

Д-Р НАДЬ ЛАЙОШ:

ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

На производительность труда влияют не только материально-технические факторы, связанные с процессом труда (развитие техники, организация труда), но и существенные *общественно-экономические отношения* (система целей, исходящая из производственных отношений, распределение труда и т. д.). Далее, мы не можем оставить без внимания также формы производственных отношений, *экономическую форму* (экономический механизм) — категории товара и денег, норму заинтересованности, оплату труда, организационно-решающие формы на предприятиях.

На производительность труда со стороны хозяйственных форм сильнее всего влияют планомерность, распределение по труду и *механизм закона* стоимости. В дальнейшем среди элементов экономического механизма мы будем рассматривать систему заинтересованности, оплату труда, прибыль, налоговую систему.

1. Система заинтересованности и производительность труда в сельском хозяйстве

Среди различных уровней эффективности мы можем выделить разницу, на основании которой *на народно-хозяйственном уровне* чистый доход, включающий в себя *наиболее массовый продукт и наиболее массовые продукты*, приходящийся на единицу затрат, составляет критерий эффективности. Таким образом, акцент падает на массовую стоимость. Напротив на производственном (кооперативном) уровне валовой доход, приходящийся на единицу затрат, составляет критерий эффективности. Следовательно, *чистая производственная стоимость и в денежной форме*. Я полагаю, что с точки зрения заинтересованности процессы потребительной стоимости и стоимости невозможно связывать *только* с народно-хозяйственными и производственными требованиями. Ведь можем ли мы утверждать, что с точки зрения народного хозяйства не важен баланс бюджета, или можем ли мы утверждать, что предприятие делает себя независимым от производства товаров потребительной стоимости? Мы не можем этого сказать, так как *основной общественный интерес при социализме* — увеличение (количества и качества) необходимых товаров и выражающие их потребительные стоимости. Это увеличение должно осуществиться *на всех уровнях экономической деятельности* (народно-хозяйственном, мезо, производственном и т. д.). Различные экономические уровни могут отличаться друг от друга *в способе и фор-*

мах осуществления основных интересов. Одним из способов осуществления народно-хозяйственных интересов является повышение прибыли, поскольку из прибыли можно повысить *производственный необходимый товар*, и прибыль является источником увеличения *будущей необходимой продукции*. На уровне предприятия у прибыли стимулирующая роль производства продуктов потребления больше, чем на народно-хозяйственном уровне или на уровне индивидуальной деятельности. Но это не означает, социалистическое предприятие должно быть заинтересовано в прибыли. По причине вышеуказанного это скорее *заинтересованность в валовом доходе*.

Далее, «принцип отставания» осуществляется при социализме, исходный пункт необходимый продукт (цель, мотив), которые являются определителем прибавочного продукта. И поэтому *социалистические экономические объекты являются заинтересованными в валовом доходе*.

Заинтересованность является формой движения (механизмом) *интереса*. *Особая заинтересованность* — всегда какой-нибудь доходно-прибыльный запрос, который, развертывает материальное поощрение. При социализме особая заинтересованность — а не только интерес — *интегрируется* в общественную заинтересованность. Точка пересечения общественной заинтересованности и производственной (личной) особой заинтересованности находится там, где обе они связаны со стимулом *увеличения эффективности и необходимых товаров*. *Длительное время* ни один из видов заинтересованности при социализме не может стимулировать против этих двух тесно связанных критериев.

Возникает вопрос: какой вид заинтересованности (нормы заинтересованности, норма дохода) скорее стимулирует к повышению эффективности к росту производительности труда?

Производительность труда, как одна из форм эффективности, находится в тесной связи с заинтересованностью в доходе, поскольку все заинтересованности в доходе, а также связанная с ними *норма заинтересованности* являются *показателем эффективности*. (Рентабельная оплата труда, прибыль в средствах и т. д.) Далее, повышение производительности труда — считая другие факторы неизменными — увеличивает норму заинтересованности.

Различие между производительностью труда и нормой заинтересованности, с одной стороны, состоит в том, что показатель производительности труда в своем знаменателе, как правило, проявляется в *совокупности производственных факторов*, в то же время при норме заинтересованности в доходе затраты производственных факторов выражаются в текущих цехан. С другой стороны, рост производительности живого труда часто содержит только «заместительство» (замену) и не означает улучшения эффективности. В этом случае рост производительности живого труда не вызывает *повышения* более синтетической *нормы заинтересованности*. В-третьих, между полной производительностью труда, чистой производительностью живого труда и нормой заинтересованности связь более тесная, чем между валовой производительностью труда. Наконец, производительность скорее связывается с рабочей силой (количеством труда), чем с личными производственными факторами и учитывает *производственную стоимость*. В более охватывающей заинтересованности в доходе влияние вложенных производственных факторов и непрерывных производственных затрат представляет собой, как правило, какую-либо *форму дохода* (v или $v + m$) и таким образом выражается влияние не всех производственных стоимостей.

