

УДК 330.1

Хмель С. Н.
Хмель В. И.

Национальный аэрокосмический университет имени Н. Е. Жуковского
«Харьковский авиационный институт»

ПРОПЕДЕВТИКА ТЕОРИИ ФАКТОРНОПРОПОРЦИОНАЛЬНОГО РАСПРЕДЕЛЕНИЯ СТОИМОСТИ ПРИБАВОЧНОГО ПРОДУКТА

В статье рассматривается проблема устранения эксплуатации наемного труда. Предложен новый принцип распределения стоимости прибавочного продукта, реализация которого должна обеспечить адекватное (справедливое) вознаграждение в виде дохода как для владельцев капитала, так и для наемных работников.

Ключевые слова: стоимость, распределение, прибавочный продукт.

Постановка проблемы. Одной из «вечных» проблем человеческого общества является экономическая эксплуатация одних людей другими, которая выражается в безвозмездном присвоении результатов чужого труда. Стремление устранить эту проблему – главная причина революционных действий, борьбы за изменение общественного строя, имеющих многовековую историю, которые пока что не дали их инициаторам желаемого результата. Экономическая теория должна раскрыть принципы адекватного распределения между собственником средств производства и работником стоимости продукта, созданного при использовании наемного труда, реализация которых будет способствовать сглаживанию социальных противоречий в современном обществе.

Анализ последних исследований и публикаций. Попыток разработать систему справедливого распределения произведенного продукта и его стоимости или убедить людей, что таковой является та или иная действующая система, было немало. Этой проблемой занимались многие ученые-обществоведы и просто думающие люди – от Томаса Мора до Кэмпбелла Р. Макконнелла (а между ними – масса более или менее заметных представителей социальной философии, социологии, экономической теории и т. д., например, Карл Маркс). Однако до настоящего времени в научной литературе нет концепции решения данной проблемы, которая была бы адекватной с точки зрения экономической теории и задачи обеспечения социальной сбалансированности.

Цель статьи. Целью данной работы является установление принципа распределения стоимости продукта – результата производственной деятельности, соответствующего требованиям адекватного и неэксплуаторского вознаграждения всех участников производственного процесса.

Изложение основного материала. В нашей статье речь будет идти о первичном распределении стоимости произведенного на предприятии продукта, т. е. о разделе этой стоимости на доходы непосредственных участников производственного процесса и собственников задействованного в нем капитала (которые тоже могут принимать участие в производстве как таковом).

Прежде всего необходимо определиться с трактовкой категории «стоимость». По нашему мнению, нужно согласиться с теми экономистами, которые считают, что продукт (товар) приобретает стоимость только на рынке. Эта стоимость находит свое выражение в цене товара. Иными словами, стоимость товара – это выручка от его продажи (обычно представленная как определенная сумма денег). Положения марксистской теории о так называемой

субстанции стоимости, отклонении цен от стоимости и т.п., очевидно, следует рассматривать критически, как примеры умозрительно-схоластического теоретизирования, «замешанного» на идеологической заангажированности их автора. Покупателя товара совершенно не интересует, какими были издержки производства, как делился рабочий день на необходимое и прибавочное рабочее время, какую прибыль желает получить производитель. Покупатель приобретает товар по той цене, которую он считает приемлемой, – а на величину такой цены влияют самые разнообразные факторы, и многие из них не имеют никакого отношения к процессу изготовления товара. Если продукт не продан, это означает, что он не имел стоимости.

Как известно, стоимость товара выражается в деньгах. Цена – это денежное выражение стоимости. Более того, нужно подчеркнуть, что в условиях более-менее развитого товарного хозяйства стоимость может получить свое реальное воплощение только в деньгах в виде выручки от продажи товара. Так называемый бартерный обмен сам по себе не дает возможности обеспечить воспроизводственный процесс – для этого нужны деньги. Получается, что понятия «стоимость» и «выручка от реализации товара» нужно рассматривать как синонимы.

За счет стоимости товара необходимо обязательно возместить издержки, связанные с использованием в производственном процессе средств труда, предметов труда и рабочей силы. Кроме того, желательно иметь и какой-то доход сверх издержек производства, т. е. получить прибыль. Таким образом, продукт – результат производства состоит из двух частей:

- продукт, стоимость которого возмещает издержки;
- продукт, стоимость которого обеспечивает прибыль.

