В.М. Антикуз, Донецький національний технічний університет

ФАКТОР ЕКОНОМІЧНОЇ ВЛАДИ В СИСТЕМІ РОЗПОДІЛУ ДОХОДІВ

Процес формування доходів є складною соціально-економічною проблемою, оскільки зачіпає інтереси всіх економічних суб'єктів. Економічне та соціальне значення проблеми розподілу доходів обумовлено тим впливом, який він спричиняє на рівень стимулювання продуктивної економічної поведінки, макроекономічну рівновагу, соціальну напруженість.

Розподіл доходів за своєю суттю являє собою розподілення вартості, створенної в процесі виробництва, між його учасниками. Головною проблемою теорії розподілу є визначення тих факторів, згідно яких встановлюються частки доходів на кожний фактор виробництва. В рамках кожного напряму економічної теорії сформовано свій окремий підхід до розв'язання цієї проблеми. В сучасній економічній науці панівною залишається неокласична теорія розподілу, що базується на принципі граничної продуктивності. Згідно цієї теорії, винагорода на кожний фактор виробництва встановлюється відповідно граничному внеску цього фактора в створення продукту. Ключовою передумовою виступає характерне для всієї неокласики припущення про рівність позицій учасників виробництва та розподілу.

Така позиція представників неокласичної теорії розподілу викликає низку заперечень зокрема з боку інституціоналістів. На їх думку, економічні суб'єкти діють в умовах нерівних можливостей, що, відповідно, дозволяє їм так чи інакше впливати на поведінку контрагентів. Отже головним фактором, що визначає величину доходу при розподілі, з точки зору інституціональної теорії, є економічна влада. Певні спроби представити владну концепцію розподілу були здійснені М.Туган-Барановським у його "соціальній теорії розподілу"[1], Я.Такатой [2], Д.Груббом [3], Е.Прейзером [4].

Проте, незважаючи на низку досліджень, присвячених проблемам розподілу доходів, в рамках інституціональної теорії дотепер не сформовано закінченої концепції розподілу. За висловом К.Брауна, якщо інституціональна теорія розподілу існує, то на сьогодні вона представлена важким для сприйняття "сузір'ям" непослідовних ідей, що розкидано по величезному "космосу" наукової літератури [5, p. 915]. Маємо визнати, що в інституціональній теорії бракує чітко визначеної позиції щодо факторів, які визначають величину доходу в процесі розподілу доходів, а також механізму цього впливу.

У вітчізняній науковій літературі проблемам розподілу доходів присвячено праці таких вчених, як Д.Богиня [6, 7], А.Гальчинський, В.Геєць [8], В.Колот [9], І.Малий [10], С. Панчишин [11], Г.Тарасенко [12], С.Тютюнникова [13], Н.Холод [14]. Достатньо популярною темою дослідження у сучасній українській економічній науці є проблема економічної влади, що знайшло відображення у роботах В.Дементьєва [15], Г.Задорожного [16] та інших. Проте проблема впливу економічної влади на процес розподілу доходів

залишається недостатньо дослідженою, що обумовлює актуальність теми даної статті.

Метою статті є теоретичне обґрунтування впливу фактора економічної влади на процес розподілу доходів, а також моделювання механізму такого впливу.

До аналізу відносин розподілу існує декілька підходів, що полягають в дослідженні різних етапів процесу розподілу вартості. Первинною ланкою в такому аналізі є функціональний розподіл, тобто розподіл продукту спільної діяльності кількох учасників між собою. При цьому головною проблемою є виявлення того фактора (чи факторів), що визначає величину частки кожного учасника розподілу. У спробах розв'язати цю проблему представниками багатьох напрямків економічної думки зародилася та розвивалася теорія розподілу доходів.

Перші спроби провести науковий аналіз функціонального розподілу доходів було здійснено представниками класичної школи політичної економії. В загальному вигляді погляди класиків на проблему розподілу доходів викладено в трьохфакторній теорії Ж.Б.Сея, згідно якій власники всіх факторів виробництва мають отримувати доход на свій фактор. Щодо кількісної оцінки величини доходів учасників розподілу, класична школа не представила чіткої концепції. Проте її завершувачем, Дж.Ст.Мілем, були визначені інституційні аспекти розподілу, що вказувало на можливість та необхідність соціально-економічного реформування цієї сфери.

