

нього дня. Теорія відносин розподілу потребує принципово нових концепцій, націлених у майбутнє.

¹ Маркс К. Капітал. Т. 1. К., 1963. С. 87. (Твори / К. Маркс, Ф. Енгельс; Т. 23). ² Там же. ³ Корочкин В. В. Принцип распределения по труду: о некоторых подходах // Экон. науки. 1989. № 12. С. 21. ⁴ Там же. С. 22. ⁵ Струмилин С. Г. Проблемы социализма и коммунизма в СССР. М., 1961. С. 158. ⁶ Там же. С. 160. ⁷ Агапова Т. А. Хозрасчет и отношения распределения // Экон. науки. 1990. № 2. С. 39.

Надійшла до редколегії 17.04.91

Рассматриваются актуальные проблемы совершенствования распределительных отношений в условиях перехода к рыночной экономике.

А. М. КОЛОТ, канд. екон. наук, Київ. ун-т

НОВІ АСПЕКТИ РОЗПОДІЛЬНИХ ВІДНОСИН В УМОВАХ ПЕРЕХОДУ ДО РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Досліджуються закономірності розподілу в сучасних умовах і ті зміни, які відбулися з категоріями, що виражають розподільні відносини.

Кардинальна реформа в галузі розподілу результатів виробництва — об'єктивна необхідність і водночас важливий захід, що зумовлює успішний перехід до ринкових відносин. Ця реформа охоплює широкий комплекс проблем. Як відомо, в умовах розвинутої ринкової економіки розподіл результатів виробництва регулюється рядом економічних законів, у тому числі законами розподілу за капіталом, результатами найманої праці (доход виступає у формі заробітної плати), земельною власністю, трудовим доходом у родинному селянському або ремісничому господарстві, законом розподілу з суспільних фондів споживання.

Одноєю з актуальних проблем, що стоять перед економічною наукою і господарською практикою, є розподіл за власністю (капіталом). Роздержавлення економіки не тільки формує необхідні умови для нормального функціонування ринку, але й дасть можливість ефективно розв'язати важливе соціальне завдання — створити у трудящих якісно нові стимули до праці.

Крім заробітної плати працюючих за наймом на підприємствах різних форм власності, оплати праці членів кооперативів та колгоспів, важливу роль у задоволенні матеріальних та культурних запитів відіграватимуть трудові доходи населення, одержувані в результаті володіння і розпоряджання різними формами колективної, включаючи й акціонерну, власності, а також власність трудових, селянських та особистих підсобних господарств.

К. Маркс свого часу підкреслював, що акціонерні товариства є «необхідний перехідний пункт до зворотного перетворення капіталу... у власність асоційованих виробників, у безпосередньо суспільну власність»¹.

За оцінкою спеціалістів, протягом найближчих двох років в акціонерні товариства будуть перетворені 2200 підприємств різних

© А. М. Колот, 1992

галузей, на частку яких нині припадає до 70 % основних фондів. Саме створення акціонерних підприємств — один з основних способів переходу абстрактно загальнонародної власності в реальну власність асоційованих виробників, яким надається реальна можливість брати участь у виробленні стратегії діяльності підприємства, в правлінні ним, одержувати прибуток від власності у вигляді дивідендів.

Цілком імовірною є ситуація, коли на першому етапі створення акціонерних підприємств для багатьох працівників — власників акцій — дивіденди становитимуть незначну частину їхніх особистих доходів. Разом з тим досвід київського державно-акціонерного підприємства «Червоний гумовик», львівського заводу «Конвейер» та ряду інших, де дивіденди становлять 15—20 % величини вартості придбаних акцій, свідчить про потенціальну значущість даної форми розподілу.

Слід зауважити, що окремі елементи розподілу за власністю в нашій країні застосовувались в обмеженому масштабі і раніше виступали у вигляді прибутку від облігацій, процентів, одержуваних населенням на вклади в ощадні банки, і т. п. З розвитком форм власності, зростанням заощаджень населення і підприємств, продажу облігацій форма розподілу за власністю ставатиме дедалі значнішою. Розміри цих прибутків цілком залежатимуть від результативності господарювання відповідних суб'єктів власності і частки (паю) працівників у величині власності, за якою здійснюється розподіл.

