Сибирцев Владимир Афанасьевич
д-р экон. наук, профессор кафедры экономической теории,
Новосибирский государственный университет экономики и управления
vsib@sibmail.ru

Справедливость в доходах предпринимателей и менеджеров

Аннотация

Экономическая справедливость может существовать не в условиях, когда доходы и зарплаты зависят от затрат труда и рабочего времени, а когда они зависят от результатов труда – созданной экономическими агентами общественной полезности. После авторской дефиниции этого понятия в статье раскрывается система определения доходов предпринимателей и менеджеров по полезности произведенной под их руководством общественной полезности, и обосновывается, что такое понимание соответствует теориям справедливости.

Ключевые слова: экономическая справедливость, общественная полезность, доход, предприниматель, менеджер, система оплаты по полезности

Идеальные условия существования и функционирования бизнеса складываются в условиях либеральной демократии. Либеральная демократия впитывает такие ценности либерализма, как право свободно распоряжаться собой и своей собственностью, свободу частного предпринимательства и конкуренцию. Эти ценности должны стать составляющими элементами, в том числе, и демократии в России, поскольку они обеспечивают частную инициативу и создают предпосылки для социально-экономической справедливости.

А были ли «грабители»?

До сих пор можно слышать утверждения о том, что в 1990-е годы предприниматели в лице олигархов ограбили народ России. Противники либеральной демократии совершенно абстрагировались от того факта, что народ при советской власти не был собственником средств производства. Ими фактически владела и распоряжалась госпартбюрократия. И фактически, если можно так выразиться, ограбили именно ее. Правда, в роли грабителей часто оказывались представители той же бюрократии. Часть из них приняла правила рыночной игры, они оказались весьма талант-

ливыми менеджерами и благодаря им рынок начал функционировать, выходили из кризиса фирмы и страна в целом. Другая часть советской бюрократии не смогла приспособиться к рынку, она терпела банкротство, как «красные директора», и ее собственность переходила к более способным предпринимателям. В результате экономика только выигрывала, что и привело к ее росту в период 2001–2010 годов в 1,6 раза.

Этот рост мог бы стать более значительным, если бы доходы предпринимателей и менеджеров устанавливались более справедливо, то есть по результатам их труда и вкладом каждого в экономику. Но что такое результат и как определить их вклад?

Это, в конечном счете, зависит от ответа на вопрос о цели производства. Целью производства, как известно, является удовлетворение потребностей граждан. Потребности же граждан удовлетворяются произведенной продукцией, имеющей общественную полезность.

Формирование оплаты труда через полезность его результатов

Чтобы усилить стимулирующую роль частного интереса, необходим переход к новой, более мощной системе материальной заинтересованности и ответственности. Таковой, по нашему убеждению, является оплата труда рабочих, предпринимателей и менеджеров по полезности результатов их труда.

потребности граждан удовлетворяются произведенной продукцией, имеющей общественную полезность

Результаты труда измеряются величиной потребительной стоимости, или полезности. В виду имеется не любое понимание полезности, а только наше, раскрытое в монографиях «Основы теории измерения экономических процессов» (1) и «Теория измерения полезности» (2), к которым и отсылаем читателя. Здесь же дадим лишь краткое пояснение.

Полезность – это мера удовлетворения человеком потребностей продуктами труда или природы. Общественная полезность – это полезность продукта труда, произведенного одним человеком, но удовлетворяющая потребности другого человека, который получает этот продукт путем обмена.

Полезность создается в процессе труда, но мерой полезности являются не затраты труда (затраты труда определяют стоимость товара, измеряемую в часах общественно необходимого рабочего времени), а величина или объем удовлетворенных продуктами или услугами человеческих потребностей.

Величина полезности товара измеряется фактическим объемным общественно необходимым временем удовлетворения им совокупности простых потребностей присущими товару простыми потребительскими свойствами. Величина полезности измеряется в человеко-часах указанного времени.

В приведенной формулировке содержится несколько принципиально новых понятий. В полной мере их сущность и механизм измерения полезности раскрыты в уже упомяну-

тых монографиях. После определения понятия «полезность» становится ясным, что нацеливать рабочих, предпринимателей и менеджеров надо на производство как можно большей величины полезности. Чем больше полезности будет произведено, тем больше потребностей население удовлетворит, тем больше в условиях, когда цены определяет рынок, покупатели заплатят производителям, тем больше будет их доход, а при данных издержках – прибыль.