Історичним та логічним продовженням класичної теорії розподілу доходів стала теорія додаткової вартості К.Маркса, що представляла окремий унікальний підхід до аналізу відносин розподілу. Згідно Марксу, проблема розподілу доходів зводиться до проблеми експлуатації робітників капіталістами, що привласнюють додатковий продукт їми створюваний. З розвитком капіталізма ступінь експлуатаціїї зростатиме, а отже зростатимуть перекоси в розподілі створюваної вартості.

У відповідь на марксистські погляди на розподіл доходів формується маржиналістська концепція, для розвитку якої принципове значення мало усвідомлення поняття граничної продуктивності. Згідно маржиналістської, а потім неокласичної теорії розподілу, частка кожного фактору виробництва визначається граничною продуктивністю відповідного фактора, тобто внеском в сукупний продукт останньої одиниці різних груп виристовуваних ресурсів. Такий розподіл, на думку неокласиків, забезпечував максимальну ефективність та справедливість ринкового механізму розподілу, оскільки сприяв використанню найбільш ефективних комбінацій ресурсів та мотивував на підвищення продуктивності виробництва.

Проте таке розуміння ефективного розподілу неможливе без погодження з неокласичними поглядами на відсутність можливостей економічних агентів впливати на поведінку один одного, оскільки виключає з економічного аналізу проблему влади. Спробу включити фактор влади в аналіз економічної дійсності свого часу здійснено представниками німецької історичної школи та інституціональної теорії. Щодо відносин розподілу, то в рамках історичної

школи владна концепція розподілу представлена в описовому вигляді, головною тезою якої є твердження, що економічна влада є єдиним фатором розподілу доходів.

Альтернативний до неокласичного погляд на характер розподільчих відносин властивий М.Туган-Барановському, який оформив його у "соціальну теорію розподілу". Особливістю даної концепції є поділ доходів на трудові і нетрудові, можливість існування яких обумовлена наявністю особливих соціальних умов, що забезпечують непрацюючим прошаркам населення одержувати частку суспільного продукту поряд з працюючими. Основна ідея "соціальної теорії розподілу" полягає в розумінні процесу розподілу доходів як складного результату боротьби різних класів за найбільшу частку суспільного продукту в умовах нерівності сторін [1, с. 497]. На відміну від німецької історичної школи, Туган-Барановський визнавав, що розподіл доходів відбувається під впливом не лише економічної влади, а й інших факторів, зокрема продуктивності праці, позаекономічних чинників.

Апологетом владної концепції розподілу доходів став інституціоналізм. Аналіз основних положень цієї теорії щодо відносин розподілу дозволив виявити декілька важливих моментів. По-перше, в рамках інституціональної теорії теоретичних досліджень безпосередньо присвячених аналізу механізму формування функціональних доходів недостатньо і вони мають безсистемний характер. По-друге, головними чинниками розподілу визнаються інституціональні фактори перш за все нерівність суб'єктів розподілу. По-третє, існує нагальна необхідність узагальнити та конретизувати інституціональну концепцію розподілу доходів, що базується на визнанні економічної влади головним фактором розподілу.

Моделювання впливу економічної влади на розподіл продукту вимагає визначення сутності самого феномену влади, а також встановлення її ресурсів. Виходячи з аналізу основних положень теорії влади економічну владу визначено як здатність економічного агента впливати на поведінку контрагента через створення для нього витрат непідкорення у вигляді прямих видатків або втраченої вигоди. При цьому використовуються, відповідно, значущі ресурси або ресурси примушення.

До перших відносять такі блага, що можуть бути засобом задоволення потреб чи інтересів об'єкту влади (економічні, інформаційні, адміністративні, політичні ресурси або особистісні якості суб'єкту влади). Значущі ресурси влади відрізняються позитивним впливом на індивідуальну функцію корисності об'єкту влади.

Ресурси насильства, навпаки, дозволяють сильному учаснику угоди негативно впливати на становище своїх контрагентів у разі відмови у співпраці та/або її умов (завдання фізичної, матеріальної шкоди, заборона на здійснення якоїсь діяльності та інше). Доступ до різноманітних ресурсів влади робить позиції одних економічних агентів потенційно сильнішими, а відсутність обмеженостей на використання влади в реальній господарчій практиці призводить до можливості неефективної діяльності економічних агентів.

