



С. А. Константинов, докторант Белорусского НИИ
экономики и информации АПК

УДК 631.158:658.32

От распределения по труду — к функциональному распределению дохода

В статье рассматривается изменение содержания принципа распределения по труду, начиная от К.Маркса, В.И.Ленина и до настоящего времени. В СССР первоначально названный принцип понимался как распределение по затратам труда (затратная концепция), а в 80-е годы — по результатам труда. Переход к рыночной экономике предполагает изменение способов распределения доходов. Излагается суть функционального распределения дохода в соответствии с теорией предельной производительности распределения, выдвинутой еще Дж.Б.Кларком. Конкретно доля дохода, вменяемая каждому фактору, определяется с помощью функции Кобба-Дугласа. Для сельскохозяйственных предприятий Беларуси по данным за 1996 г. с помощью названной функции установлена доля дохода, вменяемая производственным факторам: труду — 56, земле — 23, капиталу — 9, организационно-управленческому фактору — 12% полученного дохода.

Основной принцип распределения материальных благ, который применялся в отечественной экономике до перехода к рынку, формулировался так: «От каждого — по способностям, каждому — по труду». Первая часть данного принципа относится к сфере непосредственного производства, а к распределению — вторая часть. Распределение по труду — довольно общее понятие. В силу своей неопределенности нет противников данного принципа как на уровне общественного сознания, так и на уровне сознания отдельного человека. Однако, начиная от обоснования К.Марксом данного принципа в будущем обществе и до настоящего времени, содержание, которое в него вкладывалось, изменялось.

Рассматривая распределение общественного продукта при социализме, К.Маркс исходил из того, что сред-

The article deals with the changing of contents of «distribution according to labor» principle, beginning from K.Marx, V.I.Lenin to nowadays. Originally in the former USSR the above — mentioned principle was accepted as distribution according expenditure of labor, but in 80s — according to labor results. Transition to market economy presupposes the changing of profit distribution methods. The essence of functional profit distribution is given in the article in correlation with the theory of maximum productivity of distribution, the author of which was G.B.Clark. The share of profit itself, imposed on each factor is defined with the help of Cobb-Douglas' function. According to 1996 data, the share of profit, imposed (with the help of the above mentioned function) on the production factors of Belarus agricultural enterprises will be as follows: 56% from the profit received is imposed on labor, 23% — on the land, 9% on the capital, 12% — on the managerial-organization factor.

ства производства будут находиться в общественной собственности, а товарного обмена не будет. Общество берет на себя функции возмещения средств производства, расширения производства, образования резервов и общественных фондов потребления. После этих вычетов из совокупного и чистого общественного продукта оставшаяся часть распределяется по конкретному (а не по абстрактному) индивидуальному (но не по общественно необходимому) труду. К.Маркс писал, что общество определяет “индивидуальную долю участия производителя в общем труде и долю его индивидуальных притязаний на предназначенную для потребления часть общего продукта” [1, т.23, с.104], производители получают продукт “...пропорционально доставленному ими труду” [1, т.19, с.19].

В работах К.Маркса труд рассматривается преимущественно с одной стороны – количественной. Так, он писал: “Доля каждого производителя в жизненных средствах определяется его рабочим временем ...рабочее время служит вместе с тем мерой индивидуального участия производителей в совокупном труде, а следовательно, и в индивидуально потребляемой части всего продукта” [1, т.23, с.89].

К.Маркс и Ф.Энгельс предполагали измерение количества труда в рабочем времени. Вместо денежной заработной платы рабочий “получает от общества квитанцию в том, что им доставлено такое-то количество труда (за вычетом его труда в пользу общественных фондов), и по этой квитанции он получает из общественных запасов такое количество предметов потребления, на которое затрачено столько же труда” [1, т.19, с.18]. Что же касается необходимости учета при этом качества труда у К.Маркса нет каких-либо положений.

