

УДК 330.1

Хмель С.Н.

*кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры экономической теории
Национального аэрокосмического университета имени Н.Е. Жуковского
«Харьковский авиационный институт»*

Хмель В.И.

*старший преподаватель кафедры экономической теории
Национального аэрокосмического университета имени Н.Е. Жуковского
«Харьковский авиационный институт»*

ПЕРВИЧНОЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ СТОИМОСТИ ПРОДУКТА В КОНТЕКСТЕ ПРОБЛЕМ СОЦИАЛЬНОЙ СПРАВЕДЛИВОСТИ И ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Рассматриваются проблемы, связанные с сохранением в современном обществе эксплуатации наемного труда. Предлагается новый подход к вопросу о распределении стоимости произведенного продукта между владельцами капитала и наемными работниками. Обосновывается положение о том, что реализация сформулированного в статье принципа первичного распределения стоимости продукта будет способствовать сглаживанию социальных противоречий и развития производства.

Ключевые слова: продукт, стоимость, распределение, экономический рост, социальная справедливость.

Хмель С.М., Хмель В.І. ПЕРВИННИЙ РОЗПОДІЛ ВАРТОСТІ ПРОДУКТУ В КОНТЕКСТІ ПРОБЛЕМ СОЦІАЛЬНОЇ СПРАВЕДЛИВОСТІ І ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

Розглядаються проблеми, пов'язані зі збереженням в сучасному суспільстві експлуатації найманої праці. Пропонується новий підхід до питання про розподіл вартості виробленого продукту між власниками капіталу та найманими працівниками. Обґрунтовується положення про те, що реалізація сформульованого в статті принципу первинного розподілу вартості продукту сприятиме згладжуванню соціальних суперечностей і розвитку виробництва.

Ключові слова: продукт, вартість, розподіл, економічне зростання, соціальна справедливість.

Khmel S.N., Khmel V.I. PRIMARY DISTRIBUTION VALUE OF THE PRODUCT IN THE CONTEXT OF THE PROBLEMS OF SOCIAL JUSTICE AND ECONOMIC GROWTH

The problems related to the conservation in today's society of exploitation of labor. A new approach to the question of allocating the cost of product produced between the owners of capital and employees. Substantiates the position that the implementation of the principle enunciated in Article primary distribution of the cost of the product will help to mitigate the social contradictions and development of production.

Keywords: product, price, distribution, economic growth, social justice.

Постановка проблемы. Важнейшим условием более-менее продолжительного существования и продуктивного функционирования любой человеческой ассоциации является сбалансированность интересов ее участников. Такая сбалансированность предполагает непротиворечивость упомянутых интересов. Если этого нет, ассоциация может быть сохранена от распада лишь благодаря специальным механизмам насилия, использование которых обеспечивает подавление сопротивления тех членов коллектива, интересы которых ущемляются. Сказанное относится и к высшей форме современной социальной ассоциации – человеческому сообществу в виде государственных образований.

Важнейшей проблемой человеческого общества является экономическая эксплуатация, суть которой заключается в присвоении одними людьми результатов труда других людей. Эта проблема актуальна и в современном обществе, о чем свидетельствует нарастание социальных протестов даже в богатых, так сказать, экономически благополучных странах (акции типа «Захвати Уолл-стрит» и т. п.). Что же касается стран бедных, слаборазвитых, то здесь экономическая поляризация общества выглядит просто неприлично, если не употреблять более резких определений.

В этой ситуации особенно актуальной становится социальная функция экономической теории. Наша наука должна внести свой вклад в решение задачи поиска путей сглаживания проблемы социально-экономической несправедливости, в основе которой – эксплуатация труда наемных работников собственниками средств производства.

Анализ последних исследований и публикаций.

В настоящее время стоимостнораспределительный аспект проблемы социальной справедливости находит свое отражение в работах ряда авторов, например, Ю.В. Веселова, В.Я. Ельмеева, Т.Б. Малининой, Р.В. Карапетяна, Е.Е. Тарандо и др. Эти авторы считают, что устранение несправедливости, связанной с первичным распределением стоимости продукта, возможно при ограничении частной собственности, формировании отношений коллективной собственности на средства производства и внедрении так называемой «системы участия в прибылях». В данной статье рассматривается иной способ решения проблемы, не связанный с изменением в отношениях собственности.

