

НЕЭКСПЛУАТАТОРСКИЙ ПРИНЦИП УСТАНОВЛЕНИЯ ВЕЛИЧИН
ФАКТОРНЫХ ДОХОДОВNON-EXPLOITING PRINCIPLE OF ESTABLISHING VALUES
OF FACTOR INCOME

УДК 331.214.4:331.215.1

<https://doi.org/10.32843/infrastruct41-2>**Хмель С.Н.**к.э.н., доцент,
доцент кафедры публичного управления
и предпринимательстваНациональный аэрокосмический
университет имени Н.Е. Жуковского
«Харьковский авиационный институт»**Хмель В.И.**старший преподаватель
кафедры публичного управления
и предпринимательстваНациональный аэрокосмический
университет имени Н.Е. Жуковского
«Харьковский авиационный институт»**Khmel Sergey**National Aerospace University
N.E. Zhukovsky

"Kharkov Aviation Institute"

Khmel Valentina

National Aerospace University

N.E. Zhukovsky

"Kharkov Aviation Institute"

В статье рассматривается проблема экономической эксплуатации с точки зрения принципов первичного распределения стоимости продукта. Сформулировано положение о необходимости распределения прибыли предприятий между владельцами всех факторов производства, использованных в производственном процессе. Рассмотрен вопрос об определении доли собственника того или иного ресурса в чистом доходе (прибыли) предприятия. Распределение прибыли между фигурантами хозяйственной сферы, предоставившими свои ресурсы, предлагается осуществлять с учетом критериев рыночной оценки результатов производственной деятельности, роли и значимости каждого из факторов производства. На основе рассуждений и выводов, изложенных в статье, уточняется критерий наличия эксплуатации собственниками одних факторов производства владельцами других факторов. Изложена методика определения степени такой эксплуатации. Указано на необходимость устранения экономической эксплуатации в современном обществе, раскрыто главное условие достижения этой цели.

Ключевые слова: факторы производства, первичное распределение стоимости продукта, факторный доход, эксплуатация,

степень эксплуатации, преодоление эксплуатации.

У статті розглядається проблема економічної експлуатації з погляду принципів первинного розподілу вартості продукту. Сформульовано положення про необхідність розподілу прибутку підприємств між власниками всіх факторів виробництва, використаних у виробничому процесі. Розглянуто питання про визначення частки власника того чи іншого ресурсу в чистому доході (прибутку) підприємства. Розподіл прибутку між фігурантами господарської сфери, які надали свої ресурси, пропонується здійснювати з урахуванням критеріїв ринкової оцінки результатів виробничої діяльності, ролі і значущості кожного з факторів виробництва. На основі міркувань і висновків, викладених в статті, уточнюється критерій наявності експлуатації власників одних факторів виробництва власниками інших факторів. Викладено методику визначення ступеня такої експлуатації. Вказано на необхідність усунення економічної експлуатації в сучасному суспільстві, розкрито головну умову досягнення цієї мети.

Ключові слова: фактори виробництва, первинний розподіл вартості продукту, факторний дохід, експлуатація, ступінь експлуатації, подолання експлуатації.

The article considers the problem of economic exploitation from the point of view of the principles of the primary distribution of product value. It is pointed out that modern economic science does not pay enough attention to the issues of exploitation of some subjects of industrial activity by others, although such exploitation is one of the important social problems. Economic theory should develop a concept for overcoming the situation when the owners of productive resources are divided into exploiters and exploited. A provision is formulated on the need to distribute the profits of enterprises between the owners of all factors of production used in the production process. The question of determining the share of the owner of a resource in the net income (profit) of the enterprise is considered. The distribution of profits between persons involved in the economic sphere that provided their resources is proposed to be carried out taking into account the criteria for market assessment of the results of production activities, the role and significance of each of the factors of production. As you know, in a commodity economy, the market provides an assessment of the need, importance, usefulness of each product, and this estimate is reflected in the price. In this regard, the authors of the article propose to determine the contribution of each production resource to the cost of the product, taking into account the cost of the corresponding resource. This thesis is logically justified as follows: the price of the final product depends on its quality, and the quality of the goods is associated with the quality of the used production resources, which affects the prices of these resources. Thus, the profit of the enterprise should be distributed between the owners of the used production resources in proportion to the costs of each of the factors of production. In this case, the value of factor income will be established fairly from an economic point of view. Based on the reasoning and conclusions set forth in the article, the criterion for the existence of exploitation of the owners of certain production factors by the owners of other factors is specified. The methodology for determining the degree of such exploitation is described. The necessity of eliminating economic exploitation in modern society is indicated, the main condition for achieving this goal is disclosed.