В первые же годы после октября 1917 г. практика хозяйствования в нашей стране обусловила изменение толкования принципа распределения по труду. Существование товарно-денежных отношений сделало невозможным выдачу заработной платы в форме квитанций. Из-за значительных различий труда (уровне образования, практическом опыте, сложности выполняемых работ, условиях их осуществления и т.д.) невозможно было прямо соизмерять труд в рабочем времени: неравный труд оплачивался бы в таком случае одинаково потому, что он соответствует равной продолжительности рабочего времени. В этих условиях В.И.Ленин обосновал необходимость распределения не только по количеству, но и по качеству труда. Чтобы учесть качество труда, обращалось внимание на тяжесть труда, опасность условий труда, сложность и точность производимой работы, степень самостоятельности и ответственности за ее выполнение, требуемая для ее выполнения степень обученности и опытности. В последующем отечественные экономисты обосновали необходимость формирования заработной платы с учетом объективных производственных условий и народнохозяйственной значимости.

Практически для измерения затраченного труда в целях определения величины заработной платы устанавливалась общественная норма труда, которая “представляет собой то рабочее время, которое признается обществом как необходимое для получения производственного результата при помощи труда определенного качества в данных объективных производственных условиях” [2, с.77]. Таким образом, принцип распределения по труду конкретизировался как распределение по общественно нормируемому (употребляются также термины: общественно рациональный, общественно установленный, общественно нормальный, общественно значимый) труду, но не по общественно необходимому. Практически это реализовывалось посредством тарифной системы, которая включает тарифно-квалификационные характеристики, тарифные ставки и тарифные коэффициенты.

Такое понимание распределения по труду – затратная концепция – длительное время существовало в отечественной экономике. Речь идет о том, что если затраты труда, соответствующие общественно установленному уровню, равны, то и оплачен он будет одинаково, независимо от полученных результатов. Так, например, В.В.Корочкин разъясняет: “Все рабочие, независимо от того, на каком предприятии они работают, за равный по количеству и качеству трудовой вклад получают и одинаковое вознаграждение. Уровень их основного заработка, гарантированного обществом, не зависит от итогов деятельности отдельного предприятия ... равные результаты труда – равное количество и качество произведенных продуктов – не всегда свидетельствуют о равных затратах труда и наоборот. Поскольку объективные условия приложения труда работников равной квалификации не всегда одинаковы, то понятие “равный труд” в государственном секторе обязательно должно включать в себя равные трудовые затраты, но не обязательно и равные результаты {курсив С.К.}” [3, с.42–43; 4, с.30].

В 80-е годы в отечественной литературе наметился переход от затратной концепции понимания принципа распределения по труду к результативной: распределение не по затратам, а по результатам труда. Так, Л.И.Абалкин пишет: “Закону распределения по труду соответствует распределение по результатам труда, по тому вкладу, который вносится работником или коллективом в достижение наивысших конечных народнохозяйственных результатов {курсив С.К.}” [5, с.171]. Н.А.Цаголов говорит о том, что “...труд не прямо, не непосредственно, а через продукт получает количественную и качественную оценку со стороны общества” [6, с.96]. Л.А.Белоусова отмечает: “Изменение содержания закона распределения по труду как под воздействием внутренних сил самого закона, так и в результате взаимодействия с другими экономическими законами состоит в переходе к распределению по результатам труда {курсив С.К.}” [7, с.27]. Это уже принципиально иной подход к проблеме распределения.

Однако, несмотря на широкое распространение идеи о том, что распределение дохода должно осуществляться не по затратам труда, а по результатам, отечественными экономистами, во-первых, до последнего времени не признавалась необходимость распределения дохода по другим факторам производства, а во-вторых, теоретически не разработан вопрос о величине той доли результата производства, которая предназначается для выплаты заработной платы.

Ответ на данный вопрос дают западные экономисты, которые считают, что полученный доход распределяется между всеми агентами производства, представляющими экономические ресурсы (труд, землю, капитал, предпринимательство). Дж.Б.Кларк пишет: “Каждому фактору – определенная доля в продукте и каждому – соответствующее вознаграждение – вот естественный закон распределения” [8, с.24].

