

В.М. АНТЫКУЗ,

Донецкий национальный технический университет

### КРИТЕРИЙ СПРАВЕДЛИВОСТИ В ТЕОРИИ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ДОХОДОВ

Глобальный экономический кризис, усугубленный внутренней политической нестабильностью, отражается на жизни рядовых граждан Украины. Индекс реальной заработной платы в январе-июне 2009 года по отношению к аналогичному периоду прошлого года составил 89,6% [1]. Существенно возросла задолженность по заработной плате. За первые четыре месяца текущего года этот показатель увеличился на 26,8%, или 318,6 млн. грн. [1]. Как свидетельствуют данные социологического опроса, проведенного центром Разумкова, 83,2% респондентов отметили, что ощутили влияние глобального экономического кризиса [2].

Сокращение доходов и, как следствие, ухудшение уровня жизни коснулось, прежде всего, наименее обеспеченных граждан, которые, по данным 2008 года, составляли 18,1% численности населения, или 8,1 млн. чел. (месячный доход этих граждан был ниже прожиточного минимума) [1]. Это в очередной раз возвращает нас к проблеме неравномерного распределения доходов в Украине. По данным Доклада о развитии человечества в 2007-2008 годах, индекс Джинни для Украины составил 28,1 [3], что говорит о средней степени неравенства в распределении доходов.

Статистическое исследование распределения доходов в Украине сегодня достаточно развито. Но распределение доходов нельзя считать сугубо статистическим или экономическим явлением. Вопросы распределения доходов самым тесным образом связаны с вопросами социальной справедливости. Неравномерность распределения всегда была и остается источником социальных потрясений и классовых разногласий. Углубление неравенства тяжело воспринимается обществом во время экономического подъема и еще более остро – на фоне общего спада производства.

Однозначной оценки распределения доходов с точки зрения справедливости быть не может, как и не может быть единого представления о том, что такое справедливость. Кроме того, сам процесс распределения рассматривается различными направлениями экономической науки по-разному, а единой, универсальной теории распределения доходов просто не существует [4, р. 5].

Тем не менее, необходимость изучения проблемы справедливого распределения доходов остается. Целью настоящей статьи является обобщение различных подходов к изучению этого вопроса, сложившихся в рамках существующих экономических концепций справедливости. Также на суд читателя будет представлена властная концепция распределения, ее анализ с точки зрения справедливости.

Неразрывность понятий справедливости и распределения отмечалась еще Аристотелем, который подчеркивал: "... справедливое состоит в образе действий и в образе распределения" [цит. по 5, с. 10].

Адам Смит в своей "Теории нравственных чувств" рассматривает справедливость как одну важнейших добродетелей человека, без которой само существование общества представляется невозможным. Он пишет: "Так как существование общества невозможно, если не будут соблюдаться хоть до известной степени законы справедливости, так как невозможно никакое общественное отношение между людьми, если они не будут воздерживаться от нанесения вреда друг другу, то эти соображения и принимаются за настоящие причины, побуждающие нас к поддержанию законов справедливости страхом наказания за их нарушение" [6, с.130]. Другими словами, общественный выбор, определяющий социально-экономический характер системы, находится под влиянием не только политических и экономических факторов, но и моральных.

Формальное определение понятия справедливости связано с рядом сложностей. Проблема, прежде всего, состоит в субъективности индивидуальных представлений о справедливости, свойственном человеку эгоизме. Всякое ухудшение собственного положения люди склонны расценивать как несправедливость, и наоборот, общественно-экономический уклад, способствующий улучшению собственного благосостояния, покажется человеку справедливым и правомерным.

Так, Смит определял справедливость как минимальную добродетель, состоящую в том, чтобы не делать другому зла [6, с. 97]. Впоследствии этот подход был использован В.Па-

© В.М. Антыкуз, 2009

рето при формировании известного критерия эффективности, известный нам сегодня как Парето-эффективность. Согласно этому критерию, всякое изменение, которое не приносит вреда никому, и которое улучшает положение некоторых по их собственным оценкам, можно считать эффективным. Соответственно распределение называется эффективным по Парето, если невозможно улучшение одних участников этого распределения, при котором бы не пострадали другие.

Формирование представлений о справедливости происходило под влиянием многих конкретных обстоятельств, в результате чего возник целый ряд экономических концепций справедливости, среди которых наибольшую популярность приобрели эгалитарная, ролзианская, утилитарная и рыночная.