Чи ж є доходи від власності трудовими, чи «вписуються» вони в поняття соціальної справедливості? Давати категоричну відповідь, виходячи з позиції «або — або», тут, очевидно, не можна. У цьому випадку, якщо заощадження, майно нагромаджені власною минулою працею, то одержуваний доход як форма розподілу за власністю, безперечно, є трудовим. І, навпаки, якщо грошові заощадження, майно нагромаджені злочинним способом, одержані у сфері «тіньової економіки», то доход від цієї власності не можна визнати трудовим і законним.

Відзначимо, що в цілому цю проблему в нашій економічній теорії висвітлено дуже слабо, і вона потребує спеціального глибокого дослідження. При цьому важливо, на думку автора, сміливіше звертатись до світової економічної науки, яка має цікавий досвід в дослідженні багатьох порушених аспектів.

Основним джерелом доходів членів нашого суспільства нині є і в перспективі буде заробітна плата. Принципи організації заробітної плати в народному господарстві, які діяли до останнього часу, формувались і розвивались як складова частина централізованого управління економікою країни. При цьому існуюча система жорсткого державного централізованого регулювання оплати праці перетворилась на серйозне гальмо соціально-економічного прогресу. У чому слабкість даної системи? Не можна не погодитись, що в нашій країні протягом тривалого періоду проводилася по суті антинародна політика: багата держава при бідному народі.

Значна частина політиків і вчених твердять, що трудящі живуть не гірше, ніж працюють. Таке твердження далеке від об'єктивності. Результати суспільної праці не можна вважати задовільними. Проте причину треба шукати в системі господарювання, яка нав'язала країні такі суспільні відносини, що призвели до низької трудової активності людини, її незацікавленості в результатах праці. Штучне стримування заробітної плати призвело до того, що сьогодні в нашій країні частка заробітної плати у вартості виробленої продукції майже вдвоє нижча, ніж у країнах з розвинутою ринковою економікою. Не можна не відзначити яскраво виражене зрівняння у розподілі тієї частини національного доходу, яка іде на особисте споживання. Вона проявилася і в розподілі доходів між колективами, яким гарантувався ледь відчутний рівень рентабельності незалежно від досягнутих кінцевих результатів виробництва, і в розподілі доходів між працівниками незалежно від затрат і результатів праці. Чи може «спрацювати» в цих умовах мотиваційний механізм, чи можемо ми розраховувати на зацікавленість трудящих у високих кінцевих результатах при жебрацько-зрівняльному підході до розподілу результатів виробництва? І наш, і світовий досвід переконливо свідчить про те, що система господарювання, яка працює не на людину, а за рахунок людини, рано чи пізно зживає себе. Саме створена у нас система економічних відносин винна в тому, що в найбагатшій на природні ресурси країні працелюбний народ живе на рівні, який не відповідає багатству матеріально-речових та природних ресурсів, таланту і зусиллям головної продуктивної сили суспільства.

На думку автора, зміни в системі оплати праці у зв'язку з переходом на ринкові відносини мають охоплювати такі найважливіші складові: зміни в формуванні коштів на оплату праці, та елементах організації заробітної плати, і насамперед її центральної ланки — тарифної системи, регламентуванні трудових відносин та системі трудових угод між роботодавцями (власниками) і особами найманої праці.

До останнього часу в економічній літературі заробітну плату трактували як частину національного доходу, що надходить в особисте споживання трудящих відповідно до кількості і якості затраченої праці. Таке визначення, на думку автора, не відбиває суті заробітної плати, а лише вказує на принцип розподілу частини національного доходу між учасниками суспільного виробництва. Вихідною передумовою для з'ясування суті заробітної плати в умовах соціалізму є розгляд категорій «робоча сила» і «ціна робочої сили».

Багато хто з наукових і практичних працівників досі додержуються однієї з застарілих теоретичних догм про те, що робоча сила за соціалізму не є товаром. Щоб відкинути чи підтвердити цей постулат, слід звернутися до класичної економічної теорії. Вона твердить, що працівник, у котрого є власне господарство, яке дає йому необхідні життєві засоби, не буде пропонувати свою здібність до праці. Тим часом працівник, позбавлений засобів

виробництва, змушений продавати свою робочу силу їх власникові. До останнього часу незаперечним вважалося, що відчуження трудящих від засобів виробництва, створюваного ними продукту і управління виробництвом властиве тільки експлуаторським суспільствам. Проте критичний аналіз показує, що це явище, яке вважалося виключно капіталістичним, може виникнути і на ґрунті суспільної власності.

