

Закон убывающей отдачи с позиций трудозатратной стоимости

Вступление. Оглядываясь назад и обобщая историю производства, напрашивается вывод, что в области производства материальных благ прогресс в человеческой деятельности очевиден. Количественно объем продуктов производственной деятельности человечества возрастает. Качественные характеристики большинства позиций из перечня продукции улучшаются. В производительности труда так же наблюдается возрастающая тенденция.

Однако теоретико-познавательный аспект экономического развития стал давать неудовлетворяющие практика ответы при решении экономических проблем в условиях, когда экономика приобретает характер всеохватывающей, глобальной, мировой экономики. В настоящее время экономисты пользуются некоторыми «фундаментальными» разработками, которые при пристальном научном рассмотрении оказываются не «фундаментом», а болотной кочкой, став на которую практического экономиста начинает медленно засасывать хаос бесхозяйственности. В этой сфере деятельности, т.е. в сфере теоретико-познавательной, в сфере философии экономики, а точнее в сфере экономической теории, по всей видимости, пришло время пересмотра некоторых общепринятых положений.

Можно сказать, что методология теоретического познания экономических процессов все еще и сегодня находится на начальном этапе развития. Экономика, как стройная теория эффективного хозяйствования с позиции глобального экономического развития, еще не родилась. Причины, которые мешают появиться на свет четкой и ясной всеобобщающей экономической теории много, но есть одна на сегодняшний день основная, и она такова. Экономисты всего мира надели финансовые очки. Экономикой овладел финансовый рассудок.

Анализ исследований и публикаций. В трудах А. Смита [1], Д. Рикардо [2], К. Маркса [3] и ряда других экономистов (о других более подробно — смотри [4]) выкристаллизовалась точка зрения, что экономическая ценность всякого, созданного трудом человеком предмета или предоставляемой человеком услуги, характеризуется и оценивается количеством труда и усилий, необходимых для создания данного предмета, услуги. Мерилом стоимости, и в этом смысле «экономической оценкой», становится человеческий труд. Стоимость «оценивается» количеством затрат человеческого труда и этот экономический термин трактуется, как количество затрат человеческого труда. Как измерить стоимость количественно, — в работах А. Смита и Д. Рикардо не разъясняется. Карлом Генрихом Марксом дано качественное описание определения стоимости [3, стр. 43-55], а механизм количественного измерения, а особенно подсчета величины стоимости в его работах не детализируется.

Также, исследованием измерения стоимости трудом занимались русский ученый С.А. Подолинский [5] и украинский учёный советского периода Н.Д. Руденко [6]. Суть их точки зрения в том, что труд измеряется количеством энергии затрачиваемой человеком во время работы и, следовательно, стоимость измеряется энергетическим показателем (например, — эрг, ккал), а не рабочим временем, как у Маркса. Кратко точку зрения С.А. Подолинского и Н.Д. Руденко можно критиковать так. Произошла методологическая ошибка. Произошла подмена целей исследования. Суть подмены в следующем. Необходимо измерять стоимость товаров и услуг трудом, а Подолинский и Руденко измеряли труд, а затем величину измеренного труда присвоили стоимости, т. е. «прикрепили» к стоимости. Другими словами, измеренное энергетическими показателями количество затраченного труда безосновательно переносится на экономический показатель — на стоимость. Изначальная задача совершенно другая. Необходимо мерять не труд какими-либо другими мерными показателями, а необходимо мерять экономический показатель — стоимость, и мерять стоимость трудом как измерителем. Более кратко — необходимо мерять стоимость трудом, а не труд чем-то, например калориями. Очень кратко характер ошибки: измерять надо не труд, измерять надо стоимость трудом. (Это тоже что: измерять надо не метр, измерять надо нечто метром).