Предлагается в дальнейшем называть первый *компенсирующим продуктом*, а второй – *прибавочным продуктом*. Соответственно, общая стоимость продукта складывается из стоимости компенсирующего продукта и стоимости прибавочного продукта.

Например, выручка производителя в деньгах от продажи определенного количества продукции составила 1000 грн. При этом величина амортизации машин и оборудования, примененных в процессе производства данной продукции – 200 грн., стоимость использованных сырья, материалов, энергии – 400 грн., затраты на оплату труда работников, изготовивших продукцию – 250 грн. В данном случае получается, что стоимость компенсирующего продукта составляет 850 грн., а стоимость прибавочного продукта – 150 грн. Если бы

при изготовлении данной продукции не использовался наемный труд, т.е. работником был бы сам владелец средств производства, то он присвоил бы всю стоимость продукта (в том числе и ту ее часть, которая предназначена для воспроизводства рабочей силы). Если же собственник средств производства нанимает работников, возникает вопрос по поводу того, кто должен присваивать стоимость прибавочного продукта. Тут возможны варианты: или вся эта стоимость поступает в распоряжение владельца средств производства, или она распределяется между собственником капитала и работниками, или (а почему бы и нет?) всю ее присваивают работники. Данная проблема имеет прямое отношение к одному из наиболее острых, болезненных и актуальных вопросов человеческого общества – к вопросу об эксплуатации одних людей другими в процессе производства, о присвоении одними результатов труда других. Именно убежденность многих людей в том, что такая эксплуатация есть, и попытки ее ликвидации (или хотя бы уменьшения) – главная причина всех революционных потрясений в истории человечества.

Экономисты-теоретики, разумеется, тоже занимались (хочется верить, что занимаются и сейчас) обозначенной проблемой. Если бы экономическая наука смогла подсказать человечеству, каким образом можно устранить эксплуатацию наемного труда, не прибегая при этом к насильственным действиям, никого не убивая и ни у кого ничего не отбирая – такие научные положения стали важнейшими интеллектуальными достижениями.

К сожалению, пока что эта задача (точнее, сверхзадача) нашей наукой не решена. Вариант устранения эксплуатации, предложенный Карлом Марксом, основывался на императиве об уничтожении частной собственности – чтобы средства производства и произведенный продукт принадлежали не отдельным лицам, а всем членам общества. Свою теорию о необходимости разрушения общественного строя, базирующегося на частной собственности, Маркс разрабатывал на основе положения о том, что стоимость продукта – результата производства – создается трудом и только трудом. Следовательно, по Марксу, прибыль собственников средств производства, использующих труд наемных рабочих – это полностью, так сказать, на сто процентов, результат эксплуатации наемного труда, создающего прибавочную стоимость [3, с. 14, 27, 284-285, 407; 4, с. 198; 5, с. 245-246, 248, 505]. Он подчеркивает, что «прибавочная стоимость есть не что иное, как неоплаченный труд» [4, с. 33].

Конечно, Маркс понимал, что утверждение о труде как единственном стоимостеобразующем факторе само по себе, не завуалированное какими-нибудь наукообразными рассуждениями, выкладками и умозаключениями, не выдерживает никакой критики хотя бы с точки зрения реальной действительности. Любой человек знает о том, что товар, на который затрачено много труда, может иметь низкую цену, а товар, на который затрачено много труда – высокую цену (это зависит от многих обстоятельств, зачастую не имеющих отношения к производственному процессу). По Марксу, в основе стоимости товара лежит не индивидуальный, а общественный труд. Величина стоимости товара, согласно его теории, определяется не фактическими затратами труда, а так называемыми общественно необходимыми затратами труда. Но что такое общественно необходимые затраты труда? В чем суть данной категории? Как ни странно,

К. Маркс, который, без сомнения, обладал способностью писать очень «длинно», рассматривая какое-либо понятие весьма внимательно, скрупулезно, так сказать, со всех сторон, в данном случае проявил непонятную лаконичность. Вся его характеристика категории «общественно необходимые затраты труда», которую он раскрывает через понятие общественно необходимого рабочего времени, выражена буквально в нескольких словах: «Общественно необходимое рабочее время есть то рабочее время, которое требуется для изготовления какой-либо потребительной стоимости при наличных общественно нормальных условиях производства и при среднем общественном уровне умелости и интенсивности труда» [2, с. 47]. И это все – понятия «общественно нормальные условия труда» Маркс не раскрывает. Он не объясняет, каковы критерии, по которым можно было бы оценить условия труда в смысле определения того, являются они нормальными или «ненормальными». По сути, он ведет речь о каких-то, так сказать, «средних» условиях (что это такое, неясно). Последователи К. Маркса также не стали себя утруждать решением задачи внятного, доходчивого объяснения сути категории «общественно необходимые затраты труда».

