

УДК 33. 041

Шульгин Е. П.

ИССЛЕДОВАНИЕ ПРИРОДЫ ДОХОДОВ СОБСТВЕННИКОВ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА

Противоречия экономических интересов собственников факторов производства, реализующихся через доходы, связаны с распределением продукта, создаваемого в результате взаимодействия этих факторов. Отношения распределения по поводу доходов собственников факторов производства формировались в процессе общественного разделения труда, в ходе которого возникла частная собственность на факторы производства. Доходы являются экономической формой ее реализации. Состав факторов производства в экономической науке определяется как земля, труд, капитал и предпринимательские способности (что, разумеется, не отрицает более широкой и детальной классификации факторов производства).

Из общей экономической теории известны различные определения отдельных факторов производства. На наш взгляд приемлемы следующие определения факторов производства [1]. Труд – физическая и умственная деятельность человека, направленная на достижение положительного общественно значимого результата. Технология – научные методы достижения практических целей, включая предпринимательские способности. Земля – все, что предоставила природа в распоряжение человека для его производственной деятельности (земли, полезные ископаемые, вода, воздух, леса и прочее). Капитал – это накопленный запас средств в производительной, денежной и товарной формах, необходимый для создания материальных благ. Каждый из факторов производства имеет цену. Ценой труда является заработная плата, технологии – лицензионный или патентный платеж, земли – земельная рента, капитала – банковский процент.

«В известном смысле, – считает А. Маршалл, – существуют только два фактора производства – природа и человек. Капитал и организация являются результатом работы человека, осуществляемой с помощью природы и управляемой его способностью предвидеть будущее и его готовностью позаботиться о будущем» [2]. Процесс производства – это процесс преобразования человеком вещества природы, и в этом смысле созданный продукт есть результат взаимодействия земли и труда. На это указывал еще У. Петти в своем знаменитом выражении: «Труд – отец богатства, земля – его мать». В состоянии общества, предшествовавшем накоплению капиталов и обращению земли в частную собственность, которое А. Смит называл первобытным [3], весь продукт труда принадлежал работнику и количество труда, затрачиваемое на приобретение или производство какого-нибудь товара, представляло собой единственное условие, определяющее его стоимость. Здесь мы имеем дело с одним собственником факторов производства – работником, доход его равняется стоимости продукта.

В современных условиях актуальной является проблема реализации экономических интересов собственников факторов производства через доходы. Разделение собственности на факторы производства привело к тому, что каждый собственник претендует на свою долю в стоимости произведенного продукта.

Целью статьи является изучение взглядов зарубежных авторов, начиная с классиков политической экономии, на реализацию экономических интересов собственников факторов производства через доходы, что и позволит подойти к решению данной проблемы.

С появлением частной собственности на землю и капитал собственники начинают требовать доходы за принадлежащие им факторы производства. В марксистской экономической литературе укоренилась мысль, что эти доходы являются вычетом из стоимости, созданной работником, и представляют собой результат эксплуатации – прибавочную стоимость. В данной связи хотелось бы остановиться на понимании стоимости А. Смитом.

Со времен Д. Рикардо считается, что А. Смит дает несколько определений стоимости, во всяком случае – два. Первое – стоимость определяется количеством труда, затраченным на производство товара. Второе – стоимость определяется количеством труда, которое можно купить или обменять на данный товар. В первобытном состоянии общества количество затраченного (общественно-необходимого) и купленного труда совпадают. В развитом рыночном хозяйстве – нет. В рыночном хозяйстве стоимость, по А. Смиту, распадается на доходы и, соответственно, складывается из доходов (заработной платы, прибыли и ренты).

На наш взгляд, определяя стоимость, А. Смит придерживается однозначного мнения, что стоимость товара определяется количеством труда, которое можно купить на данный товар. Это подчеркивается им в самом начале главы 5 «Богатства народов...», где начинают рассматриваться проблемы стоимости: «... стоимость всякого товара для лица, которое обладает им и имеет в виду не использовать его или лично потребить, а обменять на другие предметы, равна количеству труда, которое он может купить на него или получить в свое распоряжение» [3]. На всем протяжении изложения материала о стоимости в главах 5–6 А. Смит не отходит от этого положения. В главе 6, завершая рассмотрение составных частей стоимости товара, А. Смит еще раз подчеркивает: «... действительная стоимость всех различных составных частей цены определяется количеством труда, которое может купить или получить в свое распоряжение каждая из них» [3].

