
СОЦИОЛОГИЯ

УДК 616. 334.4

ПОЛИТИКА В ОБЛАСТИ ДОХОДОВ И ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ: ИСТОКИ, ПРИНЦИПЫ И НАПРАВЛЕНИЯ

Г.С. Пошевнев

Сибирский институт – филиал ФБГОУ ВПО Российской академии
народного хозяйства и государственной службы
при Президенте Российской Федерации
E-mail: poshevnev@sapa.nsk.su

Н.М. Воловская, Л.К. Плюснина

Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
E-mail: volovskaya@nsaem.ru

В статье рассмотрены вопросы формирования политики в области доходов и заработной платы в России в исторической ретроспективе и на современном этапе, во взаимосвязи с преобразованием системы социально-трудовых отношений.

Ключевые слова: социально-трудовые отношения, политика в области доходов, заработная плата, дифференциация доходов.

INCOMES AND WAGES POLICY IN MODERN RUSSIA: BACKGROUND, PRINCIPLES AND TRENDS

G.S. Poshevnev

Siberian Branch of the Russian Presidential Academy
of National Economy and Public Administration
E-mail: poshevnev@sapa.nsk.su

N.M. Volovskaya, L.K. Plyusnina

Novosibirsk State University of Economics and Management
E-mail: volovskaya@nsaem.ru

The article considers the issues of forming of incomes and wages policy in Russia in historical retrospect and in the present state, in interrelation with reformation of system of social and labour relations.

Key words: social and labour relations, incomes policy, wages, income spread.

Особенности развития отечественных трудовых отношений и политика доходов в XX веке. В любом обществе политика в области доходов и заработной платы является частью государственной социально-экономической политики и обусловлена как конкретными условиями и существующими приоритетами общественного развития, так и историческими традициями и инструментами ее реализации. В самом общем виде политика доходов определяется степенью нормативного и распределительного вмешательства государства в экономику. В доктринальном плане есть два полярных варианта условий, определяющих политику доходов и заработной платы – административная экономика и свободный рынок, но в реальной действительности имеется лишь смешанный вариант с акцентом в ту или иную сторону. Испытав на себе оба варианта, Россия все еще находится в поиске адекватной политики в области доходов и системы заработной платы.

В начале XX века в царской России, впрочем, как и в конце XX века в демократической России, власти мало занимались проблемами формирования доходов широких слоев населения (если вообще ими занимались). После Октябрьской революции 1917 г. вехами на пути формирования такой политики явились «военный коммунизм» и «новая экономическая политика» (НЭП). Началом же устойчивой и именно советской (в 30-х, 40-х и до 1953 г. – «сталинской») политики в области доходов у нас в стране следует считать 1929 г. («год великого перелома»), когда в Советском Союзе произошел отказ сталинского руководства от политики НЭПа и начался возврат к первоначальной ленинской политике «единой фабрики», дополненной троцкистской политикой «трудовой армии», т.е. фактическим введением трудовой повинности.

Авторам посленэповской экономической политики удалось создать метод, который позволил (хотя бы в среднесрочной перспективе) решить противоречивую задачу: одновременно увеличивать сумму взимаемых с населения налогов (что по логике рыночной экономики должно приводить к снижению предложения труда и уменьшению ВВП) и наращивать объемы ВВП (что по той же логике возможно главным образом при увеличении предложения труда). «Суть метода состоит в создании для всего общества такой системы ставок заработной платы для каждой профессии и уровня способностей, чтобы получить от каждого физического лица, заинтересованного в экономической системе, максимум дохода, необходимого для реализации целей автократы» [3, с. 107].

В любом обществе формирование доходов различных групп населения обусловлено структурой социально-трудовых отношений.