Держава в нашій країні сконцентрувала в своїх руках величезні ресурси, переважну частину власності на засоби виробництва. Відсутність необхідних форм, які дають можливість реалізувати за цих умов суспільну власність, призводить до того, що безпосередньо працівника не можна вважати співвласником засобів виробництва. Трудящі в результаті тотального одержавлення засобів виробництва є їх власниками лише формально і фактично відчужені як від засобів виробництва, так і від реальної участі в розпорядженні результатами своєї праці. У цих умовах покупцем робочої сили виступає держава, а працівники — не більш як продавці своєї здатності до праці.

Працівник укладає трудовий договір з власником (або його представником) насамперед з метою одержати матеріальні і нематеріальні блага та послуги, потрібні для відтворення його здатності до праці і утримання членів сім'ї. В обмін на затрачену кількість і якість праці він одержує заробітну плату. Отже, ідучи за логікою класичної економічної теорії, слід визнати робочу силу товаром, а також існування вартості й ціни робочої сили.

Разом з тим, на думку автора, це твердження не можна пов'язувати або виводити виключно з факту відчуженості трудящих від засобів виробництва в результаті їх загального одержавлення. Товарна форма відносин проявляється щоразу, коли той чи інший громадянин (маючи виняткове право розпоряджатися своєю здатністю до праці) на добровільній основі вступає у відносини з індивідуальним або колективним власником щодо виконання певних видів робіт за договором про найм або за трудовою угодою. У цих умовах робоча сила безумовно виступає як товар, ціна якого покликана забезпечити самофінансування відтворення здатності до праці.

Заробітна плата є не що інше, як ціна робочої сили. Розподіл виробленого продукту в процесі розширеного відтворення має забезпечити економічні умови для нового відтворювального циклу. Для відтворення робочої сили потрібен «робочий фонд», або фонд життєвих засобів. К. Маркс підкреслював, що «змінний капітал є лише особлива історична форма, в якій проявляється фонд життєвих засобів, або робочий фонд, який потрібен працівникові для підтримання і відтворення його життя і який при всіх системах суспільного виробництва сам завжди мусить виробляти і відтворювати»².

Сучасне, очищене від нашарувань та стереотипів уявлення про заробітну плату — це погляд на її суть як на основний обсяг життєвих благ, що надходять у розпорядження працівників і забезпе-

чують об'єктивно необхідне відтворення робочої сили. Фундаментальними основами заробітної плати є не тарифні ставки, оклади, надбавки, доплати, а такі елементи, як «споживча корзина», прожитковий рівень, мінімальна заробітна плата, фонд оплати праці, визначений з досягнутих результатів праці; індивідуальні заробітки, в основі диференціації яких лежить кваліфікація працівників; складність, умови праці, ставлення працівника до праці і в цьому зв'язку його внесок у колективний результат.

Чи відповідає в сучасних умовах ціна робочої сили її вартості? На жаль, ні.

Низький рівень доходів великих груп населення закріплює нерозвинуті потреби, знижує стимули для реалізації своїх здібностей, породжує відповідну модель поведінки людей у суспільному виробництві.

В умовах переходу до ринкової економіки треба здійснити роздержавлення тарифікації заробітної плати. Державне регулювання в галузі оплати праці, на думку автора, має зводитися до:

встановлення і регулярного перегляду мінімальної заробітної плати, розрахованої на основі «споживчої корзини»;

розробки рекомендованих методик оцінки складності праці;

регулювання коштів, виділених на споживання, за допомогою системи оподаткування;

введення компенсаційних виплат та індексації доходів трудящих у зв'язку з інфляцією і зростанням цін.

Втручання держави в оплату праці повинно мати переважно непрямий характер і соціально гарантоване спрямування.

Що ж до невиробничих галузей, які фінансуються з бюджету, держава, як і раніше, має затверджувати для них у централізованому порядку ставки та оклади, встановлювати деякі інші умови стимулювання праці. Разом з тим і в цих галузях має статися значна демократизація в розподільних відносинах, розширення прав трудових колективів щодо розпорядження коштами, які виділено на оплату праці.