Расхождения между более синтетическими показателями производительности и заинтересованности являются причиной того, что *повышение произво-*

дательности не ведет в каждом случае к повышению эффективности, измеренной в норме заинтересованности. (Например, рост производительности живого труда, как правило, повышает норму рентабельной оплаты труда, но не повышает доходность всех затрат (живых и материальных).

Связь между производительностью и доходностью мы можем выразить следующим образом:

а) *Доходность в средствах*

$$\frac{\frac{T}{L}}{\frac{A}{L}} = \frac{T}{A}; \quad (1)$$

$$\frac{\frac{T}{A}}{\frac{T}{Ny}} = \frac{Ny}{A}, \quad (2)$$

где

$\frac{T}{Ny}$ = производственная стоимость, приходящаяся на единицу прибыли;

$\frac{Ny}{T}$ = прибыль, приходящаяся на единицу производственной стоимости;

$\frac{Ny}{A}$ = доходность в средствах.

Доходность в средствах — есть не что иное, как частное от эффективности средств и обратного числа контингента прибыли. То есть, другими словами, *частное от контингента прибыли и потребностях в средствах*. Следовательно, производительность труда таким образом влияет на основную доходность, что наряду с неизменной фондовооруженностью, с одной стороны, *производительность труда определяет основную эффективность, с другой стороны, эффективность средств непосредственно определяет доходность в средствах*. Из этого следует также, что доходность в средствах только тогда возрастает, если производительность труда растет таким образом, что происходит не только замена живого труда, но и *улучшается эффективность*.

б) *Доходность живого труда*

$$\frac{A}{L} \cdot \frac{T}{A} = \frac{T}{L}; \quad (3)$$

$$\frac{\frac{T}{L}}{\frac{T}{Ny}} = \frac{Ny}{L}, \quad (4)$$

где

$\frac{Ny}{L}$ = рентабельность в оплате труда;

$\frac{L}{T}$ = численность рабочей силы, приходящейся на единицу производства.

Доходность живого труда (своеобразную производительность) определяет частное от производительности и обратного числа контингента прибыли. Или другими словами, *частное от контингента прибыли и потребности в рабочей силе в производстве*.

Таким образом, тогда как производительность труда влияет опосредственно через основную эффективность на основную доходность, то *труд влияет непосредственно на доходность*.

в) *Доходность всех затрат*

$$\frac{N_y}{A+L} = N_0, \quad \text{если} \quad \frac{A}{L} = 3, \quad \frac{N_y}{A + \frac{1}{3}A} = N_0, \quad (5)$$

где N_0 = доходность всех затрат.

На основе фондовооруженности мы «преобразовали» и рабочую силу.

И в знаменателе нормы заинтересованности мы можем сформировать однородное количество, с одной стороны, так, что имеют место связанные или непрерывно используемые затраты. С другой стороны, однородность можно достичь таким образом, что вложенные средства сведем к численности; численность, приходящаяся на единицу средств ($L:A$) или так, что показатель фондовооруженности ($A:L$) мы примем за норму замены и рабочую силу к объему средств.

Норма заинтересованности имеет несколько типов: первый соотносит результат производства с *вложенными затратами*, второй — с *текущими затратами*. (Норма заинтересованности может содержать в своем знаменателе оба типа затрат). Но оба они совпадают в том, что результат производства учитывается по *действительной (рыночной, государственной и т. д.) цене*¹.

Показатель заинтересованности и показатель производительности в одинаковой мере являются *показателями эффективности*. Мы уже указали на то, что показателем заинтересованности может быть *показатель нормы и контингента*. Показатель производительности стоит ближе к показателю нормы, поскольку содержит в себе рабочую силу как обязательный производственный фактор.

Однако, заинтересованность в доходе и производительность труда — хотя производительность и влияет на заинтересованность — значительно отличаются друг от друга.

Показатель производительности со стороны производственного результата и затраты, как правило, определяется *неизменной ценой* (показатель объема).² Показатель удельного веса заинтересованности в доходе, однако, вообще высчитывают *по текущей цене* (показатель формы стоимсоти). Далее показатель производительности, как правило, учитывается с производственным фактором рабочей силы, показатель *заинтересованности в доходе* кроме этого — с производственными отношениями. Наконец, в показателе производительности, например, при полной производительности труда средства и численность на основе численности можно сделать однородными. При заинтересованности в доходе средства и численность можно привести в общему знаменателю *в форме денег*.

¹ Первый тип при капитализме в политической экономии называют *нормой прибыли*, а второй — *контингентом прибыли*.

² В наши дни мы встречаемся и с таким мнением, согласно которому производительность труда необходимо высчитывать и по текущей цене.

После анализа общей заинтересованности социалистических предприятий, а также после рассмотрения связи между производительностью и заинтересованностью в доходе, перейдем к рассмотрению этого вопроса в сельском хозяйстве, особенно в производственных кооперативах.