Оплата труда через полезность – инновационный фактор экономического роста

В здоровой экономике доход – это денежное выражение полезности, а не стоимости. Стоимость может возрастать динамичнее полезности, что и происходит в затратной системе хозяйствования. В здоровой рыночной экономике, наоборот, полезность должна возрастать динамичнее стоимости.

Что касается издержек, то одним из ее элементов является зарплата. Хотя при оплате труда рабочих по полезности результатов зарплата при повышении производительности растет, но в динамике доля зарплаты на каждую единицу полезности и на весь объем продукции сокращается, что ведет к сокращению издержек. Таким образом, доход растет, издержки сокращаются, а прибыль как разница между ними тоже растет. Как известно, именно прибыль является достойной наградой предпринимателя, частного собственника средств производства.

Причиной роста прибыли в данном случае выступает рост полезности продукции. Поэтому в здоровой экономической системе целью производства является не прибыль сама по себе, а именно общественная полезность. Отсюда окончательный вывод: нацеливать коллективы предприятий, предпринимателей и менеджеров надо не на рост прибыли (она может расти и за счет спекулятивных факторов, в частности, за счет роста цен), а на рост общественной полезности и оплачивать труд всех экономических агентов по полезности результатов труда. Такую систему оплаты следует, видимо, отнести к инновационному фактору экономического роста.

чтобы усилить стимулирующую роль частного интереса, необходим переход к новой, более мощной системе материальной заинтересованности и ответственности

Влияние на активность инвестиций

Относительно менеджеров уместно отметить, что они наемные работники и оплата их труда должна напрямую зависеть от роста полезности выпускаемой под их руководством продукции. При такой системе оплаты они вместе с предпринимателями и собственниками фирм будут напрямую заинтересованы в увеличении инвестиций. Инвестиции в человеческий капитал приведут к росту производительности труда прежде всего

нацеливать коллективы предприятий, предпринимателей и менеджеров надо не на рост прибыли, а на рост общественной полезности

рабочих, от зарплат которых в конечном счете должны зависеть зарплаты менеджеров. Сущность такой оплаты для промышленных рабочих изложена в статье «Оплата труда по полезности как стимул роста его производительности на предприятиях» (3).

Последовательность взаимосвязей здесь следующая. Прежде всего, средняя по участку зарплата, умноженная на 1,5–2, определит зарплату мастера или начальника участка. Средняя зарплата начальников всех участков, умноженная, например, на коэффициент 3, определит зарплату начальника цеха. Зарплата директора завода будет зависеть от средней зарплаты начальников цехов, умноженной на 4.

При такой системе оплаты предприниматели и менеджеры постараются как можно больше и эффективнее инвестировать не только в человеческий капитал, но и в средства производства. Ибо более совершенные средства производства создают условия для роста производительности труда рабочих и управленческого персонала.

Полезность инвестиций равна потенциальной полезности факторов производства. Строго говоря: чтобы по известной формуле К. Маркса Д–Т…П…Т¢–Д¢ получить эффект в виде Д¢ (включающий предпринимательский доход и ссудный процент), – нужно найти, определить, почуять, угадать, вычислить такой Т¢, в котом после довольно длительного периода П, включающего время на сбор информации, НИОКР, проектирование, строительство и оборудование цехов и, наконец, на производство самого Т¢, – будет существовать платежеспособная потребность по крайней мере, превышающая срок окупаемости. Полученная в результате полезность разделяется поровну между инвестициями, или инвестором и факторами производства: живым и овеществленным трудом. Они равны и равнозначны: без инвестиций не будет факторов производства: без факторов производства не будет создано полезности. Хотя ошибиться каждый может, но мировой опыт показывает, что собственник инвестирует более удачно, чем чиновник. Если, конечно, системы распределения и налогообложения не подрывают материальную заинтересованность собственника.

