

В.М. Божко,  
аспирант Донецкого национального технического университета

## ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ВЛАСТЬ КАК ФАКТОР РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ДОХОДОВ: ИСТОРИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Проблема распределения доходов относится к числу вечных проблем человеческого общества, поскольку напрямую связана с вопросами социальной справедливости. Это один из самых устойчивых источников классовых разногласий по той простой причине, что затрагивает принципиально противоположные интересы различных групп. При этом на первое место выходит проблема первичного, функционального распределения чистого общественного продукта. На основании чего устанавливается доля вознаграждения каждого непосредственного участника производства – ответить на этот вопрос пытались представители самых различных экономических школ. Однако, в рамках институциональной теории не существует целостной концепции распределения, хотя представители данного течения довольно остро критикуют остающуюся до сих пор ведущей неоклассическую теорию, основанную на принципе предельной производительности.

В связи с этим возникает необходимость построения законченной теории распределения функциональных доходов. В основу такой теории может быть положена посылка институционализма о том, что формирование доходов обеспечивает не безликий рынок, а власть в лице институтов, которые формируют рынок и действуют с его помощью. При этом логично обратиться к истории формирования теории распределения и проследить, какая роль на том или ином этапе отводилась влиянию власти.

*Целью данной статьи является анализ различных теорий распределения доходов и выявление, какое место в них отводится фактору экономической власти.*

Процесс распределения доходов находится в центре внимания экономической теории более двухсот лет. Впервые теоретическое исследование данной проблемы проведено физиократами. При этом рассматривался механизм распределения созданного в земледелии продукта между землевладельцами, фермерами и горожанами (бесплодным классом).

Однако достаточное внимание анализ распределения на теоретическом уровне приобретает лишь в "Исследовании о природе и причинах богатства народов" Адама Смита. Теория распределения здесь непосредственно переплетается с теорией стоимости, которая утверждает, что стоимость каждого товара состоит из заработной платы, земельной ренты и прибыли. При этом процесс распределения доходов

рассматривается в связи с проблемой установления некоторого "естественного" уровня цены каждого фактора. Так, "естественный" уровень заработной платы имеет верхнюю и нижнюю границы и устанавливается в пределах между ними посредством заключения договора между работником и работодателем. Как отмечает Смит, "Не трудно, однако, предвидеть, какая из этих двух сторон должна, при обычных условиях, иметь преимущество в этом споре и вынудить другую подчиниться своим условиям. Хозяева-предприниматели, будучи менее многочисленны, гораздо легче могут сговориться между собою, и притом закон, разрешает или, по крайней мере, не запрещает им входить в соглашение, между тем как он запрещает это делать рабочим. В Англии нет ни одного парламентского акта против соглашений о понижении цены труда, но имеется много таких актов, которые направлены против соглашений о повышении ее [Смит имеет в виду законы против стачек и коалиций рабочих, отмененные впоследствии, в 1824 году]" [1, с. 64].

Говоря о ренте, автор "Богатства народов" отмечает, что она тоже имеет естественную норму, которая, однако, не поддается экономическому определению. Фактически, это цена монополии на землю, которая зависит только от соотношения сил между землевладельцем и фермером капиталистом. Таким образом, еще Смитом признается, пусть и неявно, тот факт, что в процессе функционального распределения доходов неизбежно участвует фактор власти.

В своей знаменитой теории "производства услуг" Ж.-Б. Сэй ставил задачу доказать экономическую необходимость нетрудовых доходов. Он предлагал рассматривать все три фактора производства как поставщиков своих "услуг" для производства, участвующих в создании новой ценности. Соответственно каждый из трех классов – обладателей факторами производства – имеет равное право на оплату своих "услуг". Позднее М.И. Туган-Барановский данное утверждение Сэя назовет "грубым софизмом", основанным на употреблении в посылках и заключении одного и того же термина в различных смыслах [2, с. 474]. Так, если в посылках говорить о факторах производства – земле и капитале, то в выводе – об общественных классах – землевладельцах и капиталистах. Туган-Барановский соглашается с утверждением о необходимости для производства земли и капитала, однако не считает, что из этого следует необходимость существования для производства капиталистов и землевладельцев. Таким образом, украинский ученый оспаривает утверждение Сэя о единой природе доходов на каждый фактор производства.

