рабочие места и препятствует совершенствованию человеческого капитала (что вызвано падением качества образовательных услуг, низким уровнем индустрии содержательного досуга), блокирует массовое развитие человеческого капитала как потенциального конку-

<sup>7</sup> Согласно данным Human Development Report 2007/2008, положенным в основу Индекса развития человеческого потенциала, показатели доступности образования и грамотности у нас наилучшие из тех, что формируют этот индекс: соответственно, 31-е и 10-е место среди 170 стран (Нуреев, 2009, с. 6–7).

рентного преимущества страны. Не случайно сегодня в России доля неудовлетворенных своим трудом выше не только, чем в западноевропейских странах, но и в таких странах, как Польша или Эстония, и, наоборот, меньше, чем в этих странах доля лиц, удовлетворенных своим трудом. Во многом это объясняется тем, что в нашей стране сохраняется очень высокий удельный вес «плохих» рабочих мест – с устарелой технологией, тяжелыми условиями труда и низкой заработной платой (Монусова, 2008, с. 43, 55).

Обычно эту ситуацию оправдывают низким уровнем производительности труда в России<sup>8</sup>. Однако, как уже было отмечено, для предпринимателя стимулом качественного роста производительности труда может быть как раз принципиальное изменение ситуации на рынке труда, связанное с тем, что он не сможет получить на рынке рабочую силу по низкой цене. Пока же у большинства наших предпринимателей таких стимулов нет. Сравнения соотношения почасовой оплаты труда и его производительности России с развитыми странами, а также со странами Юго-Восточной Азии, Центральной и Восточной Европы, Латинской Америки показывают, что существенно проигрывая им по заработной плате, мы все же не столь сильно отстаем от них по производительности труда (табл. 5). С одной стороны, этот разрыв свидетельствует о стимулирующей роли заработной платы в деле роста производительности труда, а с другой – демонстрирует, что низкая заработная плата не может служить стимулом качественного перевооружения производства, без которого немислимо и качественное повышение производительности труда.

Важно учитывать, что в нашей стране процессы качественно перевооружения производства пусть медленно, но уже идут. Так, А. Яковлев, ссылаясь на экспертов Всемирного банка, отмечает: если в среднем производительность труда в обрабатывающей промышленности России приблизительно в три раза ниже, чем в ЮАР, в два раза – чем в Польше, в полтора раза – чем в Бразилии, и незначительно превышает уровень Китая, то согласно той же базе данных «за этими средними цифрами скрываются очень большие разрывы в уровне производительности труда по добавленной стоимости между фирмами, действующими в одних и тех же отраслях. Так, в транспортном машиностроении подобный разрыв между 20% лучших и 20% худших фирм достигает 11 раз, в легкой промышленности – 16, а в деревообрабатывающей и пищевой – 24 раза» (Яковлев, 2008, с. 111).

То есть в рамках одних и тех же отраслей функционируют и фирмы, вполне конкурентоспособные в международных масштабах, и предприятия, по сути удерживающиеся на плаву лишь благодаря тому, что могут использовать крайне дешевый ресурс – рабочую силу. Возникает вопрос: почему такие предприятия продолжают существовать, несмотря на почти 20 лет рыночного реформирования?

<sup>8</sup> Тезис об опережающем росте заработной платы по сравнению с производительностью труда был убедительно опровергнут Р. Капелюшниковым. Он показал, что «вопреки уверениям комментаторов, в российской экономике в последние годы не наблюдалось не то что двух- или трехкратного, но и вообще никакого превышения темпов прироста стоимости рабочей силы над темпами прироста производительности труда» (Капелюшников, 2009, с. 68).

Таблица 5

Соотношение России и других стран по заработной плате и производительности труда в промышленности (показатели России в 2004 г. приняты за 1)

Страны	Почасовая заработная плата	Производство добавленной стоимости на одного занятого
Северная Европа (Норвегия, Дания, Швеция, Финляндия)	18,2	2,6
«Большая семерка»	13,5	2,3
Средиземноморский регион (Португалия, Испания, Греция, Словения, Турция, Израиль)	5,2	1,5
Юго-Восточная Азия (Южная Корея, Малайзия, Сингапур)	4,0	2,0
Центральная и Восточная Европа (Венгрия, Польша, Чехия, Словакия, Румыния)	1,5	1,0
Латинская Америка (Чили, Колумбия, Мексика, Венесуэла)	1,4	1,0
Россия	1,0	1,0
Новые «центры силы» Азии (Китай, Индия, Индонезия)	0,3	0,5

Источник: (Нуреев, 2009, с. 11).

На мой взгляд, ответ надо искать в продолжающей господствовать в стране системе «власть–собственность», поддерживающей монополизм во всех его видах, коррупционные сети перераспределения доходов и встроенную в конструкцию «власть–собственность» систему низкой заработной платы. Без трансформации этой конструкции кардинально решить проблему низкой заработной платы невозможно: простые индексации заработной платы (как показывают предшествующие десятилетия) сопровождаются инфляцией, сводящей на нет краткосрочный выигрыш, получаемый работниками. Без крушения монополизма в экономике невозможен переход к конкурентному рынку труда, дающему инструменты к выходу из системы низкой заработной платы<sup>9</sup>. Без резкого разрыва с этой системой остаются заблокированными и качественное повышение производительности труда, и реформирование социальной сферы. Стране нужна сильная социальная сфера, способная решать насущные задачи качественно-

<sup>9</sup> Причем в наших условиях, когда реальные профсоюзы не выполняют своих функций, государство должно взять на себя функции отстаивания интересов трудящихся и перед бизнесом, и, как это ни парадоксально, перед самим собой. Например, целесообразно было бы законодательно установить минимально допустимые расходы на оплату труда в расходах, связанных с производством продукции и услуг, предложив шкалу постепенного их повышения с нынешних 15% до европейских стандартов. Эта мера, помимо прочего, вынудила бы работодателей легализовать часть заработной платы, которую сегодня выплачивают «в конвертах», а значит, способствовала бы увеличению выплат по линии единого социального налога. Однако пока, особенно в условиях кризиса, предпочтение отдается борьбе с безработицей, консервирующей неэффективные производства, особенно те из них, которые тесно связаны с властными структурами. Такая политика означает воспроизводство социального компонента системы «власть–собственность».