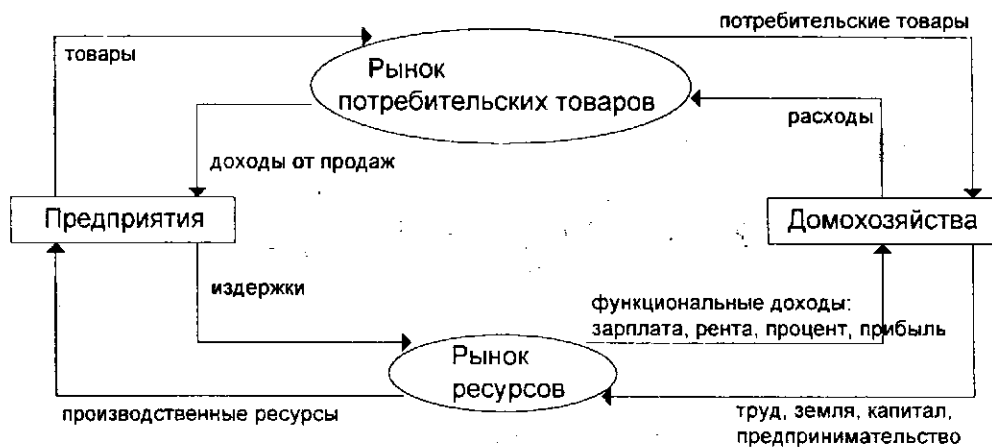


Рис. Кругооборот ресурсов, продуктов и доходов

Движение доходов, ресурсов и продуктов можно представить в виде простой схемы (рис.).

Домохозяйства поставляют производству экономические ресурсы: труд, землю, капитал, предпринимательство и выступают на рынке ресурсов со стороны предложения. Предприятия предъявляют спрос на ресурсы. При взаимодействии спроса и предложения на огромное множество различных конкретных ресурсов происходит установление цен на них. Для предприятий цены на ресурсы выступают издержками, но одновременно они (цены) являются для домохозяйств соответствующими доходами: поставщики услуг труда получают зарплату, земельные собственники – ренту, собственники капитала – процент, предприниматели – прибыль.

На рынках потребительских товаров производители выступают со стороны предложения, а домохозяйства предъявляют на них спрос. Взаимодействие спроса и предложения устанавливает цену на каждый товар. Расходы домохозяйств одновременно выступают доходами (выручкой от продаж) предприятий.

В целом по народному хозяйству совокупность функциональных доходов равна общей сумме расходов. В статической экономике в длительном периоде, когда достигается общее равновесие, предприниматели получают только нормальную прибыль. Нормальная прибыль – это есть тот минимальный доход, который удерживает людей в сфере организации и управления производством от альтернативных видов деятельности. Слово “статика” употребляется не в физическом смысле (это было бы абсурдно), а в специфическом смысле, когда при анализе экономики абстрагируются от изменений в способах производства. В динамической экономике (здесь уже учитываются изменения структуры потребностей и способов производства под воздействием научно-технического прогресса) предприниматели получают экономическую прибыль, т.е. прибыль выше нормальной. В целях материальной заинтересованности работников в повышении эффективности использования производственных ресурсов предприниматели отдают им часть прибыли в виде премий.

Если земля не имеет собственников, то нет и земельной ренты, т.е. доходы домохозяйств будут меньше на величину ренты, но на эту же величину будет ниже и общая стоимость созданных товаров. Но в таком случае нет персонализированной заинтересованности в сохранении и улучшении плодородия и эффективном ее использовании. Таким образом, частная собственность на землю является важным институ-

туциональным элементом эффективной экономики.

В бывшем СССР земля и средства производства (капитал) находились в общественной собственности. Поэтому распределение дохода осуществлялось по труду (здесь не рассматриваются общественные фонды потребления), а не по земле и капиталу. Этот смысл тоже имеется в виду, когда говорят о социалистическом принципе распределения. В этих условиях предпринимательство не выделяется в самостоятельный вид ресурса из общего рода ресурсов труда, так как свободная деятельность по организации производства и его управлению была запрещена (уголовно наказуема).

В рыночной экономике доля дохода, выделяемая каждому ресурсу, описывается выдвинутой Дж.Б.Кларком теорией предельной производительности распределения, в соответствии с которой вознаграждение каждого фактора соответствует его предельному вкладу в создание продукта.

Цены ресурсов одновременно выступают издержками для производства и доходами для собственников этих ресурсов. В масштабе общества цены на производственные ресурсы складываются в результате взаимодействия спроса и предложения. В то же время конкретная величина предложения (существуют различия между понятиями «величина предложения» и «предложение», точно так же, как и между терминами «величина спроса» и «спрос») каждого вида ресурса (труд, земля, капитал, предпринимательство) зависит от цены на них: чем больше будет цена, по которой можно продать ресурс, тем больший объем ресурсов будет предложен (так как собственники ресурсов получают в этом случае больший доход за единицу проданного ресурса) и, наоборот, при понижении цены – величина предложения уменьшится. Величина спроса на ресурс, напротив, уменьшается с ростом цены и увеличивается при снижении цены. При цене равновесия величина предложения и величина спроса совпадают.