Моделювання впливу економічної влади на розподіл доходів пропонуємо проводити в два етапи. На першому етапі розглядається ситуація розподілу блага (X) між учасниками, що не брали участі у його виробництві. Основні результати цього моделювання можна звести до наступного: 1) суб'єкти розподілу схильні до використання своїх владних потенціалів; 2) величина доходу кожного суб'єкту розподілу визначається його потенціалом влади (P_i) та витратами примушення (витратами на використання владного потенціалу C_i) (рис. 1).

B / A	Не використовувати владу	Використовувати владу
Не використовувати владу	0,5X; 0,5X	0; $X - C_в$
Використовувати владу	$X - C_а$; 0	$P_а \cdot X - C_а$; $P_в \cdot X - C_в$

Рис. 1. Ігрова матриця результатів розподілу блага X між агентами, що не брали участь у його виробництві

На другому етапі моделювання впливу економічної влади на розподіл доходів проведемо аналіз можливих результатів розподілу продукту між учасниками процесу його виробництва. Якщо слідувати теорії граничної продуктивності, розмір доходу кожного учасника виробництва має дорівнювати граничному продукту відповідного фактору. Проте можливість суб'єктів розподілу впливати на поведінку контагентів через використання владних ресурсів порушує механізм відшкодування граничного продукту власнику відповідного фактора. Мова йде про відсутність автоматичного механізму ("невидимої руки"), що гарантує учаснику виробництва адекватну його внеску винагороду.

Згідно запропонованій концепції, розподіл являє собою результат суб'єктивних рішень його учасників, метою яких є максимізація власного доходу, або частки в об'єкті розподілу. Для цього кожний агент, що зацікавлений в частці продукту, використовує ресурси влади, тобто можливості впливу на поведінку контагентів у власних інтересах. При цьому має місце:

а) влада центрального (домінуючого) агента, який встановлює пропорції розподілу (у ринковій економіці таким агентом виступає власник активів);

б) влада інших учасників виробництва, що базується перш за все на існуванні альтернативних джерелах отримання доходу (що впливає на реальну спроможність відмовитися від запропонованих домінуючим агентом пропорцій розподілу), а також інших, специфічних для кожного фактору виробництва ресурсів влади (лобіювання, профспілки, корупція, кримінал, "кумівство" та ін.);

в) влада зовнішніх агентів, зацікавлених у продукті, що не брали участі в створенні вартості, що підлягає розподілу (держава (податки), бюрократія ("відкати", хабарі), кримінал (рекет) та подібне).

Пропорції розподілу продукту визначаються балансом влади, що встановлюється між суб'єктами розподілу. При цьому, якщо мова йде про одноразовий характер розподілу, то частка кожного учасника визначається виключно згідно влади. За таких умов влада домінуючого агента не обмежена можлівістю відмови контрагентів від подальшої співпраці.

В ситуації, коли домінуючий агент розподілу зацікавлений в подальшій участі контрагентів у виробництві продукту, що підлягає розподілу, він змушений опікуватися про їх утримання. Для цього необхідно відшкодувати власникам інших факторів виробництва альтернативні витрати (вважаємо, що транзакційні витрати пошуку альтернативних джерел доходів дорівнюють нулю). З цієї логіки очевидно, що частка самого домінуючого агента покриває його альтернативні витрати. Отже можна зробити висновок, що мінімальний доход учасника виробництва підчас розподілу вартості визначається його альтернативними витратами. В разі, якщо після задоволення мінімальних претензій (покриття альтернативних витрат) учасників залишається деяка рента, її розподіл буде здійснюватися між усіма зацікавленими агентами згідно їх владних потенціалів.

В представленій моделі розподілу влада виявляє себе на трьох рівнях (рис. 2). По-перше, функція визначення пропорцій розподілу належить лише одному з учасників розподілу. По-друге, існування альтернативного варіанту отримання доходу надає агенту можливість погрожувати опонентові відмовою від подальшої взаємодії. Так, власник капітальних ресурсів має перевагу перед позбавленим власності економічним агентом завдяки тому, що останній не має альтернативного джерела засобів існуваня крім власної здатності до праці. Використання капіталу надає власнику набагато ширші можливості отримання доходу. По-третє, у разі виникнення надлишкової частки продукту, ренти, суб'єкти розподілу, до яких можуть долучитися також агенти, що не приймали безпосередньою участі у виробництві, починається боротьба за цей надлишок з використанням різноманітних ресурсів влади.

