ОТДЕЛ II

Проблемы мирового хозяйства

Л. Эвентов

Зарботная плата в СССР и в капиталистических странах¹

Рабочая сила в современном капиталистическом обществе является товаром, цена которого определяется теми же факторами, как и цена других товаров. Эта цена рабочей силы выражается в форме заработной платы. Товарная природа рабочей силы отнюдь не меняется от того, что в главных капиталистических странах заработная плата нормируется в большинстве случаев коллективными договорами, как не меняется природа прочих товаров потому, что часто их цены регулируются концернами, картелями, трестам и т. п. О явном превалировании влияния стихийных факторов как в динамике цен, так и в сфере других экономических процессов над регулирующими ярко свидетельствует разыгрывающийся на наших глазах уже в течение ряда месяцев мировой и в частности американский экономический кризис.

Лишь в СССР, где стихия рыночных отношений заменена плановым хозяйством и где радикально изменены производственные отношения в связи с обобществлением средств производства, рабочая сила перестает быть товаром. Здесь поэтому резко изменяется как социально-экономическая природа заработной платы, так и основные тенденции ее развития.

Зарботная плата может быть рассматриваема в трех основных аспектах: 1) с точки зрения дохода рабочего, 2) под углом зрения доли всего рабочего класса в народном доходе страны, 3) как один из элементов издержек производства.

I. Зарплата как доход рабочего

Зарботная плата в качестве основного дохода рабочего учитывается как в номинальном, так и в реальном выражении. Но учет обеих форм заработной платы в большинстве стран поставлен настолько неудовлетворительно, что сколько-нибудь полный анализ уровня заработной платы и динамики ее представляет порой огромные трудности.

Касаясь *номинальной* заработной платы, следует прежде всего подчеркнуть, что изучение ее часто наталкивается на отсутствие разработок и систематических публикаций статистических данных как о тарифных ставках заработной платы (часовая, недельная или месячная и годовая), так и о фактических заработках за те же сроки и примерно для того же круга рабочих и служащих. Между тем сопоставление обоих рядов в целях наблюдения отклонений фактических заработков от тарифных ставок в ту или иную сторону представляет большой интерес для освещения ряда проблем. Сюда относится например учет влияния на уменьшение заработка рабочего сокра-

щенного рабочего дня, обусловленного экономическим кризисом, или депрессией, или неполной загрузкой предприятия; учет влияния вычетов из заработной платы в связи со штрафами, столь щедро налагаемыми на рабочих в капиталистических предприятиях; сюда же, с другой стороны, относится выяснение степени влияния часто практикуемых сверхурочных работ на превышение тарифных норм и т. д. Само собою разумеется, что при этом данные о зарплате должны быть дополнены соответствующими сведениями как о численности рабочих и служащих, к которым относятся материалы о зарплате, так и об установленном урочном и фактически проработанном времени.

Для правильного изучения уровня и динамики заработной платы необходимы, далее, большая детализация и дифференциация соответствующего статистического материала (хотя бы при годовых сводках), чем это имеется в настоящее время. Только точный учет варьирования заработной платы по отдельным категориям труда (рабочие и служащие, квалифицированный, полуквалифицированный и неквалифицированный труд), по полу, по основным возрастным группировкам, по отраслям труда, по отдельным районам дает действительное представление о характере оплаты труда во всем ее многообразии. Средние же величины часто затушевывают своеобразие тенденций, протекающих среди отдельных групп пролетариата. Весьма характерен в этом отношении следующий пример из американской действительности. Всем известно, что современный уровень реальной заработной платы промышленного рабочего САСШ превосходит нормы оплаты его труда в начале текущего столетия (за цензовые годы — 1899 или 1904). Но вряд ли многим известен тот факт, что в ряде отраслей промышленности, охватывавших в 1925 г. около 700 тыс. рабочих¹, реальная зарплата американского рабочего ни разу за длительный период с 1909 по 1925 г. по подсчетам Кучинских не достигла уровня 1904 г.²

Не меньшее значение имеет при изучении заработков рабочего вопрос о применяемых системах оплаты труда. Вопрос этот заслуживает особого внимания потому, что он проливает свет на следующее весьма существенное обстоятельство: насколько рост заработной платы обусловлен увеличением интенсивности труда. Так например рост применения сдельной работы (в частности аккордной), премиальной (система Taylor'a, Halsey и др.) и прочих «поощрительных» систем часто сводит на-нет повышение оплаты труда вследствие того, что оно всегда отстает от увеличения напряженности труда рабочего в единицу времени.