Продолжая рассматривать историю развития теории распределения доходов, вернёмся к представителям классической школы. В работах Давида Рикардо проблеме распределения отводится центральное место. Об этом свидетельствует, пожалуй, самое часто цитируемое его изречение

в этой связи: "Продукт земли – все, что получается с ее поверхности путем соединенного приложения труда, машин и капитала, - делится между тремя классами общества, а именно: владельцами земли, собственниками денег или капитала, необходимого для ее обработки, и рабочими, трудом которых она обрабатывается. Но доли всего продукта земли, достающиеся каждому из этих классов под термином "рента", "прибыль" и "заработная плата", весьма различны на разных стадиях общественного развития... Определить законы, которые управляют этим распределением, - главная задача политической экономии" [3, с. 397].

В основу теории распределения Рикардо был положен принцип, высказанный двумя годами ранее, в 1815 году, Мальтусом и Э. Уэстом, согласно которому, если к данному земельному участку последовательно прилагать комбинированные порции труда и капитала, то объем продукции будет возрастать с сокращающимся приростом [4, с. 26]. Как утверждал Рикардо, совокупный доход от труда и капитала определяется и равен объему продукта, добавленного последней порцией труда и капитала, а землевладельцы получают в качестве ренты весь оставшийся доход после вычета указанных сумм. Поскольку считалось, что количества труда и капитала связаны в фиксированных и неизменных пропорциях, то не было и возможности отделить друг от друга вклад каждого фактора, чтобы определить ставки заработной платы и процента. В качестве главной определяющей таких ставок рассматривалось соотношение спроса и предложения, то есть мальтузианские силы, которые будут удерживать фиксированный минимум заработной платы на уровне, близком к прожиточному минимуму, и самый низкий уровень процента, необходимый для компенсации вкладчиков и инвесторов. Данная теория распределения определяла экономическое мышление более 60 лет.

Завершая характеристику классической теории распределения нельзя не отметить оригинальный теоретический вклад Дж.Ст.Милля, который указывал на, выражаясь современным экономическим языком, институциональные аспекты распределения. По его мнению "Распределение всецело является делом человеческого учреждения... зависит от законов и обычаев общества. Правила, которые определяют распределение богатства, таковы, какими их делают мнения и желания правящей части общества, и весьма различны в разных странах... Общество может подчинить распределение богатства любым правилам, которые оно считает наилучшими; но какие практические результаты произтекут из действия этих правил – это должно быть открыто, подобно любым другим физическим или отвлеченным истинам, посредством наблюдения или исследования" [5, с. 339]. Определяя процесс распределения богатства как не подчиняющийся "естественным" экономическим законам, Милль, таким образом, указывал на возможность

и целесообразность социально-экономического реформирования и одновременно намечал его направленность и пределы.

Анализ распределения доходов тесно переплетается с трудовой теорией стоимости К. Маркса. При этом следует отметить, что Маркс рассматривает не три, а два класса получателей факторных доходов – рабочих и капиталистов. В группу последних входят не только предприниматели-промышленники, но и торговцы, собственники земли, банкиры, которые присваивают себе часть прибавочной стоимости. В результате, проблема распределения, по Марксу, сводится к проблеме эксплуатации рабочих капиталистами. Это происходит в силу присвоения последними прибавочного продукта, создаваемого первыми. Кроме того, как показывает Маркс, степень этой эксплуатации возрастает с развитием капитализма, соответственно возрастают и перекосы в распределении создаваемого продукта.

Трудовая теория стоимости Маркса подверглась решительной критике со стороны маржиналистов. Й. Шумпетер назвал ее "мертвой и похороненной". Э. Бём-Баверк показал, что марксистское объяснение может быть принято только для условий совершенной конкуренции и когда труд представляет собой единственный фактор производства и является однородным.

Кроме того Маркса обвиняют в явном упрощении, когда он делит капиталистическое общество на два класса. Помимо этого, тезис об всевозрастающей степени эксплуатации рабочего класса не оправдал себя. По словам Дж. Робинсон, факты свидетельствуют о росте реальной заработной платы вместе с производительностью, тогда как Маркс утверждал, что с развитием капитализма разрыв между доходами трудящихся и капиталистов будет увеличиваться в силу роста почасовой производительности труда с сохранением реальном заработной платы на том же уровне [6, с. 26].