Постановка проблемы. Согласно марксистской (а также смитовской, рикардовской, и т.д. в зависимости от фамилии учёного) теоретической концепции трудового измерения

стоимости товаров и услуг в основе богатства лежит труд. Согласно этой теории — продукция производства есть в основе своей продукт труда, и что стоимость продукта труда можно и нужно измерять количеством вложенного в производство данного продукта человеческого труда. Но! Как практически измерять стоимость количеством человеческого труда? Ответ на этот вопрос никак не рождается. Поэтому, на практике, экономисты отслеживают показатели ценности продукции производства в форме денежных показателей, и автоматически присваивают цене, выраженной количеством денежных знаков, статус стоимости, и без всякого на то основания, и по сложившемуся обыденному мнению, измеряют стоимость ценовыми (финансовыми, т. е. денежными) показателями. В соответствии с концепцией трудового измерения стоимости стоимость трактуется, как количество затрат человеческого труда. Современная экономическая теория, обосновывая свои выводы, а так же при доказательстве своих выводов, очень часто понимает или подразумевает стоимость в трудозатратном смысле, но количественно описывает и количественно иллюстрирует свои доказательства и выводы ценовыми показателями (т.е. денежными показателями). Затем, экономическая теория переходит к практическим рекомендациям и, естественно, облачает рекомендации в формы финансовых рекомендаций. С момента, когда затраты на производство продукции стали количественно считать ценовыми показателями, экономическая теория уступила место финансовой теории. Экономика надела финансовую паранджу. Теперь об экономике принято судить, основываясь на финансовых (денежных) показателях. Критерием правильного, хорошего, эффективного хозяйствования принято считать наибольшую прибыль в денежном выражении. Но прибыль в денежном выражении, — это финансовый показатель.

Представьте себе молодого мужчину, который мечтает жениться и начинает выбирать себе невесту, а ему на выбор предлагают девушек в парандже. Пользуясь советами современной экономической теории, будущую невесту нужно выбирать из тех девушек, у которых одежда и паранджа, более дорогие и на которой большее количество украшений. Однако, потенциальный жених, выбирая невесту, если вслух и не скажет, то обязательно подумает: «Гюльчатай! Открой личико!».

Таково положение дел в экономических науках в настоящее время. Финансовая паранджа скрывает экономический лик, да и всю экономику в целом. Истинное лицо экономики, ее «фигуру», ее действия и законы можно познать более полно, если с экономики снять финансовые одежды (паранджу, украшения), а экономистам снять финансовые очки.

Основные материалы и исследования. Изучение экономических процессов хозяйствования становится научно-обоснованным при условии что наряду с финансовыми показателями будут использоваться количественные показатели, описывающие затраты человеческого труда.

Человеческий труд — это расходование человеческой рабочей силы в физиологическом смысле. Физиология, — в переводе с греческого *physis*, — природа. Физиологическая сущность труда говорит о том, что показатель описывающий затраты труда — природный. Этот показатель принадлежит природе человека, этот показатель — есть физиологическое свойство человека. Обоснование этого показателя более полно раскрыто в [7].

Количественное измерение труда человека становится численно характеризуемым и наиболее просто определяемым при использовании метода пульсометрии. Количество труда характеризует показатель суммы пульсовых ударов в течение периода труда человека. Этот метод уже широко используется в спортивной медицине для планирования, определения и дозирования спортивной работы. Стоимость продуктов труда количественно измеряется суммой ударов пульса работников, создающих продукт. Это подобно измерению продолжительности бега спортсмена количеством секунд.

«Итак, сумма ударов пульса во время конкретного вида труда — это количественный показатель, характеризующий абстрактно-человеческий труд.

Конкретные виды труда можно распределить на группы в зависимости от нагрузки, используя в качестве показателя частоту пульса. В источнике [8, с. 242] приведен пример подобного распределения, табл.1.

Таблица 1 — Пульсометрия в зависимости от рабочей нагрузки

Нагрузка	Частота пульса (ударов за 1 мин.)	Пример рабочей нагрузки
Очень легкая	70 - 80	Канцелярская работа сидя
Легкая	80 - 90	Работа преимущественно сидя
Умеренная	90 - 100	Переноска легких предметов
Средняя	100 - 125	Большая часть работ, выполняемых на производстве (иллюстрация — переноска грузов массой 15 кг)
Тяжелая	125 - 150	Иллюстрация — переноска грузов массой более 30 кг

В таблице 1 строка, характеризующая нагрузку как очень легкую, описывает простой средний труд показателем частоты ударов пульса, равным 70 — 80 ударов в минуту» [7, с. 165]. Этот показатель (80 ударов пульса в минуту) является основанием и масштабом при сравнении всех возможных видов конкретного труда.