Проблема социальной справедливости является вечной, поэтому она всегда была объектом внимания ученых, занимавшихся вопросами устройства и функционирования человеческого общества (сейчас их называют обществоведами). Но попытки определить пути преодоления общественной несправедливости, устранения эксплуатации и угнетения одних членов общества другими, предпринятые в работах исследователей социума в разное время (Томмазо Кампанелла, Томас Мор, Анри Сен-Симон, Карл Маркс и др.), оказались малопродуктивными, т. к. рекомендации этих авторов, касающиеся условий продвижения человечества к «светлому будущему», были в общем-то утопичными, поскольку они, помимо всего прочего, не учитывали важного качества, присущего абсолютному большинству людей, – стремления быть

собственником и любой ценой защищать свое право собственности.

Некоторые ученые – представители буржуазной науки, видя проблему социального неравенства и понимая ее значение, предлагали осуществить в рамках системы капиталистического производства какие-то действия по перераспределению «национального дивиденда» в пользу наемных работников за счет прибыли собственников средств производства. Здесь прежде всего нужно вспомнить знаменитого британского экономиста А. Маршалла [1, с. 308, 309, 329, 392; 2, с. 37]. Однако никаких реальных механизмов решения столь важной и сложной задачи не предлагалось.

В противовес критическому направлению анализа общества, основанного на частной собственности, в социально-экономической науке сформировалось направление, для которого характерна апологетика этого общества. Речь идет, в частности, о так называемой западной экономической теории. Ее представители пытались и пытаются доказать, что привлечение наемной рабочей силы собственниками средств производства вовсе не означает того, что при этом складываются отношения эксплуатации. В современных учебниках «Экономикс» говорится о том, что «... работнику выплачивают столько, сколько стоит его труд» [3, с. 323]. В общем-то, здесь воспроизводится одно из принципиальных положений буржуазной экономической теории, которое А. Маршалл сформулировал так: «...капитал вообще и труд вообще взаимодействуют в производстве национального дивиденда и получают из него свои доходы соответственно в меру своей (предельной) производительности» [4, с. 247].

Утверждения об отсутствии эксплуатации наемного труда в современном обществе, где господствуют частная собственность и рыночные отношения, являются, на наш взгляд, неверными. Сторонники такого подхода к проблеме эксплуатации не понимают (или делают вид, что не понимают) опасности игнорирования данной проблемы, к рациональному решению которой человеческое общество должно прийти – иначе его ждут катастрофические потрясения.

Цель статьи. Поиск и обоснование принципа первичного распределения стоимости продукта, реализация которого позволила бы решить две задачи: во-первых, снизить остроту противоречий, связанных с эксплуататорской сущностью современной системы такого распределения; во-вторых, способствовать реальному экономическому росту.

Изложение основного материала. Как известно, для производства продукта требуются различные ресурсы: и вещественные (средства труда и предметы труда), и финансовые, и рабочая сила. Будучи включенными в производственный процесс, эти ресурсы становятся факторами производства. Каждый из них играет свою роль в процессе создания нового продукта, следовательно, вносит свой вклад в его стоимость, величина которой определяется на рынке при продаже товара. Можно сказать, что цена товара это и есть его стоимость. Обычно товар продается за деньги, т. е. его стоимость, как правило, выражается в деньгах (правда, иногда осуществляется так называемый бартерный обмен, однако такое в рыночной экономике наблюдается нечасто). Стоимость реализованного товара становится объектом распределения и перераспределения. Этот процесс является очень сложным, многоступенчатым и многоуровневым. Мы ведем речь о начальном этапе данного процесса, который получил название «первичное распределение стоимости продукта».

Суть первичного распределения стоимости продукта состоит в том, что выручка от продажи этого продукта (товара) распадается на части, которые присваиваются собственниками факторов производства. Каждый из них получает свой доход: владелец машин и оборудования – прибыль; владелец земли – ренту; носитель рабочей силы, если он продал свой ресурс, т. е. стал наемным работником, получает заработную плату. Но возникает вопрос: всегда ли первичное распределение стоимости продукта является адекватным с точки зрения правильного отражения «вклада» каждого фактора в эту стоимость? Чтобы ответить на такой вопрос, нужно знать, каким был этот самый «вклад». Думается, нужно согласиться с теми экономистами, которые считали задачу количественной конкретизации стоимостегенеративной функции отдельных факторов производства практически нерешаемой. Например, Дж.С. Милль писал так: «Когда для достижения результата вообще в равной мере нужны два условия, то бессмысленно утверждать, что такая-то часть произведена одним из них, а такая-то – другим. Это все равно, что пытаться установить, какая половина ножниц вносит большую долю в процесс резания или какой из множителей, пять или шесть, играет большую роль в получении произведения числа тридцать» [5, с. 113]. А. Маршалл отмечал, что чистый продукт фактора производства «выступает как повышение качества или как общий вклад в стоимость продукта; он не является определенной его частью, которую можно обособить от остальных его частей» [4, с. 97].