Следует отметить, что, рассматривая составные части стоимости товара, которые представляют собой доходы собственников факторов производства, А. Смит, с одной стороны, подчеркивает различия между ними: «... прибыль совершенно не похожа на заработную плату» [3]. Природа прибыли связана с капиталом, ее величина определяется стоимостью употребляемого в дело капитала и бывает больше или меньше в зависимости от размеров этого капитала. Так же как прибыль не оплата труда капиталиста-предпринимателя, так и рента не оплата труда землевладельца: «... как вся земля в той или иной стране превратилась в частную собственность, землевладельцы, подобно всем другим людям, хотят пожинать там, где не сеяли, и начинают требовать ренту даже за естественные плоды земли» [3].

С другой стороны, А. Смит подчеркивает общее между всеми доходами, составляющими стоимость товаров. Их величина определяется количеством труда, которое можно купить на них. «Труд определяет стоимость не только той части цены, которая приходится на заработную плату, но и тех частей, которые приходятся на ренту и прибыль» [3]. Таким образом, А. Смит твердо придерживается позиции, что единственное мерило стоимости – труд. Товар стоит столько, сколько на него при обмене можно получить в свое распоряжение чужого труда.

Непонимание позиции А. Смита объясняется, видимо, тем, что недооценивается или упускается из виду содержание самого понятия «количество труда, которое можно купить на данный товар». Купленный труд – это оценка обществом на рынке труда, воплощенного в товаре. При купле-продаже сталкиваются экономические интересы производителя-продавца и потребителя-покупателя. Производитель, предлагая товар, исходит из затрат на его производство. Производитель прекратит производство, если ему не обеспечивается возмещение затрат и нормальная прибыль (экономические издержки). Потребители исходят из своих оценок товара, его предельной полезности, из того, сколько они готовы и могут заплатить за определенное количество товара.

Купленный труд – это не затраченный и не тот, который хотели бы заплатить за данный товар. Это фактически оплаченный труд, т. е. стоимость товара, определяемая количеством купленного труда, удовлетворяет интересы как производителей-продавцов, так и потребителей-покупателей. Это количество труда, которое общество готово обменять на количество труда, воплощенное в каждом данном товаре.

Именно количество труда, которое можно купить на данный товар, определяет рыночную стоимость товара. Последняя отражает не только труд, затраченный на производство

товара, на основе которого формируется предложение товаров, но и потребности общества в данном товаре, которые определяют спрос на него. «...Количество труда, обычно затрачиваемого на приобретение или производство какого-либо товара, не является единственным условием для определения количества труда, которое может быть куплено или получено в обмен на него» [3], – подчеркивал А. Смит.

Вернемся к проблеме реализации экономических интересов собственников факторов производства через доходы. Общество, оценивая стоимость товара, не может не учитывать экономические интересы собственников капитала и земли. Если общество не оплатит их доходы, то производство в рыночном хозяйстве (без земли и капитала) будет невозможно. «При обмене готового товара на деньги, на труд или на другие продукты, помимо оплаты цены материалов и заработной платы работников, должна быть дана некоторая сумма для прибыли предпринимателя, рискующего своим капиталом в этом деле» [3]. Таким образом, в состав вновь созданной стоимости товара, определяемой на основе количества труда, которое можно купить на данный товар, наряду с заработной платой, должны входить прибыль и рента, а с разделением собственности на капитал и предпринимательские способности прибыль делится на процент и предпринимательский доход. Каждый из этих доходов реализует экономические интересы собственников факторов производства и имеет собственную природу, определяемую различиями в факторах производства.

Труд есть процесс потребления или расходования рабочей силы. Рабочая сила, как совокупность физических и духовных способностей к труду, представляет собой ресурс, который становится фактором производства, соединяясь с другими факторами. Собственником рабочей силы является работник, который нанимается к предпринимателю. В марксистской литературе утвердилось мнение, что акт найма есть купля-продажа рабочей силы, которая в процессе производства полностью потребляется и работнику в форме заработной платы оплачивается стоимость его рабочей силы.