Несомненно, на экономические процессы можно влиять, изменяя денежные потоки, управлять и контролировать с помощью финансовых рычагов. Но финансовая оценка это не экономическая оценка, финансовая оценка — это не экономическая оценка в собственно экономическом смысле. Экономическая оценка или, что одно и то же — стоимостная оценка (в понимании термина «стоимость» в трудозатратном смысле), лежит вне сферы финансовых оценок. Экономическая и финансовая оценки одного и того же вида деятельности в корне различаются и могут приводить к совершенно взаимно противоположным выводам.

Покажем это на примере закона «убывающей отдачи» (law of diminishing return), одного из основополагающих положений теории рыночного производства. Впервые сформулировали этот закон представители кембриджской школы, в частности — Альфред Маршалл (1842-1924). Обращаем внимание, что обоснование этого закона проведено А. Маршаллом на примере сельскохозяйственного производства [9, стр. 214-244]. В работах представителей кембриджской школы нет строгого разграничения между терминами «производительность», «доходность» и «отдача», поэтому упомянутый закон в начале XX века и до настоящего времени может носить также и названия — закон «убывающей производительности» и закон «убывающей доходности». Также, в «Экономиксе» упоминаются и другие названия «...закон убывающей отдачи, который ... называется "законом убывающего предельного продукта", или "законом изменяющихся пропорций"» [11, стр.47].

По утверждению лауреата Нобелевской премии Пола Э. Самуэльсона (1915-2009) — «Убывающая доходность — это основной закон экономики и технологии» [10, стр.22].

Рассмотрим разъяснение и обоснование закона убывающей отдачи в трактовке авторов учебника «Экономикс» Кэмпбэлл Р. Макконнела и Стэнли Л. Брю [11]. Данный учебник избран по двум причинам. Во-первых, потому что, по мнению доктора экономических наук, профессора А. А. Пороховского, «Впервые на русском языке издаётся перевод одного из лучших учебников по современной западной экономике» [11, стр. 12], и, во-вторых, авторы учебника ныне здравствуют и могут ответить, если посчитают необходимым, на замечания, высказанные в статье. Учебник мне понравился. Написан авторами с большой любовью к читателю. Вынужден извиниться перед читателями статьи, что приведу громоздкую цитату из «Экономикса». Причина — не у каждого под рукой имеется «Экономикс», а для понимания точки зрения автора статьи придётся обращать внимание на «мелочи». Сама же цитата находится во втором томе московского издания 1996 года, стр. 47-49 [11], и вся цитата целиком, и её части, в дальнейшем тексте статьи даны курсивом.

«Издержки производства какого-либо продукта данной фирмой зависят не только от

цен необходимых ресурсов, но и от технологии — от количества ресурсов, которое необходимо для производства. Именно это, то есть технологический аспект формирования издержек, и интересует нас в данный момент. В течение краткосрочного периода фирма может изменить объём производства путём соединения изменяющегося количества ресурсов с фиксированными мощностями. Вопрос: каким образом будет изменяться объём производства, по мере того как всё большее и большее количество переменных ресурсов будет присоединяться к фиксированным ресурсам фирмы?

В самой общей форме ответ на этот вопрос даёт закон убывающей отдачи... . Этот закон утверждает, что, **начиная с определенного момента, последовательное присоединение единиц переменного ресурса (например, труда) к неизменному, фиксированному ресурсу (например, капиталу или земле) даёт уменьшающийся добавочный, или предельный, продукт в расчете на каждую последующую единицу переменного ресурса** (выделено в [11]).

Иначе говоря, если количество рабочих, обслуживающих данное машинное оборудование, будет увеличиваться, то рост объёма производства будет происходить все медленнее, по мере того, как больше рабочих будет привлекаться к производству.

Для иллюстрации этого закона приведём два примера.

(Первый пример — выращивание зерновых фермером на фиксированном по размерам участке земли. Этот пример по сути совпадает с примером у А. Маршалла [9, стр. 214-244]. Критика закона «убывающей отдачи» с помощью примера из аграрной отрасли требует отдельного разъяснения. Рассмотрим его в следующей статье. А вот второй пример в «Экономиксе» — промышленное производство).