Вопрос об интенсивности труда приобретает особое значение в последнее время, когда в ряде стран проводится столь усиленная рационализация промышленности и других сфер народного хозяйства. Введение новых машин, новых методов работы значительно уплотняет работу, сильно интенсифицирует труд. Это вытекает из ускорения работы машин, автоматизации производственного процесса, из бешеной скорости работы на конвейере, из роста числа машин, обслуживаемых одним рабочим, и т. д.

Все эти моменты чрезвычайно существенны при изучении как динамики заработной платы, так и при сравнении заработной платы разных стран. К сожалению и в том, и в другом случае обычно не делается никаких попыток к освещению связи колебаний заработной платы с изменением интенсивности труда.

Обращаясь к существующим методам учета *реальной* заработной платы, следует здесь отметить ряд дополнительных дефектов, вытекающих преимущественно из способов конструирования официальных индексов стоимости жизни, применяемых для исчисления реального уровня заработной платы.

¹ Деревообрабатывающая, металлообрабатывающая, граверная, стекольная и табачная промышленность.

² См. их работу „Die Fabrikarbeiter in der amerikanischen Wirtschaft“. 1929.

¹ Доклад, прочитанный на XIX сессии Международного статистического съезда в Токио; сентябрь 1930 г. Тому же вопросу были посвящены два официальных доклада: M. Hilton. Chômage et salaires réels; M. Zahn. Le prix du travail humain dans sa signification pour la production et la consommation.

Не говоря уже о ряде недочетов статистического характера, официальные индексы уже потому мало характеризуют колебания общего уровня стоимости жизни современного рабочего, что они в большинстве случаев базируются на старых бюджетных обследованиях, не отражающих нынешнего фактического уровня потребления пролетариата. Новейшее бюджетное обследование в Германии за 1927/28 г. показало, как резко отстает структура индекса стоимости жизни от уровня потребления немецкого рабочего.

Может быть небезынтересно будет при этом напомнить, что в СССР бюджетные обследования производятся ежегодно, а по сокращенной программе используются даже ежемесячно для конъюнктурных оценок.

Еще более затруднительно дифференцированное изучение реального значения зарплаты — по отдельным группам пролетариата. Мы редко встречаем в мировой статистике индексы стоимости жизни особо для служащих и рабочих, для квалифицированных и неквалифицированных слоев пролетариата, для промышленных и сельскохозяйственных рабочих. Покупательная способность всех этих групп наемного труда исчисляется обычно по одному и тому же показателю вздорожания жизни, несмотря на явно различную структуру их потребления. Не менее тормозит исследование реальной зарплаты отсутствие индексов стоимости жизни для отдельных районов страны, между тем ряд отраслей промышленности носит ярко выраженный локализованный характер (угольная промышленность, текстильная промышленность и др.).

Все вышеизложенное показывает, насколько затруднительно исследование уровня и динамики заработной платы каждой отдельной страны. Но еще больше трудностей встречает международное сопоставление заработной платы, особенно реальной. Попытка, предпринятая в этом отношении Международным бюро труда при Лиге наций, подвергалась неоднократно критике как со стороны отдельных исследователей, так и статистических съездов. Мы с своей стороны хотели бы сделать по поводу этого обследования Бюро труда следующие два замечания.

Прежде всего — по вопросу о круге производств, охватываемых этим обследованием. Нам представляется односторонним включение в международное сопоставление почти одних более обеспеченных групп труда, к которым, как известно, относятся строители, печатники и машиностроители. Почему не включается в это сопоставление такая отрасль промышленности, всюду занимающая одно из первых мест по численности занятых рабочих, как текстильная? Почему отсутствует встречающееся во всех странах производство одежды и обуви? Что предпринимается для включения в международное сопоставление с.-х. рабочих?

Пересмотр вопроса международного сопоставления в сторону расширения охватываемых производств, причем в сторону включения хуже оплачиваемых категорий рабочих мы считаем особенно важным. Сравнение тогда выиграло бы, во-первых, в полноте, а, во-вторых, — сыграло бы существенную роль в выявлении характерных особенностей тех стран, где существует тенденция к нивелировке оплаты выше- и нижеоплачиваемых групп труда. Сравнительные коэффициенты некоторых стран претерпели бы при этом заметное изменение.

Далее мы считаем весьма существенным расширение также круга охватываемых международным обследованием стран. Международное сравнение, производимое Бюро труда, совершенно не касается колониальных и полуколониальных стран, как Индия, Китай, Алжир и др. Мы вообще мало знаем об оплате колониальных рабочих, а в сравнительном аспекте этот вопрос еще совсем не обследован. Лишь по отрывочным данным можно судить об ужасающих условиях эксплуатации труда туземного населения как на предприятиях туземцев, так и «цивилизованных» хозяев. Поскольку речь идет в настоящее время об учете зарплаты в каждой стране лишь по данным не-

скольких крупнейших городов, вряд ли непреодолимым препятствием может явиться постановка соответствующего статистического учета в этих промышленных центрах.