Социально-трудовая сфера советского типа базировалась на двух основаниях:

а) *конкретно-эмпирическом*, когда рыночные отношения фактически, несмотря на неоднократные (и порой настойчивые) попытки их полного искоренения, сохранялись (хотя и в деформированном виде) в структуре социума;

б) *абстрактно-доктринальном*, когда провозглашалась и настойчиво проводилась в жизнь установка на то, что доходы населения в планово-индустриальном (социалистическом) обществе могут быть только трудовыми (здесь рантье объявлялись тунеядцами, биржевые спекулянты не могли существовать по причине отсутствия бирж, а «обычные» спекулянты, как порожд-

дение товарного дефицита, преследовались в административном и уголовном порядке).

Система оплаты труда как важнейшего института советской социально-трудовой сферы была ориентирована на извлечение максимального дохода в пользу государства, который расходовался в условиях авторитарного государства на цели «автократы» и на формирование общественных фондов потребления. В данной связи, во-первых, были установлены крайне низкие ставки оплаты труда рабочих и служащих, чтобы люди практически не могли позволить себе досуг. Во-вторых, была разработана система премий и специальных поощрений для стахановцев и образцовых работников. В-третьих, были введены прогрессивные сдельные ставки оплаты труда, т. е. ставки, предусматривающие рост оплаты за единицу продукции по мере возрастания количества единиц, производимых конкретным лицом. «Сталинская система оплаты труда, по сути, неявно вводила для представителей разных профессий или лиц с различным уровнем способностей неодинаковые шкалы налоговых ставок. Благодаря этому появилась возможность устанавливать для более способных работников, обеспечивающих более высокий по сравнению с прожиточным минимумом прибавочный продукт, повышенные средние ставки налога...» [3, с. 108]. Последнее обстоятельство представляет особый интерес для характеристики социально-трудовых отношений советского типа.

Западные авторы достаточно единодушны в том, что «сталинизм в основе своей представлял систему фиска» (Бьюкенен Дж.), и тем самым объяснялось то обстоятельство, что «система максимально высокого налогообложения... стремилась... взимать большие налоги именно с тех, кто работал более производительнее» [3, с. 108]. С такой постановкой вопроса о дифференцированном налогообложении в советской социально-трудовой сфере можно согласиться, если признать, что «фискальный аспект» не был единственным и даже не был главным. Главной целью изымания «излишней» заработной платы и в целом уравнилельного принципа оплаты труда («уравниловки») было стремление не допустить значительного расслоения социума по имущественному признаку, т. е. преследовалась не только и даже не столько экономическая цель, сколько социальная и политическая.

Внутренне противоречивый принцип уравниловки сыграл свою отрицательную роль в развитии советских социально-трудовых отношений. Парадоксальный характер уравниловки заключался в том, что, с одной стороны, государство (и соответственно хозяйственные руководители на местах) понимало, признавало и даже периодически провозглашало важность и необходимость материального стимулирования труда, но с другой – столь же периодически из-за опасения роста неравенства в уровне благосостояния и, соответственно, социального расслоения общества (которое воспринималось как угроза существованию советского политического строя) возвращало «равенство» на свое место, т. е. на деле по политическим соображениям уравниловка не исчезала.

И тем не менее дифференциация по доходам в структуре советских социально-трудовых отношений и в целом в социальной структуре общества, представленной в известной формуле «два класса и одна прослойка» (рабочий класс, колхозное крестьянство и интеллигенция), нарастала как внутри классов, так и между ними.

В данной связи интерес представляет формирование в советской социально-трудовой сфере отношения к двум категориям рабочей силы: а) рабочей аристократии и б) передовикам производства (табл. 1).