Попытка установить стоимостной результат использования в производственном процессе того или иного ресурса через показатель «предельный продукт в денежном выражении», очевидно, должна быть признана неудачной уже хотя бы потому, что практическое определение величины предельного продукта представляется маловероятным, а если сказать точнее – невозможным.

Следует обратить внимание на такой интересный момент: маржиналистская теория предельной производительности ресурсов в той ее части, где речь идет о принципах определения величины стоимости, создаваемой ресурсом «труд», и величины заработной платы, подтверждает положение об эксплуатации наемного труда. Очевидно, сами маржиналисты не поняли того, что, согласно их концепции, зарплата лишь частично покрывает стоимость, созданную благодаря применению ресурса «труд». Об этом мы вели речь в одной из предыдущих публикаций [6, с. 21-22].

Наша задача – установить критерий справедливого (не в общечеловеческом, а в экономическом смысле) вознаграждения владельцев ресурсов, предоставивших их для производственного процесса. Мы сталкиваемся с серьезной проблемой: элементарная логика подсказывает, что для ответа на вопрос, является ли такое вознаграждение адекватным, нужно знать, каким был экономический результат использования данного ресурса – а определить такой результат не представляется возможным! Нельзя определить, какая часть стоимости продукта создана одним ресурсом, какая – другим, третьим и т. д.

Очевидно, к проблеме, над решением которой мы работаем, нужно подходить с другой стороны, отказавшись от попыток определить «вклад» каждого фактора производства в стоимость продукта. Мы считаем, что владельцы производственных ресурсов должны получать вознаграждение в соответствии с рыночной стоимостью этих ресурсов. Прежде всего речь идет о возмещении затрат, понесенных ими. Стоимость про-

дукта, по нашему мнению, должна рассматриваться как состоящая из двух частей: первый ее элемент – стоимость компенсирующего продукта, второй – стоимость прибавочного продукта. Стоимость компенсирующего продукта, как это видно уже из его названия, возмещает все непосредственные издержки, связанные с изготовлением и продажей продукции фирмы. В этом плане владелец средств производства получает доход, равный величине амортизации плюс стоимость использованных в производственном процессе предметов труда, а наемный работник – заработную плату. Казалось бы, здесь все более-менее ясно: владелец средств производства возмещает их перенесенную стоимость, а наемный работник, по идее, получает эквивалент стоимости того товара, который он продает нанимателю. Этот товар одни называют «труд», другие – «способность к труду».

Однако возникает вопрос о том, как определить величину амортизационных отчислений. В настоящее время эта задача решается просто, как говорится, без затей: устанавливаются так называемые годовые нормы амортизации в виде определенного процента стоимости элементов основного капитала (первоначальной, остаточной или восстановительной). В соответствии с этими нормативами производитель включает в стоимость продукции определенную величину амортизационных отчислений, после продажи продукции эта часть выручки идет в амортизационный фонд. Но, как гласит народная мудрость, не все, что просто – хорошо. Современная методика расчета величины амортизационных отчислений является, действительно, предельно простой (поэтому удобной), но величина амортизации, рассчитанная таким способом, зачастую не отражает реальный износ элементов основного капитала. Эта методика не предполагает учета времени работы машин и оборудования. Может получиться так, что по отчетам предприятия процесс амортизации оборудования завершится, а на самом деле это оборудование еще не будет полностью изношенным (что особенно вероятно при так называемой ускоренной амортизации), или же завышение амортизационных отчислений приведет к искусственному занижению величины прибыли и, соответственно, налоговых платежей.

Проблема разработки адекватной методики расчета величины амортизационных отчислений, безусловно, представляет большой интерес, но она требует специальных исследований, выходящих за рамки данной статьи.