Эгалитарная концепция справедливости в качестве оптимального рассматривает равное распределение богатства, которое создает для людей одинаковые экономические возможности. Сторонники эгалитаризма, к которым относились Платон и Аристотель, полагали, что общество должно стремиться к максимально возможному равенству в распределении богатства. Однако, достижение абсолютного равенства несовместимо с принципами либерализма, поскольку даже при условии равенства денежных доходов остаются различия в потребительских предпочтениях, склонности к бережливости. В реальной экономической действительности, кроме того, могут возникнуть такие объективные посылки для нарушения неравенства, как колебания в доходах и стоимости активов, изменения условий занятости и общей экономической конъюнктуры, что вызывает постоянные изменения в распределении экономических возможностей.

Как рассуждал Фишер, даже если предположить, что в результате институциональных преобразований в обществе будет осуществлен передел богатства, это состояние не будет стабильным. Такие поведенческие факторы, как различия в склонностях к сбережению, потреблению, заимствованию, риску, а также в предпочтениях относительно форм накопления, неизменно приведут к восстановлению неравенства. Таким образом, Фишер предвосхитил сложившуюся затем в неоклассической традиции концепцию неравенства, связанную с проблемой межвременного выбора [5, с. 22].

Полной противоположностью эгалитарному подходу в распределении является рыночная концепция справедливости. Она пред-

полагает, что лишь результаты рыночного распределения, то есть обмена, основанного, прежде всего, на рыночном ценообразовании, можно считать справедливыми, поскольку рыночный механизм поощряет способных, трудолюбивых и предприимчивых. И наоборот, любые попытки выравнивания доходов приведут к подавлению инициативы, уменьшению склонности к сбережению, что в конечном итоге приведет к ухудшению положения всего общества из-за снижения эффективности экономики. Таким образом, рыночная концепция признает справедливость неравномерного распределения доходов.

Отправным пунктом для рыночной концепции справедливого распределения стал известный классический принцип невмешательства *laissez-fair*. В рамках этой же концепции сформировалось представление об универсальном принципе распределения на основе предельной производительности факторов. Соответствие рыночной цены ресурса его предельной производительности не только обеспечивает максимально эффективное, но и справедливое распределение дохода между собственниками этих ресурсов. Отклонение же рыночной цены фактора производства от его предельного продукта, характерное для несовершенной конкуренции, приводит к нарушению принципа справедливости.

Менее радикальные представления о справедливости в распределении характерны для представителей утилитарной и ролзианской концепции.

Согласно позиции утилитаристов, справедливым следует признать такое распределение экономических благ, при котором максимизируется общая полезность всех членов общества. По мнению основателя этого направления, английского философа И.Бентама [7], единственным возможным моральным принципом может быть предоставление наибольшего счастья для наибольшего числа людей. Отличие такой позиции от эгалитарной состоит в том, что утилитарная концепция напрямую не ориентирована на экономическое равенство. Более того, она поощряет идею предоставления большего количества благ тем, кто сумеет извлечь из них большую полезность, лучше насладиться ими.

К слову об утилитаризме, эгоистические мотивы, лежащие в основе человеческого поведения, по мнению ряда ученых и публицистов, стали одной из причин современного всемирного экономического кризиса. Эконо-

мический порядок, сложившийся в двадцатом веке, во многом напоминает Бентамию Одоевского, сказочную колонию, живущую на принципах философии утилитаризма. Это в очередной раз напоминает нам о том, как важно уделять внимание вопросам этики, справедливости и честности в таких, казалось бы, сугубо материалистических сферах, как экономика.

Но вернемся к анализу экономических концепций справедливости. Четвертой, получившей широкое признание и вошедшей в стандартные учебные курсы, является теория справедливости американского философа Дж. Ролза, изложенная им в соответствующем труде [8]. Ролз предложил несколько иной подход для оценки справедливости в распределении доходов, в основу которого положил два принципа. Согласно первому (принципу свободы), "Каждый индивид должен обладать равным правом в отношении наиболее общей системы равных основных свобод, совместимой с подобными системами свобод для всех остальных людей". Второй принцип (различия) гласит, что "Социальные и экономические неравенства должны быть организованы таким образом, что они одновременно (а) ведут к наибольшей выгоде наименее преуспевших, в соответствии с принципом справедливых сбережений, и (б) делают открытыми для всех должности и положения в условиях честного равенства возможностей" [8, с. 267].

Ролзианская концепция отличается от утилитаристской тем, что не допускает ограничения экономических возможностей сильных социальных групп ради максимизации совокупной выгоды всего общества. Это было бы несправедливо по отношению к сильным слоям.