Таблица 1

**Отношение к рабочей аристократии и передовикам
в советской социально-трудовой сфере**

Отношение к работнику	Передовики	Рабочая аристократия	
Со стороны коллег	(0, –)	(+, 0)	(+, 0) – положительное или нейтральное;
Со стороны работодателя	(+, 0)	(0, –)	(0, –) – нейтральное или отрицательное

Термин «рабочая аристократия» впервые был введен в лексический оборот в Англии в конце XIX века, а уже в начале XX века применялся Лениным для обозначения категории высокооплачиваемых рабочих-профессионалов. Формирование советского рабочего класса в 1930-е годы сопровождалось популяризацией средствами массовой информации и хозяйственными руководителями сначала стахановцев (30–40-е гг.), затем передовиков производства (50–60-е гг.). Но эта категория работников не являлась рабочей аристократией, главным образом, в силу того, что: а) была близка к структурам работодателей, т. е. партийному и хозяйственному руководству и б) главным поощрением для них должен был служить *почет*, а не материальное вознаграждение, хотя и это допускалось, но, как правило, не прямо (за выполненный объем работы), а в виде различных поощрений (премий, путевок и т. д.).

Рабочая аристократия возродилась в структуре социально-трудовых отношений советского периода в 50-е годы, главным образом среди профессионалов-станочников и инструментальщиков. Первое поколение рабочей аристократии, как правило, было представлено выходцами из числа индустриального набора первых пятилеток (30-е годы). Лояльность к советскому строю и российский патриотизм сочетались у представителей этой когорты рабочей аристократии с равнодушием к почету передовиков. Им нужен был хороший заработок, и они могли хорошо работать. Начиная с 1950-х годов возможность хорошо зарабатывать появилась на сдельщине (сдельная оплата труда), как правило, в отраслях ВПК (военно-промышленного комплекса) на волне крупных военных заказов.

Вместе с тем и передовики не были однородной группой и различались главным образом своими реальными или мнимыми (плата за лояльность руководству) трудовыми заслугами. Говоря в целом, следует отметить, что в советское время были периоды действительно героического труда (годы Великой Отечественной войны и годы первых пятилеток). Но за все советские годы социально-трудовая сфера не изменила своего «материального» характера (который только усиливался), а надежды на появление коммунистического отношения к труду в социально значимом масштабе не оправдались.

В годы перестройки и особенно постперестройки (90-е): 1) страна в силу начавшихся процессов деиндустриализации практически полностью потеря-

ла «рабочую аристократию», т. е. высокопрофессиональных и высокооплачиваемых рабочих; 2) не получили должного развития процессы возрождения «крестьянской аристократии», т. е. фермерства; 3) был потерян общественный интерес к индустриальному труду; 4) фрагментарная реформа социально-трудовой сферы не получила предусмотренной документами материальной направленности и надлежащей правовой базы, а социально-трудовые отношения на практике ориентировались на времена первоначального накопления капитала.

Сегодня можно только предполагать, по какому пути могло пойти развитие рыночных отношений российского общества, если бы в основу перестройки (и постперестройки – капиталистической реставрации) был положен не *спекулятивный* (выросший на дефиците – «родовой травме» социализма), а *трудовой этос* рабочей аристократии, никогда органически не вмещавшийся в рамки посленэповского социализма. Но в любом случае без возрождения трудового этоса в должном масштабе на успех рыночных реформ рассчитывать трудно. «В России надо воссоздать рабочую аристократию (выделено нами. – Авт.). К 2020 году она должна составить не меньше трети квалифицированных работников – около десяти миллионов человек (с семьями – 25 миллионов)» [5, с. 2].