Как известно, работник получает вознаграждение в виде заработной платы. Споры по поводу того, какой термин следует использовать для обозначения товара, продаваемого работником – то ли способность к труду (рабочая сила), то ли сам труд, на наш взгляд, должны завершиться компромиссом, суть которого в том, чтобы рассматривать труд как реализацию способности человека к труду. Здесь важно не то, как назвать товар (производственный ресурс). Главное – в понимании того, что стоимость этого ресурса, т. е. заработная плата наемного работника, устанавливается в результате столкновения интересов человека, предлагающего свои услуги владельцу средств производства, нуждающемуся в работниках, и покупателя таких услуг. Понятно, что на уровень заработной платы, т. е. на цену услуги, предоставляемой работником, оказывают влияние разные факторы – как и на стоимость любого товара (категории «стоимость» и «цена» мы рассматриваем как синонимы). Владелец средств производства стремится к тому, чтобы минимизировать величину зарплаты

работника (и наоборот). В конце концов они должны прийти к соглашению, и заработная плата будет установлена на уровне, который они оба вынуждены принять. Апологеты современной экономической системы, которую принято называть рыночной, считают рынок труда инструментом, позволяющим обеспечить реализацию интересов как собственника средств производства – покупателя трудовых ресурсов, так и наемных работников. Аргументация в данном случае сводится к тезису о том, что человек, нанимающийся на работу, будучи юридически свободным, просто не станет заключать соглашение с капиталистом-предпринимателем, если предлагаемая ему зарплата слишком низка; он, дескать, имеет возможность поиска рабочего места и в конце концов найдет такое, которое его удовлетворит в смысле оплаты труда.

Подобные рассуждения представляют собой не что иное, как утопически-романтические дифирамбы в адрес рыночной хозяйственной системы. Они, во-первых, не выдерживают никакой критики с точки зрения реальности: высокий уровень безработицы, который наблюдается даже в очень развитых странах, свидетельствует о том, что проблема трудоустройства в современном обществе является очень актуальной и труднорешаемой. Во-вторых, рассматривая вопрос с точки зрения западной экономической теории, следует обратить внимание на существование различных разновидностей рынка труда – он может быть не только конкурентным, но и монополистическим, монопольным и т. д. Более того, так называемый конкурентный рынок труда, очевидно, представляет собой нечто весьма малораспространенное. В условиях несовершенной конкуренции на рынке труда возможность свободного выбора носителем рабочей силы предприятия, где ему дадут адекватную, с его точки зрения, заработную плату, становится в значительной мере иллюзорной. Работник зачастую оказывается в ситуации, когда он нанимается на работу не потому, что его устраивает зарплата, а потому, что не имеет других вариантов трудоустройства. Такова реальность – и она, между прочим, полностью соответствует теории рыночной экономики в аспекте рассмотрения ею рынка труда. Можно сказать, что заработная плата детерминирована рыночной ситуацией (речь идет и о рынке труда, и о рынке продукции, производимой благодаря использованию наемного труда). Изменится рыночная конъюнктура – изменится, при прочих равных условиях, и уровень заработной платы. Кроме того, величина зарплаты во многом зависит от обстоятельств субъективного характера – волевых качеств работника и нанимателя, степени организованности работников и т. д. Таким образом, *есть все основания поставить под сомнение тезис о том, что в современной рыночной экономике заработная плата может рассматриваться как адекватное вознаграждение наемных работников за их труд, т. е. экономически обоснованная плата за производственный ресурс, поставляемый ими*. Работники одинаковой квалификации, которые трудятся с одинаковой производительностью, могут получать с одинаковое количество труда разную заработную плату. При этом зарплата может быть как «заниженной», так и «завышенной», если рассматривать проблему с точки зрения «вклада» работника в производственный результат. Если же принять во внимание невозможность определения такого «вклада» (о чем речь шла выше), то получается, что при современном подходе к вопросу об уровне оплаты труда

само понятие «справедливой зарплаты» в значительной мере утрачивает смысл.

Проблема справедливой (без кавычек!) вознаграждения наемных работников может быть решена *только при условии реализации принципиально новой концепции первичного распределения стоимости прибавочного продукта. Стоимость произведенного и реализованного на рынке прибавочного продукта должна распределяться между собственниками факторов производства пропорционально стоимости этих факторов.* Такой подход представляется адекватным с точки зрения самой сущности рыночной хозяйственной системы. Попробуем объяснить сформулированный нами тезис.