Из всего сказанного вытекает с полной определенностью невозможность при настоящей постановке дела сколько-нибудь точного сопоставления уровней зарплаты отдельных стран. Это относится даже к работе, задаваемой специальной целью международного сопоставления реальной зарплаты, какой является периодическое обследование Бюро труда при Лиге наций. Единственное, что остается поэтому в настоящих условиях при международном изучении зарплаты, это — ограничиться рассмотрением лишь самых общих тенденций динамики ее по отдельным странам. Несмотря на разнородность и разнокалиберность материалов разных стран, этот метод все же дает возможность выявить ряд особенностей и тенденций, заслуживающих нашего внимания.

Рассмотрим динамику номинальной и реальной зарплаты по главнейшим капиталистическим странам и СССР.

Динамика номинальной и реальной зарплаты по 5 странам

Г о д ы	СССР ¹	САСШ ²	Велико- британия ³	Германия ⁴		Франция ⁵	
				Квалифици. рабочие	Неквалифици. рабочие	Мужч.	Женщ.
Индексы номинальной заработной платы ¹							
1925	181	214,8	174,5	121,4	135,0	504	535
1926	221	216,7	175,0	130,5	145,3	584	668
1927	250	217,1	173,5	136,3	154,5	593	648
1928	270	218,6	172,5	145,1	166,6	616	701
1929	293	225,3	172,5	151,5	175,6	679	799
Индексы реальной заработной платы							
1925	—	127,9	99,3	86,8	96,6	98,1	104,1
1926	106,9	129,0	101,5	92,5	103,0	97,3	111,3
1927	120	132,4	103,2	92,3	104,6	94,4	103,2
1928	136	135,0	103,9	95,6	109,8	94,8	107,8
1929	143	139,9	105,1	98,5	114,2	91,3	107,4

Как видим, картина получается довольно пестрая. Номинальная зарплата в САСШ оставалась почти стабильной за последние годы. Исключение составляет только 1929 г. Однако имеющиеся сведения за 1930 г. показывают, что это повышение в связи с свирепствующим здесь экономическим кризисом постепенно сходит на-нет. Так номинал зарплаты снизился с 28,53 долл. в апреле 1929 г. до 27,64 долл. в апреле 1930 г.

В Англии наблюдалась даже снижательная тенденция движения номинальной платы. Лишь по Германии и слабее по Франции отмечается постепенное ее повышение за последние годы. Но темпы повышения, как это видно из таблицы, значительно уступают повышательным темпам СССР. Не менее

¹ Годовая зарплата ценовой промышленности. Данные относятся к соответствующим годам 1926/27, 1927/28 и 1928/29.

² Недельная фактическая зарплата по данным „National Industrial Conference Board“ (июль 1914 г. = 100).

³ Недельные тарифные ставки м-ва труда (1914 г. = 100).

⁴ Недельные тарифные ставки по данным „Wirtschaft und Statistik“ (1913 г. = 100).

⁵ Дневная зарплата за октябрь каждого года (1911 г. = 100).

характерно, что в СССР под'ем зарплаты распространился на все отрасли производства, чего не наблюдалось в других странах¹.

Различие в характере динамики зарплаты в СССР и других странах выступает еще ярче при рассмотрении движения реальной зарплаты. Здесь прежде всего бросается в глаза почти неуклонное снижение уровня оплаты труда французских рабочих (мужчин), причем этот уровень все время отстает от довоенных норм, несмотря на высокую конъюнктуру, переживаемую Францией за последние годы. В двух других странах — Германии и Англии — по официальным данным имел место рост реальной зарплаты, но нормы ее колебались около довоенного уровня (а квалифицированные рабочие Германии так и не достигли еще до настоящего времени этого уровня). В связи с мировым экономическим кризисом и здесь уже намечается понижательная тенденция.

Резко выделяется среди других капиталистических стран высокий индекс реальной зарплаты в САСШ, где он значительно превосходит довоенную норму. Но при оценке американского индекса необходимо учесть следующие два момента. Во-первых, он дает преувеличенное представление об относительном росте зарплаты, поскольку сравнение здесь производится с пониженным уровнем кризисного 1914 г. Во-вторых, не менее важно отметить, что вследствие неравномерного роста заработной платы в САСШ за отдельные периоды довоенный максимум приходится здесь не непосредственно перед наступлением мировой войны, а на 1906 г., когда уровень реальной зарплаты по исчислениям американского экономиста Hansen'a был выше уровня 1924 г. на 29%². Правда, Hansen применяет несколько иной метод для исчисления реального значения зарплаты, чем это делаем мы в настоящем докладе. Однако вряд ли можно сомневаться в том, что сравнительно с этим максимальным уровнем, достигнутым в 1906 г., современная реальная зарплата американского рабочего возросла лишь немного и уж во всяком случае не на десятки процентов, как это обычно принято думать на основании сопоставлений с 1914 г.