Закон убывающей отдачи применим также и к несельскохозяйственным отраслям. Представьте, что маленькая столярная мастерская изготавливает деревянные рамы для мебели. В мастерской имеется определённое количество оборудования — токарных и строгальных станков, пил и т.п. Если бы эта фирма наняла всего одного или двух рабочих, общий объём производства и уровень производительности (в расчёте на одного работника) оказались бы очень низкими. Этим рабочим пришлось бы выполнять целый ряд различных трудовых операций, а преимущества специализации не смогли бы быть реализованы. Кроме того, рабочее время терялось бы всякий раз при переходе рабочего от одной операции к другой, а машины значительную часть времени стояли бы без дела. Короче, мастерская оказалась бы недоукомплектованной рабочими, а производство, следовательно, было бы неэффективным. Производство было бы неэффективным по причине избытка капитала по сравнению с трудом. Эти затруднения исчезли бы по мере увеличения количества работников. Оборудование при этом использовалось бы более полно, а рабочие могли бы специализироваться на выполнении отдельных операций. В результате были бы исключены потери времени при переходе от одной операции к другой. Таким образом, по мере увеличения количества рабочих на недоукомплектованном предприятии, добавочный, или предельный, продукт, производимый каждым последующим рабочим, будет иметь тенденцию к росту вследствие увеличения эффективности производства. Однако это не может продолжаться до бесконечности.

Дальнейшее увеличение количества рабочих создаст проблему их избытка. Теперь рабочим придётся стоять в очереди, чтобы воспользоваться станком, то есть рабочие будут недоиспользоваться. Общий объём производства начнёт расти замедляющимися темпами, так как при фиксированных производственных мощностях на каждого рабочего будет приходиться тем меньшее количество оборудования, чем больше будет нанято рабочих. Добавочный, или предельный, продукт дополнительных рабочих будет сокращаться по мере всё более интенсивного укомплектования предприятия персоналом. Теперь на нём будет больше труда в пропорции к неизменной величине капитальных фондов. (Почему будет больше труда — не обосновано, заявлено голословно. Будет больше рабочих, но это не означает что будет вложено в изделие больше труда. — авт.) В конечном итоге продолжающееся увеличение количества рабочих на предприятии привело бы к заполнению ими всего свободного

пространства и к остановке процесса производства.

Следует подчеркнуть, что закон убывающей отдачи основан на предположении, согласно которому все единицы переменных ресурсов — все рабочие в нашем примере — качественно однородны. То есть предполагается, что каждый добавочный рабочий обладает такими же умственными способностями, координацией движений, образованием, квалификацией, трудовыми навыками и т. д. Предельный продукт начинает убывать не потому, что нанятые позднее рабочие оказались менее квалифицированными, а потому, что относительно большее количество занято при той же величине имеющихся капитальных фондов» [11, с. 47- 48].

Основные научные результаты. Для иллюстрации закона приведено два примера. Первый пример касается труда в аграрном производстве на фиксированном размере участка земли. Ввиду ограничений, установленных для текста статьи, этот пример пока не рассматриваем.

Рассматриваем второй пример, но рассматриваем более пристально. Описание примера подано так: «Представьте, что маленькая столярная мастерская изготавливает деревянные рамы для мебели. В мастерской имеется определенное количество оборудования — токарных и строгальных станков, пил и т.д.» [11, с. 48]. Хорошо, представим, но представим оборудование столярной мастерской более реально, более конкретно. Конкретизируем каждый из объектов оборудования, причем, введем техническую и экономическую характеристики каждой единицы оборудования.

Так же, примем условие, что для производства одной деревянной рамы необходимо изготавливать 10 деталей.

В упомянутой столярной мастерской имеются в наличии три станка. Первый станок — токарный, второй станок — строгальный, третий — дисковая электропила. Других станков нет. Каждый из станков характеризуется техническими показателями и экономическими, а именно, стоимостными показателями. Конечно, представленные далее характеристики станков, условные, однако, замена условных показателей на реальные не повлияет на ход разъяснения и не изменит выводы, которые мы сделаем после рассмотрения этого производственного примера.