Одним из главных законов рынка является закон вознаграждения товаропроизводителей в соответствии с величиной стоимости произведенных ими и проданных потребителям товаров. Этот закон можно рассматривать под старым марксистским названием «закон стоимости», но при этом следует иметь в виду, что трактовка категории «стоимость» должна быть совсем иной по сравнению с изложением ее сути у К. Маркса. Величина стоимости товара определяется только на рынке. Товар стоит столько, сколько соглашается заплатить за него покупатель. Понятно, что на эту величину оказывают влияние разные обстоятельства (так называемые стоимостеобразующие факторы), в том числе и величина издержек производителя, но рынок никогда не гарантирует полного возмещения таких затрат. С другой стороны, товар может быть продан по цене, намного превышающей издержки производителя. Коротко говоря, марксистская категория «общественно необходимые затраты труда» представляется некорректной, так как на их величину оказывают влияние факторы, не имеющие прямого отношения к издержкам производства, например, соотношение между спросом на товар и его предложением, которое, в свою очередь, зависит от многих обстоятельств. От марксистской теории стоимости нужно отказаться, признав, что категории «стоимость» и «цена» являются, по сути, тождественными. Чтобы избежать терминологической путаницы, лучше отказаться от названия «закон стоимости», заменив его другим, более корректным и точным, например, вести речь о *законе рыночного конституирования стоимости товаров* (конечно, подразумеваемая под товарами не только материальные продукты).

Реализовав товар на рынке, производитель (продавец) получает определенную сумму денег. За счет этого дохода он должен возместить все затраты, связанные с производством и продажей товара. Если такая задача не будет решена, товаропроизводитель разорится, его предприятие прекратит свое существование. Значит, в экономике действует закон, который можно назвать *законом возмещения издержек производства*. Издержки производства – это затраты, связанные с получением необходимых для производственного процесса ресурсов: машин, оборудования, сырья, энергии, рабочей силы. Можно без особых проблем определить, возмещает ли выручка от реализации затраты на средства труда и предметы труда. Казалось бы, сказанное относится и к рабочей силе – но это неверно! Дело в том, что затраты покупателя рабочей силы на оплату этого ресурса и затраты на формирование рабочей силы, т. е. способности человека к труду – это зачастую совсем не одно и то же. Если, допустим, человек израсходовал много денег, времени и сил на получение профессии, стал квалифицированным специалистом, однако не нашел работы по специальности и вынужден выполнять какую-то работу, очень простую для него,

но низкооплачиваемую, то он наверняка не возмещает издержек, связанных с «производством» этого особого товара – рабочей силы. Рассматривая эту ситуацию, так сказать, через призму экономической теории, нужно отметить, что в данном случае не реализуется принцип возмещения издержек производства.

Затронутая проблема имеет еще один важный аспект, суть которого в том, что очень трудно определить саму величину издержек формирования (или воспроизводства) рабочей силы. Политэкономы-марксисты рассматривали понятия нижней и верхней границ стоимости рабочей силы. Нижняя граница определялась как стоимость удовлетворения первичных потребностей работника и членов его семьи, а верхняя связывалась с удовлетворением вторичных потребностей носителя рабочей силы. Но если первичные потребности людей (и стоимость их удовлетворения) могут быть определены более-менее точно, то о вторичных потребностях этого не скажешь. И перечень таких потребностей, и степень их удовлетворения, с которой соглашается (или вынужден соглашаться) человек, зависят от многих обстоятельств. Затраты работника на формирование, восстановление и развитие его способности к труду все время изменяются (как в сторону увеличения, так и в сторону снижения), и это связано прежде всего с колебаниями уровня заработной платы. Работник тратит столько денег, сколько может, а эта сумма часто не соответствует той, которая необходима для поддержания рабочей силы на уровне, обусловленном требованиями рынка труда. Таким образом, *еще раз подтверждается положение о том, что в условиях рыночной экономики заработная плата наемных работников во многих случаях не является адекватным вознаграждением данной категории участников производственного процесса* – а это означает, помимо всего прочего, и возникновение проблем, связанных с обеспечением формирования рабочей силы нужной квалификации и производительности.