Справедливости ради следует отметить, что рост реальной заработной платы связан, прежде всего, с деятельностью профсоюзов и государственным регулированием трудовых отношений, а не отнюдь с неправильным пониманием Марксом тенденций развития капитализма. Здесь то и скрывается краеугольный камень несостоятельности рассматриваемой теории распределения. Говоря о недостатках марксистской теории заработной платы, М.И. Туган-Барановский писал: "Школа Маркса рассматривает проблему распределения, как общую проблему ценности... с точки зрения трудовой теории ценности, на которой стоит Маркс, нельзя объяснить явления заработной платы. Почему, если труд создает ценность, рабочий получает не весь создаваемый им продукт, а только его часть? Для объяснения этого необходимо выйти за пределы общей теории ценности и ввести социальные элементы, которым трудовая теория ценности принципиально

также чужда, как и теория предельной полезности. Попытку Маркса дать теорию заработной платы на основе трудовой теории ценности нужно признать ... совершенно неудавшейся" [2, с. 479].

Трудно предположить, что простым введением в теорию эксплуатации Маркса социального фактора можно было бы получить удовлетворительную теорию распределения. Однако отрицать тот факт, что эксплуатация труда капиталом основывается именно на обладании экономической властью последним, было бы неразумным. То же касается и влияния профсоюзов и государственного регулирования трудовых отношений на распределение созданного продукта.

В ходе критики марксистского анализа сложилась теория распределения, которая на сегодня с некоторыми поправками и, несмотря на нападки со стороны самых различных экономических школ, является ведущей. Для развития маржиналистской теории принципиальное значение имело осмысление понятия предельной производительности, о котором высказывались в 1797 г. Ж.Тюрго, а в 1815 г. Мальтус и Э.Уэст. Однако использовать данную идею для определения доходов на факторы производства впервые предложил И.Г. фон Тюнен в своей работе "Изолированное государство", опубликованной в 1826 году. Фон Тюнен утверждал, что ставки заработной платы и процента равны размеру продукта, добавленного последним приростом каждого фактора.

Однако, труд фон Тюнена никогда не оказывал того влияния на развитие экономической теории, какого он заслуживал. "Англичане с их всегдашней замкнутостью фактически не знали этой работы. Немцы под влиянием исторической школы, поглощенной собиранием фактов, ... почти полностью пренебрегли его открытием кривой убывающего прироста как ведущего принципа для производства и распределения. Действительно, немецкие ученые, приученные верить в относительность экономических принципов, естественно, отвратили свои взоры от того, что по всем признакам являлось экономическим законом, не зависящим ни от времени, ни от места" [4, с. 27-28].

Без внимания остались и идеи С.М. Лонгфилда, ирландского правоведа и экономиста, который высказал в 1834 году догадку о том, что определение прибыли на капитал происходит на основе его последней, наименее производительной единицы.

Непосредственное же формирование маржиналистской парадигмы произошло только в начале 1870-х гг., когда почти одновременно и независимо друг от друга выходят в свет труды англичанина У.С. Джевонса, австрийца К.Менгера и француза Л.Вальраса. Что касается теории распределения, то наибольшее развитие она получила в рамках австрийской школы.

Основателями австрийской школы считаются К.Менгер, Э.Бём-Баверк и Ф.фон Визер. Несмотря на принадлежность к одной школе,

ученые часто расходились во мнениях, в том числе и по вопросам теории распределения. Так, Менгер отвергал саму идею разделения трех факторов производства, поскольку ценность всех факторов (по Менгеру, "благ более высоких порядков") определяется на основе ценности создаваемых ими потребительских благ ("низших порядков"). Менгеру также принадлежит идея о взаимозаменяемости и взаимодополняемости благ высшего порядка, принимаемая всеми "австрийцами".

Ф. фон Визером предложена знаменитая теория вменения, призванная ответить на вопрос, какую долю вознаграждения должен получить каждый фактор производства. Само понятие вменения означает "отнесение" или "приписывание" каждому фактору производства дохода, который соответствует производительности этого фактора. По словам Туган-Барановского, "Визер указывает очень остроумные приемы, при помощи которых возможно разграничить в общем продукте производства долю того или иного агента производства: так как возможно разнообразным образом комбинировать в процессе производства труд, землю и капитал, то таким образом можно и установить, какая доля продукта должна быть отнесена на счет труда, какая на счет капитала и какая на счет земли" [2, с. 492-493].