Key words: factors of production, primary distribution of product value, factor income, operation, degree of operation, overcoming of operation.

Постановка проблемы. Современная экономическая наука не уделяет достаточного внимания вопросам эксплуатации одних членов общества другими в сфере осуществления ими своих функций как субъектов производственно-хозяйственной деятельности. В то же время экономическая эксплуатация является одной из серьезных проблем, важнейшим фактором социальных противоречий. Задача экономической теории – разработать концепцию и механизм выхода из ситуации, когда владельцы производственных ресурсов делятся на эксплуататоров и эксплуатируемых.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросы, связанные с экономической эксплуатацией, рассматриваются в работах таких авторов, как Ю. Веселов, В. Бергер, А. Бузгалин, Л. Гринкевич, В. Иноземцев, А. Колганов, Т. Малинина, О. Новикова, В. Садков, Ю. Шишков и др. Представлен широкий спектр мнений по проблеме эксплуатации наемного труда – от трактовок ее в духе марксистской теории прибавочной стоимости до утверждений о единственной возможности преодоления такой эксплуатации на основе убеждения (и самоубеждения) наемных работников в том, что они не являются эксплуатируемыми.

Тем не менее, пока нет концепции элиминирования экономической эксплуатации, достаточно обоснованной с точки зрения теории и применимой с точки зрения практики.

Постановка задачи. Уточнить критерий эксплуатации собственников одних факторов производства владельцами других факторов, изложить методику определения степени такой эксплуатации. Сформулировать основные положения, касающиеся неэксплуататорского принципа формирования факторных доходов.

Изложение основного материала исследования. Термин «эксплуатация», как объясняет «Словарь иностранных слов и выражений», происходит от французского *exploitation*, что в переводе означает «использование, извлечение выгоды» [1, с. 555]. Это понятие употребляется как производственно-технологическое (использование средств производства, природных богатств и т.д.) и как социально-экономическое (присвоение результатов чужого труда).

Самая простая и самая древняя форма социально-экономической эксплуатации – безвозмездная экспроприация одними людьми продуктов, созданных (или полученных) благодаря трудовым усилиям других людей. Более сильный просто грабил более слабого. Постепенно, с развитием и усложнением системы социальных взаимосвязей, отношения экономической эксплуатации, с одной стороны, институционально легитимизировались, а с другой – становились в значительной мере завуалированными. Если правила трудового найма регулируются законами, если работник и работодатель заключают договор, в котором изложены права и обязанности сторон, не так-то просто разобраться, есть эксплуатация или ее нет. Для современного общества характерно стремление к маскировке, затушевыванию многих серьезных и опасных проблем путем пропагандистско-псевдоинтеллектуального оболванивания людей (сказки о свободе выбора в условиях рыночной экономики, демократии, либертарианстве и т.д.). Проблема экономической эксплуатации, основная форма которой в настоящее время – эксплуатация наемного труда, также является объектом старательной маскировки со стороны социальной верхушки и работающих на нее представителей так называемой интеллектуальной элиты. Сказанное относится и к ученым, которых официально позиционируют как наиболее видных представителей экономической науки. Эти «мэтры» пишут о чем угодно, но старательно обходят вопросы, связанные с социальной справедливостью, в частности, вопрос об эксплуатации наемного труда.

Из названия статьи следует, что мы хотим рассмотреть вопрос об экономической эксплуатации в контексте проблемы распределения доходов между владельцами производственных ресурсов.

Если это распределение будет справедливым с точки зрения адекватной оценки «вклада» каждого фактора производства и вознаграждения собственников этих факторов – значит, исчезнет основа эксплуатации одних субъектов производственно-хозяйственной деятельности другими.