Различие между двумя основными типами индустриальной социально-трудовой сферы (индустриально-рыночной и индустриально-плановой) заключается не только в том, что во втором случае государство становится главным работодателем. Дело в том, что государство (в лице его полномочных структур) взяло на себя три важные, но *противоречащие* друг другу функции: а) *работодателя*; б) *защитника прав и интересов работника*; в) *творца правил поведения* в социально-трудовой сфере. Такая концентрация функций в руках одного субъекта социального действия только на первый взгляд может говорить о его больших возможностях в качестве *регулятора* трудовых отношений. На самом деле здесь срабатывает своеобразный *компенсаторный* политический механизм. Государство, взявшее на себя функции работодателя и одновременно функции защитника интересов рабочего класса, было под постоянным прессом угрозы социально-трудового конфликта, у него не было возможности для политического маневра в случае возникновения такового: в результате любой даже не очень масштабный социально-трудовой конфликт при социализме неизбежно становился политическим (пример – события в Новочеркасске в 1963 г.). В итоге ситуация в социально-трудовой сфере социалистического типа сложилась так, что в среднем уровень социальной защищенности работника был выше, а производительность его труда ниже, чем в капиталистической системе. «Социальные гарантии были различны по своей реальности и весомости в различных сферах общественной жизни для различных слоев населения и различных территорий, но тем не менее в целом они создавали ситуацию определенной социальной защищенности основной массы населения, и эта защищенность на фоне общего невысокого жизненного уровня либо представлялась достаточной, либо вообще не мыслилась иной» [2, с. 10].

Таким образом, именно чрезмерная политизация социально-трудовой сферы (как своеобразный способ обеспечения социально-экономической стабильности в обществе) и сослужила в конечном итоге плохую службу «реальному»

социализму. Вместе с тем сама по себе задача обеспечения экономической и социально-политической стабильности может быть отнесена к стержневым направлениям проводимой хозяйственной политики. По сути, речь идет о цене обеспечения макроэкономического равновесия, которое, в свою очередь, выступает центральной проблемой современного экономического роста.

Если в советский период политика в области доходов сводилась к регулированию заработной платы и выплатам из общественных фондов потребления, то перестройка и особенно постперестройка (реставрация капитализма) привели к радикальной смене социально-трудовых отношений и диверсификации всей структуры формирования доходов. Был взят ориентир на северо-американский образец. «Распределение доходов в США <...> представляет собой как бы эталон, к которому стремится, приближаясь в той или иной степени, распределение доходов в других странах с развитой рыночной экономикой» [4, с. 386]. В общем объеме денежных доходов населения в США в конце 1990-х годов заработная плата составляет 60–70 %, доходы от предпринимательства (неакционерного) – 6–8 %, доходы от собственности – 14–16 %, социальные трансферты – 10–15 %. Динамика структуры личных доходов населения в постперестроечной России приведена в табл. 2 [1, с. 240], из которой видно, какие резкие и крайне неблагоприятные (для широких слоев населения) изменения в структуре распределения доходов произошли в России.

Таблица 2

Динамика структуры личных доходов в России в 1990-е гг., %

Слагаемые личного дохода	Годы		
	1992	1994	1996
Оплата труда	69,9	46,6	42,5
Социальные трансферты	14,0	15,4	13,9
Предпринимательские доходы и доходы от собственности	16,1	38,8	43,6
Всего	100	100	100

Из сравнения данных табл. 2 и данных предыдущего материала видно, что Россия отличается по структуре доходов от США. Кроме того, за постперестроечное время в этой структуре произошли существенные сдвиги. Общий объем денежных доходов населения стал распределяться еще более неравномерно как в среднестатистическом выражении, так и по различным группам населения. «На нижней границе шкалы у первых 20% семей сосредоточено от 5,9 до 9,8% от общего объема доходов. На другом полюсе, в пятой группе семей с наивысшими доходами (также составляющей 20% от общей численности семей. – *Авт.*) сосредоточено от 32,7 до 47,5% совокупного личного дохода. За годы реформ (точнее, за постперестроечные годы. – *Авт.*) неравномерность в распределении общего фонда личных доходов значительно выросла» [6, с. 171].

В этой связи стала очевидной необходимость корректировки политики в области доходов. Уже в начале нового столетия, в 2002 г. был принят и вступил в законную силу новый Трудовой кодекс Российской Федерации, закре-

пляющий систему социального партнерства и паритетные отношения работодателей и работников как в области заключения коллективных договоров (которые призваны стать своего рода «малыми трудовыми кодексами» организаций), так и в других аспектах социально-трудовой сферы, в том числе и в вопросах заработной платы. Но это только первые шаги.