М.И. Туган-Барановский обвиняет такую точку зрения Визера в том, что его теория вменения не в состоянии дать достаточное объяснение формированию заработной платы, получаемой рабочим. Его критика основывается на том, что не существует никаких экономических оснований для того, чтобы заработная плата хотя бы тяготела к производительной ценности рабочей силы, как ее понимает Визер. По мнению Туган-Барановского, совершенно ясно, что "предприниматель предпочел бы заплатить за рабочую силу возможное меньше", и в то же время непонятно, "какие экономические законы ограждают от захватов рабочего того, что технически является продуктом средств производства" [2, с. 493]. Парадоксально, что и сам Визер признает, что его теория вменения не имеет ничего общего с вопросом о распределении общественного дохода, и что реальная заработная плата отнюдь не стремится к производительной ценности рабочей силы.

Идеи Э. Бём-Баверка интересны в рамках данного исследования, прежде всего, тем вкладом в экономическую науку, который он сделал в рамках своей теории капитала и процента. Вообще, для Бём-Баверка проблема прибыли – это проблема ценности. Согласно общей теории ценности, ценность средств производства определяется ценностью продукта. Однако в действительности, ценность изготавливаемого продукта превышает ценность общей суммы затраченных средств производства. Именно этот избыток ценности и составляет прибыль капиталиста, и источник его, по мнению Бём-Баверка, находится в различии ценности продуктов в настоящем и будущем времени.

Капиталистическая прибыль является непосредственным результатом того, что капиталист немедленно расходует свой капитал с целью получения соответствующего эквивалента в будущем. Уплачивая работнику меньше того, что сам капиталист получит в будущем, он не эксплуатирует рабочего, так как он получает плату немедленно, а выгода капиталиста реализуется лишь по истечении определенного времени. А будущий продукт имеет меньшую ценность, чем тот же продукт в настоящем.

Последний тезис Бём-Баверк аргументирует двумя основаниями. Во-первых, соотношение спроса и предложения, от которого зависит ценность блага, может меняться с течением времени. Однако Бём-Баверк рассматривает только те случаи, когда настоящее соотношение спроса и предложения более благоприятно, чем будущее. Например, для хозяина, пострадавшего от пожара, ценность хозяйственных предметов гораздо выше, чем он будет ценить их впоследствии, когда оправиться от несчастья. В неурожайный год хлеб цениться гораздо выше, чем в урожайный. Однако данное соображение, по словам Туган-Барановского, лишено всякого принципиального значения. Действительно, совершенно необязательно, что рыночная конъюнктура в будущем периоде сложится менее благоприятно, чем в настоящем. Тот же хлеб во время урожайного года имеет более высокую будущую стоимость по сравнению с настоящей.

Вторым основанием Бём-Баверка в пользу своей теории прибыли является общая психологическая склонность человека ценить настоящее выше, чем будущее, в силу неопределенности и осознания возможности его личной смерти. Однако и этот аргумент подвергается резкой критике со стороны Туган-Барановского. Он утверждает, что соображения Бём-Баверка верны лишь на достаточно продолжительных промежутках времени. Если предложить человеку на выбор получить известный предмет потребления в данный момент или через двадцать лет, естественно он предпочтет получить его сейчас. Однако, если речь заходит о менее продолжительном сроке, на поверхность выходят черты бережливости и заботы о будущем, свойственные большинству современных хозяев. "... современный хозяин-капиталист ... отнюдь не забывает о будущем и скорее страдает обратным психологическим дефектом – склонностью ради будущего увеличения своего имущества жертвовать удовольствиями настоящего; именно такова психология скупости, которая гораздо ближе современному капиталисту, чем неразумная расточительность" [2, с. 587]. К этому следует добавить, что человек руководствуется не только, а современный человек - не столько, эгоистическими принципами. Забота о будущих поколениях также играет значительную роль в формировании склонности к бережливости.

Огромный интерес вызывает работа Бём-Баверка "Власть или экономический закон?", в которой автор ведёт полемику с немецкой исторической школой, в основном, со Штольцманом, о роли власти в

распределении доходов. Бём-Баверк в конце концов признает влияние власти на ход распределения продукта, однако утверждает, что это влияние не выходит за рамки действия "естественных" экономических законов. В целом же он настаивает на необходимости нового, не предвзятого подхода к решению данной проблемы, который был свойственен и для классической теории, ограничивающейся рассмотрением только чисто экономических законов распределения, и для социальной теории исторической школы, рассматривавшей влияние только социальных явлений [7, с. 197].