Таким образом мы приходим к выводу, что самый интенсивный рост реальной зарплаты имел место в СССР. Мы, конечно, не игнорируем того обстоятельства, что исходная точка сравнения — 1913 г. — была по уровню своему очень низка в довоенной России. Однако бурный рост производительных сил в СССР привел в связи с особенностью его социальной природы к небывалому под'ему уровня реальной зарплаты, индекс которой превышает уже американский, исчисленный примерно к той же базе. Это обстоятельство может служить косвенным доказательством того, что и по абсолютному своему уровню реальная зарплата в СССР уже превышает зарплату в ряде европейских стран.

Мы до сих пор говорили только об индивидуальной зарплате, выплачиваемой отдельным рабочим. Но рабочий в СССР в значительной мере пользуется все более развивающейся коллективной формой оплаты труда, куда входят социальное страхование, проводимое исключительно за счет хозяйственных организаций, отчисления предприятий на культурные нужды, отчисления по фонду улучшения быта рабочих и др. Если учесть и эту форму зарплаты, составляющей по промышленности свыше 28% денежной части оплаты труда против 8,9% в довоенное время (сумма расходов предприятий на некоторые натуральные виды зарплаты), тогда динамика реальной зарплаты в СССР обнаружит еще более резкий под'ем против довоенного времени: в 1926/27 г. — 141,4% (принимая 1913 г. = 100), 1927/28 г. — 160,9%, 1928/29 г. — 168,6%.

¹ См. например упомянутую работу Кучинских.

² См. „American Economic Review“, March 1925.

Анализ динамики зарплаты в СССР остается однако неполным, если не принять во внимание ряда других особенностей в ее развитии.

Помимо высоких темпов роста и непрерывного характера его, вытекающего в частности из бескризисного развития планового хозяйства СССР, основной чертой эволюции зарплаты в Советском Союзе является резко выраженная нивелирующая тенденция в зарплате лиц, занятых в производствах с нижеоплачиваемыми и лучше оплачиваемыми слоями пролетариата. Аналогичная тенденция лишь стихийно была проявлена в капиталистических странах в периоды неудержимого роста цен во время мировой войны и инфляции денежного обращения. В СССР же она является следствием сознательно проводимой политики советской власти.

Для иллюстрации указанной тенденции приведем следующий пример. В то время как реальная зарплата такого низкооплачиваемого слоя пролетариата, как текстильщики, выросла от 1913 г. до 1927/28 г. на 46,3%, зарплата металлистов поднялась на 4,3%. Здесь же уместно будет указать следующую характерную черту в политике зарплаты СССР — принцип одинаковой оплаты труда работников одной и той же квалификации независимо от пола, возраста (подростки), национальности и расы. В частности применение детского труда до 14 л. совершенно запрещено в СССР, от 14 до 16 л. разрешается лишь в особых случаях, а подростки (от 16 до 18 л.) заняты в производстве лишь 6 час. (подростков в фабрично-заводской промышленности насчитывается всего 4,2%). Следует еще учесть, что отмеченная динамика заработной платы протекала на фоне резкого сокращения рабочего дня в СССР — с 9,9 часов в 1913 г. в крупной промышленности до 7,3 в 1930 г. Значительная часть промышленности в настоящее время переведена уже на 7-часовой рабочий день (41,1% всех рабочих), а в ряде вредных производств рабочий день еще ниже для значительных групп рабочих (угольная — 6 час., стекольная — 6 час., основная химическая — 6 час., и др.). Кроме того следует учесть постепенное введение 5-дневной недели (4 дня работы и один день отдыха), заменяющей прежнюю семидневную неделю. Пятидневка в настоящее время уже охватывает 61% всех рабочих.

Наконец нужно еще отметить, что рост зарплаты сопровождался в СССР, в связи с бурно развивающейся индустриализацией страны, увеличением численности занятых рабочих и резким сокращением за последние годы безработицы. Так число рабочих в ценовой промышленности, превысившее уже в 1926/27 г. довоенные цифры (2,84 млн. против 2,6 млн. в 1913 г.), поднялось в 1929/30 г. до 3,5 млн. На ряду с этим с 1928 г. произошел резкий перелом в динамике безработицы: рост ее, наблюдавшийся в предыдущие годы и обусловленный главным образом приливом населения из деревни, сменился в 1928/29 г., а особенно в 1929/30 г., исключительным падением безработицы. Оно было вызвано, с одной стороны, интенсивнейшим развитием промышленности города, повлекшим за собой увеличение числа смен на фабриках и заводах, и введением непрерывного производства в ряде отраслей промышленности (в настоящее время охватывает около 61% рабочих), а с другой, — небывалым ростом строительства коллективных хозяйств в деревне. В результате мы имеем следующую динамику безработицы (к началу хозяйственного года — на 1 октября): 1926 г. — 1.071 тыс. безработных, 1927 г. — 1.041 тыс., 1928 г. — 1.365 тыс., 1929 г. — 1.242 тыс., 1930 г. (1 июля) — 786 тыс.¹ За тот же период численность всего наемного труда возросла с 10,99 млн. до 13,30 млн. (без безработных).