Как мы уже указали, основополагающий общественный интерес при социализме *на любом уровне экономической деятельности с настоящей и будущей максимизацией необходимых товаров в широком смысле этого слова*. Этому экономическому интересу скорее соответствует какая-нибудь норма валового дохода, которая является *частным от валового дохода и объема производственных факторов и величины, выраженной в денежной форме*.

Вышеуказанное положение действительно для социалистических предприятий, *но скорее всего с некоторыми особенностями оно характерно для сельского хозяйства — производственных кооперативов*³.

При анализе особенностей кооперативного предприятия я уже доказал, что заинтересованность в валовом доходе *все сильнее и сильнее в производственных кооперативах*. Большинство экономистов (аграрных экономистов) с этим согласны. Спор скорее заключается в том, *с чем мы соотносим валовой доход в норме заинтересованности*.

Я на основе вышесказанного не согласен с мнением, согласно которому заинтересованность в валовом доходе (брутто) в производственных кооперативах «видоизменяется» в интерес *чистого дохода* (нетто).⁴ А их норма заинтересованности вместо $M + Ny/Le$ будет $Ny/a + M$.

Для подтверждения этого они приводят следующее: а) *чистый доход* определяет производственную структуру. Производственная пропорция растительных продуктов, приносящих больший чистый доход, возросла; возросла она также в посевных площадях и производственном объеме. Например, между 1967—1972 гг. посевная площадь озимой пшеницы возросла почти на 15%, тогда как посевная площадь картофеля снизилась на 65%. б) Одновременно растительные продукты, приносящие больший чистый доход, не работointенсивные, а *капиталоинтенсивные*. Таким образом, нельзя пренебрегать их потребностями в доходе, приходящийся на капитал.

Выдвижение на первый план капиталоинтенсивных культур, приносящих больший чистый доход, они объясняют следующими причинами. С одной стороны, *уменьшаются источники рабочей силы* и в производственных кооперативах. (А в производительных кооперативах с большой численностью их членов практикуется и дополнительная деятельность с подобными результатами.) С другой стороны, подвижность цен на спрос работointенсивных растительных продуктов больше, поэтому сильнее и колебание их цен. Значит, капиталоинтенсивное производство является *более надежным*. И наконец, при капиталоинтенсивном производстве *валовой доход*, приходящийся на единицу площади, относительно высок, но его содержание чистого дохода мало.

На мой взгляд, мы не можем говорить *об изменении интереса (заинтересованности)* в сельскохозяйственных производственных кооперативах. Производ-

³ Расхождения между государственными и сельскохозяйственными кооперативами в заинтересованности подробно обсуждается в работе Ференца Ваги: Производственная заинтересованность и осуществление ее механизма в государственных хозяйствах. Академия Киано, Будапешт, 1973.

⁴ Йожеф Гусар: Заинтересованность и налоговая система в производственных кооперативах. Кёзгаздашаги Семле, 1973, № 5.

ственный интерес заключается в максимизации продуктов потребления, в ее краткосрочном и перспективном плане, в увеличении прибавочного продукта. *Интерес, таким образом, состоит в увеличении новой стоимости (валового дохода).*

Однако с развитием производительных сил и экономического механизма изменяется и норма заинтересованности (заинтересованность). Изменение наблюдается не со стороны производственного результата (валового дохода), а скорее со стороны *затрат*. Более раннему экономическому развитию, запросам в заня-

тости и системе непосредственного руководства соответствует норма $\frac{M + Ny}{Le}$.

Современным общественно-экономическим условиям скорее соответствует нор-

ма заинтересованности $\frac{M + Ny}{a + M}$. С одной стороны, потому что валовой доход,

приходящийся на единицу барочей силы, — скорее показатель чистой производительности, в то время как показатель, приходящийся на единицу непрерывных затрат, — скорее показатель *заинтересованности предприятия*. С другой стороны, с превращением расходов в оплату существенен не только доход, приходящийся на одного человека, но и доход, приходящийся на единицу оплаты.⁵ В-третьих, поскольку происходит значительная абсолютная и относительная замена живого труда овеществленным трудом, то для предприятия становится важным и доходность в средствах.

Необходимо возвратиться еще к вопросу, почему в производственной структуре произошли такие изменения, где производство экстенсивных продуктов идет в ущерб производству интенсивных продуктов. (Например, вместо картофеля выращивают пшеницу.) На мой взгляд, отчасти потому, что и *норма валового дохода* при выращивании пшеницы выше, чем при выращивании картофеля. (По моим подсчетам, в 1970 г. при выращивании пшеницы норма равнялась 40%, а при выращивании картофеля — только 27%.) Отчасти и потому, что при выращивании картофеля *удельный вес оплаты* выше, чем при выращивании пшеницы (соответственно 32% и 23%). Однако при выращивании пшеницы *норма чистого дохода* при этом различии значительно выше (соответственно 17% и 5%). Отчасти и потому, что при выращивании пшеницы и *эффективность средств* (соответственно 53% и 39%), и норма рентабельной оплаты труда (соответственно 191% и 85%) выше. Рентабельная норма оплаты труда (при валовом доходе) (M) значительную роль играет в экономическом стимуле, что доказывает и следующее положение. Рентабельная норма оплаты труда при валовом