Перед нами сразу же возникает препятствие, которое может показаться непреодолимым. Речь идет о том, что нужно каким-то образом определить влияние каждого из многочисленных факторов производства на его результат (в условиях товарно-денежного хозяйства этот результат выражается в выручке от продажи продукции). Как это сделать? Многие экономисты считали и считают задачу количественной конкретизации «вклада» отдельных факторов производства в стоимость продукта (товара) практически нерешаемой. В свое время Дж.С. Милль писал: «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» [2, 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» [3, с. 97].

С приведенными высказываниями известных экономистов можно согласиться, но лишь в том случае, если подходить к проблеме оценки стоимостегенеративного «вклада» каждого фактора, так сказать, механистически, пытаться четко установить, какая доля стоимости является результатом применения того или иного из них. Например, если кто-то станет утверждать, что один фактор создал 15% стоимости продукта, другой – 20% и т.д., это будет выглядеть несерьезно. Нужно отдать должное западной экономической науке, которая попыталась разрешить проблему определения «вклада» того или иного фактора в результат производственной деятельности, разработав теорию предельной производительности ресурсов. Факторные доходы, по мнению авторов этой концепции, должны зависеть от величин предельных продуктов соответствующих ресурсов. По их мнению, «распределение доходов в соответствии с теорией предельной производительности, по всей видимости, и дает честное и справедливое обоснование распределения дохода» [4, с. 323–324]. Справедливость в распределении, как считают сторонники данной теории, при этом будет выражаться и в отсутствии эксплуатации наемного труда, так как работник, дескать, получит

справедливое вознаграждение: «работнику выплачивают столько, сколько стоит его труд» [4, с. 323].

По нашему мнению, теория предельной производительности ресурсов, являющаяся одним из «краеугольных камней» современной западной микроэкономики, является умозрительно-схематической разработкой, которая в абсолютном большинстве случаев неприменима на практике. Дело прежде всего в том, что невозможно определить величину предельного продукта того или иного конкретного ресурса. Более того, если бы и удалось это сделать, то установление заработной платы наемных работников по предельной производительности труда означало бы эксплуатацию этих работников. Данный вопрос рассмотрен нами в предыдущих публикациях [См., напр.: 5, с. 12–14]. Таким образом, утверждения о неимманентности эксплуатации наемного труда капиталистической хозяйственной системе, основанные на концепции определения величин факторных доходов в соответствии с предельной производительностью ресурсов, неверны. Нужно искать другой путь решения проблемы обеспечения справедливого (с экономической точки зрения) вознаграждения фигурантов хозяйственной деятельности, предоставляющих свои ресурсы для осуществления производственного процесса. Уточним: мы рассматриваем ситуацию, когда применяются ресурсы, принадлежащие разным собственникам. Несправедливость в данном случае и означает эксплуатацию одних из упомянутых фигурантов другими. Если кто-то получает слишком много, это означает, что другой получает слишком мало. В данном случае речь идет о распределении дохода, полученного благодаря продаже произведенного продукта. Если владелец одного ресурса получил слишком большую часть этого «пирога», то владелец другого ресурса, соответственно, будет иметь слишком малую долю. Но ведь в данном случае речь идет именно об эксплуатации, т.е. о безвозмездном присвоении одними людьми результатов труда других людей (здесь нужна широкая трактовка понятия «труд», когда рассматривается труд не только живой, но и овеществленный – например, в средствах производства).

Рассуждая теоретически, следует предположить возможность эксплуатации владельца любого фактора производства путем занижения его дохода как части общего дохода предприятия. По идее, объектом эксплуатации может стать и капиталист-хозяин предприятия, нанимающий рабочую силу. Как определить, кто именно из владельцев факторов производства подвергается эксплуатации, какова степень этой эксплуатации, мы объясним чуть позже. В реальной действительности, конечно, в абсолютном большинстве случаев эксплуатация распространяется на носителей

рабочей силы, вынужденных продавать свой труд владельцам средств производства.