В то же время, в отношении слабых принцип справедливости предусматривает необходимость учитывать их интересы. При этом, Ролз не призывает к выравниванию экономических возможностей по существу, а ограничивается частичной компенсацией слабым в экономическом отношении за счет выигрыша сильных. Таково принципиальное отличие ролзианской трактовки справедливости от эгалитарной.

Согласно Ролзу, справедливое распределение должно быть обеспечено определенными сопутствующими институтами, и прежде всего, "справедливой конституцией, которая гарантирует свободы равного гражданства <...>. Свобода совести и свобода мысли принимаются как сами собой разумеющиеся... По-

литический процесс представляет собой (насколько позволяют обстоятельства) справедливую процедуру для выбора между правительствами, а также для принятия справедливого законодательства" [8, с. 245]. Таковы очевидные, но не теряющие своей актуальности, базисные предпосылки для формирования общества честности и справедливости.

В рассмотренных концепциях справедливости распределение доходов анализируется как макроэкономическая проблема. Главная проблема, вокруг которой возникают споры между этими теориями, состоит в том, справедливо ли перераспределение продукта между всеми членами общества, независимо от меры их участия в его создании. Таким образом, предметом споров утилитаристов, эгалитаристов, ролзианцев и сторонников рыночного распределения, в конце концов, является не распределение, в строгом смысле этого слова, а перераспределение доходов.

Что же касается непосредственного распределения продукта, первоначального или функционального, то здесь вопросам справедливости уделялось непросто мало внимания. В сущности, можно выделить лишь два направления в экономической науке, которые задавались этим вопросом. Марксистская теория прибавочной стоимости и неоклассическая теория предельной полезности.

Воззрения Маркса на справедливое распределение продукта основывались на его представлении о природе прибавочной стоимости. Поскольку, с точки зрения марксизма, прибавочный продукт создается переменным капиталом, то будет справедливо, если он достанется рабочему, а не капиталисту, как это происходит в капиталистическом обществе. На основании такого несправедливого распределения Маркс сформулировал свои обвинения в эксплуатации труда капиталом.

Такая позиция марксизма вызвала острую критику со стороны маржиналистов, в среде которых сформировалась совершенно иная точка зрения на вопрос о справедливости распределения доходов. Впоследствии эти взгляды оформились в наиболее известную сегодня теорию распределения на основе предельной производительности факторов.

Суть данной теории заключается в том, что доля владельца каждого фактора производства (труда, земли, капитала, предпринимательских способностей, информации) соответствует вкладу этого фактора в создание конечного продукта производства. Влияние других

факторов, таких как монополия или профсоюзная власть может вносить определенный дисбаланс в такое распределение, но в длительной перспективе их влияние нейтрализуется действием "естественных экономических законов" [9, p. 197].

Такой подход оправдывает и трудовые, и не трудовые доходы, а, следовательно, приобретает достаточную популярность в капиталистическом обществе. Действительно, соответствие вклада участника производства его вознаграждению кажется идеалом справедливого распределения: "от каждого - по способностям, каждому - по труду". Проблема заключается в том, соответствует ли логичная и математически точная концепция действительности.

Неоклассическая теория, взявшая на вооружение концепцию предельной производительности, неоднократно подвергалась критике за свой упрощенный подход к процессу распределения, например, Туган-Барановским [10, с. 474 - 479], Штольцманом [9, p. 152], Д.Груббом [11], Э. Прейзером [12]. Однако, несмотря на все многочисленные обвинения, теория предельной производительности остается ведущей. Как пишет Мартин Бронфенбрэннер, автор фундаментального труда "Теория распределения доходов" [13], "Вопреки известному мнению я убежден, что последовательная и плодотворная неоклассическая теория распределения в экономике с рыночной конкуренцией существует. В условиях конкуренции спрос на производственные факторы определяется в первую очередь их предельной производительностью, а их предложение - главным образом выбором соотношения рабочего и свободного времени (когда речь идет о затратах труда), а также подобным выбором, учитывающим предпочтение во времени (когда речь идет о затратах капитала и усилиях предпринимателей)" [14, с. 568].

Новая волна критики концепции предельной производительности связана с всевозрастающей популярностью институционального направления в экономической теории. Следует отметить, что законченной теории, выражающей взгляд сторонников институционализма на проблему распределения, не существует. Об этом пишет К. Браун в своей статье "Существует ли институциональная теория распределения?" [15, p. 915]. Там же он отмечает, что институциональная теория распределения должна базироваться на посылке о ключевой роли власти в процессе распределения вознаграждений. "Поскольку власть является

решающим фактором в объяснении неравенства материальных вознаграждений, теории распределения следует быть неотличимой от теории власти" [12, с. 920].