Развитие производительных сил, усложнение производственного процесса, повышение его технико-технологического уровня требуют расширенного воспроизводства рабочей силы – и прежде всего в качественном аспекте. Говоря о трудовом ресурсе, нужно иметь в виду, что он в силу объективных причин становится все дороже. По отношению к этому ресурсу принцип возмещения издержек должен рассматриваться в контексте проявления *закона возмещения постоянно растущих издержек формирования (воспроизводства) рабочей силы*. Понятно, что данный закон, как и любой экономический закон, действует независимо от того, нравится это кому-то или не нравится. Реальная заработная плата в странах с рыночной экономикой постепенно растет, однако нужно отметить, что связь этого роста с изменением затрат на формирование рабочей силы и отдачи производственного фактора «труд» проявляется не непосредственно, а лишь как тенденция. Владельцы факторов производства – наниматели рабочей силы препятствуют повышению заработной платы, и это естественно. Капиталисты действуют в соответствии с другим объективным экономическим законом – законом максимизации прибыли. На поверхности явлений требования этого закона противоречат требованиям закона возмещения постоянно растущих издержек формирования (воспроизводства) рабочей силы. Конечно, если рассматривать данную проблему на уровне экономикофилософском, то станет понятно, что в конечном итоге противоречие между этими законами «снимается» – но в реальной эко-

номической действительности оно, безусловно, проявляется.

Экономические законы реализуют себя лишь через «противоборство» с другими экономическими законами, и эта реализация опосредована практическими действиями людей – субъектов хозяйственной деятельности. Такие действия могут быть как адекватными требованиям объективных экономических законов, так и наоборот. Люди не имеют возможности «отменить» тот или иной закон, но они могут, так сказать, препятствовать действию одних экономических законов и способствовать действию других. Понятно, что здесь многое (или почти все) зависит от того, какую роль играет та или иная группа людей в системе управления процессами производства, распределения, обмена и потребления. В контексте проблемы, которой посвящена данная статья, нужно отметить, что владельцы средств производства имеют гораздо больше желания создавать условия для реализации закона максимизации прибыли, чем для реализации закона возмещения постоянно растущих издержек формирования (воспроизводства) рабочей силы. Желания наемных работников, естественно, прямо противоположны, но у них по сравнению с собственниками-капиталистами гораздо меньше возможностей. Таким образом, закон максимизации прибыли превалирует над законом возмещения постоянно растущих издержек формирования (воспроизводства) рабочей силы. С точки зрения развития производительных сил общества такая ситуация является крайне нежелательной и опасной. Дело в том, что в современной экономике наблюдается *диспропорция между ростом объема инвестиционных ресурсов и возможностями расширения реального производства*. Под реальным производством нужно понимать изготовление материальных продуктов и оказание услуг, удовлетворяющих разумные потребности людей, а также создание интеллектуального продукта, использование которого способствует решению этих задач. Реальное производство – основа существования, фундамент социального организма. Что касается производства другого рода, которое обеспечивает удовлетворение так называемых необязательных или спекулятивных потребностей (изготовление предметов роскоши, индустрия «активных» развлечений, игорный бизнес, финансовые спекуляции и т. п.), то оно, конечно, тоже имеет право на существование – но лишь как вторичное по отношению к реальному производству и такое, которое не препятствует развитию реального производства. Образно говоря, лошадь должна быть впереди, а телега – сзади.

Наличие серьезных препятствий на пути реализации закона постоянно растущих издержек формирования (воспроизводства) рабочей силы создает для современного общества очень большие проблемы. *Развитие реального производства замедляется вследствие недостатка квалифицированной рабочей силы*. Доходы собственников средств производства (прибыль), которые предприниматели, возможно, хотели бы вложить в реальное производство, зачастую инвестируются не в эту сферу, а во вторичное производство именно в силу указанной причины. Это означает экономически неэффективное, зачастую спекулятивное использование капитала. То, что мы называем вторичным производством, не дает реального продукта. Современная методика определения величины валового внутреннего продукта не позволяет избежать искажающего влияния на этот показатель операций, не имеющих отношения к производству как таковому. В периоды подъема создается видимость более быстрого роста экономики по срав-

нению с настоящим ростом. Раздувается «мыльный пузырь», который обязательно лопается – со всеми вытекающими отсюда последствиями.

Таким образом, несбалансированность сфер реального и вторичного производства в современном обществе является важной причиной нестабильности экономики, финансово-экономических кризисов, роста безработицы – а это ведет к обострению социальных противоречий. Общество должно понять необходимость восстановления приоритета реального производства.