Итак, задача заключается в том, чтобы оценить стоимостно-генеративную роль каждого из факторов производства – проще сказать, определить, каким был их «вклад» в стоимость изготовленного продукта. Что касается самой величины стоимости продукта, продаваемого на рынке (товара), то, по нашему мнению, правы те, кто рассматривает понятия «стоимость» и «цена» как равнозначные. Величина цены товара – это и есть величина его стоимости. Сумма денег, полученная после продажи товара (выручка то его реализации), должна быть распределена между субъектами производственно-хозяйственной деятельности, предоставившими ресурсы, необходимые для изготовления товара или оказания услуги. В этом и заключается первичное распределение стоимости продукта. «Доля» каждого из этих субъектов должна соответствовать роли, значению, важности принадлежащих им факторов производства с точки зрения получения конечного результата работы предприятия, т.е. денежного дохода. Как узнать все это, если непосредственное количественное определение «вклада» того или иного ресурса в конечный результат функционирования производственной единицы невозможно?

Рыночная экономика – это соревнование производителей товаров. При этом главным, так сказать, членом конкурсного жюри является рынок. Именно рынок (неважно, является он высококонкурентным или рынком несовершенной конкуренции) устанавливает цену товара. Рыночное ценообразование – процесс сложный и многоаспектный, уровень цены зависит от многих обстоятельств, но в конечном счете все сводится к тому, насколько нужным, необходимым, важным, полезным и т.д. является товар для покупателя, какова острота потребности, удовлетворяемой им (разумеется, имеется в виду потребление, обеспеченное наличием платежных средств). За товар крайне необходимый, товар высококачественный покупатели готовы платить много – и наоборот. Но ведь производственные ресурсы – это тоже товары! Все сказанное относится и к ним. За ресурс высококачественный товаропроизводитель согласится заплатить больше, чем за ресурс низкого качества; ресурс дефицитный, но необходимый он также согласится (вернее, будет вынужден) приобретать по высокой цене. Следовательно, цена ресурса отражает его значимость, важность для производственного процесса. Допустим, для изготовления товара требуются ресурсы десяти видов, из которых девять имеются в достаточном количестве, а десятый – в дефиците. В этой ситуации товаропроизводитель-покупатель ресурсов будет вынужден «соглашаться» с высокой ценой данного ресурса, ведь в противном случае он не сможет

изготовить свой товар. Рассуждаем дальше. Чем лучше, качественнее производственные ресурсы, тем (в большинстве случаев) выше качество полученной благодаря их использованию продукции. Но между качеством товара и его ценой (рыночной стоимостью) – прямая связь. Понимание этого и продавцами, и покупателями производственных ресурсов оказывает большое влияние на их цену. Но чем выше цена ресурса, тем больше затраты на него. Напрашивается мысль, что, в соответствии с рыночными критериями определения результатов хозяйственной деятельности, оценка роли, важности, значимости факторов производства должна учитывать затраты собственников ресурсов на их приобретение (получение).

Разумеется, каждый производитель-продавец товара должен, как минимум, возместить свои издержки за счет дохода от продажи продукции предприятия. Это касается и продавцов таких товаров особого рода, как производственные ресурсы. Здесь может возникнуть вопрос, связанный со специфическим производственным ресурсом, который называется рабочей силой (или трудом). Что касается самого терминологического обозначения этого ресурса, то, думается, правомерно употребление и того, и другого термина. Но нужно внести уточнение: рабочая сила как способность человека к труду не продается; она предоставляется ее нанимателю на определенное время, так сказать, сдается в аренду. В течение этого времени будет затрачено определенное количество труда, которое оплачивается предпринимателем, нанимающим работника. Труд – это результат реализации способности людей выполнять те или иные производственные операции. Таким образом, если подходить строго научно, производственный ресурс, о котором идет речь, правильнее всего назвать рабочей силой, реализованной в процессе труда; но с точки зрения практического удобства вполне правомерно называть этот ресурс просто «труд».

Эти рассуждения и уточнения имеют значение в контексте рассмотрения проблемы, поднятой в статье. Дело вот в чем: если рассматривать труд без его связи с рабочей силой, получается, что капиталист-предприниматель, и только он, несет издержки, связанные с оплатой труда наемных работников. Но такое утверждение является в корне неверным. Труд возможен только при условии приобретения и поддержания способности работника выполнять определенные производственные функции, т.е. необходимо обеспечивать формирование и воспроизводство рабочей силы. Затраты на получение нужной квалификации, образования, поддержание своей работоспособности, содержание своих детей (будущих работников) несет сам человек-носитель рабочей силы. Следовательно, издержки,

связанные с получением трудового ресурса, – это затраты работника, а капиталист возмещает работнику такие издержки в форме заработной платы. Поскольку зарплата, в принципе, является единственным источником дохода наемных работников, можно считать, что ее величина – это величина затрат на получение ресурса «труд». Владелец производственного ресурса «рабочая сила», предоставивший его в распоряжение капиталиста, благодаря чему стало возможным изготовление товара (оказание услуги), получает в виде зарплаты доход, предназначение которого – покрытие затрат на «создание» данного ресурса.