доходе при всех непрерывных затратах равна $\frac{M + Ny}{a + M}$. Ее можно разбить следу-

ющим образом: *во-первых*, на $\frac{Ny}{a + M} \cdot \frac{M}{a + M}$. То есть, *норма рентабельной оплаты труда при валовом доходе равна совокупности нормы заинтересованности в чистом доходе и своеобразного удельного веса оплаты труда*. *Во-вторых*, мож-

но разбить на $\frac{M + Ny}{M} \cdot \frac{M}{a + M}$, т. е. норма заинтересованности равна *произведению от нормы рентабельной оплаты труда и удельного веса оплаты труда*.

⁵ Эмеше Эгетё: Накопление и доходность в производственных кооперативах. Кошут Кёнвкиадо, Будапешт, 1976.

Таким образом *заинтересованность в кооперативе (в валовом доходе), как определитель, содержит в себе заинтересованность в платном доходе, а также ее условия и заинтересованность в прибыли.*

Какова связь между производительностью труда и заинтересованностью? (мы принимаем заинтересованность как предпосылку к доходу, как норму дохода).

Сначала рассмотрим *связь производительности живого труда с заинтересованностью.* Зсли мы говорим, что в производственном кооперативе *заинтересованность связывается с доходом, приходящимся на одного человека (имеется в виду валовой доход),* то мы можем сказать и то, что она стимулирует рост производительности живого труда. Дело в том, что *заинтересованность, как валовой доход, приходящийся на одного человека, одновременно является и производительностью труда.* То есть рост производительности ведет к возрастанию показателя заинтересованности, а показатель заинтересованности стимулирует повышение производительности.

Вопрос, все-таки, *не так прост.* Производительность (чистая продукция, приходящаяся на одного производителя) и заинтересованность (валовой доход, приходящийся на одно человека) только тогда держутся вместе, если а) совпадает неизменная и текущая цена регламентации доходов, вычеты и субсидии выравнивают друг друга. Это отчасти так потому, что показатель производительности является скорее показателем объема, а показатель заинтересованности — показатель текущих цен. Далес и потому, что показатель заинтересованности является *своеобразным показателем производительности.* Является показателем производительности, так как выражает эффективность живого труда, но своеобразный показатель — из-за текущих цен, так как результат производства учитывается в текущих ценах. В то же время показатель производительности является и *своеобразным показателем заинтересованности,* так как учитывается в затратах *только живого труда.* По вышеуказанным причинам заинтересованность в доходе не выполняет роль стимулирования производительности.

Рассмотрим теперь *отношение полной производительности труда (на основе частной эффективности) и заинтересованности.*

Исходя из вышесказанного, нашу точку зрения относительно кооперативной заинтересованности можно подытожить следующим образом: на каждом уровне интереса (заинтересованности) *максимизация необходимых продуктов приходящихся на одного производителя, является основополагающей.* С одной стороны, потому что, по достижениям ей обеспечивается всестороннее физическое и духовное развитие членов социалистического общества, с другой стороны, по своим затратам при социализме не капитал, а *оценка труда* является двигателем производственного процесса. Но условием осуществления перечисленных выше интересов является «в результате» *повышение чистого дохода, а в затратах эффективных замен живого труда овеществленным трудом.*

Именно поэтому норма *заинтересованности* должна зависеть не только от производительности живого труда, но и от производительности полного труда. И наоборот, *норма заинтересованности должна стимулировать к росту полной производительности труда.*

Мы уже упомянули, что производительность живого труда зависит от эффективности материальных затрат и вложенных средств. Возникает вопрос: почему норме заинтересованности недостаточно стимулировать к производительности живого труда? С одной стороны, потому, что производительность живого

труда может расти и без улучшения эффективности. С другой стороны, — заменой живого труда производительность живого труда может возрасти вследствие того, что рост фондовооруженности перегоняет снижение основной эффективности.

Следовательно, в производственных кооперативах наиболее соответствующая норма заинтересованности — *это валовой доход, на единицу непрерывных затрат*. И потому также, что в народно-хозяйственном плане это наиболее выгодно и ведет к росту полной производительности труда («эффективной» производительности труда). А это, в свою очередь, требует больших усилий от предприятия. (И мои, произведенные подсчеты, касающиеся сельского хозяйства, подтверждают, что между указанными формами заинтересованности и эффективностью существует тесная связь).

2. Стимулирование оплаты труда и производительность труда в сельском хозяйстве

Связь между производительностью труда и оплатой труда до сих пор мы рассматривали как момент воспроизводства, то есть мы анализировали влияние производительности на оплату труда. В частности, *мы изучали роль оплаты труда как экономического фактора в росте производительности труда*.