На наш взгляд, «уход» К. Маркса от анализа сути понятия «общественно необходимые затраты труда» (ОНЗТ) был сознательным. Если разобраться, получается, что ОНЗТ – это те затраты труда, которые признаются необходимыми обществом, а в каждом конкретном случае – покупателями товаров. Отсюда вывод: товар получает стоимость только на рынке, величина этой стоимости определяется в процессе его купли-продажи. Согласиться с этим положением – значит отрицать трудовую теорию стоимости как таковую и утверждение К. Маркса о том, что прибавочный продукт, созданный в процессе производства с использованием наемного труда, должен рассматриваться однозначно лишь как результат эксплуатации такого труда. В современном обществе наемные работники подвергаются эксплуатации со стороны тех, кто покупает их труд, однако прибавочный продукт, созданный в процессе изготовления товара, является результатом применения всех факторов производства, а не только труда. Следовательно, тот путь устранения эксплуатации, который предлагал К. Маркс, является с точки зрения экономической теории не совсем адекватным. К этой проблеме нужно подходить по-другому – искать решение в сфере распределительных отношений, а не в сфере отношений собственности, отталкиваясь от того, что все факторы производства выполняют стоимостегенеративную функцию.

Продукт получает стоимость на рынке благодаря тому, что он обладает свойством удовлетворять ту или иную потребность людей, т.е. имеет определенную полезность. Создать такой продукт можно только при использовании и средств труда, и предметов труда, и рабочей силы. Степень полезности, иными словами, качество продукта – важнейший фактор его рыночной стоимости. Чем выше качество, тем, при прочих равных условиях, выше цена товара. Качество продукта зависит и от качества труда работников, и от качества сырья, и от того, насколько хороши орудия труда и технология производственного процесса. Следовательно, стоимость продукта – результат применения всех факторов производства, поэтому она, в том числе и стоимость прибавочного продук-

та, которую марксисты называют прибавочной стоимостью, должна быть распределена между владельцами всех производственных ресурсов, использование которых позволило изготовить (получить) этот продукт. О принципах такого распределения речь пойдет ниже.

Какую опасность представляла (и представляет) марксистская экономическая теория для капиталистического общества, понятно многим. Не случайно в противовес ей была разработана другая теория, которая попыталась опровергнуть марксистские положения об эксплуатации наемного труда. Речь идет о так называемой западной экономической теории. Представители «экономикс» утверждают, что в современном обществе никакой эксплуатации наемного труда нет, что все владельцы факторов производства, в том числе и «носители» рабочей силы, получают вознаграждение в соответствии с вкладом того или иного фактора в создание стоимости продукта. В основе этой теории – хорошо известная концепция «трех факторов производства», а ее современная интерпретация основана на положениях о предельной производительности ресурсов. Как пишут западные экономисты, «... работнику выплачивают столько, сколько стоит его труд. Так же обстоит дело и с собственниками других ресурсов, получающими доход, пропорциональный стоимости предоставляемых ими ресурсов» [1, с. 323]. Таким образом, владельцы всех факторов производства, будто бы, получают в качестве вознаграждения за предоставление своих ресурсов именно то, что должны получать. Стоимость труда (уровень зарплаты), по мнению западных экономистов, определяется предельным продуктом труда в денежном выражении. Маржиналистская теория распределения стоимости продукта между владельцами факторов производства могла бы считаться действительно научной разработкой, если бы удалось определить величины предельных продуктов ресурсов, применяемых в производственном процессе. В предыдущих публикациях мы попытались доказать, что категория «предельный продукт ресурса» является чисто умозрительной, схоластической, т.к. определить его величину практически невозможно [7, с. 31-33; 8, с. 70, 71].

