

ВПЛИВ ЕКОНОМІЧНОЇ ВЛАДИ НА ФУНКЦІОНАЛЬНИЙ РОЗПОДІЛ ДОХОДІВ

Фундаментальність проблеми розподілу доходів між факторами виробництва визнається всіма напрямками економічної теорії. Проте представники різних шкіл розглядають це питання з різних боків, і, отже, називають різні визначальні фактори цього процесу. Можна стверджувати, що сьогодні найбільш повно представлено неокласичну модель факторного розподілу, що базується на принципі граничної продуктивності кожного фактора. Проте в рамках популярної нині інституційної теорії створено передумови для формування нової – владної – концепції функціонального розподілу.

Аналіз впливу економічної влади на розподіл доходів вивчався такими відомими економістами як М.І. Туган-Барановський ("соціальна теорія розподілу") [1, с. 497-508], Бем-Баверк [2], Я.Таката [3, с. 58-61], К.Браун [4]. Всебічним аналізом відносин розподілу займається І.Й.Малий [5]. Проте саме владний чинник розподілу доходів як такий на пострадянському просторі ще не розглядався. Саме цим обумовлено актуальність обраної теми.

Метою даної статті є аналіз напрямків впливу влади на процес функціонального розподілу доходів.

Розпочати такий аналіз доцільно з визначення основних понять. Під функціональним розподілом доходів в самому загальному сенсі слід розуміти розподіл доходів на трудовий дохід та дохід від власності [6, р. 26]. Трудовий дохід включає заробітну платню (дохід ОВП), оклад (дохід службовців або "білих комерців") і платню керівників (дохід адміністрації). Аналогічно, дохід від власності підрозділяється на ренту, відсоток і дивіденд.

На думку Бем-Баверка, функціональний розподіл встановлює участь, внесок окремих чинників виробництва, згідно яким кожний з цих чинників отримає відповідну винагороду, незалежно від індивідуума, який цей внесок зробив. Таким чином, функціональний розподіл пояснює розділення загального національного доходу на заробітну платню, ренту, відсоток і прибуток [2, р. 197]. Відповідно суб'єктами функціонального розподілу виступають власники факторів виробництва, об'єктом – продукт виробництва.

Економічну владу з точки зору її впливу на розподіл доходів здається доцільним розглядати як здатність суб'єкта влади створювати для об'єкта влади витрати непідкорення, а отже нав'язати йому свої цілі. Серед ресурсів економічної влади можна назвати економічні ресурси (споживчі блага, грошові ресурси, матеріальні ресурси або умови для отримання грошових доходів, робочі місця и т. ін.), інформаційні ресурси (знання), що ними володіє суб'єкт влади, особистісні якості суб'єкта влади, адміністративні та політичні ресурси [3, с. 95].

Які ж ресурси дозволяють суб'єкту влади впливати на пропорції розподілу продукту?

Перш за все на думку приходиться ситуація монополії, що детально розглянуто Бем-Баверком в його роботі "Влада чи економічний закон?" [2]. Бем-Баверк, аналізуючи ситуацію монополії, доводить, що примусова зміна пропорцій розподілу можлива лише в короткостроковому періоді. Якщо в результаті діяльності профспілок відбудеться підвищення заробітної плати вище рівня граничної продуктивності, підприємці переходитимуть від трудомістких до капіталомістких технологій. В результаті цього підвищиться конкуренція серед найманих робітників та, зрештою, заробітна плата повернеться до відповідного граничної продуктивності рівня. За виразом Бем-Баверка, влада "програла" дії економічних мотивів та силам суто економічного характеру.

Проте якщо розглянути протилежну ситуацію з монополією на ринку праці, аргументація Бем-Баверка втрачає свою переконливість. Йдеться про монополію

попиту на робочу силу, що не має територіального обмеження. В такому разі не існуватиме жодних протидіючих сил "суто економічного характеру", оскільки найманий робітник не володіє засобами для зупинення падіння заробітної плати подібно зміни технології виробництва. Якщо найманий робітник позбавлений власності, а розглядається саме такий випадок, він не в змозі змінити вид діяльності, а отже достатньо довго протидіяти зниженню оплати своєї праці. Таким чином себе проявляє другий ресурс влади, що впливає на процес розподіл продукту, – власність.

Володіння власністю суттєво впливає на еластичність попиту чи пропозиції, що, безумовно, в змозі підсилювати чи послабляти монопольне становище, але мають місце і за умови відсутності монополії. Отже, фактор влади проявляє себе не тільки в умовах монополії.