Соотношение оплаты труда и производительности труда — если «упростим» численностью трудящихся — не то иное, как *норма эффективности оплаты труда* (чистый доход на единицу оплаты труда). Это собственно говоря, *наличный коэффициент*. Норма эффективности дохода оплаты, как правило, больше 1-ого, исключением является тот случай, когда всё чистое производство превращается в заработную плату.

Прирост нормы эффективности в заработной плате, однако, выражает отношение прироста заработной платы и прироста производительности. Абстрактно можно представить так, что производительность растет (чистое производство) без того, что повышается заработная плата. Однако в таком случае заработная плата, как факторы, стимулирующие рост производительности, исключается. Можно представить также, что повышается заработная плата, но не растет производительность. В этом случае стимулирующая роль денег также не осуществляется, это «заменяет» своеобразное распределение чистого производства.

Производительность, на единицу заработной платы, мы назовем *коэффициентом производительности*. Это будет выглядеть следующим образом:

В 1956—1972 гг. производительность, приходящаяся на 1 форинт заработной платы, составляла 1,29 фор. В 1956—1960 гг. — 1,37 фор., а в 1971—1973 гг. — 1,18 фор. Таким образом, и коэффициент производительности, учитывая состав, уменьшился, то есть *снизилась эффективность заработной платы*.

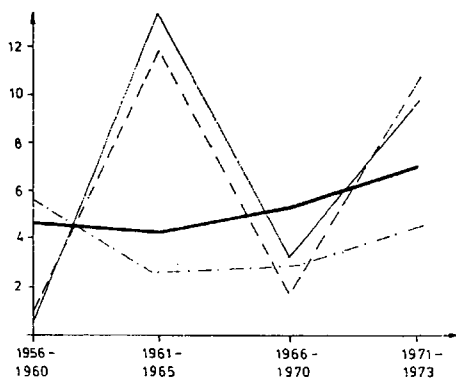
В 1956—1972 гг. на 1% повышения наличия заработной платы пришлось 0,84 фор. повышения производительности, в 1956—1960 гг. — 1,13%, в 1971—1973 гг. — 1,10%.

СООТНОШЕНИЕ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ (ЛИЧНЫХ ДОХОДОВ И ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА
В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ)

Периоды времени	Зарп., прих. на 1 ч.			вал. дох. фор.	Производительн. тр.			Рост производит		Чистая про- извод. прих. на 1 фор. заплаты в фор.	Состав чистой произв. прих. на 1% заплаты в %	Рост чистой произв. прих. на рост 1 ф.
	фор.	ср. год. изм. %	при- рост фор.		ср. год. изм. %	чист. дох. фор/ч.	ср. год. изм. %	вал. дох. фор/ч.	чистый доход фор/ч.			
1956—60	16 416	0,8	-296	39 171	3,1	22 554	0,9	1 009	16	1,37	1,13	0,05
1961—65	29 859	14,3	2977	74 178	13,7	38 185	11,8	7 663	3365	1,28	0,83	1,13
1966—70	36 917	3,2	1085	97 240	3,6	46 815	1,6	3 053	395	1,27	0,50	0,36
1971—73	44 722	9,5	3913	119 918	10,1	52 788	10,4	11 072	4962	1,18	1,10	1,27
1965—72	26 573	6,3	1464	67 267	7,1	34 240	5,3	4 595	1560	1,29	0,84	1,07
1961—72	34 586	8,6	2197	89 381	8,7	34 441	7,1	6 089	2246	1,26	0,83	1,02
1968—72	39 859	4,4	1662	105 303	4,5	48 491	2,9	4 656	1048	1,22	0,66	0,63

Источник: Статистический ежегодник КШХ 1961. стр. 43, 65, 133; 1970. стр. 68, 72; 1973. стр. 70, 72.

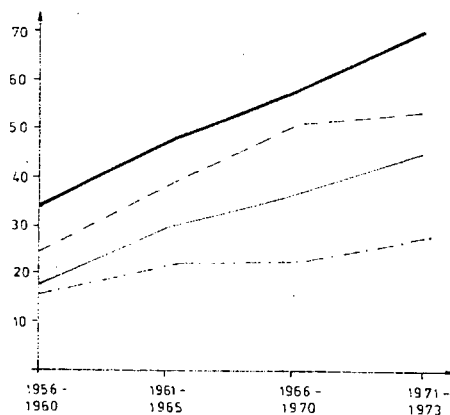
среднегодовой рост



- рост производительности труда сельского хозяйства
- рост оплаты труда сельского хозяйства
- рост производительности в промышленности
- .-.-.-.- рост зарплатов в промышленности

Отношение роста производительности труда и зарплатов в сельском хозяйстве и в промышленности

тысяч форинтов



- рост производительности труда сельского хозяйства
- рост оплаты труда сельского хозяйства
- рост производительности в промышленности
- .-.-.-.- рост зарплатов в промышленности

Отношение уровня производительности труда и зарплатов в сельском хозяйстве и в промышленности

В 1956—1972 гг. рост производительности труда, приходящейся на 1 фор. повышения заработной платы, составлял 1,07 фор. В 1956—1960 гг. на снижение заработной платы (1 фор.) — пришлось 0,05 фор., в 1971—1973 гг. — 1,27 фор.