На наш взгляд, данные положения являются достаточно спорными. Следует согласиться с мнением, что акт найма есть приобретение предпринимателем рабочей силы во временное пользование [4]. Собственность на рабочую силу остается за самим работником. Современная рабочая сила, наряду с физической, имеет высокую интеллектуальную составляющую.

Способности к труду, получаемые в процессе обучения, накопления опыта, повышения квалификации, могут сохраняться на всем протяжении жизни человека. А. Смит проводил различие между заработной платой квалифицированного труда и труда обычного: «Человек, изучивший с затратой большого труда и продолжительного времени какую-либо из этих профессий, которые требуют чрезвычайной ловкости и искусства, может быть сравнен с такою же дорогою машиною.

Следует ожидать, что труд, которому он обучается, возместит ему, сверх обычной заработной платы за простой труд, все расходы, затраченные на обучение, с обычной, по меньшей мере, прибылью на капитал, равной этой сумме расходов» [3]. Потребление высококвалифицированной рабочей силы носит длительный характер, возмещение затрат на ее воспроизводство осуществляется постепенно, а, следовательно, заработную плату можно рассматривать по аналогии с амортизацией основного капитала.

Заработная плата включает в себя возмещение расходов, затраченных на обучение, причем это возмещение происходит по принципу формирования прибыли на капитал. Используя современную терминологию, можно сказать, что в заработную плату входит процент на вложения в человеческий капитал. К вопросу человеческого капитала мы вернемся несколько позднее, а сейчас обратимся к проблемам взаимосвязи заработной платы, стоимости рабочей силы и оплаты труда.

Поскольку работник сдает свою рабочую силу во временное пользование, заработная плата не есть оплата стоимости рабочей силы, а есть плата за ее расходование в определенный

промежуток времени в процессе производства, т. е. арендная плата за пользование рабочей силой. Производительное потребление рабочей силы есть процесс труда, поэтому заработная плата – оплата фактора труда.

Заработная плата является иррациональной формой – ценой фактора труда, так же как процент, плата за пользование капиталом, – иррациональной формой, ценой фактора капитала.

Основываясь на вышеизложенном понимании стоимости как количества труда, которое можно купить на данный товар, заработная плата понимается нами как оплата труда не затраченного, а купленного. Работник, как поставщик рабочей силы, исходит из того, сколько труда он затратил на производство рабочей силы. Его интерес состоит в возмещении затрат на воспроизводство израсходованной рабочей силы. Производство рабочей силы – это процесс потребления жизненных средств. Поэтому расходы на воспроизводство рабочей силы сводятся к стоимости жизненных средств. Определение стоимости рабочей силы К. Марксом (у Д. Рикардо – стоимости труда) как стоимости жизненных средств есть подход с позиций ее предложения.

При найме работник заключает договор, в котором наниматель обязуется оплатить собственнику затраты на возмещение израсходованной в процессе производства рабочей силы – эквивалент стоимости жизненных средств, требующихся работнику для восстановления затраченной рабочей силы. Часть заработной платы, представляющая собой эквивалент стоимости жизненных средств, обеспечивает простое воспроизводство рабочей силы и является формой необходимого продукта. В то же время величина заработной платы этим не ограничивается. На наш взгляд, права Н. В. Мещерова относительно того, что в заработную плату, наряду с частью, идущей на простое воспроизводство рабочей силы, включается зарплата на накопление [4]. Последняя является формой прибавочного продукта и состоит из средств для расширенного воспроизводства рабочей силы и для накоплений в денежной форме наемными работниками.

Экономический интерес работника при найме на работу состоит в получении в виде заработной платы такого дохода, который обеспечивал бы ему возмещение всех затрат на простое и расширенное воспроизводство и процентов на человеческий капитал. Таким образом, формируется предложение собственника рабочей силы на рынке труда.

Спрос на рабочую силу предъявляет предприниматель. Монополия частной собственности на рабочую силу сохраняется за работником. Предприниматель получает монополию на рабочую силу как на объект хозяйствования. Сколько предприниматель готов заплатить за пользование рабочей силой? Это определяется его экономическими интересами в получении предпринимательского дохода.

Предприниматель должен получить предпринимательский доход, хотя бы в размере нормальной прибыли. Величина нормальной прибыли, как известно, определяется минимальным вознаграждением, которое предприниматель согласен получить, занимаясь данной предпринимательской деятельностью, т. е. вознаграждением не меньшим, чем от других видов деятельности. Из величины вновь созданной стоимости предприниматель должен оплатить все привлекаемые факторы производства – заработную плату, процент, ренту – и получить предпринимательский доход, не меньший нормальной прибыли.