По нашему мнению, одной из предпосылок формирования нужных условий для развития реального производства является *переход к новому принципу распределения стоимости продукта между владельцами средств производства, нанимающими рабочую силу, и наемными работниками*. Нужны изменения в пользу наемных работников. В свое время А. Маршалл писал о том, что «всякое изменение в распределении богатства, которое выделяет большую долю на заработную плату рабочим и меньшую капиталистам, должно при прочих равных условиях ускорить рост материального производства, причем оно не затормозит сколь-нибудь ощутимо накопление материального богатства» [1, с. 308]. Таким образом, по мнению А. Маршалла, увеличение доли рабочих и уменьшение доли капиталистов в стоимости продукта должно способствовать повышению темпов экономического роста. Это положение заслуживает самого серьезного внимания. Существует теория, согласно которой увеличение на определенную сумму денег доходов покупателей потребительских товаров оказывает более заметное позитивное влияние на рост производства, чем аналогичное увеличение доходов предпринимателей – покупателей производственных ресурсов. Дело в том, что увеличение спроса на конечную продукцию обязательно ведет к росту спроса на средства производства. В то же время рост спроса на инвестиционные товары вследствие увеличения прибыли предпринимателей, если он не сопровождается соответствующим расширением спроса на рынке конечной продукции, может сыграть роль фактора, способствующего «перегреву» экономики – со всеми вытекающими последствиями.

Очевидно, не вызывает сомнений утверждение о том, что (при прочих равных условиях) рост величины вознаграждения работника способствует повышению его трудоотдачи – производительности, качества труда и т. п. Просим обратить внимание на уточнение «при прочих равных условиях». Речь идет не о том, что зарплата должна расти при улучшении результатов труда (это само собой разумеется), а о том, что, учитывая сложившуюся в настоящее время ситуацию, *нужно увеличивать вознаграждение наемных работников вне связи с повышением трудоотдачи*. В этом случае будет наблюдаться некоторое сокращение инвестиционных возможностей предпринимателей, но, как отмечал А. Маршалл, «...небольшую и временную задержку накопления материального богатства отнюдь не обязательно считать бедствием, даже с чисто экономической точки зрения, если она, осуществляемая спокойно и мирно, обеспечивает более широкие возможности для огромной массы людей, увеличивает производительность их труда, развивает у них чувство собственного достоинства... Дело в том, что в этом случае оно может, в конечном счете, больше способствовать увеличению даже материального богатства, чем значительное наращивание количества фабрик и паровых машин» [1, с. 308]. Это написано более ста лет назад, но звучит очень актуально и сегодня.

Выводы и предложения людей здравомыслящих (в том числе и экономистов), касающиеся необходимости улучшения материального положения лиц наемного труда за счет повышения заработной платы, были в какой-то мере услышаны и реализованы. Наряду с развитием системы социального обеспечения это позволило странам с рыночной экономикой в период после Второй мировой войны несколько стабилизировать общественно-политическую ситуацию. Однако увеличение заработной платы само по себе не может снять проблему социально-классовых противоречий в обществе, где одни граждане являются собственниками капитала, а другие получают доход благодаря продаже своего труда (рабочей силы). Первые эксплуатируют вторых – и это факт непреложный, не подлежащий сомнению, если подходить к проблеме непредвзято и называть вещи своими именами. Помимо всего прочего, эксплуатация наемного труда выступает в роли фактора, препятствующего развитию производства, т. к. она в значительной мере подрывает заинтересованность работников в улучшении результатов их трудовой деятельности.

Один из наиболее важных вопросов из числа тех, которые стоят сегодня перед человеческим обществом, формулируется следующим образом: как устранить (если не полностью, то хотя бы в значительной степени) эксплуатацию владельцами капитала наемных работников, не устраивая при этом революции и гражданской войны, не затрагивая ни в коей мере права частной собственности на средства производства?