В промышленности соотношение заработной платы и производительности сложилось следующим образом:

В 1956—1972 гг. на 1 фор. наличия заработной платы пришлось производительность в 2,43 фор. В 1956—1960 гг. — 2,14 фор., в 1971—1973 гг. — 2,74 фор.

В 1956—1972 гг. на 1% повышения наличия заработной платы пришлось рост производительности на 1,39%. В 1956—1960 гг. — 0,87%, а в 1971—1973 гг. — 1,54%.

В 1956—1972 гг. на 1 фор. повышения заработной платы пришлось рост производительности на 3,47 фор; в 1956—1960 гг. — 1,83 фор; в 1971—1973 гг. — 3,80 фор.

Каким образом мы можем расценивать вышеперечисленные данные в промышленности?

С ускорением повышения заработной платы — складывая идущие друг за другом годы — как правило, ускорился и рост производительности⁶. Стимулом роста производительности является повышение оплаты труда (хотя он и не единственный).

В стимулировании заработной платы основополагающая роль принадлежит не абсолютному соотношению наличия заработной платы и производительности, а роль принадлежит темпу их повышения, выраженному в процентах. На это указывает тот факт, что, например, в 1966—1970 гг. по сравнению с 1961—1966 гг. абсолютное соотношение состава снизилось с 1,28 фор. до 1,27 фор., тогда как производительность, приходящаяся на 1% повышения заработной платы снизилась почти на половину.

Стимулирование производительности тем сильнее, чем больше прирост производительности приходится на 1 фор. прироста заработной платы. Стимулирование заработной платы особенно сильно, если коэффициент производительности больше 1-ого. Приняв во внимание четыре периода — коэффициент производительности в 1961—1965 гг. и 1971—1973 гг. был больше единицы, а в 1956—1960 гг. и 1966—1970 гг. — меньше.

Мы можем установить также, что процентное повышение состава и абсолютное изменение приростов отличается друг от друга. Например, процентное повышение состава возможно менее одного, а абсолютное соотношение приростов более одного.

Стимулирующую роль заработной платы скорее всего выполняет рост производительности, приходящийся на 1 фор. повышения заработной платы. И наоборот, стимулирование заработной платы только тогда достаточно, если из каждого форинта повышения производительности часть его превращается в прирост заработной платы.

Таким образом, стимулирование заработной платы является важным фактором роста производительности труда. Я не могу отрицать, что при социализме существуют и другие факторы стимулирования производительности труда. Так, например, морально-сознательное стимулирование, стимул к накоплению,

⁶ Исключение составляет период с 1956—1966 гг., когда заработная плата, приходящаяся на одного человека, снизилась, и прирост производительности был минимальным.

СОТНОШЕНИЕ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ (ЛИЧНЫХ ДОХОДОВ) И ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ЖИВИГИ ТРУДА
В ПРОМЫШЛЕННОСТИ

(По ценам 1968. г.)

Периоды времени	Фор.	Зарп., прих. на 1 ч.		Производит. труда			Год. прирост %	Рост произв.		Чист. произ. на 1 ф. зарпл.	Состав чистой произ. на 1 % зарпл. %	Прирост произв. на 1 ф. повыше- ния зарплаты
		ср. год. пов. %	повыш. в фор.	вал. фор/ч.	ср. рост %	чист. фор/ч.		вал. фор/ч.	чист. фор/ч.			
1956—60	15 926	5,5	822	120 502	4,6	34 091	4,8	5 165	1508	2,14	0,87	1,83
1961—65	20 108	2,5	497	157 633	4,3	45 567	4,6	6 457	1936	2,27	1,85	3,90
1966—70	23 173	2,7	572	190 933	4,1	56 842	5,0	7 365	2628	2,45	1,85	4,29
1971—73	25 752	4,5	1195	234 625	6,4	70 618	6,9	14 087	4536	2,74	1,54	3,80
1965—72	20 339	3,6	671	168 699	4,6	49 443	5,0	7 275	2326	2,43	1,39	3,47
1961—72	22 179	2,8	608	184 633	4,6	54 520	5,2	8 155	2666	2,46	1,85	4,38
1968—72	23 744	2,4	583	208 250	4,6	62 386	5,1	9 370	3100	2,63	2,13	5,32

Источник:

Таблица № 2

1956—1960	15 926	5,5	822	120 502	4,6	34 091	4,8	5 165	1508	2,14	0,87	1,83
1961—1965	20 108	2,5	497	157 633	4,3	45 567	4,6	6 457	1936	2,27	1,85	3,90
1966—1970	23 173	2,7	572	190 933	4,1	56 842	5,0	7 365	2628	2,45	1,85	4,59
1971—1973	25 752	4,5	1195	234 625	6,4	70 618	6,9	14 087	4536	2,74	1,54	3,80
1956—1972	20 339	3,6	671	168 699	4,6	49 443	5,0	7 275	2326	2,43	1,39	3,47
1961—1972	22 179	2,8	608	184 633	4,6	54 520	5,2	8 155	2666	2,46	1,85	4,38

указывающий стимул. Правда, соотношение заработной платы и производительности труда несет в себе ту дилемму, по которой тогда *стимулируем к повышению производительности, если заработная плата значительно дифференцирована по производительности труда, с другой стороны, если значительные дифференциации причиняют затруднения общественного характера.* Однако, по-моему мнению, из этого не следует, что стимулирование к росту производительности не осуществимо ни созданием прибылей, ни производительностью труда при повышении уровня зарплаты на производстве, здесь, по всей вероятности, никакой другой автоматизм не целесообразен»⁷.