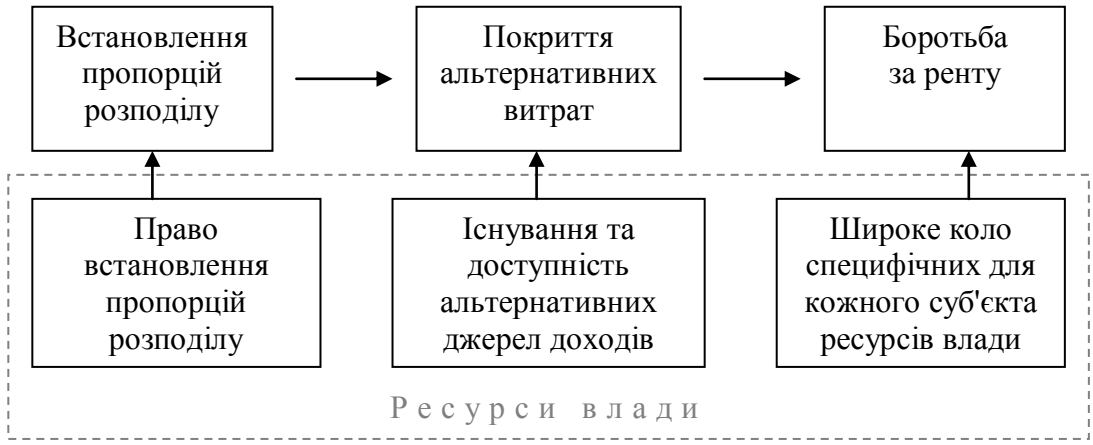

Рис. 2. Механізм впливу ресурсів влади на різних етапах розподілу доходів

Серед специфічних ресурсів влади, що виявляються на етапі боротьби за ренту, можна виділити ресурси, що можуть використовувати найманий

робітник та власник капітальних активів. Так, до владних ресурсів останнього можно віднести: матеріальне заохочення (премії, оздоровчі); надання доступу (пільгового доступу) до окремих споживчих благ (лікарні, школи, путівки, страхування); підтримка престижу робітників даного підприємства чи професії; монопольне (квазімонопольне) становище; особистісні якості (харизматичність); психологічні особливості поведінки найманого робітника, що спонукають його погоджуватися на меншу оплату, тобто схильність до постійності, погроза пониження статусу (до безробітного), дружний колектив, зручне розташування місця роботи та ін. (ці обставини працюють на роботодавця).

Влада найманого робітника над власником активів може виникати за рахунок таких ресурсів: професійні якості робітника (знання, компетентність, досвід); особистісні якості (харизматичність, переконливість); захист профспілкової організації; доступ до комерційної таємниці підприємства; доступ до інформації про існуючі вакансії/альтернативні варіанти заробітку. Керуючись інформацією про можливу реакцію робітника на встановлення тих чи інших пропорцій розподілу продукту, роботодавець приймає рішення про розмір мінімальної суми, на яку, враховуючи альтернативні витрати та додаткові ресурси влади, погодиться найманий робітник. Решту власник капітальних ресурсів залишає собі.

Запропонована концепція впливу економічної влади на розподіл доходів дозволяє окреслити напрями вдосконалення системи регулювання відносин розподілу доходів в Україні, що демонструють недосконаліть як на персональному, так і на функціональному рівнях. Катастрофічне зниження рівня доходів більшості населення та тлі стрімкого зростання диференціації доходів, що ними супроводжувались трансформаційні процеси в економічному та політичному устроях української держави, свідчать про фактичний переділ національного багатства, накопиченого за радянських часів, та його концентрацією в руках вузького кола осіб. Несвоєчасні та непослідовні реформи призвели до формування "вакуума" політичної та економічнтї влади. Характерними проявами такого "вакууму" стали слабкість обмежень неефективної поведінки, з одного боку, та відсутність механізму ефективного захисту діючих господарюючих суб'єктів від бюрократичного та кримінального свавілля, з іншого.