Предприниматель, вложивший капитал в приобретение средств труда и предметов труда, также покрывает свои издержки за счет выручки от продажи товара (услуги).

Понятно, что если затраты владельцев факторов производства не компенсируются, производственный процесс становится невозможным. Обязательным элементом доходов собственников таких факторов, иными словами, факторных доходов, является возмещение издержек, понесенных этими фигурантами производственно-хозяйственной сферы. Такое возмещение обеспечивается за счет части стоимости произведенного и проданного на рынке продукта. Как следует распределять эту часть дохода предприятия, понятно: каждый владелец фактора (или факторов) производства должен получить столько, сколько он затратил, чтобы компенсировать свои издержки. А вот дальше во всей своей нетривиальности и сложности встает вопрос, имеющий огромное и социально-экономическое, и социально-политическое, и социально-психологическое, и социально-философское значение: как должно выглядеть первичное распределение той части дохода предприятия, которая остается после формирования (назовем его так) фонда компенсации издержек? Эта часть валового дохода представляет собой чистый доход, или прибыль. Кто должен присваивать прибыль, если ее, предположим, не нужно делить между собственниками ресурсов, использованных в производственном процессе? Для упрощения предлагается рассматривать только две категории таких ресурсоладельцев – капиталистов-предпринимателей и наемных работников. А если делить прибыль между капиталистами и наемными работниками, то по какому критерию, как определить «долю» тех и других?

На протяжении долгого времени присвоение прибыли (всей прибыли) считалось исключительным и неотъемлемым правом капиталистов. Такой подход власть имущих к данной проблеме был, по нашему мнению, важнейшей причиной появления радикальных теорий ее разрешения, например, марксистской концепции насильственной ликвидации капиталистического общественного строя.

К чему привели попытки практической реализации теорий революционеров коммунистической ориентации, хорошо известно. Но ведь проблемы, послужившие причиной социалистической революции в России в 1917 году, не устранены! Современное общество чрезмерно поляризовано, и не только с имущественной точки зрения. На эту тему можно говорить и писать много. В контексте проблемы, рассматриваемой в нашей статье, нужно обратить внимание на такой момент: *важнейшим фактором социальных противоречий продолжает оставаться эксплуатация наемных работников капиталистами-собственниками средств производства*. Как писал классик, есть темы «немодные», но такие, которых не могут «состарить годы».

Как отмечалось выше, официально признанные корифеи современной экономической науки делают вид, что проблемы эксплуатации наемного труда как бы нет; например, западная «экономикс» прячется за ширму «справедливого» вознаграждения наемных работников (и капиталистов) в соответствии с принципом учета предельной производительности ресурсов (дескать, каждый из них получает доход, соответствующий «вкладу» его ресурса – труда или капитала – в стоимость продукта). Несостоятельность данной теории авторы предлагаемой статьи попытались доказать в предыдущих публикациях (хотя, конечно, на эту тему нужно еще писать и писать).

Авторы современных украинских и российских учебников по экономической теории старательно избегают употребления термина «эксплуатация наемного труда». Если о ней и вспоминают (буквально в нескольких словах), то только в контексте пересказа основных положений теории прибавочной стоимости К. Маркса, без комментариев или с критическими замечаниями в адрес последнего.