го роста человеческого капитала большинства населения и при этом не обремененная возложенной на нее нагрузкой, связанной с тем, что при существующей системе оплаты труда люди не могут самостоятельно решать элементарные жизненные проблемы. Не говоря уже о том, что дальнейшее обнищание населения в перспективе чревато серьезными социальными потрясениями.

### Литература

- Базанова Е.** (2008): Кризис нам, как известно, устроила Америка // *The New Times*. № 48. С. 30–31.
- Васильев Л.С.** (2009): Человек и власть в истории: авторитаризм или свобода? // *Общественные науки и современность*. № 1. С. 23–37.
- Государственная социальная политика (2003): Государственная социальная политика и стратегия выживания домохозяйств. М.: ГУ ВШЭ.
- Грегори П.** (2008): Политическая экономия сталинизма. М.: РОССПЭН, Фонд Первого Президента России Б.Н. Ельцина.
- Гринберг Р.С., Рубинштейн А.Я.** (2000): Экономическая социодинамика. М.: ИСЭ-ПРЕСС.
- Евстигнеева Л.П., Евстигнеев Р.Н.** (2005). Экономический рост: либеральная альтернатива. М.: Наука.
- Заработная плата в России (2007): Заработная плата в России: эволюция и дифференциация. М.: Издательский дом ГУ ВШЭ.
- Капелюшников Р.** (2009): Производительность труда и стоимость рабочей силы: как рождаются статистические иллюзии // *Вопросы экономики*. № 4. С. 59–79.
- Малева Т.М., Овчарова Л.Н.** (2009): Социальный контекст модернизации. В сб.: «*Модернизация России: условия, предпосылки, шансы*». Вып. 2. Социальные аспекты модернизации. М.: Центр исследований постиндустриального общества. С. 5–100.
- Монусова Г.** (2008): Где и кому работа в радость: межстрановые сравнения удовлетворенности трудом // *Вестник общественного мнения*. № 5. С. 39–58.
- Народное хозяйство (1988): Народное хозяйство СССР в 1987 году. Статистический ежегодник. М.: Финансы и статистика.
- Нуреев Р.М.** (2009): Человеческий капитал и его развитие в современной России // *Общественные науки и современность*. № 4. С. 5–20.
- Нуреев Р.М., Рунов А.Б.** (2002): Назад к частной собственности или вперед к частной собственности? // *Общественные науки и современность*. № 5. С. 5–23.
- Обзор социальной политики (2007): Обзор социальной политики в России. Начало 2000-х. М.: НИСП.
- Плискевич Н.М.** (2006): «Власть–собственность» в современной России: происхождение и перспективы мутации // *Мир России*. № 3. С. 62–113.
- Плискевич Н.** (2008а): Система «власть–собственность» в современной России // *Вопросы экономики*. № 5. С. 119–126.
- Плискевич Н.М.** (2008б): Социальный компонент трансформационных процессов (научный доклад). М.: Институт экономики РАН.
- Полтерович В.М.** (2007): Элементы теории реформ. М.: Экономика.
- Права собственности (2009): Права собственности, приватизация и национализация в России. М.: Новое литературное обозрение.
- Рубинштейн А.Я.** (2008): Экономика общественных предпочтений. Структура и эволюция социального интереса. СПб.: Алетейя.
- Тоффлер Э, Тоффлер Х.** (2008): Революционное богатство. Как оно будет создано и как оно изменит нашу жизнь. М.: АСТ МОСКВА: Профиздат.
- Сен А.** (2004): Развитие как свобода. М.: Новое издательство.

**Шкаратан О.И., Ильин В.И.** (2006): Социальная стратификация России и Восточной Европы. Сравнительный анализ. М.: Издательский дом ГУ ВШЭ.

Экономическая энциклопедия (1979): Экономическая энциклопедия. Политическая экономика. Т. 3. М.: Советская энциклопедия.

**Яковлев А.** (2008): Преодолевая стереотипы // *Вопросы экономики*. № 11. С. 101–114.

**Matsuyama K.** (2008): Poverty Trap. In: «*The New Palgrave Dictionary of Economics*». Blume L., Durlauf S. (eds). L.: MacMillan.

*Поступила в редакцию 03 апреля 2009 г.*

N. Pliskevich

Institute of Economy RAS, Moscow

### **The System of Low Wages as the Institutional Trap of Postsocialistic Economy**

The article is devoted to one of the key institutional traps of the economy in transition. Namely to dominated since the Soviet period system of low wages linked inseparably with the configuration of the social sphere. The author considers the construction as before puts obstacles in the way of modernization, keeping up non-effective balance of the system that prevents form qualitative growth of labour productivity.

*Keywords: Institutional trap, Wage, Social sphere, Social policy, productivity of labour, power-property, paternalism.*

JEL Classification: J3, J30, B5, B50.