Ответ на этот вопрос нужно искать, рассматривая проблему через призму оптимизации отношений распределения. На наш взгляд, *необходимо осуществить серьезное институциональное реформирование системы первичного распределения стоимости продукта.* Нужно ввести принцип факторнопропорционального распределения стоимости прибавочного продукта. Речь идет о том, что стоимость прибавочного продукта следует делить на две части, одна из которых должна присваиваться собственниками средств производства, а другая – наемными работниками. Это будет справедливо, поскольку в создании стоимости продукта, в том числе и прибавочного, участвуют все факторы производства – и капитал, и труд. Но возникает вопрос: как определить доли капиталистов и наемных работников в стоимости прибавочного продукта? Если невозможно определить величину «вклада» того или иного ресурса в стоимость продукта, то нужно искать ответ на этот вопрос какой-то иной плоскости логико-аналитических рассуждений. По нашему мнению, стоимость прибавочного продукта должна распределяться между владельцами производственных ресурсов в пропорции, соответствующей соотношению величин рыночных стоимостей этих ресурсов. Например, если соотношение материальных затрат, которые понес владелец средств производства (с учетом амортизации основного капитала), и затрат на оплату труда наемных работников составляет, допустим, один к одному, это означает, что половина стоимости прибавочного продукта должна поступить в распоряжение предпринимателя, а другая половина – в распоряжение работников. Подобный подход к данному вопросу, по нашему мнению, был бы оправданным, поскольку *в условиях рыночной экономики ценность производственного ресурса, его значимость для производственного процесса так или иначе отражаются в стоимости (цене) этого ресурса.*

По нашим расчетам, реализация такого принципа распределения прибавочного продукта в Украине означала бы увеличение вознаграждения наемных работников за их труд примерно на 60% [Рассчитано по: 7, 8].

Поднятая проблема является очень сложной, многоаспектной, и поэтому даже попытка ее предварительного освещения порождает возникновение серьезных вопросов, для ответов на которые, наверное, потребуется написать много – и не только статей, а и более объемных работ. Здесь хотелось бы сделать еще только такое замечание: предлагаемый нами принцип распределения стоимости прибавочного продукта не следует отождествлять с так называемой системой участия в прибылях, используемой на некоторых предприятиях в настоящее время. Это – совершенно разные вещи.

Выводы. Суть рассмотренного принципа первичного распределения стоимости продукта, производимого при использовании наемного труда, сводится к тому, что, во-первых, владельцы ресурсов, примененных в процессе производства, получают возмещение своих затрат; во-вторых, оставшаяся часть стоимости реализованного продукта распределяется между собственниками средств производства и наемными работниками. Реализация этого принципа позволит решить ряд задач, чрезвычайно актуальных для современного общества:

- снизится острота социальных противоречий благодаря снятию (хотя бы в значительной мере) проблемы эксплуатации наемного труда;
- у наемных работников появится новый действенный стимул повышать эффективность своего труда, что, безусловно, окажет позитивное влияние на развитие производства, экономический рост;
- увеличение доходов лиц наемного труда будет способствовать решению проблемы обеспечения производства квалифицированной рабочей силой;
- прямая зависимость величины доходов наемных работников от конечных результатов работы предприятий будет означать их заинтересованность в инвестировании собственных средств в развитие фирм, что также сыграет роль фактора экономического роста.

Разумеется, практическое осуществление предлагаемого реформирования системы первичного распределения стоимости продукта – это сложнейшая задача, решение которой потребует объединения усилий всех разумно мыслящих представителей современного социума.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Маршалл А. Принципы экономической науки. – Т. 1 / А. Маршалл. – М.: Прогресс, 1993. – 415 с.
2. Маршалл А. Принципы экономической науки. – Т. 3 / А. Маршалл. – М.: Прогресс, 1993. – 351 с.
3. Макконелл К.Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика (Пер. 18-го англ. изд.) / [К.Р. Макконелл, С.Л. Брю, Ш.М. Флинн]. – М.: ИНФРА-М, 2011. – XXX, 1010 с.
4. Маршалл А. Принципы экономической науки. – Т. 2 / А. Маршалл. – М.: Прогресс, 1993. – 310 с.
5. Милль Дж.С. Основы политической экономии и некоторые апекты их приложения к социальной философии. – Т. 1 / Дж. С. Милль. – М.: Прогресс, 1980. – 496 с.
6. Хмель С.Н., Хмель В.И. Пропедевтика теории факторнопропорционального распределения стоимости прибавочного продукта / С.Н. Хмель, В.И. Хмель // Вісник Одеського національного університету. Серія: Економіка. – Т. 19. Вип. 1/1. 2014. – С. 19–23.
7. Структура валового внутрішнього продукту за категоріями доходу (2003–2012 pp.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
8. Валовий внутрішній продукт України за 2013 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.