Каждая конкурентная фирма (предприниматель: один или несколько людей, которые организуют производство) приобретает ресурсы по стоимости (сложив-

шаяся цена равновесия), повлиять на величину которых она не в состоянии.

Фирма наращивает объем применяемых ресурсов тогда, когда каждая последующая единица приносит дополнительный доход (если какая-то n -ая единица ресурса не приносит доход, то нет смысла ее приобретать). Однако каждая дополнительная единица ресурса обуславливает и дополнительные издержки. Таким образом, уточняя вышесказанное, фирма будет увеличивать закупки ресурса, если каждая последующая единица приносит прибыль (а не просто доход, или выручку), т.е. когда предельная доходность ресурса (MRP) больше предельных издержек на данный ресурс (MRC). В силу закона убывающей отдачи (убывающей доходности) предельная доходность ресурса с увеличением его количества уменьшается. Фирма получит максимальную прибыль (это ее цель) при достижении равенства $MRP=MRC$ по всем ресурсам, при этом объем производства достигнет оптимальности, т.е. здесь соблюдается также равенство $MR=MC$. Частным случаем рассмотренного общего принципа является ситуация в условиях совершенной конкуренции, когда цена ресурса не меняется и, следовательно, предельные издержки на ресурс (MRC) равны его цене (P). В этом случае максимизация прибыли будет достигнута при $MRP=P$.

В условиях статичной экономики в длительном периоде действие данного принципа приводит экономику в состояние общего равновесия: во всех фирмах предельная доходность ресурса равна его цене. Другими словами, все собственники ресурсов, предоставивших их производству, получают вознаграждение, в точности соответствующее их предельному доходу (стоимости предельного продукта ресурса), т.е. собственники ресурсов получают доходы (зарплату, ренту, процент, прибыль), равные тому, сколько этому ресурсу вменяется в создание общего дохода.

При таком принципе распределения дохода возникает проблема: будет ли весь созданный доход в точности распределен без остатка (так называемая проблема «исчерпания продукта»), т.е. если сложить доходы, вменяемые каждому ресурсу в соответствии с теорией предельной производительности, будет ли равна эта сумма общей стоимости созданного продукта? Утвердительный ответ на нее дали экономисты Ф. Уикстид и К. Висксель, которые доказали это с помощью математической теоремы Эйлера.

Западные экономисты при определении конкретной доли влияния производственных факторов на результат использовали производственную функцию. Так, еще К. Висксель (Knut Wicksell) считал, что выпуск продукции в сельском хозяйстве представляет собой математическую функцию количества использованного труда, земли и капитала. Им же впервые было предложено алгебраическое уравнение следующего вида: $P = a^\alpha b^\beta c^\gamma$, где P – количество произведенной продукции; a, b, c – производственные ресурсы: труд, земля, капитал; α, β, γ (равные в сумме 1,0) – коэффициенты эластичности,

показывающие долю каждого соответствующего фактора в общем выпуске продукции.

В последующем Ч. Кобб и П. Дуглас (Charles W. Cobb, Paul H. Douglas) применили аналогичную функцию при изучении отраслей обрабатывающей промышленности США (за период 1888–1922 гг.). Функция имеет вид: $P^1 = b L^k C^{1-k}$, где P^1 – расчетный индекс промышленного производства, L – индекс занятости, C – индекс основного капитала. Используя фактические данные временных рядов, Ч. Кобб и П. Дуглас получили следующую функцию: $P^1 = 1,01 L^{0,75} C^{0,25}$. Коэффициент множественной корреляции при этом составил 0,97. Предельные производительности труда и капитала соответственно составили 0,75 P/L и 0,25P/C, где P – фактический индекс производства в любом периоде в течение 1888–1922 гг. Из этого был сделан вывод, что труд и капитал влияют на общий выпуск продукции соответственно в соотношении 0,75:0,25.

В последующем производственные функции подобной алгебраической формы (степенной функции) стали называться функциями Кобба-Дугласа. Функция Кобба-Дугласа использовалась для изучения влияния факторов производства на конечный результат на отдельных фермах, в регионах и сельском хозяйстве в целом многими зарубежными экономистами.