Для сформулированной выше дилеммы социалистическая экономическая политика, экономический механизм способны создать форму движения, зависящую от различных сфер экономики и от времени.

а) Дифференциации в оплате труда с развитием производительных сил со снижением различий между профессиональным образованием — уменьшаются. Но вместе с тем они вызывают стирание различий в производительности труда. Несмотря на стирание различий в доходе, нужно использовать *проводящие силы, скрывающиеся в «сокращенных» доходных различиях для роста производительности труда.* Равенство социалистических производителей не означает равенства при распределении.

б) Производительность труда в сельском хозяйстве в следующие друг за другом периоды развивалась быстрее тогда, когда быстрее повышалась и заработная плата. (Это наблюдается и в промышленности.) Эта связь повышения заработной платы и производительности в различных отраслях не так тесна. В соотношении заработной платы и производительности труда, после формирования равного дохода, *связь стала теснее.* Дело в том, что в сельском хозяйстве относительно быстрое повышение производительности ведет за собой и более быстрое повышение заработной платы, чем это имеет место в промышленности.

в) Автоматизм между заработной платой и производительностью труда при социализме нельзя предполагать *стихийным.* Далее, это не означает и *линейной* зависимости. Связь между заработной платой и производительностью труда может трактоваться как *доминирующая тенденция.*

При обсуждении связи между производительностью труда и заработной платой необходимо коснуться *зависимости производительности, стоимости и себестоимости.* Если различия в заработной плате стимулируют рост производительности труда, это ведет не только к повышению (количества и качества) потребительной стоимости, на единицу рабочей силы, но не *ведет к снижению затрат труда, приходящихся на производительность, к снижению себестоимости и к увеличению прибыли наряду с неизменностью определенных расходов.*

И все-таки снижение себестоимости и рост производительности — не одно и то же⁸. Поскольку: а) снижение себестоимости — явление, присущее скорее в *микросфере*, а снижение общественной стоимости — явление, свойственное в *макросфере.* б) *денежная категория*, а производительность — скорее объем. в) В себестоимости живой труд проявляется только частично как *оплаченный труд,*

⁷ Фалушине, Каталин Сикра: Производительность труда и ее движущие силы. Кошут Кёнвкиадо, Будапешт, 1973, стр. 180.

⁸ Г. Беренш, Г. Рихтер: Производительность труда. Кёзгаздашаги и Йоги Кёнвкиадо, Будапешт, 1970.

как заработная плата, в то время как овеществленный труд полностью, а именно, выражает содержание расходов и чистого дохода. г) На себестоимость влияет и *колебание цен*, на производительность — нет.

С *ростом производительности живого труда* снижаются расходы по заработной плате на единицу товара, если заработная плата не растет. Вся заработная плата производителей остается неизменной. С ростом производительности, заработная плата, на единицу товара, снижается, однако, в меньшей мере, чем если производительность труда растет, т. к. рост производительности, как правило, ведет к повышению заработной платы. Однако, связь между производительностью и оплатой труда — никогда не линейная и только *автоматически* регулируется: с одной стороны прямая (или прогрессивная) часть расходов по заработной плате с ростом производительности не снижается, с другой стороны, новой технике нужно работать по новым нормам, даже если новая норма не растет такими темпами, как производительность труда, иначе мы нарушим принцип распределения по труду.

Полная производительность труда (живой труд и результат производства, приходящийся на весь труд, заключенный в материальных затратах) на себестоимость (производственную стоимость) влияет следующим образом. Снижение труда, заключенного в овеществленных текущих затратах — если прием неизменной производительности живого труда — выражает снижение объема и стоимости использованных средств производства. Следовательно, *снижается и себестоимость товара*.

Чем больше национального дохода приходится на единицу оплаты труда или чем больше оплаты труда придется на единицу национального дохода, тем сразу же теснее станет связь между производительностью труда в некоторых сферах и оплатой труда. Было бы наиболее подходящим, если определять повышение заработной платы не на основе *полной чистой производительности*, а на основе *чистой производительности живого труда*, поскольку источником повышения заработной платы является национальный доход, а его формирование скорее зависит от чистой производительности. По-этому нельзя думать, что «всё в порядке» в сельском хозяйстве, так как экономический рост обуславливается 80—90%-ми производительности живого труда. Если же темп роста производительности живого труда низок, тогда — хотя пропорция его велика — рост замедлен. Если высоки затраты овеществленного труда и низка эффективность средств, тогда также рост замедлен.