Прирост полезности, полученный в результате инвестиций, нужно (и будет справедливо) разделить поровну между инвестором и факторами производства. Конечно, такой доход может показаться чрезвычайно боль-

без инвестиций не будет факторов производства: без факторов производства не будет создано полезности

шим, особенно в том случае, если инвестор – это одно физическое лицо. Но пусть обыватель не слишком завидует и злится.

Во-первых, большая часть дохода может вновь быть инвестирована и принесет обществу, в том числе и данному обывателю, добавочную полезность.

Во-вторых, до половины (а то и больше) этого дохода уйдет в виде налогов на общегосударственные нужды.

В-третьих, инвестор часть дохода может просто подарить тому же сирому обывателю, который не способен на постоянный риск, предприимчивость и умение угадывать, прогнозировать, что людям больше всего нужно и что лучше всего производить. Большой доход инвестора – это в какой-то степени плата за риск и стимул рисковать дальше. Но главное – это плата за правильные, умные и дальновидные решения.

Собственник капитала получает доход по справедливости в том случае, если он адекватен тому объему полезности, который стал реальностью благодаря его решениям о направлении инвестирования и удачному подбору менеджеров, реализующих эти решения.

Экономическая справедливость при оплате труда

Итак, экономическая справедливость заключается в определении зарплат и доходов в зависимости от созданной агентами производства общественной полезности. Такое понимание справедливости в доходах восходит к утилитаризму, к принципам средней полезности и вклада, выраженным в формуле «каждому в соответствии с его вкладом». Лишь на этой базе может осуществляться

экономическая справедливость заключается в определении зарплат и доходов в зависимости от созданной агентами производства общественной полезности

через социальные выплаты «принцип потребности». В результате справедливый совокупный доход выступает как сумма заработка и всех других доходов.

Защищаемая здесь концепция справедливого распределения не противоречит и концепции справедливости как честности, изложенной в книге Дж. Ролза «Теория справедливости»(4), ибо предполагает, что принципы справедливости становятся результатом честного соглашения, гарантирующего, что никто не выиграет и не проиграет при их выборе в результате случайных обстоятельств. Наша концепция не противоречит и социальной справедливости, которая понимается как принцип рационального благоразумия в применении к совокупной концепции благосостояния группы, при которой максимизируется что-то, ведущее к наибольшему благу и максимуму удовлетворения.

С учетом сказанного становится ясно, что законность владения любой суммой денег должна быть обоснована объемом созданной ее владельцем потребительной стоимости, полезности. Даже при получении наследства или дара наследователь

должен доказать законность источника своей собственности.

Сформулировать эти требования было нелегко. Еще труднее измерить величину полезности, созданной каждым субъектом социально-экономических отношений. Но самая большая трудность – это смириться предпринимателям и менеджерам с мыслью, что не все дозволено, что надо отказаться от возможности использовать власть, силу или другие обстоятельства для личного обогащения, отказаться от того, что само и, как кажется, по справедливости идет в руки.

Вывод

1. Экономическая справедливость – это распределение по общественной полезности результатов труда.
2. Справедливость в доходах предпринимателей и менеджеров наиболее полно достигается при системе оплаты их труда по полезности результатов

Литература

1. Сибирцев В. А. Основы теории измерения экономических процессов. – Новосибирск: НГАЭиУ,1997. – 268 с.
2. Сибирцев В. А. Теория измерения полезности: монография. – М.: Ирис Групп, 2011. – 307 с.
3. Сибирцев В. А. Оплата труда по полезности как стимул роста его производительности на предприятиях // Альманах современной науки и образования. – 2012. – № 12, ч. 2. – С. 145–148.
4. Ролз Дж. Теория справедливости.– Новосибирск: НГУ, 1995.

рп

Vladimir A. Sibirtsev
Doctor of Economic Sci., Professor of the Academic Department of Economic Theory, Novosibirsk State University of Economics and Management

Equity in Revenues of Enterpreneurs and Managers

Abstract

Economic equity can exist not where revenues and wages depend on labor and time expenditures, but where they depend on labor results, e.g. social utilities created by economic agents. After definition of the concept, the author in his article turns to the issues of determination of revenues of entrepreneurs and managers in accordance with the values of social utilities produced under control thereof and the author substantiates further that this determination coincides the clauses of equity theories.

Keywords: economic equity, social utility, earning, enterpreneur, manager, payment scheme as for utility