Токарный станок. Экономическая характеристика. При изготовлении токарный станок «вобрал» в себя весь «живой» (физический и интеллектуальный) труд людей причастных к его изготовлению, другими словами, вмещает в себе труд работников, которые его изготавливали, а так же, «впитал» в себя часть овеществленного труда перешедшего от оборудования, которое участвовало в его изготовлении. Сумма «живого» и овеществленного труда и есть стоимость изготовления станка. Пусть величина стоимости изготовления токарного станка, выраженная количеством труда, затраченного на изготовление этого станка, условно равна 100 000 е.з.т. (е.з.т. — сокращение от «единица затрат труда»).

Тот же токарный станок. Техническая характеристика. Срок службы токарного станка — 5 000 часов. Применительно к продукции, которую изготавливает столярная мастерская (напоминаем: продукция — деревянная рама), обработка одной детали для деревянной рамы токарным станком требует 6 минут, а для 10 деталей — 1 час. Конструктивно станок устроен так, что работать на нём может только один рабочий. Легко подсчитать, что при производстве деталей для деревянной рамы токарный станок переносит часть своей стоимости на эту раму количественно равную 20 е.з.т. ($100\ 000\ \text{е.з.т.} / 5\ 000\ \text{часов} \times 1\ \text{час}$).

Строгальный станок. Экономическая характеристика. Стоимость изготовления строгального станка, определяемая количеством труда затраченного на изготовление этого станка, равна 80 000 е.з.т.

Тот же строгальный станок. Техническая характеристика. Срок службы строгального станка — 8 000 часов. Применительно к продукции столярной мастерской, обработка одной детали строгальным станком длится, в среднем, 12 минут, а 10-ти деталей — 120 минут или 2 часа. В процессе изготовления каждой отдельно взятой детали за станком может работать только один рабочий, параллельная работа второго рабочего над этой же деталью на этом же

станке технически невозможна и потому технологически не предусмотрена. При производстве 10 деталей деревянной рамы строгальный станок переносит часть своей стоимости на эту раму количественно равную 25 е.з.т. (80 000 е.з.т. / 6 400 часов x 2 часа).

Дисковая электропила. Экономическая характеристика. Стоимость изготовления электропилы, т. е. количество труда затраченного на её изготовление, равна 60 000 е.з.т.

Та же дисковая электропила. Техническая характеристика. Срок службы электропилы – 6 000 часов. Обработка одной детали электропилой длится, в среднем, 15 минут, а 10-ти деталей – 150 минут или 2,5 часа. В процессе изготовления каждой отдельно взятой детали за станком может работать только один рабочий, параллельная работа второго рабочего над одной деталью на этой же пиле конструктивно не предусмотрена, технически запрещена и потому технологически не предусмотрена. При производстве одной деревянной рамы электропила переносит часть своей стоимости на эту раму количественно равную 30 е.з.т. (60 000 е.з.т. / 5 000 часов x 2,5 часа).

Теперь обратим внимание на рабочих. Представим и охарактеризуем труд рабочих, изготавливающих деревянную раму, с технологической (производственной) и экономической (стоимостной) сторон.

При работе на станке, например, работая с электропилой, рабочий затрачивает усилия, которые измеряются суммарным количеством пульсовых ударов за весь период работы за станком. Пусть работа требует такой средней нагрузки рабочего, что вызывает частоту пульса 120 ударов в минуту (см. табл.1).

Напоминаем, как было сказано ранее, что мерой, мерилом, масштабом, порцией затрат труда, которой измеряются все виды и формы конкретного труда, есть порция простого, очень легкого труда. Любой вид труда физического или умственного, при котором количество ударов пульса колеблется в пределах 70-80 ударов в минуту (см. табл.1), является простым трудом. Берём мерой отсчета простого труда показатель 80 ударов пульса в минуту. Тогда, очень легкий труд или простой труд в течение одного часа (в течение 60 минут) фиксируется количественно величиной 4 800 ударов пульса (80 уд/мин. x 60 мин. = 4 800). Этот показатель принимаем за одну единицу затрат труда или сокращенно — 1 е.з.т. Следовательно, 1 е.з.т. — это количественный показатель, который характеризует очень легкий труд или, что одно и то же, характеризующий простой труд и по сути включает 4 800 ударов пульса в час. В дальнейшем, при численном определении величины затрат труда не обязательно пользоваться суммарным количеством пульсовых ударов. Целесообразно перейти на показатели кратные 1 е.з.т. Например, если работа на станке требует такой физической нагрузки рабочего, что при этом пульс держится на уровне 120 ударов в минуту, то при работе на станке стоимостный показатель равен 1,5 е.з.т.