Весьма характерно, что эта резко выраженная снижательная тенденция динамики безработицы в СССР совпадает с гигантской волной под'ема ее в капиталистических странах, что обусловлено коренным различием двух

¹ В настоящее время безработица в СССР ликвидирована.

социально-экономических систем. Эти противоположные тенденции в движении безработицы необходимо учесть при оценке вышеприведенных показателей о колебаниях реальной и номинальной заработной платы: в капиталистических странах при поправке на безработицу эти показатели еще более снизятся (кроме Франции), в СССР при соответствующей поправке — они еще более возрастут.

II. Доля зарплаты в народном доходе

Для полноты анализа характера изменений в движении заработной платы представляется необходимым рассмотреть ее на фоне динамики доходов других общественных классов. Изучение проблемы в этом аспекте дает возможность установить колебания долей отдельных классов в общественном продукте, проливая таким образом свет на чрезвычайно существенную проблему о том, происходит ли процесс относительного обнищания отдельных слоев населения современного общества. К сожалению состояние статистических данных не всегда дает возможность полностью и с желательной степенью точности разрешить эту проблему по главнейшим странам. Если о доходах рабочего класса разрабатываются и публикуются более или менее систематические данные, то мы сравнительно мало знаем о движении прибылей. Недочеты современной статистики в этом отношении подчеркивались неоднократно, в частности на сессиях Международного статистического института. Отсутствие сколько-нибудь репрезентативных данных по этому вопросу дает себя чувствовать и при освещении ряда других экономических проблем, как колебание конъюнктуры и др. Это отсутствие конечно не случайно. Оно объясняется незаинтересованностью соответствующих кругов в предоставлении в распоряжение общества таких сведений, которые дали бы возможность глубже и ближе ознакомиться с протекающими в современном предпрятии социально-экономическими процессами.

Попробуем однако на основании наличных, хотя бы и неполных, лишь грубо приближенных материалов подойти к выяснению проблемы соотношения двух антагонистических категорий дохода — заработной платы и прибыли, точнее прибавочной ценности.

Наблюдается ли фактически тенденция более быстрого роста прибавочной ценности, чем заработной платы? Материал, дающий более или менее возможность ответить на этот вопрос, это — прежде всего данные американских промышленных цензов. Если сравнить динамику за послевоенный период заработной платы, с одной стороны, и так наз. «value added», с другой, то получим следующую характерную картину:

Доля рабочих в «чистой» продукции америк. промышленности

1919 г.	42,2%	1925 г.	40,1%
1921 „	44,7%	1927 „	39,3%
1923 „	42,6%		

То обстоятельство, что из «value added» не исключена амортизация, которая за последние годы повидимому несколько возрастает вследствие ускоренного обновления основного капитала в САСШ, вряд ли может существенно изменить указанную тенденцию постепенного удаления друг от друга крайних ступеней социальной лестницы.

Если обратимся к доле рабочего класса (без служащих) во вновь созданной ценности в результате общественного производства во всех сферах народного хозяйства, т. е. к доле его в народном доходе данной страны, то мы в основном, хотя и с некоторыми отклонениями, заметим и здесь ту же тенденцию снижения относительного социального положения рабочего класса. За соответствующими материалами мы вновь должны обратиться к данным по САСШ, где имеются по этому вопросу более систематические

и относительно более достоверные данные, чем в других странах. Исходя из подсчетов King'a, можно установить следующую динамику доли зарплаты рабочих (без служащих) в общей сумме народного дохода¹:

Доля зарплаты в народном доходе САСШ			
1919 г.	34,9%	1924 г.	37,7%
1920 „	39,9%	1925 „	37,6%
1921 „	36,8%	1926 „	38,1%
1922 „	37,2%	1927 „	37,3%
1923 „	38,6%	1928 „	36,0%

Как видим, после 1920 г. ни разу не была достигнута такая же доля рабочих в народном доходе, как в указанном году, а за последние пять лет она не поднялась даже до уровня 1923 г., причем за последний отчетный год — 1928 — доля рабочих упала до самой минимальной нормы (исключая 1919 г.).