Реформа социально-трудовых отношений и соответственно системы формирования доходов в России начнет приобретать более конструктивный характер, когда начнется реализация подходов, выработанных Международной организацией труда в данной области, и будут учитываться национальные особенности социально-трудовой сферы и реализовываться программно-целевой подход в развитии занятости населения.

Следует отметить, завершая тему «истоков», три обстоятельства.

1. «Реальный» социализм, а вместе с ним и государство нового типа – СССР – как возникли «по Ленину», так и распались по нему же. Речь прежде всего идет о развитии производительности труда. В 1919 г. в работе «Очередные задачи советской власти» В.И. Ульянов (Ленин) выдвинул две важные (для судеб страны и рассматриваемой нами тематики) идеи. *Первая* – идея социализма как «единой фабрики», *вторая* – идея окончательной победы социализма при условии обеспечения более высокой производительности труда. Что касается второй идеи, то, как теперь известно, «реальный» (советский) социализм так и не смог (по объективным и главным образом субъективным причинам) обеспечить более высокую производительность труда (см. рис. 2) и поэтому сошел с арены мировой истории.

2. Что касается первой идеи (социализм как суперцентрализованная плановая система), то уже в 1922 г. Ленин предложил «коренным образом переменить точку зрения на социализм». У него возникла идея НЭПа, по существу открывавшая простор для развития рыночных отношений и смешанной экономики. Современный Китай фактически развивается по этому пути и достиг весомых результатов во многих областях экономики и общественной жизни. Конечно, предполагать для политико-экономических условий современной России реставрацию НЭПа не только не научно, но и просто бессмысленно. Этот этап нашей истории безусловно пройден.

3. Однако необходимо отказаться и от другого наследия «реального» социализма – низкого уровня оплаты труда, характерного для подавляющего числа профессиональных групп занятого населения современной России. Безусловно, решение данной проблемы в конечном счете зависит от роста производительности труда, а значит – от качества (а не только от количества) рабочих мест. А в социальном государстве, кроме того, точнее вместе с тем, и от государственной политики в области доходов и заработной платы. Однажды нобелевский лауреат С. Кузнец высказал предположение, которому с легкой руки одного экономиста было присвоено громкое имя закона Кузнецца, согласно которому в первые десять лет интенсивного экономического роста для развивающейся страны обычно характерно увеличение неравенства доходов и богатства, после чего начинается процесс уменьшения неравенства. За истекшее время российских реформ перспектива уменьшения неравенства доходов даже не обозначилась, так же, как и нет пока позитивных сдвигов в структуре занятости населения. *«Недопустимо, вызывающе велика дифференциация*

доходов (выделено нами. – *Авт.*). Каждый восьмой гражданин России живет за официальной чертой бедности» [5, с. 1]. Это сказано компетентным лицом по истечении 20 лет «рыночных» преобразований в нашей стране, в феврале 2012 г., что является более чем ярким свидетельством остроты проблемы.

Политика в области доходов и заработной платы начинается с постулирования и ранжирования принципов их формирования. В самом общем виде (на макроуровне) выделяют следующие принципы формирования доходов в современном индустриальном обществе: *по потребностям, по способностям, по лотерее*. В свою очередь принцип по способностям можно структурировать на мезоуровне, т.е. в масштабе социально значимых сфер занятости на подразделы: *по труду, по творчеству, по собственности*. На микроуровне (для отдельного индивида) принцип по труду дифференцируется на две группы: по затратам и по результатам, а принцип по собственности подразделяется на *доход предпринимателя* и *доход рантье*.

Отметим некоторые особенности реализации представленных принципов. При распределении по труду и по собственности владелец собственности получает основную массу потребительских благ. Проблема относительной значимости этих принципов является предметом научной (и не только научной) дискуссии на протяжении многих лет, но строгого научного решения до сих пор нет, поскольку не найдено удовлетворяющего всех разрешения противоречия между мотивирующей ролью борьбы за собственность и мотивирующей ролью равенства стартовых позиций людей (в том числе молодежи). Впрочем это не единственное противоречие сложившейся системы формирования доходов населения.