Виходячи з вимог посилення відтворювальної функції заробітної плати, її мінімальна величина має визначатись за науково розробленою методологією на основі обчислення прожиткового рівня. У свою чергу, прожитковий рівень має обчислюватись на основі соціальних нормативів задоволення потреб працівника з урахуванням індекса вартості життя, або так званого споживчого кошика. З урахуванням реальних відмінностей в умовах відтворення робочої сили цей прожитковий мінімум має бути диференційований по галузях народного господарства.

Більшість публікацій, а також концепцій організації оплати праці в умовах регульованих ринкових відносин ставлять знак рівняння між прожитковим рівнем та мінімальною заробітною платою, що не можна визнати правильним. Як вважає автор, мінімальна заробітна плата має бути вищою від прожиткового рівня, оскільки в ній повинно обов'язково враховуватись відтворення робочої сили.

Цілком очевидно, що затрати і результати праці тісно пов'язані між собою. Праця більшої складності, інтенсивності, як правило, гарантує більший суспільний результат. На думку автора, зв'язок оплати праці з її результатом має забезпечуватись насамперед через формування джерел оплати праці (фонду оплати праці або фонду споживання), а індивідуальна заробітна плата членів трудового колективу має визначатись насамперед складністю й умовами праці, кваліфікацією працівника, його ставленням до праці і в цьому зв'язку його внеском у колективний результат. Тому і в умовах ринкової економіки організація заробітної плати ґрунтується на врахуванні і затрат, і результатів праці.

В міру створення нової системи господарювання і входження в неї потрібно буде внести істотні зміни у співвідношення доходів, одержуваних, з одного боку, через механізм розподілу по праці, а з другого — через суспільні фонди споживання. Вилучення у безпосередніх виробників значної частини доходів і їх наступний централізований, по суті зрівняльний, перерозподіл особливо виразно проявився у задоволенні найважливіших матеріальних і культурних потреб за рахунок громадських фондів споживання. Склалося становище, коли добробут людей дедалі меншою мірою залежить від їхніх трудових зусиль, результатів діяльності, ініціативи, підприємливості і дедалі більше від благодійної, «соцзабезпівської» політики держави. Така благодійність досить шкідлива. Її зворотним боком є споживання, яке не відповідає затратам і результатам праці, утриманство і зниження стимулів для реалізації своїх здібностей.

Суспільство потребує сильної соціальної політики, системи соціальних гарантій, проте діюча політика держави в галузі розподілу, яка породжує зрівнялівку та утриманство і трудову пасивність, не відповідає основним принципам системи господарювання, яка ґрунтується на ринкових відносинах.

У нових економічних умовах громадські фонди споживання мають гарантувати соціальну захищеність насамперед найменше забезпечених шарів населення. Разом з тим функції задоволення основних потреб працівників, зайнятих у суспільному виробництві, і членів їхніх сімей мають дедалі більше переміщуватись на фонди оплати праці. Отже, як стратегічний треба обрати курс на зростання заробітної плати і одночасне відносне зниження розмірів доходів, що розподіляються через суспільні фонди споживання. Останнім треба повернути їхню первинну роль, яка полягає в забезпеченні потреб і підвищенні рівня життя непрацездатних членів суспільства.

Глибокі зміни у відносинах розподілу, необхідність яких очевидна, торкнуться інтересів усіх членів суспільства, кожного трудового колективу. Тому потрібен науковий підхід, глибокий аналіз і прогноз можливих соціально-економічних наслідків, застосовування рішень.

Особливу увагу слід звернути на те, що соціально-економічні наслідки радикальної перебудови розподільних відносин багато

в чому залежатимуть від того, наскільки ефективними і узгодженими будуть усі інші напрями економічних перетворень у суспільстві. Так, якщо впроваджувані механізми ціноутворення і оподаткування будуть дійовими, то у різних суб'єктів господарювання будь-якої форми власності єдиним джерелом підвищення доходів працюючих буде збільшення прибутку на основі підвищення ефективності виробництва. За цих умов нова система розподільних відносин разом з іншими напрямками реформи господарського механізму стимулюватиме науково-технічний прогрес, ресурсо- і фондозбереження. Виникне реальна зацікавленість у впровадженні прогресивних нововведень у галузі організації виробництва, праці, управління.

До числа найважливіших соціальних наслідків реформи розподільних відносин слід віднести підвищення ціни робочої сили, приведення її у відповідність з вартістю на основі взаємодії закону розподілу по праці і закону вартості. Повернення робочій силі її реальної ціни позитивно позначиться на всій системі виробничих відносин. Вклавши гроші в робочу силу, суб'єкти господарювання будуть зацікавлені, з одного боку, в ефективному її використанні, а з другого — у підвищенні її якості, в тому числі у створенні умов для поліпшення професійної підготовки, нормалізації економічної обстановки, здійснення ефективних програм розвитку охорони здоров'я і т. п.