Величина 1,5 е.з.т. возникает в результате следующего расчета. При работе на станке в течение часа пульс рабочего – 120 ударов в минуту, следовательно, за час пульсовая сумма составит 7 200 ударов. Измеряя труд станочника количеством простого труда, мера которого равна 4 800 ударов за час, делением 7 200 на 4 800 получаем показатель равный 1,5 е.з.т., говорящий о том, что количество труда рабочего, работающего за станком в течение астрономического часа, составляет величину 1,5 е.з.т., что равно 7 200 ударов пульса за час (4 800 уд. x 1,5 е.з.т. = 7 200 уд.). Следовательно, стоимостные показатели рабочего следующие. При работе на любом из станков затраты труда рабочего составляют 1,5 е.з.т.. Этот показатель учитывает среднюю тяжесть работы, которая вызывает 120 ударов пульса в минуту. При сборке изделия затраты труда так же равны 1,5 е.з.т. При переходах рабочего, затраты труда равны 1,25 е.з.т., что соответствует тяжести работы – 100 ударов пульса в минуту.

Временные и стоимостные показатели производства мебельной рамы — в табл.2.

Таблица 2 — Процесс изготовления одного изделия (одной мебельной рамы, состоящей из 10-ти деталей) одним рабочим.

Операции	Время изготовления 10-ти деталей для	Стоимость изделия (е.з.т.)
----------	--------------------------------------	----------------------------

	одного изделия (мин)	
1. Рабочий работает на электропиле	150	3,75
1.2. Работа электропилы	150	30,00
2. Рабочий переходит к следующему станку и перевозит заготовки на тележке	5	0,10
3. Рабочий работает на строгальном станке	120	3,00
3.1. Работа строгального станка	120	25,00
4. Рабочий переходит к следующему станку и перевозит заготовки на тележке	5	0,10
5. Рабочий работает на токарном станке	60	1,50
5.1. Работа токарного станка	60	20,00
6. Рабочий переходит в зону сборки и перевозит заготовки на тележке	5	0,10
7. Сборка изделия	30	0,75
8. Стоимость сырья, материалов, энергии	-	10,0
При изготовлении одного изделия:		
— рабочий затрачивает	375	9,30
— стоимость изделия (е.з.т.)	-	94,30

Расчеты, приведенные в табл.2, наглядно показывают следующее.

Если фирма наняла одного рабочего, то на изготовление одного изделия рабочий затрачивает 375 минут, а стоимость одного изделия равна 94,30 е.з.т.

Дальнейшие расчёты, подобные вышеизложенному, дают следующие результаты.

Если фирма нанимает двух рабочих, то каждый рабочий затрачивает на изготовление одного изделия 370 минут, а стоимость одного изделия равна 94,20 е.з.т. Изменение показателей вызвано уменьшением количества переходов.

Если фирма нанимает трёх рабочих, то каждый рабочий затрачивает по 365 минут на одно изделие, а стоимость изделия равна 94,10 е.з.т.

Если фирма нанимает четырёх и более рабочих, то на одно изделие будут затрачиваться 360 минут, а его стоимость будет равна 94,00 е.з.т. В дальнейшем, сколько бы рабочих не участвовало в изготовлении изделия, время изготовления одной мебельной рамы не уменьшится, а так же, стоимость изделия не будет падать.

Объём производства остановится на уровне производительности равной 3,2 изделия за один восьмичасовой рабочий день или 16 изделий за пять восьмичасовых рабочих дней. Изготавливать большее количество изделий не представляется возможным, потому что узким местом является работа дисковой электропилы. Электропила за восемь часов (480 мин.) непрерывной работы обработает и изготовит 32 детали, из которых за первые четыре дня изготавливается 12 изделий (по три в каждом из рабочих дней), а в пятый день будет собрано четыре изделия: всего 16 изделий за пять восьмичасовых рабочих дней. Такой производственный цикл повторится в следующую пятидневку, а затем в следующую, и т.д.

Стоимость каждого изделия будет оставаться неизменной, равной 94 е.з.т., если в производстве будет занято четыре и более рабочих.