Находятся, например, в противоречии принципы распределения *по потребностям* (или *по способностям*) и *по лотерее*. Еще В. Петти в свое время отмечал, что лотереи устраиваются для использования «в своих выгодах людской глупости» [1, с. 237].

Особого внимания требует реализация принципа вознаграждения по творчеству. Если в современной России не удастся создать надежную систему защиты авторских прав, то это нанесет значительный ущерб как творческому потенциалу социально-трудовой сферы, так и перспективам социально-экономического развития России.

Политика государства в области доходов в различные периоды развития имеет блок субполитик, решение которых в значительной степени определяет успех социальных реформ в целом, так как они имеют непосредственные выходы на уровень и качество жизни населения. Но здесь важно подчеркнуть, что политика доходов должна коррелировать с политикой занятости и политикой цен. Рассогласованность в их проведении снижает общий эффект.

Итак, *политика доходов* – это система мер, направленных на поддержание определенного уровня доходов у населения страны, регулирование их дифференциации и создание стимулов у трудоспособных граждан работать более производительно.

Различают два направления или два типа политики доходов:

1) *активная политика доходов* является основным реформообразующим звеном. Проведение этой политики решающим образом влияет на прочие параметры экономического развития, в том числе на занятость и цены;

2) *пассивная политика доходов* служит лишь «группой поддержки». Меры, принимаемые в области доходов и заработной платы, выполняют вспомогательные функции, а ключевую роль играет реформирование финансовой системы страны.

Активная политика доходов имеет три основные формы реализации.

1. *Политика замораживания заработной платы* представляет собой тип прямого государственного регулирования уровня доходов в обществе, когда правительство «замораживает» заработную плату, сохраняет стабильные цены и обеспечивает высокую занятость (используя методы переговоров с профсоюзами, а также методы прямых запретов и ограничений). Такая политика доходов проводится при наличии глубокого кризиса в стране и рассчитана на краткосрочную перспективу. Долгосрочный характер ее осуществления может вызвать скачок цен (и заработной платы), и ситуация выйдет из-под контроля.

2. *Политика выравнивания заработной платы*. В соответствии с отраслевыми и межотраслевыми соглашениями все предприятия выплачивают одинаковую заработную плату за равный труд, несмотря на уровень прибыли. Прибыльные предприятия оказываются в выигрыше, а слабые (нерентабельные) разоряются быстрее, чем при выплачивании более низкой заработной платы. Такая политика доходов ускоряет процесс банкротства (т. е. играет роль своеобразного «санитара»).

3. *Политика развития*. Ориентирована на поощрение (развитие) предложения труда. Идея заключается во вмешательстве (прямом и косвенном) государства в процессы распределения и формирования уровня заработной платы через снижение подоходного налогообложения и принятие законов против крупных повышений заработной платы. Тем самым у работодателей снизятся издержки на персонал и они могут проявить склонность к расширению производства, созданию новых рабочих мест, а у работников сохранится реальный уровень заработной платы за счет снижения подоходного налога. При этом используется и поддерживается ряд мер: обучение, повышение квалификации и т. п. Однако и в теории, и в политике пока отсутствуют меры прямого активного воздействия на систему рабочих мест в стране.

Пассивная политика доходов имеет две основные формы реализации.

1. *Политика сокращения государственных расходов* представляет собой ряд чисто монетаристских решений по выводу страны и общества из кризиса. Политика заключается в сокращении государственных расходов, что приводит к уменьшению бюджетного дефицита и, следовательно, ограничению прироста денежной массы. В результате этого происходит «смягчение» инфляции. Одновременно идет сужение спроса, что способствует росту безработицы, которая считается «меньшим злом». Далее «укрошенная» инфляция снизит ожидания роста цен, следовательно, спрос работников и работодателей вернется к уровню начала реформ, а значит, и уровень безработицы снизится до исходного уровня, инфляция же останется под контролем. Под удар такой политики доходов попадают прежде всего безработные и нетрудоспособные граждане.