Как формируются в сельском хозяйстве затраты на производство с ростом производительности? Здесь мы будем анализировать соотношение чистой производительности живого труда и затрат на производство.

а) В сельском хозяйстве в 1961—1972 гг. чистая производительность возросла на 7,1%, материальные затраты заработная плата, затраты на производство возросли на 3,1%. В 1956—1960 гг. чистая производительность возросла на 0,9%, а затраты на производство — на 2,1%. В 1971—1973 гг. производительность возросла на 10,4%, а затраты на производство — на 4,6%.

б) Удельный вес затрат (соотношение затрат на производство и валового дохода) в 1961—1972 гг. возрос на 87%, в 1956—1960 гг. — на 84%, а в 1971—1973 гг. на 91%.

Мы можем установить, что, *во-первых*, с ростом производительности живого труда быстро растет и *объем заработной платы, как элемент затрат на производство*. Всё-таки в рамках затрат на производство *пропорция заработной платы* в 1971—1973 гг. по сравнению с 1956—1960 гг. снизилась с 50% до 38%.

(Здесь речь идет не о заработной плате, на одного человека, а об объеме заработной платы.)

Во-вторых, так благоприятно не сформировалась пропорция *материальных затрат* (материальных затрат — амортизация), повышение которой приблизило рост производительности живого труда.

В-третьих, вследствие вышеуказанных процессов между двумя периодами удельный вес затрат повысился с 84% до 91%. Снижение удельного веса заработной платы не компенсирует повышения материального контингента. Это опять-таки указывает на то, что оценка экономических процессов необходимо уделять большую роль вопросу полной производительности.

Повышение контингента заработной платы указывает на то, что *полная производительность труда* не сформировалась соответствующим образом. Правда, с ростом производительности живого труда снизилось количество овестьственных затрат, но *в большой степени возрос их объем*. Далее, рост производительности труда (живого труда) *не выравнял* снижения эффективности овестьственного труда.

Рост производительности труда — при определенных условиях — снижает себестоимость, однако это *повышает прибыль*. Рост производительности труда, однако, не единственный фактор повышения прибыли. (Повышение цен, увеличение объема и т. д. также повышает прибыль.) Из взаимосвязи между ростом производительности и прибылью следует, что *прибыль обратно влияет на производительность*. Это реакция обратная; с одной стороны, стимулирует рост производительности труда та доля прибыл, которая превращается в *личный доход* трудящихся, с другой стороны, из прибыли развивается техника и технология (имея в виду некоторые источники), которые являются важным фактором роста производительности труда.

В сельском хозяйстве в 1971—1973 гг. на один процент роста производительности пришлось повышение чистого дохода на 0,5%. (А в промышленности с 1% на 1,2%.) Кроме этого, в сельском хозяйстве пропорция чистого дохода в валовом доходе в 1971—1973 гг. составила 2%. в промышленности — 0,8%.

В сельском хозяйстве, следовательно, намного теснее связь между *оплатой труда и производительностью труда*, чем между чистым доходом и производительностью труда. Разве это означает, что в сельском хозяйстве у производительности труда намного больше таких резервов, которые непосредственно связаны с рабочей силой, а не с техникой? Нет, не это означает, а следует из того, что в сельском хозяйстве очень мала пропорция чистого дохода внутри валового дохода. А она ниже потому, что уровень *полной производительности труда и производительности живого труда отстал* от уровня в промышленности и в небольшой мере потому, что и в настоящее время существует *неравномерность цен*.

Dr. Lajos Nagy:

LABOUR PRODUCTIVITY AND ECONOMIC MECHANIZM IN AGRICULTURE

(Summary)

The author deals with the link between labour productivity and economic mechanizm. From the aspects of management forms it is planned, distribution according to work and the mechanizm of law of value which mostly affect the labour productivity. Out of these mechanizm elements, the author deals with the system of interestedness, wage, profit and with tax-system.

The article starts from the connection between system of interestedness and labour productivity. From the point of view of interest the use value and value processes can not be tied exclusively to makro or micro economic requirements. The basic social interest of socialism to increase both-quality and quantity of necessary product expressed im terms of use value, which must be prevalent at all level of economic activity. The various economic levels (macro, mezzo, micro) can diverge in enforcement of basic interest. Economic unites are interested in gross income.

The author deals with interrelationships between profit ratio and asset requirement and also between wage and net income, and productivity. The author establishes that the labour productivity determines the basic efficiency on the other hand the asset efficiency directly determines the asset profitability.

The asset profitability increases only if the labour productivity increases in such a way that not only the replacement at live labour is taking place but also improvement in efficiency.

A closer relationship exists in agriculture between wage and productivity. It follows from the fact that in agriculture the share of net income within gross income is very small because both the level of live labour productivity lags behide that of in industry and because price disparity still even nowadays.