Важнейшей задачей экономистов-теоретиков является четкое определение критерия наличия (или отсутствия) эксплуатации одними участниками производственно-хозяйственной деятельности других субъектов процесса производства товаров или оказания услуг. Как отмечалось выше, проблема заключается в том, как сделать справедливым – прежде всего с точки зрения экономической – первичное распределение прибыли предприятий. По нашему мнению, *прибыль должна распределяться между капиталистами-хозяевами предприятий и наемными работниками*. Почему? Каждый производственный ресурс, ставший фактором производства, является обязательным для осуществления процесса изготовления товара. На рынке товар получает стоимость, определяется его цена, т.е. величина дохода предприятия от продажи этого товара. Каждый из ресурсов, использованных в процессе производства, выполнял стоимостно-генеративную функцию (говоря обычным языком, вносил свой вклад в стоимость товара). Первичное

распределение стоимости продукта, получившей свое воплощение в доходе (выручке) предприятия, должно быть адекватным значению, важности того или иного фактора производства. Здесь нужно учитывать качество ресурса, его редкость (дефицитность) и т.д. В условиях рыночной экономики качество и доступность ресурса влияют на его цену; необходимое количество определенного ресурса обусловлено не только масштабами, но и технологией производства. Рассуждая логически, мы приходим к выводу: *оценка «вклада» того или иного производственного ресурса в стоимость товара вообще и в ту ее часть, которая называется прибылью, должна основываться на стоимости данного ресурса*.

Владелец каждого фактора производства должен получать доход, состоящий из двух частей. Первый элемент такого дохода – компенсация издержек собственника ресурса (*компенсирующий факторный доход*); второй элемент – часть прибыли предприятия (*прибыльный факторный доход*). Прибыль должна распределяться на факторные доходы пропорционально величинам затрат ресурсовладельцев.

Рассмотрим пример. Допустим, предприятие произвело продукцию и реализовало ее на рынке, получив выручку (валовой доход) в 10 тыс. долл. При этом затраты капиталиста-предпринимателя на средства производства составили 6 тыс. долл., а наемные работники получили зарплату в сумме 2 тыс. долл. Прибыль, таким образом, составила 2 тыс. долл. Эти 2 тыс. долл. должны быть разделены между владельцем предприятия и наемными работниками в пропорции 3 к 1. Значит, доля капиталиста в прибыли предприятия – 1,5 тыс. долл., а доля наемных работников – 0,5 тыс. долл. Таким образом, общий доход капиталиста должен составлять 7,5 тыс. долл. (6 тыс. долл. – компенсирующий доход и 1,5 тыс. долл. – прибыльный доход). Общий доход наемных работников должен составлять 2,5 тыс. долл. (сумма величин компенсирующего дохода в 2 тыс. долл. и прибыльного дохода в 0,5 тыс. долл.). Индивидуальное распределение прибыльного факторного дохода наемных работников, т.е. 0,5 тыс. долл., должно осуществляться пропорционально величинам зарплаты каждого из них.

Если наемные работники не получают из прибыли предприятия ничего, т.е. их доход ограничивается зарплатой, величина которой заранее оговорена в трудовом договоре, это означает безусловную эксплуатацию наемного труда. Но и в том случае, когда носителям наемной рабочей силы в виде каких-то дополнительных выплат передается часть прибыли, такой факт сам по себе еще не дает оснований утверждать об отсутствии эксплуатации работников на этом предприятии. Эксплуатации наемного труда не будет только при соответствии величины выплат из прибыли

работникам расчетной величине их доли в прибыли. Допустим, если в ситуации, рассмотренной выше, дополнительные (сверх зарплаты) выплаты работникам составят сумму, меньшую 0,5 тыс. долл., это будет означать, что они являются объектом эксплуатации. Здесь нужно вспомнить весьма популярную в недавнем прошлом теорию участия наемных работников в прибылях. Ее суть сводится к положению о том, что внедрение на капиталистических предприятиях систем материального поощрения работников, основанных на премировании за достижение высоких результатов в работе (т.е. передача им части прибыли) означает чуть ли не полное преодоление противоречий между наемным трудом и капиталом. Но если решение о том, за что именно премировать работников, кого именно из них, каким должен быть размер дополнительных выплат, является произвольным решением капиталиста-владельца предприятия, то «система участия работников в прибылях» представляет собой не более чем пропагандистский трюк с целью завуалировать проблему эксплуатации наемного труда в капиталистическом обществе. Нет, нужно четко определить критерий справедливого, то есть экономически обоснованного распределения прибыли между капиталистами и наемными работниками и строго придерживаться его – лишь в этом случае возможно устранение эксплуатации первыми вторых. Суть этого критерия изложена выше.