Моделирование распределения с учетом влияния власти можно провести следующим образом. Пусть два агента (для простоты восприятия в их роли чаще всего выступают наемный работник и собственник капитала), пытаются разделить между собой продукт, созданный при участии труда первого и капитальных ресурсов второго. Каково будет вознаграждение каждого из них? Если исходить из теории предельной производительности, доля каждого будет соответствовать его вкладу. Но есть ли у изучаемых агентов возможность измерить свой реальный вклад в производство? Имеет ли представление рядовой работник о величине предельной производительности своего труда? Использует ли предприниматель эти данные при установлении уровня заработной платы на своем предприятии? Очевидно, что нет.

Чем же в реальной жизни руководствуются традиционные участники создания продукта? Предполагая, что у каждого из контрагентов имеются свои ресурсы власти, а, следовательно, свои методы воздействия на оппонента, следует предположить, что есть какая-то минимальная величина дохода, на которую, учитывая альтернативные способы его получения, согласится участник производства. Другими словами, наемный работник никогда не согласится трудиться на предприятии, где общий его доход (включая заработную плату, премии, другие возможные блага и услуги) будет ниже, чем на другом возможном месте работы. Так же и собственник капитала, имеющий возможность различного применения своего ресурса, будет, как минимум, стремиться покрыть альтернативные издержки выбранного им направления использования этого капитала.

Здесь проявляет себя такой ресурс власти, как свобода выбора способа получения дохода. Угроза отказа от участия в сделке не позволит каждому из агентов претендовать на уменьшение доли своего оппонента ниже уровня его альтернативных издержек. Так, наемный работник, лишенный капитальных ресурсов, имеет гораздо меньший выбор других, альтернативных источников заработка, чем капиталист. Последний имеет возможность использовать свои капитальные ресурсы в качестве инвестиций в предприятие, получать

проценты, положив деньги в банк, приобрести участок земли и заняться фермерским хозяйством или, в конце концов, устроиться самому на работу. Все это недоступно для традиционного представителя рабочего класса. Все, что он может, это, чаще всего, отказаться от сотрудничества с одним нанимателем в пользу другого.

Итак, возможность выбора является определенным ресурсом власти, которая обеспечивает ее субъекту минимальный доход при распределении продукта. Чем больше альтернативных источников заработка, тем проще отказаться агенту от участия в сделке, и значит, тем большее влияние он имеет на своих контрагентов, или большую власть.

Итак, рациональное поведение субъектов обеспечит им, как минимум, такой же доход, как и в наилучшем из альтернативных способов получения доходов. Это предположение исключает из нашей модели проблему исчерпаемости, то есть совокупный продукт должен быть больше или равен сумме альтернативных издержек участников производства. В противном случае сделка не состоялась бы.

После удовлетворения своих минимальных претензий, то есть после покрытия альтернативных издержек, капиталист и наемный работник вступают в борьбу за тот сверхдоход, который (возможно) остался в конечном итоге.

Доля каждого из агентов, очевидно, будет соответствовать его властному потенциалу, который обеспечивают принадлежащие ему ресурсы власти. Так, работник может быть членом профсоюза, который потребует увеличения уровня оплаты труда, обладать определенными личными качествами, имеющими большое значение для предпринимателя. Со стороны собственника капитала могут быть предприняты такие шаги, как заключение союза предпринимателей и сокращение уровня заработной платы на всех предприятиях отрасли. Кроме того наниматель может использовать имеющиеся у него значимые (для работника) блага, доступ к которым заставит представителя рабочего класса отказаться от своих дальнейших претензий на доход, и так далее. Существует масса возможностей, даже в рамках закона, повлиять на решение контрагента. Это второй уровень распределения продукта, на котором себя проявляет власть.

Следует отметить, что в условиях идеальной совершенной конкуренции, то есть при наличии бесконечного числа работников и капиталистов, а также при их идентичности, рас-

пределение доходов будет происходить в согласии с неоклассической теорией предельной производительности. Но это лишь потому, что фактические властные потенциалы у них равны и нейтрализуют друг друга. Поскольку в реальной жизни собственников капитала гораздо меньше, чем вынужденных зарабатывать себе на жизнь наемным трудом, говорить о равенстве властных потенциалов не приходится. Следовательно, власть является первым и главным фактором распределения доходов, а предельная производительность вносит лишь определенные корректировки.

Теперь следует ответить на вопрос, является ли распределение, основанное на власти, справедливым. Мы будем исходить из ролзианского представления о справедливости как о честности.