Раньше, чем сопоставить отмеченные тенденции с характером динамики доли зарплаты в чистой продукции промышленности и во всем народном доходе СССР, нужно предварительно остановиться на особенностях социальной структуры народного хозяйства советской страны.

В цензовой промышленности СССР средства производства в настоящее время обобществлены почти полностью — на 99,3%. Поэтому здесь нет того основного противоречия между общественным характером производства и частным характером присвоения продукта труда, которое является особенностью капиталистического способа производства. Отсюда логически и фактически вытекает отсутствие в условиях СССР исторической категории прибавочной ценности. Последняя уступает место прибавочному продукту, собственником которого по существу является рабочий класс в целом. Этот прибавочный продукт идет частью на удовлетворение социальных потребностей рабочего класса, частью на цели социалистического строительства. Таким образом колебания доли зарплаты в чистой продукции промышленности СССР отражают не изменения в соотношении доходов двух антагонистических классов, как это имеет место в капиталистическом обществе, а двух долей дохода одного и того же класса — индивидуальной и социальной доли. Другое дело, когда речь идет о доле рабочего класса во всем народном доходе СССР. В виду переходного характера экономики СССР, доход населения в настоящее время складывается не из одной лишь заработной платы, но и из других видов дохода (преимущественно доходы мелких собственников в сельском хозяйстве и отчасти в промышленности). Поэтому сопоставление общей суммы зарплаты рабочих со всем народным доходом отражает уже колебания удельного веса дохода рабочего класса сравнительно с другими классами общества.

Рассматривая под указанным углом зрения соотношение между зарплатой и чистой продукцией промышленности СССР, мы наблюдаем следующую картину:

1926/27 г.	32,8%	1928/29 г.	31,9%
19 7/28 „	34,2%	1929/30 „	28,3%

Бурный рост производительности труда в советской промышленности, который за последние годы обгоняет даже интенсивные темпы роста заработной платы, имел своим последствием более быстрое повышение социальной части дохода рабочего класса, чем индивидуальной его доли. Это находится в полном соответствии с проводимой рабочим классом СССР грандиозной программой социалистического переустройства всего народного хозяйства.

¹ См. W. King. The National Income and its purchasing power. New-York 1930, p. 80.

Иную картину рисуют показатели доли рабочего класса во всем народном хозяйстве страны:

1925/26 г.	29,2%	1928/29 г.	33,2%
1926/27 „	32,0%	1929/30 „	33,5%
1927/28 „	33,4%		

Под влиянием ряда факторов, как отмеченный нами выше сильный рост численности рабочего класса и неуклонное повышение его заработной платы, с одной стороны, и непрерывное развитие социалистического сектора — с другой, наблюдается почти неизменный рост доли рабочего класса в общественном продукте страны, свидетельствующий об абсолютном и относительном повышении экономического благосостояния пролетариата СССР.

III. Зарплата как элемент издержек производства

В капиталистическом обществе издержки производства представляют собой израсходованный в процессе производства капитал. Но основные тенденции развития капиталистического хозяйства действуют в различном направлении на динамику издержек производства. С одной стороны, ряд факторов влияет в сторону постепенного снижения этих издержек. Сюда относятся прежде всего рост производительности труда, обусловленной непрерывным изменением органического состава капитала; связанное с этим изменением развитие концентрации производства, распространение массовой продукции товаров и т. д. Но, с другой стороны, сказывается влияние таких тенденций в развитии капиталистического хозяйства, которые вызывают повышение издержек производства. Не говоря уже о конкуренции, можно напомнить о вызывающих расстройство хозяйственной жизни экономических кризисах, о неполной загрузке предприятий, не соответствующей мощности их производственного аппарата, о роли земельной ренты, о влиянии монополий и др., чтобы убедиться, насколько сильно торжествует указанная понижающаяся тенденция, развивающаяся вместе с хозяйственным прогрессом.

Само собой разумеется, что при иной экономической системе, освобожденной от антагонистических социальных отношений и регулируемой в плановом порядке, как например в СССР, влияние перечисленных отрицательных моментов сводится на-нет, чем обеспечиваются, при прочих равных условиях, более быстрые темпы снижения издержек производства.

Точное установление доли заработной платы в издержках производства наталкивается почти во всех капиталистических странах на большие трудности, вследствие дефектов как современной статистики заработной платы, так и промышленной статистики. Особенно сложным представляется в этом отношении международное сопоставление в виду неодинаковой структуры промышленности отдельных стран. Здесь наиболее плодотворным является сопоставление не средних данных, например по всей промышленности, а по отдельным, по возможности более детализированным производствам, имеющим более или менее одинаковую организационную структуру.