Следовательно, на рынке труда, с одной стороны, выступает работник с предложением рабочей силы, с другой – предприниматель со спросом на рабочую силу. Величина заработной платы определяется условиями, при которых реализуются экономические интересы как наемного работника, так и предпринимателя, т. е. условиями совпадения спроса и предложения. Эта величина заработной платы будет определяться не количеством труда, затраченного работником, а количеством купленного труда, т. е. труда, который работник может получить в свое распоряжение за предоставление рабочей силы во временное пользование предпринимателю, а последний может этот труд оплатить.

Если в заработной плате не реализуются экономические интересы одной из сторон, то это ведет к классовой борьбе между собственниками факторов производства. Историческая практика свидетельствует о продолжительном значительном ущемлении экономических интересов собственников рабочей силы. Еще А. Смит объяснял это преимуществом хозяев и их лучшей организованностью. Он подчеркивал, что низкая заработная плата приводит к недопроизводству рабочей силы и хирению нации и выступал за заработную плату, которая обеспечивала бы работникам хорошие условия существования.

В. Петти, Д. Рикадо сводили заработную плату к минимуму средств существования, К. Маркс – фактически тоже, хотя и выступал против этого (единственный выход из создавшегося положения К. Маркс видел в ликвидации частнокапиталистической собственности).

Представители классической рыночной политэкономии первой половины XIX столетия (Ж.-Б. Сэй, Дж. Ст. Милль) и неоклассики второй половины XIX в. (Дж. Б. Кларк) считали, что справедливая оплата факторов производства (в том числе и труда) должна установиться в результате рыночной конкуренции.

ВЫВОДЫ

1. С появлением частной собственности на землю и капитал собственники присваивают часть дохода за принадлежащие им факторы производства. В марксистской экономической литературе утвердилась мысль, что эти доходы являются вычетом из стоимости, созданной работником, и представляют собой результат эксплуатации – прибавочную стоимость.

2. К концу XIX началу XX в. в странах с развитой рыночной экономикой сформировались институты, обеспечивающие наемным работникам нормальное вознаграждение за труд. Противоречия между собственниками факторов производства устранены быть не могут.

3. На смену классовой борьбе за свержение существующего общественного строя приходит экономическая борьба по поводу распределения доходов. Эти процессы, происходящие в развитых рыночных экономиках, вовсе не характерны для других государств. Во многих странах (в том числе и в Украине) заработная плата зачастую не обеспечивает воспроизводства рабочей силы, не говоря уже о сбережениях наемных работников.

4. В заработную плату, наряду с частью, идущей на простое воспроизводство рабочей силы, включается зарплата на накопление. Последняя является формой прибавочного продукта и состоит из средств для расширенного воспроизводства рабочей силы и для накоплений в денежной форме наемными работниками.

5. Заработная плата должна определяться не количеством труда, затраченного работником, а количеством купленного труда, т. е. труда, который работник может получить в свое распоряжение за предоставление рабочей силы во временное пользование предпринимателю.

6. Возникают экономические проблемы, не только связанные с воспроизводством рабочей силы, накоплением человеческого капитала, недоинвестированием экономики вследствие отсутствия сбережений у населения, но и существует опасность социального взрыва.

7. Реальным выходом из создавшегося положения является формирование таких общественных институтов, которые давали бы возможность реализации экономических интересов собственников всех факторов производства, в том числе и наемных работников.

ЛИТЕРАТУРА

1. Киреев А. П. *Международная экономика. В 2-х ч. Ч. 1. Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства : учебное пособие для вузов / А. П. Киреев.* – М. : *Междунар. отношения*, 2001. – 416 с.
2. Маршалл А. *Принципы экономической науки. Сочинения в 3-х томах. Т. 1 / А. Маршалл.* – М. : *Издательская группа «Прогресс»*, 1993. – 216 с.
3. *Антология экономической классики. В 2-х томах. Т. 1.* – М. : *МП «ЭКОНОВ»*, 1993. – 475 с.
4. Мещерова Н. В. *Организованные рынки ценных бумаг / Н. В. Мещерова.* – М. : *Логос*, 2000. – 197 с.