Оправдать распределение доходов, основанное на власти, значит оправдать использование самой власти. Это возможно, если допустить, что существует "честные" ресурсы власти. Например, знания, умения, которыми обладает квалифицированный специалист, достались ему честным способом (не были у кого-то украдены или отобраны силой, не зависят от возраста, пола, социального происхождения, национальности и т.д.), значит доход, который ему приносит этот ресурс власти, справедлив. Бережливость нескольких поколений может принести человеку определенный капитал, и было бы справедливым, если он сможет использовать выгоды, которые ему обеспечили заботливые предки. Талантливый художник будет получать справедливый сверхдоход, ведь талант ему достался от природы, а не в силу влиятельности его родственников.

В то же время существует масса нечестных способов повлиять на распределение. С точки зрения справедливости, использование физического или другого вида насилия недопустимо. Нельзя назвать честным злоупотребление должностными преимуществами. Доходы, полученные с помощью производственных ресурсов, имеющих нелегальное происхождение, также являются несправедливыми.

Получается, что распределение будет справедливым тогда, когда используются все честно приобретенные ресурсы, в том числе ресурсы власти. Задача государства, озабоченного вопросом справедливого распределения доходов, заключается в создании и поддержании институтов, не только гарантирующих использование только "честных" ресурсов, но и

исключающих саму возможность их получения.

Таким образом, если принимать позицию, что власть является решающим фактором распределения, то для достижения справедливого распределения доходов необходимо наличие и соблюдение "справедливой конституции", о которой писал Ролз. Это позволит исключить то негативное влияние, которое власть привносит в распределение доходов (использование "нечестных", полученных с нарушением закона), и в то же время защитит "честные", или заслуженные, сверхдоходы талантливых, бережливых, одаренных и самое главное честных участников хозяйственных отношений. В конечном счете, это позволит приблизить результаты распределения продукта к тому идеалу, о котором говорили неоклассики, к реальному соответствию вознаграждения собственника фактора производства его предельной производительности.

### Литература

1. Соціально-економічне становище України за січень – червень 2009 року (Повідомлення Державного комітету статистики) // Офіційний сайт Держкомстату України [ukrstat.gov.ua](http://ukrstat.gov.ua).
2. Український центр економічних і політичних досліджень ім. О.Разумкова // [www.uceps.org](http://www.uceps.org).
3. Human Development Reports // [hdr.undp.org](http://hdr.undp.org).
4. Atkinson A.B., Bourguignon F. Handbook of income distribution. – New York: Elsevier, 2002. – 998 p.
5. Проблемы социальной справедливости в зеркале экономической теории / Общ. Ред. Д.Д Москвина. – М.: Эдиториал УРСС, 2002. – 192 с.
6. Смит А. Теория нравственных чувств / Вступ. ст. Б. В. Мееровского; Подгот. текста,

коммент. А. Ф. Грязнова.— М.: Республика, 1997.— 351 с.

7. Бентам И. Введение в основания нравственности и законодательства. — М.: "Российская политическая энциклопедия" (РОССПЭН), 1998. - 415 с.
8. Ролз Дж. Теория справедливости / Перевод и науч. ред.: Целищев В.В. - Новосибирск: Изд-во Новосиб. ун-та, 1995. - 535 с.
9. Eugen von Böhm-Bawerk. Control or Economic Law? (Translating by John Richard Mez). South Holland, Illinois: Libertarian Press, 1962.
10. Туган-Барановский М.И. Избранные сочинения. В 2-х т. Научный редактор вступительной статьи Л.И. Дмитриченко. Т. Основы политической экономии. – Донецк: ДонГУЭТ, 2004. – 686 с.
11. Grubb D. Ability and Power over Production in the Distribution of Earnings // The Review of Economics and Statistics, Vol. 67, No. 2. (May, 1985), pp. 188-194.
12. Preiser E. Property, Power and the Distribution of Income // Power in Economics. Ed. by K.W.Rotshild. – Harmondworth: Penguin books, 1971. – P. 119-140.
13. Martin Bronfenbrenner. Income Distribution Theory. Aldine Treaties in Modern Economics. Chicago: Aldine-Atherton, The Macmillan Press Ltd. 1971, Pp. xiii, 487.
14. Бронфенбреннер М. Десять проблем современной теории распределения // Современная экономическая мысль / Пер. с англ. В.В. Иванова и др.; Общ. ред. В.С. Афанасьева, Р.М. Энтова, Вступ. Ст. В.С. Афанасьева. – М.: Прогресс, 1981. – С. 568 – 600.
15. Brown, Christopher. Is There an Institutional Theory of Distribution // Journal of Economic Issues. 2005. Vol. 39. No 4. December. P. 915-931.

Статья поступила в редакцию 15.08.2009