Далее следует отметить, что встречающиеся в отдельных случаях материалы о доле заработной платы в издержках производства, которыми обычно оперируют статистики и экономисты, страдают тем недостатком, что зарплата большей частью относится не к фактическим издержкам, а к цене производства. Между тем цена производства шире издержек и складывается из этих последних плюс средняя норма прибыли (поскольку речь идет о всем народном хозяйстве). Включение же прибыли, различной в отдельных отраслях и тем более в разных странах, значительно затушевывает интересующую нас проблему о доле заработной платы в издержках производства. И все же в виду отсутствия других сколько-нибудь репрезентативных данных, исчисленных

более точным методом, приходится, поскольку речь идет о капиталистических странах, оперировать указанными весьма несовершенными данными. Но даже и эти последние за более длительный период имеются преимущественно по САСШ, по Европе же имеются весьма скудные сведения (главным образом — по важнейшим отраслям Англии)¹.

Доля заработной платы в цене производства по САСШ представляется по данным промышленных цензов в следующем виде:

1914 г.	17,0%	1923 г.	18,3%
1919 „	16,9%	1925 „	17,1%
1921 „	18,8%	1927 „	17,3%

В общем наблюдается картина стабильности заработной платы в цене продукта с некоторой даже тенденцией к снижению, если не считать кризисных лет (1921 и 1927 гг.), когда эта доля несколько возрастает. И это имело место, несмотря на наблюдавшийся некоторый рост номинальной заработной платы за рассматриваемый период.

С другой стороны, весьма характерно, что в Европе, где уровень заработной платы значительно ниже, чем в САСШ, доля ее, поскольку можно судить по имеющимся отрывочным и исчисленным разными методами данным, сильно превышает американские нормы. Так в Англии по данным отчета Бальфуровской комиссии эта доля составила в 1925 г., правда лишь по важнейшим экспортным отраслям промышленности, около 36%. Почти такое же превышение американской доли наблюдалось и по отдельным отраслям английской промышленности (машиностроение и др.). В Германии в 1927 г., по обследованию Союза немецкой промышленности, охватившему лишь часть акционерных компаний, эта доля составила 25%. Наконец в Норвегии, по которой также можно получить соответствующие исчисления, на зарплату приходится примерно 20% цены продукта².

Здесь главным образом сказывается различие уровней производительности труда в САСШ и Европе. Производительность труда в промышленности Америки по нашим приблизительным подсчетам (на основании данных о чистой продукции на 1 рабочего) почти в 3 раза превышает английскую. При этом производительность труда в САСШ, хотя и весьма неравномерно по отдельным периодам и отраслям производства, заметно росла преимущественно за послевоенные годы в связи с интенсивной рационализацией производства. Так с 1899 г. по 1914 г. производительность поднималась на 13%, а с 1914 г. по 1927 г. — на 34%. В Англии же производительность труда еще в 1924 г. мало отличалась от довоенного уровня (1907 г.) и лишь за самые последние годы наблюдается и здесь, правда, слабее, но все же некоторое поступательное движение: в 1928 г. выработка рабочего поднималась примерно на 11% против 1924 г.³ В Германии производительность труда в 1925 г. в ряде отраслей тоже колебалась около довоенного уровня и только в последующие годы, опять-таки в связи с неуклонно проводимой рационализацией, здесь уже наметились значительные успехи. В общем уровень производительности труда в Германии по видимому ниже, чем в Англии, как заметно ниже и оплата труда немецкого рабочего.

Таким образом высокий уровень заработной платы сопровождается повышенным уровнем производительности труда. Но было бы неправильно отсюда заключить, что последний является причиной, а первый — следствием. Взаимоотно-

¹ См. например отчет так наз. Бальфуровской комиссии.

² См. Statistisk Arbok. Oslo. 1929, стр. 64.

³ См. London and Cambridge Economic Service, Monthly Bulletin. June 23, 1930, p. 187

шения этих двух важнейших факторов производства значительно сложнее, чем это кажется на первый взгляд.

Рассмотрим это взаимодействие на примере САСШ, где и зарплата и производительность труда резко превышают европейский уровень. Чем это объясняется? Простая историческая справка поможет нам разобраться в этом вопросе. Как известно, промышленность САСШ развивалась в условиях острого недостатка рабочих рук. Основная причина нехватки рабочих рук заключалась в возможности легкого перехода американского рабочего на имевшиеся в громадном количестве свободные земли и превращение его в самостоятельного фермера. Это естественно вызывало вздорожание рабочей силы, а дороговизна последней столь же естественно стимулировала предпринимателей к изысканию путей к экономии рабочей силы путем замены ее машиной. Отсюда тот исключительный технический прогресс САСШ, которого не знала старая Европа, всегда имевшая избыток рабочей силы и экспортировавшая ее главным образом в Америку.