Якщо розглянути конкурентний ринок праці, еластичність пропозиції на якому низька з огляду на відсутність власності у найманих робітників, рівень рівноважної заробітної плати очевидно буде нижчий, ніж за умови еластичної пропозиції. Робітник, що позбавлений інших факторів виробництва, окрім праці, позбавлений, таким чином можливості забезпечувати себе та свою родину засобами існування відмінним від праці способом. За еластичністю пропозиції праці стоїть влада, втілена у власності.

Такий ринок вже не можна розглядати як абсолютно конкурентний, оскільки підприємці навіть не прикладаючи для цього жодних зусиль, через одну тільки систему розподілу власності мають змогу отримувати додатковий прибуток за рахунок зміни пропорцій розподілу доходу. Нееластична пропозиція праці дозволяє платити найманим робітникам меншу заробітну плату, ніж за умови еластичної пропозиції, за умови існування для робітника можливості змінити вид економічної діяльності. Це вже ситуація квазімонополії.

Роботодавець на ринку праці з нееластичною пропозицією знаходиться у більш вигідному становищі за рахунок можливості змінити вид економічної

діяльності у випадку страйків та інших можливих заходів профспілок щодо підвищення заробітної плати, тоді як працівник не в змозі діяти подібним чином. Підставою для цього є владний ресурс – власність. В такому випадку об'єктом влади може виступати лише один ринковий суб'єкт – позбавлений власності найманий робітник. По відношенню до нього всі інші економічні агенти мають владу.

Отже профспілки неможна розглядати як інші монополістичні об'єднання, хоча їх дії можуть бути досліджені методами теорії монополій. Профспілки дійсно здатні усувати конкуренцію, проте навіть якщо досягають в цьому успіху, вони не створюють для себе привілейоване становище серед інших сторін (як це має місце у випадку монополії підприємців). Профспілкові об'єднання скоріше намагаються компенсувати відсутність влади власності позбавленого майна робітника.

Якщо для власників капіталу та землі владним ресурсом виступає власність, то для пролетаріату таким ресурсом можуть стати особливі здібності, кваліфікація, знання. Попит з боку підприємця на такого робітника більш еластичний, отже рівноважна заробітна плата буде вищою, ніж для працівника, що не володіє специфічними знаннями. Знов себе проявляє категорія еластичності. Знов виникає ситуації квазімонопольної позиції одного з ринкових суб'єктів.

Квазімонополія - тільки окремий випадок серед численних ситуацій на ринку, в яких положення і форма кривих попиту і пропозиції, що змінюється, сприяють або заважають одній чи іншій сторонам.

Монополія та квазімонополія (взагалі всі типи ринку за винятком досконалої конкуренції) є тими економічними категоріями, в рамках яких проявляє себе економічна влада. Ця влада спирається, з одного боку, на власність на матеріальні блага чи володіння незвичайними навичками та знаннями, та з іншого, на привілейовані позиції на ринку. Обидва чинники обумовлені соціально, є елементами економічного порядку, та, разом з природними, технологічними та психологічними явищами визначають функціональний розподіл доходів.

Прейзер, крім того, виділяє такий прояв економічної влади як особиста успішність (the personal ability to succeed), що спирається не на численність зовнішніх обставин, наприклад, соціальне становище людини, а повністю на особисту здатність агента впливати на поведінку контрагента [7, с. 138]. У якості приклада можна привести ситуацію, коли конфлікт між двома протиборчими сторонами (профспілкою та роботодавцем) вирішується на користь тієї чи іншої завдяки особистісним якостям їх лідерів. Харизматичність, переконливість, ораторська майстерність однієї людини спроможна зіграти вирішальну роль у вирішенні конфлікту, підписанні контракту чи трудового договору.

Отже, можна виділити три прояви економічної влади в процесі розподілу доходів. Це привілейоване становище монополіста, володіння рідкісними факторами виробництва (ситуація квазімонополії, що характеризуються різними рівнями еластичності попиту та пропозиції) та особистісні якості людини – представника групи спільних інтересів (рис. 1).