Конец XIX – начало XX веков ознаменовались формированием неоклассической парадигмы в результате синтеза маржинализма и классической школы. У истоков данного направления стояли англичанин А.Маршалл и американец Дж.Б. Кларк.

Кларка часто называют творцом теории предельной производительности, и хотя многие положения этой теории были высказаны и до Кларка, именно он придал ей законченный и во многом современный вид, опубликовав в 1899 г. свой знаменитый труд "Распределение богатства". Кларк отрицал существование принципиальных различий между различными факторами производства. С его точки зрения, "Каждому агенту - определенная доля в продукте и каждому - соответствующее вознаграждение, - вот естественный закон распределения" [8, с. 24]. То есть владелец каждого фактора получает только то, что он "заслуживает", а заслуживает столько, сколько производит, а сколько производит – зависит от того, какая у него предельная производительность.

Самым слабым местом в теории Кларка Туган-Барановский считает то, что совершенно непонятно, почему заработная плата не может упасть ниже продукта предельного рабочего, почему она должна достигать всего этого продукта [2, с. 496]. При ответе на этот вопрос, Кларк ссылается на конкуренцию предпринимателей как на достаточное основание для того, чтобы заработная плата не падала ниже уровня, признаваемого им нормальным. Однако это, как продолжает рассуждать Туган-Барановский, приводит Кларка к совершенно нелепому заключению о том, что капиталист менее чувствителен к расходу на заработную плату, чем к расходу на средства производства. Соответственно предприниматель будет продолжать наем рабочих, пока это будет приносить ему хотя бы ничтожный избыток ценности по сравнению с расходуемой им заработной платой, и остановиться лишь когда привлечение следующего работника принесет ему некоторый убыток. Данное рассуждение могло бы оказаться истинным только в том случае, если бы средства капиталистов для найма рабочей силы превышали предложение рабочих рук и таким образом появлялась бы угроза, что капитал не найдет себе никакого применения. Поскольку в действительности это не наблюдается, есть все основания



считать теорию Кларка несостоятельной для объяснения распределительных отношений.

Теорию предельной производительности часто обвиняют в чрезмерной абстрактности и отстраненности от действительной экономической реальности. Наиболее организованно такое обвинение было высказано немецкой исторической школой.

В рамках данного научного направления наибольший интерес представляет собой теория Штольцмана, известная нам благодаря полемике с данной концепцией Бём-Баверка и Туган-Барановского.

Как пишет Бём-Баверк, появление самой идеи о значении власти в экономической жизни вообще связано с всевозрастающей ролью монополий производителей, с одной стороны, и союзов рабочих – с другой, не говоря уже о быстром росте государственного вмешательства в хозяйственную жизнь страны. Естественно, что в данной ситуации классическая теория со своей предпосылкой о совершенной конкуренции начинает обнаруживать определенную несостоятельность. Этот недостаток остро ощущался школой экономистов, которые рассматривали влияние социальных категорий в качестве основы экономики.

Штольцман предлагает тезис, что только власть контролирует распределение доходов по различным факторам производства. С его точки зрения, не существует "чистых" экономических условий вменения, как учит теория предельной полезности. То есть не вклад каждого фактора в производство определяет распределение продукта между земельным собственником, капиталистом и рабочим, а общественный контроль, или власть. "Распределение определяется не тем, сколько каждый фактор вкладывает в общественный продукт, а тем, насколько люди, стоящие за этими факторами, способны, в силу своей власти, повлиять на размер своего вознаграждения" [7, с. 152]. Однако, утверждая подобным образом, Штольцман, по мнению Бём-Баверка, впадает в противоположную крайность, так как рассматривает власть как единственный фактор распределения доходов и полностью отвергает значение "чистых" экономических законов.

Критика теории Штольцмана со стороны Туган-Барановского имеет несколько иной характер. Главным недостатком данной теории указывается сведение проблемы распределения к проблеме ценности. "Для Штольцмана цена продукта есть не что иное, как выражение отношений распределения общественного продукта между общественными классами. <...> Он не видит, что отношения распределения имеют всецело исторический, преходящий характер, а ценность присуща всякому хозяйству, каков бы ни был его внутренний строй. В социалистическом хозяйстве не было бы отношений распределения в современном смысле слова, но ценность несколько бы не утратила своего значения" [2, с. 480].