Таким образом, маржиналисты не смогли доказать, что в обществе, основанном на частной собственности на средства производства, нет эксплуатации наемного труда, поскольку им не удалось разработать такую методику определения результатов использования ресурса «труд», которую можно было бы применить на практике. Если не определен «вклад» ресурса в стоимость продукта, нет смысла вести речь и об адекватности (или неадекватности) вознаграждения для владельца этого ресурса.

Мы считаем, что рассуждения о «предельном продукте труда» направлены прежде всего на то, чтобы «замаскировать» проблему эксплуатации наемных работников. Позиция современных западных экономистов может быть объяснена, если вспомнить слова К. Маркса, относящиеся, правда, к их предшественникам (но это не меняет сути дела): «Инстинкт совершенно правильно подсказал этим буржуазным экономистам, что очень опасно слишком глубоко исследовать жгучий вопрос о происхождении прибавочной стоимости» [2, с. 524-525].

Нужно обратить внимание и на такой интересный факт: маржиналисты не заметили, что, пытаясь опровергнуть утверждения К. Маркса об

эксплуатации наемного труда, они, по сути дела, подтвердили это положение. Чтобы не быть голословными, возьмем и проанализируем материал из наиболее известного западного учебника «Экономикс» [1, с. 332-334]. Здесь рассматривается вопрос о том, как определяется оптимальное количество труда, который покупает фирма. Речь идет о, так сказать, классическом рынке труда, который назван конкурентным рынком труда. В этом случае количество труда, приобретаемое отдельной фирмой, не влияет на цену данного ресурса, сложившуюся на рынке (т. е. на уровень заработной платы). Получается, что предложение труда для отдельной фирмы будет абсолютно эластичным. Кривая предложения труда для фирмы является в то же время и графиком ее предельных издержек на труд. Кривая спроса фирмы на труд совпадает с графиком предельного продукта данного ресурса в денежном выражении. Предельный продукт труда уменьшается вследствие действия закона убывающей отдачи. Фирма должна увеличивать количество покупаемого труда в том случае, когда предельный продукт этого ресурса превышает его предельные издержки. Оптимальное количество труда определяется по правилу равенства предельного продукта в денежном выражении и предельных издержек на ресурс.

Сказанное можно проиллюстрировать с помощью рисунка. На рис. 1 представлены графики спроса фирмы на труд (он же – график предельного продукта труда в денежном выражении), предложения труда для фирмы (он же – график предельных издержек фирмы на труд); обозначения кривых, соответственно, D, MRP_L, S, MRC_L .

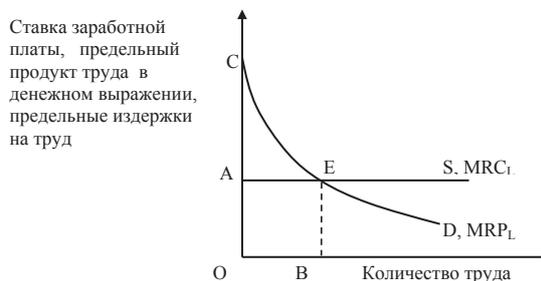


Рис. 1. Определение величины спроса фирмы на труд

Согласно рис. 1, на рынке труда установилась цена единицы этого ресурса, которая определяет величину заработной платы, на уровне OA. В соответствии с правилом определения оптимального количества ресурсов фирма должна приобретать такое количество труда, которое соответствует длине отрезка OB (точка E – пересечение кривых MRP_L и MRC_L). При этом затраты фирмы на труд выражены площадью прямоугольника OABE. Эти затраты – произведение количества единиц труда (OB) на цену единицы труда (OA). Каждой дополнительной единице труда соответствует определенная величина предельного продукта труда в денежном выражении, т.е. определенный прирост дохода фирмы именно за счет увеличения данного ресурса. Общий доход фирмы, обеспеченный благодаря применению оптимального количества труда и именно этим ресурсом, выражен площадью фигуры OCEB. Но ведь площадь фигуры OCEB больше, чем площадь прямоугольника OABE! Она включает еще и площадь фигуры ACE.

Таким образом, в строгом соответствии с маржиналистской теорией нужно сделать вы-

вод о том, что работники получают в виде заработной платы не всю дополнительную стоимость, создаваемую их трудом, а лишь часть этой стоимости. Маржиналисты не справились с задачей опровержения марксистских положений об эксплуатации наемного труда (более того, своей теорией они подтвердили утверждение о том, что капиталисты присваивают часть результата труда наемных работников).