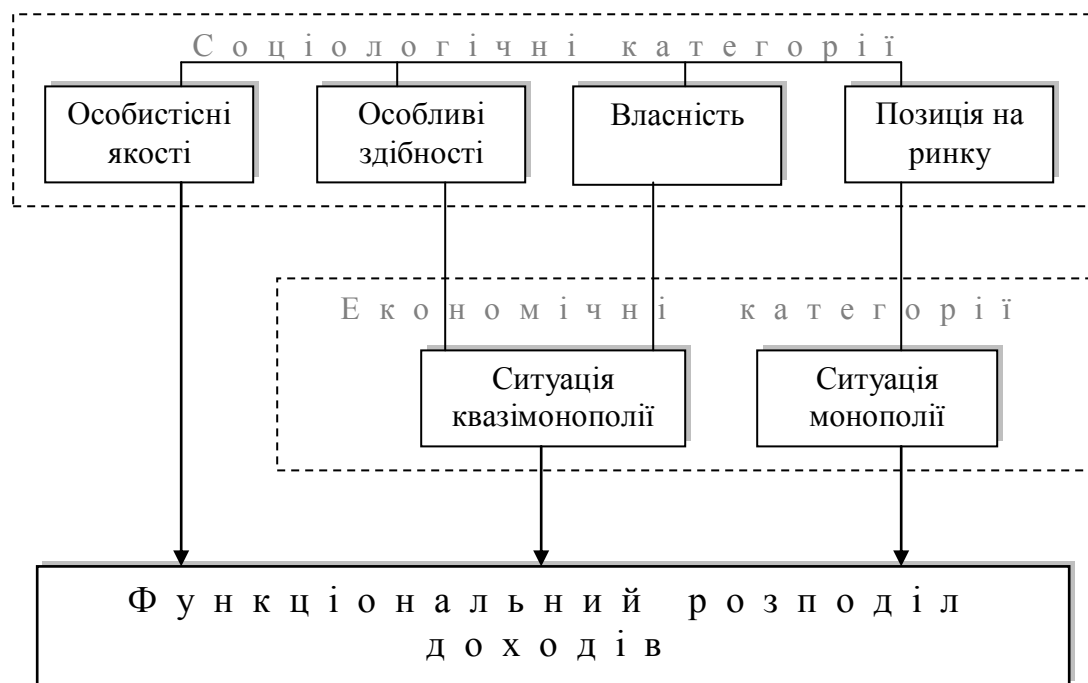


Рисунок 1. Вплив економічної влади на процес функціонального розподілу доходів

Особистісні якості дозволяють суб'єкту влади безпосередньо впливати на пропорції розподілу. Особливі здібності та власність здійснюють свій вплив на функціональний розподіл доходів опосередковано, через еластичність попиту чи пропозиції факторів виробництва, формуючи квазімонополію. В умовах монополії позиція на ринку забезпечує монополісту можливість принаймні протягом деякого часу контролювати процес розподілу створеного продукту. Це три напрями впливу економічної влади на функціональний розподіл на підставі чотирьох владних ресурсів.

Квазімонополістичне або монополістичне привілейоване становище залишається фундаментальною умовою існування економічної влади, яким би чином вона не проявлялася. Таке становище надає владу не тільки в персональному, але і у функціональному розподілі доходів. Це дозволяє зробити важливий висновок для економічної політики. Уряд, що прагне до соціальної справедливості, не повинен обмежуватися лише боротьбою з монополіями – необхідно також звертати увагу на квазімонополії. Мова йде про будь-які заходи, направлені на вирівнювання розподілу власності. Будь-яка політика, що допомагає людині без власності придбати її, дає йому не тільки частку в ренті; вона збільшує еластичність пропозиції робочої сили, що приводить до збільшення частки праці в суспільному продукті і зменшення доходів від власності. Зайнятість, і разом з нею суспільний продукт, насправді скоротиться, але це збільшить час, витрачений на дозвілля. Врешті-решт, скорочення робочого часу приведе до збільшення доходів тих, хто працює і володіє, тоді як дохід тих, хто тільки володіє - скоротиться.

Представлені в роботі міркування не претендують на закінчену владну концепцію розподілу, але можуть бути використані для її формування.

Література

1. 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.
2. Eugen von Böhm-Bawerk. Control or Economic Law? (Translating by John Richard Mez). South Holland, Illinois: Libertarian Press, 1962.
3. Дементьев В.В. Экономика как система власти / Министерство образования и науки Украины. Донецкий национальный технический университет. - Донецк: Изд-во "Каштан", 2003. – 404 с.
4. Brown, Christopher. Is There an Institutional Theory of Distribution // Journal of Economic Issues. 2005. Vol. 39. No 4. December. P. 915-931.
5. Малий І.Й. Теорія розподілу суспільного продукту: Монографія. – К.: КНЕУ, 2000. – 248 с.
6. Martin Bronfenbrenner. Income Distribution Theory. Aldine Treaties in Modern Economics. Chicago: Aldine-Atherton, The Macmillan Press Ltd. 1971, Pp. xiii, 487.
7. Preiser E. Property, Power and the Distribution of Income // Power in Economics. Ed. by K.W.Rotshild. – Harmondworth: Penguin books, 1971. – P. 119-140.