Пропоновані заходи вдосконалення розподільних відносин покликані завдати серйозного удару по зрівнялівці. Доходи трудового колективу і кожного його члена визначатимуться кінцевими результатами праці, визнаними суспільством на ринку. Переорієнтація розподілу за кінцевим результатом забезпечить більшу диференціацію доходів, справедливий їх рівень. Зменшиться необґрунтований розрив між рівнями доходів працівників двох сфер економіки, насамперед за рахунок державного регулювання і зведення ставок та окладів працівників невиробничих галузей до порівняльного рівня із ставками та окладами працівників виробничих галузей.

Зміна у відносинах розподілу дає можливість обґрунтованіше враховувати у вартості продукції суспільно необхідні затрати на її виробництво. Важливою передумовою до цього є зміна централізованого (директивного, або нормативного) методу визначення розмірів коштів на оплату праці єдиною системою оподаткування фондів споживання.

У ході здійснення реформи розподільних відносин можливі й негативні соціальні наслідки, що проявляються в необґрунтованій диференціації особистих доходів, незаслужених пільгах та привілеях для окремих категорій працівників. Можливі перекоси в розподільчих відносинах слід усувати шляхом удосконалення системи оподаткування, фінансового контролю, правових норм.

Необхідно дати можливість кожному працівникові одержувати прибуток відповідно реального внеску у примноження суспільного багатства і задоволення потреб суспільства й населення. Соціаль-

ного захисту, тобто зведення до мінімуму економічних і соціальних втрат, потребують ті, хто не здатний сам захистити себе в умовах переходу країни до ринкової економіки.

¹ Маркс К. Капітал. Т. 3. Ч. 1. К., 1963. С. 477. (Твори / К. Маркс, Ф. Енгельс; Т. 25. Ч.1). ² Маркс К. Капітал. Т. 1. К., 1961. С. 538. (Твори / К. Маркс, Ф. Енгельс; Т. 23).

Надійшла до редколегії 17.03.91

Исследуются закономерности распределения в современных условиях и те изменения, что произошли с категориями, которые выражают распределительные отношения.

В. Б. СМОЛЯНОВА, канд. екон. наук,
Київ. технол. ін-т харч. пром-ті,
О. А. ГРИЦЕНКО, канд. екон. наук,
Укр. юрид. акад.

ОСОБЛИВОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО СТИМУЛЮВАННЯ В УМОВАХ ПЕРЕХОДУ ДО РИНКУ

Розглядаються економічні відносини з позиції стимулювання праці в умовах переходу до ринкової економіки. Висвітлюються деякі положення нової концепції вдосконалення оплати праці.

Перехід до ринкової економіки, безумовно, пов'язаний з пошуком найбільш ефективних стимулів до праці. Весь хід перебудови господарського механізму в нашій країні є яскравим прикладом поступового руху від позаекономічних командних важелів до все більш економічного механізму господарювання. Важлива теза про необхідність впливу на інтереси через інтереси інтегрувала сутність економічної реформи. Втілення цієї ідеї в реальну практику суспільства зумовило необхідність реформування всієї системи сформованих економічних відносин.

Відсутність економічних стимулів до праці пов'язана з глибоким переродженням суті суспільної власності та форм її реалізації. Одержавлення всього суспільного життя зробило робітника залежним від держави-власника, яка опікається ним, тобто забезпечує значною мірою безкоштовне відтворення робочої сили, детальнішу тарифікацію заробітної праці та ін. До цих умов адміністративне господарювання спричинило не що інше, як насильницький примус до праці, який не відображав істотних потреб людини і не міг стимулювати ефективну працю. Водночас бажання робітника поліпшити свій добробут призвело до формування широкої сфери протизаконних форм діяльності та прибутків.

Сучасні умови існування людського суспільства потребують зовсім інших засобів стимулювання праці. Їх пошук — це складне завдання теорії та практики господарювання. Економічна теорія повинна прогнозувати розвиток нових стимулів до праці, запобігти появі негативних рис у цьому процесі, застерігати від розповсюдження багатьох помилок та ілюзій.