Нами рассчитана производственная функция Кобба-Дугласа для определения влияния основных производственных факторов на доход (выручку) в колхозах и совхозах республики по данным за 1996 г. Функция имеет вид (при Y-пересечении равном 0):

$$Y = X_1^{0,908} X_2^{0,375} X_3^{0,153} X_4^{0,197},$$

где Y – годовой доход (выручка) предприятия, млн. руб.;
 X_1 – среднесписочная численность сельскохозяйственных работников без аппарата управления, чел.;

X_2 – площадь сельскохозяйственных угодий, тыс. балло-гектар;

X_3 – сумма основных сельскохозяйственных фондов (среднегодовая стоимость) и материальных затрат, млн. руб.;

X_4 – численность аппарата управления;
 0,908; 0,375; 0,153; 0,197 – коэффициенты эластичности (ε_i), показывающие на сколько процентов увеличится результат при росте на 1% соответствующего фактора. Сумма коэффициентов эластичности равна 1,633 (т.е. больше 1). Это означает, что результативный показатель прирастает более быстрыми темпами, чем факторные и наоборот, т.е., другими словами, наблюдается случай положительного эффекта масштаба.

Коэффициент множественной корреляции $R=0,76$ свидетельствует о наличии существенной связи между выбранными факторами и результативным показателем. F-критерий равен 701,6.

На основе параметров производственной функции рассчитаны предельные производительности каждого фактора. Предельная производительность фактора (MP_{X_i}) математически определяется как первая производная функции по соответствующей переменной: $MP_{X_i} = dY/dX_i$,

а так как $\Xi_i = dY/dX_i * X_i/Y$, то $MP_{X_i} = \Xi_i * Y/X_i$. Влияние каждого фактора на конечный результат определено как отношение произведения предельного продукта данного фактора и средней ее величины на расчетный результат, выраженное в %. Проведенные расчеты позволяют сделать следующий вывод: труду вменяется 56, земле – 23, капиталу – 9, организационно-управленческому фактору – 12% полученного дохода. Однако в настоящее время соблюдение такой структуры распределения дохода на сельскохозяйственных предприятиях трудно или вообще не осуществимо. Это связано прежде всего с тем, что цены на поставляемые промышленностью средства производства значительно выше цен на сельскохозяйственную продукцию, т.е. отсутствует паритет цен. Вследствие этого предельный продукт капитала не покрывает издержек на его возмещение. На практике затраты на амортизацию и на материальные оборотные средства покрываются за счет доходов, вмененных другим факторам производства.

При свободных рыночных ценах на сельскохозяйственную продукцию и отсутствии монополизма в отраслях АПК, обслуживающих сельское хозяйство, принцип функционального распределения дохода в соответствии с предельной производительностью каждого ресурса был бы осуществим. Доход предприятия, который вменяется труду, на последующем этапе может быть распределен между конкретными работниками либо по результату, если есть возможность его определить, либо

по количеству и качеству затраченного труда. Такой способ распределения дохода на предприятиях будет стимулировать не только трудовую активность, но и привлечение и эффективное использование других факторов производства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. Изд. 2-е.
2. Лутохина Э.А. Заработная плата: закономерности и проблемы формирования. – Минск: Наука и техника, 1978. – 215 с.
3. Корочкин В.В. Производительность труда и доходы трулящихся. – М.: Московский рабочий, 1977. – 135 с.
4. Муталимов М.Г. Закон распределения по труду и его использование в развитом социалистическом обществе/ Науч. ред. И.И. Терешков. – Минск: Наука и техника, 1980. – 224 с.
5. Абалкин Л.И. Диалектика социалистической экономики. – М.: Мысль, 1981. – 351 с.
6. Цаголов Н.А. Вопросы теории производственных отношений социализма: Избр. произведения. – М.: Изд-во МГУ, 1983. – 368 с.
7. Белоусова Л.А. Отношения распределения жизненных средств при социализме: системный подход. – Л.: Изд-во ЛГУ, 1989. – 152 с.
8. Кларк Дж.Б. Распределение богатства/ Пер. [с англ.] А.Бесчинского, Д.Страшунского; [Послеслов. Р.Энтова]; Отд-ние экономики АН СССР. – М.: Экономика, 1992. – 446 с.