Объектом эксплуатации, в принципе, могут быть не только лица наемного труда-«поставщики» рабочей силы, но и владельцы других факторов производства-поставщики других ресурсов, и даже сам капиталист-хозяин предприятия!

Степень эксплуатации владельца того или иного фактора производства можно определить по формуле:

$$Э_{\Phi} = \frac{ПД_{\Phi,РАСЧ} - ПД_{\Phi,ФАКТ}}{ПД_{\Phi,РАСЧ}} * 100\%,$$

где $Э_{\Phi}$ – степень эксплуатации собственника фактора производства;

$ПД_{\Phi,РАСЧ}$ – расчетная величина прибыльного факторного дохода собственника фактора производства;

$ПД_{\Phi,ФАКТ}$ – фактическая величина прибыльного факторного дохода собственника фактора производства.

Если расчетная и фактическая величины прибыльного факторного дохода одинаковы, степень эксплуатации собственника данного фактора производства равна нулю; это означает, что он не является объектом эксплуатации и сам никого не эксплуатирует. Если $Э_{\Phi}$ представлен величиной положительной, это свидетельствует об эксплуатации собственника данного ресурса (максимальное значение показателя – 100%). Если же $Э_{\Phi}$ – величина отрицательная (минус сколько-то процентов),

то собственник данного ресурса является эксплуататором собственников других ресурсов.

На наш взгляд, предложенная концепция определения наличия или отсутствия эксплуатации как непосредственных, так и косвенных участников производственной деятельности является адекватной товарно-рыночной системе хозяйства.

Выводы из проведенного исследования. В настоящее время экономическая эксплуатация остается одной из важнейших, болезненных и опасных социальных проблем. Устранение эксплуатации владельцев факторов производства (прежде всего речь идет об эксплуатации наемного труда) в современном обществе возможно при условии осуществления институционально-законодательного реформирования первичного распределения стоимости продукта в соответствии с принципом такого распределения, изложенным в статье.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Словарь иностранных слов и выражений / Авт.-сост. Е.С. Зенович. Москва : Олимп, 1988. 608 с.
2. Милль Дж.С. Основы политической экономии и некоторые аспекты их приложения к социальной философии. Москва : Прогресс, 1980. Т. 1. 496 с.
3. Маршалл А. Принципы экономической науки. Москва : Прогресс, 1993. Т. 2. 310 с.
4. Макконнелл К.Р., Брю С.Л., Флинн Ш.М. Экономикс: принципы, проблемы и политика / пер. 18-го англ. изд. Москва : ИНФРА-М, 2011. 1010 с.
5. Хмель С.Н. Устранение эксплуатации наемного труда / С.Н. Хмель, В.И. Хмель. Инфраструктура рынка. 2019. № 34. С. 9–17. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2019/34_2019_ukr/4.pdf (дата звернення: 10.03.2020).

REFERENCES:

1. Zenovich E.S. (1988) Slovar' inostrannykh slov i vyrazheniy [Dictionary of foreign words and phrases]. Moskva : Olimp. 608 p. (in Russian)
2. Mill' Dzh.S. (1980) Osnovy politicheskoy ekonomii i nekotoryye aspekty ikh prilozheniya k sotsial'noy filosofii [The basics of political economy and some aspects of their application to social philosophy]. V.1. Moskva : Progress. 496 p. (in Russian)
3. Marshall A. (1993) Printsipy ekonomicheskoy nauki [Principles of Economics]. V.2. Moskva : Progress. 310 p. (in Russian)
4. Makkonnell K.R., Bryu S.L., Flinn Sh.M. (2011) Ekonomiks: printsipy, problemy i politika [Economics: Principles, Problems and Policies]. per. 18-go angl. izd. Moskva : INFRA-M. 1010 p. (in Russian)
5. Khmel S.N., Khmel V.I. (2019) Ustranenie ekspluatatsii naemnogo truda [The elimination of the exploitation of wage labor] Infrastruktura rynku [Market infrastructure]. (electronic journal), no. 34, pp. 9–17. Available at: http://www.market-infr.od.ua/journals/2019/34_2019_ukr/4.pdf (accessed 10.03.2020). (in Ukrainian)