По нашему мнению, ни марксистская теория обеспечения справедливой системы распределения стоимости прибавочного продукта через ликвидацию частной собственности на средства производства, ни утверждения западных экономистов о том, что современная система распределения стоимости в обществе с рыночной экономикой является справедливой, не могут быть приняты, если рассматривать данную проблему с точки зрения экономической теории.

Как уже было отмечено выше, стоимость продукта складывается из двух элементов: стоимости компенсирующего продукта и стоимости прибавочного продукта. За счет выручки от реализации продукта обязательно должны быть возмещены затраты, связанные с износом средств труда (амортизация основного капитала), затраты на предметы труда и обеспечена оплата труда работников. Все эти затраты покрываются за счет компенсирующего продукта. Если предприятие имеет какой-то доход сверх стоимости компенсирующего продукта, это означает, что был произведен и прибавочный продукт, создание которого – результат реализации производительного потенциала всех факторов производства. Нужно найти ответ на вопрос о том, как распределить стоимость прибавочного продукта между субъектами производственного процесса, среди которых выделяются две группы: непосредственные работники и собственники капитала (которые тоже могут принимать участие в процессе производства, выполняя те или иные функции).

Конечно, сразу напрашивается такой ответ: распределение стоимости прибавочного продукта должно происходить в соответствии с тем, каков, так сказать, вклад каждого фактора производства в эту стоимость. Иными словами, владелец каждого фактора производства должен получать вознаграждение в виде определенной части стоимости прибавочного продукта, величина которой определяется этим вкладом. Но как же установить, какая именно часть прибавочного продукта обязана своим появлением применению того или иного производственного ресурса? Очевидно, если данный вопрос поставлен именно так, точного ответа на него быть не может. На это обращали внимание многие экономисты, например, Дж. С. Милль [6, с. 113].

Думается, проблему следует рассматривать в несколько ином ракурсе, исходя из того, что, во-первых, в рыночной экономике стоимость (ценность) любого блага определяется именно на рынке, где устанавливается цена продукта (или ресурса), а во-вторых, рыночной экономике имманентна тенденция к установлению средней нормы прибыли, т.е. к получению субъектами производственно-хозяйственной деятельности примерно равного дохода при равных по величине затратах (это – важнейшая характеристика рыночной экономической системы в ее, так сказать, классическом виде). Правда, указанная тенденция в современной экономике имеет отношение к межотраслевой конкуренции и сближению отраслевых

норм прибыли, но, по нашему мнению, принцип равного дохода при равных затратах должен быть распространен и на отношения между собственниками производственных ресурсов в рамках первичных производственных звеньев, т.е. предприятий.

Затраты владельцев факторов производства определяются стоимостью ресурсов, предоставленных ими для осуществления производственного процесса. Затраты владельца капитал – это стоимость использованных для изготовления товара предметов труда и амортизация средств труда. Под затратами наемного работника как участника производственного процесса нужно понимать стоимость воспроизводства рабочей силы, т.е. стоимость тех материальных и нематериальных благ, которые работник должен будет потребить, чтобы восстановить свою способность к труду. Работник сможет истратить на потребление с целью воспроизводства того ресурса, которым он располагает, сумму денег, соответствующую заработной плате. Итак, стоимостная величина затрат работника как участника процесса производства – это величина его заработной платы, т.е. стоимость труда, проданного собственником рабочей силы.

Владелец капитала и наемный работник выступают «партнерами» с точки зрения ресурсообеспечения производственного процесса. *Каждый ресурс, каждый фактор производства выполняет стоимостегенеративную функцию. Каждый производственный ресурс вносит свой вклад в создание стоимости продукта как такового и стоимости прибавочного продукта. Владелец каждого ресурса, использованного в процессе производства, должен получать часть стоимости прибавочного продукта соответственно доле затрат на его ресурс в общих издержках производства.*

Вернемся к цифровому примеру, рассмотренному выше. Стоимость прибавочного продукта в этом примере составляла 150 грн., затраты владельца капитала на средства труда и предметы труда – 600 грн., оплата труда работников – 250 грн. Общая величина издержек, таким образом, равна 850 грн. Это – стоимость компенсирующего продукта, которая поступит в распоряжение владельцев факторов производства как возмещение стоимости их ресурсов. Что касается стоимости прибавочного продукта, то она должна быть распределена между собственником капитала и наемными работниками пропорционально издержкам на средства труда и предметы труда (с одной стороны) и стоимости труда (с другой стороны). Соотношение этих величин – 600 к 250, или 12 к 5. Доля собственника капитала в стоимости прибавочного продукта составит 106 грн., доля наемных работников – 44 грн.