Несмотря на указанные недостатки, идеи Штольцмана заслуживают внимания хотя бы в силу того, что именно он впервые указал на влияние фактора власти на процесс распределения доходов.

Особняком стоит "социальная теория распределения" М.И.Туган-Барановского. Основные предпосылки данной теории состоят в следующем. Прежде всего проблема распределения касается только группы доходов трех основных классов капиталистического общества, которые предполагаются самой сутью капиталистического процесса производства. Доходы же мелких, самостоятельных производителей не являются предметом учения о распределении, поскольку эти доходы основываются на производстве и продаже продуктов личного труда этих производителей.

В свою очередь доходы трех основных классов капиталистического общества делятся на две, "глубочайшим образом различные между собой" группы – доходы, основанные на труде (заработная плата), и доходы, основанные на владении имуществом (прибыль и земельная рента), иначе говоря, трудовые и нетрудовые доходы. Природа этих двух видов доходов принципиально различна: "трудовые доходы вытекают из самого существа процесса производства, а нетрудовые доходы – из социального происхождения, могут быть или не быть в зависимости от классового сложения общества. <...> Нетрудовые доходы возможны лишь благодаря тому, что имеются в наличии особые социальные условия, обеспечивающие нетрудящимся классам долю общественного продукта наряду с трудящимися классами" [2, с. 475]. Таким образом, Туган-Барановский, как уже отмечалось, опровергает утверждение Сэя и Кларка об идентичной природе всех трех факторов производства.

Сам процесс распределения общественного продукта между различными классами Туган-Барановский определяет как "сложный результат борьбы общественных классов за наибольшую долю общественного продукта, борьбы, совершающейся в условиях неравенства сил борющихся классов" [2, с. 497]. В этом заключается основная идея "социальной теории распределения" – явления распределения вытекают именно из социального неравенства сторон.

Показательно, что, в отличие от Штольцмана, Туган-Барановский не отрицает действия экономических законов на распределительный процесс. Он отдает должное производительной теории заработной платы, в соответствии с которой заработная плата не может не находиться в определенной связи с производительностью труда рабочего. Отличие взгляда Туган-Барановского на данную проблему состоит в том, что он уделяет внимание производительности труда не в силу того, что она определяет вклад конкретного работника в создание продукта, а постольку, поскольку от нее зависит чистый общественный продукт. Грубо говоря, производительность труда определяет размер того "пирога",

который впоследствии будет распределен между различными факторами производства. Доля же этого "пирога" определяется экономической силой владельцев этих факторов.

Кроме того, автор "социальной теории распределения" настаивает на том, что нельзя упускать из виду тот факт, что всякая борьба труда и капитала, если только она приобретает широкий размах, выходит за чисто экономические пределы, и в силу вступают факторы не только экономического порядка. "Мы знаем примеры стачек, в которых рабочие вышли победителями при огромном перевесе чисто экономических сил капиталистов: дело решалось в этом случае такими неэкономическими факторами, как поддержка рабочих общественным мнением страны, вмешательством государственной власти под опасением политического движения рабочего класса и т.п." [2, с. 503].

Анализ прибыли, как нетрудового дохода, Туган-Барановский начинает с утверждения о том, что сам факт существования прибыли требует объяснения. Почему после оплаты труда остается некоторый избыток в пользу капиталиста? Как было отмечено выше, Туган-Барановский настаивал на недопустимости отождествления капитала, как фактора производства, с капиталистом, которому этот капитал принадлежит. Необходимость наличия капитальных средств для процесса производства безусловна, однако сомнительной при этом является необходимость существования капиталиста.

Отсюда следует вывод о том, что прибыль - не логическая категория хозяйства, а характерное явление особой системы хозяйствования - капитализма. "Историческим основанием прибыли является переход средств производства из рук рабочих масс в руки господствующих классов, обстоятельство, которое дало возможность последним получать доход, не основанный на труде. Прибыль, следовательно, явление социальное, в котором получают свое выражение отношения господства и зависимости в современном классовом обществе" [2, с. 588]. Туган-Барановский подчеркивает, что возможность присвоения капиталистами части общественного продукта, как дохода, не основанного на труде, основана именно на обладании экономической властью.