Выводы. Утверждение, что объём производства возрастает, хотя и замедляющимися темпами, не обосновано. Объём производства, при условии полного использования станочного оборудования, будет неизменным, — возрастет не будет, а так же не будет и падать. Добавочного или предельного продукта создаваться не будет, так как отсутствуют дополнительные производственные мощности (другие станки). В данном примере достигнут предел использования основных средств (станков). «Закон убывающей отдачи» переменного ресурса (например, труда) к неизменному фиксированному ресурсу (например, капиталу — станкам) не более чем частный случай и, причём, исключительно финансовый.

Фиксированный ресурс (капитал, характеризующий себя максимально возможной,

фиксированной производительностью станков) фиксирует производительность на максимальном уровне и не понижает эту производительность в силу своих технических характеристик.

Труд рабочих количественно (т.е. по величине стоимости) так же ограничен, зафиксирован максимальным уровнем производительности оборудования и достигая своего минимума, далее не падает.

Поэтому, в условиях промышленного производства так называемый «закон убывающей доходности», который гласит, что при увеличении трудовых ресурсов стоимость продукции возрастает и вследствие чего доходы производства падают, — это не экономический закон, а финансовая бесхозяйственность. Здесь налицо смесь различных способов обоснования. Экономическое обоснование показывает, что при увеличении количества труда, в частности, увеличение количества рабочих, производительность может расти до определенного уровня, а по достижении этого уровня удерживается на нем и не падает. Стоимость же, наоборот, падает до минимальной величины и далее, сколько бы рабочей силы не вводили в производственный процесс, стоимость далее не уменьшается.

А с точки зрения финансовых показателей при увеличении количества работающих, затраты в денежном выражении возрастают, если всем рабочим выплачивать зарплату не зависимо от их загруженности. Однако, ни один менеджер производства никогда не будет нанимать рабочих больше чем это необходимо для производственного процесса, который фактически ограничен не только материально-сырьевыми ресурсами и техническими характеристиками производственного оборудования, а и, как теперь стало очевидным, величиной человеческих затрат труда, т. е. стоимостью. На основе вышеизложенного можно констатировать, что закон «убывающей отдачи» — это не всеобщее-экономический закон, а, скорее, не типичная финансовая ситуация.

Видеть эти различия — это и есть одно из условий разграничения экономических и финансовых расчетов.

Литература.

1. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. — М., Соцэкгиз, 1962. — 586 с.
2. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения / Д. Рикардо. — М., Госполитиздат, 1955. Соч. в 3-х т. Т-1.— 392 с.
3. Маркс К. Капитал / К. Маркс, Ф. Энгельс. — М., Госполитиздат, 1960. ПСС. Т.-23. — 908 с.
4. Зайцев А.В. Развитие принципов экономической науки / А. В. Зайцев // Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка. — 2010. — №1 Т.-2. — С.5 – 21.
5. Подолинский С.А. Труд человека и его отношение к распределению энергии / С.А. Подолинский. — К., КНЕУ, 2000. — 328 с.
6. Руденко М. Д. Енргія прогресу. Гносис і сучасність / М. Д. Руденко. — К., Журналіст України, 2008. — 716 с.
7. Зайцев А.В. Исчисление величины стоимости продукта труда. / А. В. Зайцев // Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка. — 2004. - №6 (65). — С.159 – 165.
8. Шибанов Г.П. Количественная оценка деятельности человека в системах человек – техника / Г.П. Шибанов. — М., Машиностроение. 1983. — 263 с.
9. Маршалл А. Принципы экономической науки / А. Маршалл. — М., Издательская группа «Прогресс», 1993. В 3-х т. Т-1.— 416 с.
10. Самуэльсон П. Экономика / П. Самуэльсон. — М., НПО «Алгон» ВНИИСИ, 1992. В 2-х т. Т.1. — 334 с.
11. Макконнелл К. Р. Экономикс: Принципы, проблемы и политика / К.Р.Макконнелл, С.Л. Брю.— М.: Изд-во «Туран», В 2 т.: Пер. с англ. Т.-2. 1996. — 400 с.

Зайцев А.В. Закон убывающей отдачи с позиций трудозатратной стоимости [Электронный ресурс] / А. В. Зайцев // Эффективна економіка. — 2013. — № 1. — Режим доступу до журналу: <http://www.economy.nauka.com.ua>