2. *Политика поощрения традиционных (доиндустриальных) форм занятости населения* является одним из опробованных и эффективных рецептов выживания (но не развития).

При определенных условиях эта политика может быть выгодна и работодателям, и работникам, и государству, поскольку влияет на занятость через ограничение предложения рабочей силы на открытом рынке труда. При этом ограничивается масштабное высвобождение занятых и предупреждается всплеск безработицы, что в свою очередь позволяет:

- женщинам и молодежи сочетать работу с учебой, воспитанием детей и пр.;
- сократить издержки, связанные с увольнением, а позднее – наймом рабочей силы;
- повысить эффективность некоторых видов труда, прежде всего для лиц творческих профессий;
- снизить остроту проблем занятости за счет обеспечения наиболее уязвимых на рынке труда категорий населения доступными способами получения дохода.

Вместе с тем такая политика не может быть главной (и тем более единственной) в обществе, ориентированном на современный рост.

В современных условиях важную значимость приобретают не только содержательные аспекты политики формирования доходов, но и организационные формы. С началом рыночных реформ в нашей стране появилась такая форма организации сферы занятости, как *программы содействия занятости*. И если в 1990-е годы основным источником их финансирования был фонд занятости, находившийся в распоряжении государственной службы занятости, и основные мероприятия этих программ были ориентированы на возможности самих этих служб, то в начале 2000-х годов «содержательная» часть программ пополнилась действиями заинтересованных работодателей и соответственно появились новые источники финансирования.

В настоящее время значимость (и статус) программ содействия занятости заметно повысилась, больше внимания этим программам стали уделять региональные органы власти и высшее руководство страны. Главное звено, ухватившись за которое можно вытянуть всю цепь социально-экономического развития страны (и соответственно улучшить структуру доходов населения), – это создание системы новых современных эффективных рабочих мест. И представляется вполне очевидным, что без усиления научной составляющей этих программ, а также государственной финансовой поддержки и без усиления социальной ответственности бизнеса эту задачу решить будет сложно (если вообще возможно).

Литература

1. Генкин В.Л. Экономика и социология труда : учебник для вузов. М., 1998.
2. Микульский К.И. Социально ориентированная рыночная экономика – выбор России // Общество и экономика. 1997. № 1–2.
3. Олсон М. Возвышение и упадок народов. Экономический рост, стагфляция, социальный склероз / Пер. с англ. Новосибирск, 1998.
4. Политика доходов и заработной платы: учебник / Под ред. П.В. Савченко и Ю.П. Коккина. М., 2000.
5. Путин В.В. Строительство справедливости. Социальная политика для России // Комсомольская правда. 2012. 13 февр.
6. Рынок труда и доходы населения: учеб. пособие / Под ред. Н.А. Волгина. М., 1999.

Bibliography

1. *Genkin V.L.* Jekonomika i sociologija truda : uchebnik dlja vuzov. M., 1998.
2. *Mikul'skij K.I.* Social'no orientirovannaja rynochnaja jekonomika – vybor Rossii // Obwestvo i jekonomika. 1997. № 1–2.
3. *Olson M.* Vozvyshenie i upadok narodov. Jekonomicheskij rost, stagfljacija, social'nyj skleroz / Per. s angl. Novosibirsk, 1998.
4. Politika dohodov i zarabotnoj platy: uchebnik / Pod red. P.V. Savchenko i Ju.P. Kokina. M., 2000.
5. *Putin V.V.* Stroitel'stvo spravedlivosti. Social'naja politika dlja Rossii // Komsomol'skaja pravda. 2012. 13 fevr.
6. Rynok truda i dohody naselenija: ucheb. posobie / Pod red. N. A. Volgina. M., 1999.