Наемные работники должны иметь 44 грн. дополнительно к тем 250 грн., которые они получают в виде заработной платы как компенсацию стоимости их ресурса, т.е. рабочей силы. *Таким образом, снимается вопрос об эксплуатации этих работников собственником капитала, о присвоении последним результатов чужого неоплаченного труда.* Наемные работники становятся равноправными участниками процесса распределения стоимости продукта, полученного благодаря воздействию их труда на средства производства, принадлежащие капиталисту-предпринимателю.

Выводы и предложения. Использование предложенного принципа распределения стоимости прибавочного продукта позволит в значительной мере сгладить противоречия между предприни-

матерями-владельцами капитала, покупающими ресурс «труд», и наемными работниками. Разумеется, рассматриваемая проблема чрезвычайно сложна, и ее разработка требует дальнейших исследований – и не только в теоретическом, но и в институционально-практическом аспекте. Данная

статья является, как видно даже из ее названия, работой, цель которой – предварительное рассмотрение главных моментов теории экономически обоснованного и неэксплуататорского распределения стоимости продукта, созданного при использовании наемного труда.

Список литературы:

1. Макконнелл К. Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика / Пер. 18-го англ. изд. // К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю, Ш. М. Флинн. – М. : ИНФРА-М, 2011. – XXX, 1010 с.
2. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. – Т. 1 / К. Маркс. – М. : Политиздат, 1969. – 907 с.
3. Маркс К. Теории прибавочной стоимости (4 том «Капитала») / К. Маркс. – Часть 1. – М. : Политиздат, 1978. – 476 с.
4. Маркс К. Теории прибавочной стоимости (4 том «Капитала») / К. Маркс. – Часть 2. – М. : Политиздат, 1978. – 704 с.
5. Маркс К. Теории прибавочной стоимости (4 том «Капитала») / К. Маркс. – Часть 3. – М. : Политиздат, 1978. – 675 с.
6. Милль Дж. С. Основы политической экономии и некоторые аспекты их приложения к социальной философии. – Т. 1 / Дж. С. Милль. – М. : Прогресс, 1980. – 496 с.
7. Хмель С. Н., Хмель В. И., Тур И. Ю. Маржиналистская схоластика / С. Н. Хмель, В. И. Хмель, И. Ю. Тур // Бізнес Інформ. – 2012. – № 5. – С. 30-35.
8. Хмель С. Н., Хмель В. И., Любушкина И. А. Схоластичность в мікроеconomics: возможно ли элиминирование? / С. Н. Хмель, В. И. Хмель, И. А. Любушкина // Бізнес Інформ. – 2013. – № 5. – С. 67-72.

**Хмель С. М.
Хмель В. І.**

Національний аерокосмічний університет імені М. Є. Жуковського
«Харківський авіаційний інститут»

ПРОПЕДЕВТИКА ТЕОРІЇ ФАКТОРНОПРОПОРЦІЙНОГО РОЗПОДІЛУ ВАРТОСТІ ДОДАТКОВОГО ПРОДУКТУ

Резюме

У статті розглядається проблема усунення експлуатації найманої праці. Запропоновано новий принцип розподілу вартості додаткового продукту, реалізація якого повинна забезпечити адекватну (справедливу) винагороду у вигляді доходу як для власників капіталу, так і для найманих працівників.

Ключові слова: вартість, розподіл, додатковий продукт.

**Khmel S .N.
Khmel V. I.**

National Aerocosmic University named after N. Zhukovsky
«Kharkiv Aviation Institute»

THE PROPAEDEUTICS TO THE THEORY OF DISTRIBUTION SURPLUS PRODUCT IN PROPORTION TO THE COST OF PRODUCTION RESOURCES

Summary

The article discusses problem of eliminating exploitation labor. A new principle of allocating the cost of the surplus product, the implementation of which should provide adequate (fair) compensation in the form of income for the owners of capital, as well as for employees.

Key words: cost, allocation, the surplus product.