На этом историческом примере, кстати сказать подтверждающем, что высокая зарплата в Америке есть наследие исторического прошлого, а отнюдь не завоевание последних лет, с исключительной наглядностью, не допускающей никаких сомнений, выясняется взаимодействие двух рассматриваемых нами факторов: высокая заработная плата обусловила собой ускоренный технический прогресс, а тем самым рост производительности труда.

Поэтому по меньшей мере странным представляются нам раздающиеся в последнее время, особенно в связи с экономическим кризисом, голоса преимущественно в предпринимательских кругах Германии, а также и других стран о необходимости снижения зарплаты в целях удешевления продукции и расширения таким путем внутреннего и внешнего рынка. Повышение зарплаты влияет не на цену, а на прибыль. Что касается влияния высокой зарплаты на цены, то здесь как раз обратная связь: там, где существует высокий уровень оплаты труда, — товары дешевле и наоборот, что находится в полном соответствии с выше развитой нами концепцией о связи зарплаты и производительности труда.

На чем действительно и непосредственно отражается повышение зарплаты — это, как мы уже говорили, на норме прибыли. Но всегда и всюду понижение нормы прибыли толкало предпринимателей к улучшению производства: к введению новых машин, к техническим усовершенствованиям и т. п., т. е. к повышению производительности труда.

Таким образом теория низкой заработной платы при свете теоретического и конкретного анализа оказывается совершенно несостоятельной.

Конечно мы не хотим этим самым сказать, что высокая зарплата является панацеей от всех зол для капиталистической системы производства. Факты показывают, что например американский кризис произошел, несмотря на высокую зарплату.

Принципиально иную ситуацию мы имеем в СССР. На ряду с отмеченными высокими и непрерывными темпами роста зарплаты здесь в реконструктивный период развития народного хозяйства наблюдается еще более интенсивный, небывалый в истории рост производительности труда. Но здесь отставание динамики зарплаты от производительности труда обуславливается интересами бурного развития социалистического хозяйства. В СССР рост эффективности труда вызывается не только технико-организационными улучшениями, но влиянием еще одного фактора, совершенно неведомого капиталистическому миру. Мы говорим о социалистическом соревновании и ударничестве, заменяющими конкуренцию в капиталистическом обществе и охватывающими в настоящее время миллионы рабочих и служащих. Об исключительных темпах роста производительности труда в СССР дает представление следующая табличка:

	В % к пред. году	В % к пред. году
1925/26 г.	10,3	1928/29 г. 16,0
1926 27 „	8,5	1929/30 „ 10,4
1927/28 „	10,1	

Следует принять во внимание, что в СССР проводится твердая политика понижения себестоимости по ряду основных элементов — сырью, прочим материалам, топливу и накладным расходам, что издержки производства сокращаются еще в связи с бескризисным развитием нашего планового хозяйства, с полной загрузкой предприятий, с использованием оборудования предприятий, вследствие роста сменности (коэффициент сменности составляет 1,69), постепенным развитием непрерывного производства и др. Однако одновременно, вследствие отмеченного резкого подъема производительности труда, доля зарплаты (рабочих и служащих) в стоимости промышленного продукта обнаруживает за годы реконструкции явно выраженную понижающую тенденцию. Об этом говорят как данные об отношении собственно зарплаты к цене продукта, так и данные о доле всех основных издержек на труд (т. е. зарплата плюс расходы на социальное страхование, на отпуска и т. д.).

Доля зарплаты в отпускной цене продукции
цензовой промышленности СССР

	Доля зарплаты	Доля издер- жек на труд
1925 26 г.	15,7	21,3
1926 27 „	16,1	21,9
1927/28 „	15,9	21,6
1928/29 „	15,3	20,7

На примере СССР мы еще раз убеждаемся, что интенсивный рост зарплаты не влияет удорожающе на продукцию, что доля ее в стоимости продукции при этом даже падает. Еще больше заслуживает быть отмеченным тот момент, что рост зарплаты в планируемом хозяйстве СССР, проводимый вместе с развитием производительных сил, не только не создает тех кризисов перепроизводства, яркий пример которого развертывается в настоящее время на наших глазах, но наоборот служит основной базой, обеспечивающей еще более бурные темпы развития советского хозяйства, целью которого является не прибыль, а удовлетворение все растущих потребностей широчайших масс населения.

Обе рассмотренные политики зарплаты — Советского Союза и капиталистических стран — в основном представляются в следующем виде. В капиталистических странах эта политика, как общее правило, ухудшает — абсолютно и относительно — материальное положение рабочего класса. В СССР, руководствующемся в своей хозяйственной политике не интересами прибыли, а стремлением к удовлетворению растущих потребностей широких масс, имеет место рост благосостояния рабочего класса на базе исключительного роста производительных сил страны.