Достаточно логично выстроенная "социальная теория распределения" Туган-Барановского в то же время не лишена определенных недостатков. Так, не совсем ясно, как в эту теорию вписывается принимаемая Туган-Барановским концепция ренты. Относя ее к нетрудовым доходам он все же подчеркивает, что между прибылью и рентой существует значительная разница. Если прибыль определяется социальной борьбой класса рабочих и класса капиталистов, то "земельная рента подчиняется своим законам, стоящим, в известном смысле, вне и выше социальной борьбы. <...> Объясняется это тем, что в области земельных отношений в социальные отношения вторгается внешняя

несоциальная сила – внешняя природа, земля" [2, с. 603]. Однако каким образом данная "несоциальная" сила влияет на формирование дохода на землю, Туган-Барановский не указывает, углубляясь в теории ренты Рикардо и Родбертуса. Также было бы логично ожидать от "социальной теории распределения" и некоторого "социального" объяснения формы дохода, которую Туган-Барановский же и называет исторической категорией, обусловленной особенностями капиталистической системы хозяйствования.

Неоклассическая теория распределения, в ответ на которую были сформулированы теории Штольцмана и Туган-Барановского, подвергалась жесткой критике в течение всего двадцатого века, особенно со стороны институциональной теории. Однако, как говорилось в самом начале, до сегодняшнего дня в рамках данного течения не сформулировано сколько-нибудь аргументированной альтернативы стандартной (неоклассической) теории распределения, как не существует и отдельного исследования, посвященного распределению доходов. Фактически проблема отнесения вознаграждений затрагивается Т. Вебленом, Дж. Коммонсом и К. Айресом. Но, за исключением критики Вебленом теории предельной производительности Дж.Б.Кларка, взгляды этих экономистов ограничиваются ретроспективным анализом таких явлений как природа технологий, сущность понятия собственность, значения капитала. На протяжении последних трех десятилетий опубликована масса работ, в которых определяются и исследуются институциональные источники неравенства. И хотя данные исследования не испытывают недостатка в "моделях неравенства", трудно сказать, что они способствуют формированию законченной теории распределения, построенной на институциональных принципах. По утверждению американского экономиста Кристофера Брауна, если институциональная теория распределения и существует, то на сегодня она представлена трудным для описания "созвездием" непоследовательных идей, разбросанных по огромному "космосу" научной литературы [9, с. 915]. В той же статье Браун делает предположение, что формирование законченной теории распределения в рамках институционализма может 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" [9, с. 920].

*Выводы.* Рассмотренные теории распределения доходов в зависимости от их признания или, наоборот, непризнания влияния власти можно, таким образом, разделить на две большие группы. Представители Классической школы, маржинализма и неоклассики, за редким исключением, в целом отрицали наличие какого-либо неравенства между агентами производства, в том числе и в процессе распределения

созданного ими продукта. Вторая группа, соответственно, в явной или неявной форме признавала влияние экономической власти на распределение доходов, иногда ставя ее во главу угла. Истину, как всегда, следует искать где-то между этими двумя крайними точками зрения. Разумный синтез неоклассической теории распределения и приобретающих все большую популярность институциональных принципов исследования экономических явлений может пролить свет одну из самых спорных проблем хозяйственной жизни общества. Представляется, что в основе данной концепции должна лежать, прежде всего, теория экономической власти.

#### Литература

1. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. (Вступит. статья коммент. канд. экон. наук Афанасьева В.С.) М.: Соцэкгиз, 1962. – 684 с.
2. 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.
3. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения. – "Антология экономической мысли". Т. 1. М.: МП "Эконов", 1991. – 414 с.
4. Дуглас П.Х. Существуют ли законы производства? // Гальперин В.М. Вехи экономической мысли. Рынки факторов производства. Т.3. СПб, 2000. – 486 с.
5. Милль Дж. Ст. Основы политической экономии: Пер. с англ. / Общ. ред. А.Г. Милейкевского. Т. 1. М.: Прогресс, 1980. – 396 с.
6. Барр Р. Политическая экономия: В 2-х тт. - Т. 2: Пер. с фр. – М.: Междунар. Отношения, 1995. – 752 с.
7. Eugen von Böhm-Bawerk. Control or Economic Law? (Translating by John Richard Mez). South Holland, Illinois: Libertarian Press, 1962.
8. Кларк Дж. Б. Распределение богатства: Пер с англ. А.Бесчинского, Д.Страшунского; Ред. В.Ю.Григорьева. М.: Экономика, 1992. – 446 с.
9. Brown, Christopher. Is There an Institutional Theory of Distribution // Journal of Economic Issues. 2005. Vol. 39. No 4. December. P. 915-931.