Відсутність механізму обмеження неефективної поведінки економічних агентів призвела до формування рентоорієнтованої економіки. Власники і трудові колективи отримали можливість діставати своєрідну трансформаційну ренту, що перевищувала потенційні доходи від ефективної інвестиційної, трудової, реорганізаційної діяльності. Урядовці місцевого та державного значення, на яких було покладено місію здійснення приватизації, в свою чергу набули можливість отримувати політичну ренту у вигляді хабарів чи придбання об'єктів державної власності за необґрунтовано заниженими цінами. Україну визнано найбільш корумпованою державою серед країн колишнього Радянського Союзу та третьою за рівнем корупції в світі [17, с. 53].

В перехідній економіці України найбільш ефективними засобами вилучення ренти стали трейдерська діяльність (продаж енергоресурсів, в першу чергу імпортованого газу), банківська сфера (спекулятивні опреації в умовах гіперінфляції), приватизація держмайна. Головним джерелом формування великого капіталу став сектор чорної металургії, що в технічному та економічному плані був одним з найбільш відсталих в світі [18, с. 13]. Причини цього полягають не тільки в наявності виробничих потужностей, великому експортному потенціалі, стратегічній забезпеченості власною сировиною, розвинутій енергетичній та транспортій інфраструктурі. В металургійній галузі були представлені найбільші перспективи вилучення ренти – за рахунок різниці у внутрішніх та зовнішніх цінах на ресурси та готову продукцію, значні лобістські можливості фінансово-промислових груп, що формувалися в той період.

Рентоорієнтована складова мотиву економічної діяльності зберігається протягом всього періоду розвитку української економіки. Про це свідчить низька інвестиційна та інноваційна активність вітчизняних підприємств. В 2008 році інноваційною діяльністю займалося лише 13% українських підприємств, тобто в 4-5 разів меньше, ніж в розвинутих країнах [19, с. 2]. За період 1990-2008 роки наукомісткість ВВП в Україні знизилася практично в три рази. На практиці реалізується менше 1% зареєстрованих об'єктів інтелектуальної діяльності (в Фінляндії, наприклад, 30%) [20, с. 34]. В цей самий час бізнес сектор витрачає чималі кошти на утримання політичних партій, футбольних клубів [21, с. 5].

Можливість вилучення ренти суб'єктами влади в умовах перехідної економіки обумовлена неспівпадінням індивідуальних і суспільних інтересів, або відсутністю суспільно-необхідного порядку влади. Для власника фактору виробництва вибір між продуктивним та непродуктивним напрямом використання визначається зіставленням потенційних вигод та витрат кожного з них. Отже вибір неефективного (з точки зору суспільства) напряму використання ресурсу свідчить про завищення індивідуальних витрат ефективної поведінки та заниження витрат поведінки неефективної.

Таким чином, необхідною умовою вдосконалення системи відносин розподілу доходів є формування такого суспільно-необхідного порядку влади, в якому розмір витрат неефективної економічної поведінки стимулюватиме продуктивне використання наявних ресурсів, зокрема владних ресурсів. Заохочувальний механізм такої системи розподілу гарантуватиме власнику фактора виробництва винагороду, адекватну його внеску у загальний продукт. Йдеться про максимальне наближення до неокласичної моделі розподілу доходів. Таке вважається за можливе в разі нівелювання впливу фактору влади на розподіл доходів.

Згідно представленої концепції економічна влада є головним фактором розподілу доходів. З огляду на це, реалізувати нівелювання впливу економічної влади на пропорції розподілу пропонується за рахунок збалансованості владних позицій економічних агентів. Концепція полягає в обмеженні "надлишку" влади (завищення витрат неефективної поведінки) та відшкодуванні "недостачі" влади

(скорочення витрат ефективної поведінки). Заходи щодо реалізації зазначеної концепції представлено в таблиці 1.

Таблиця 1.

Заходи щодо реалізації концепції врівноваження влади

Концепція врівноваження влади	
Обмеження "надлишку" влади	Відшкодування "недостачі" влади
реформа судочинства, спрямована на усунення з господарчої практики свавілля, що спирається на кримінальну та бюрократичну владу; антимонопольна політика (виключення можливості встановлення низьких цін на ресурси та завищенних на готову продукцію (послуги)); розвиток фондового ринку та законодавчої бази відносно АТ (контроль над діяльністю топ-менеджменту та власників); виключення нелегального впливу бізнесу на державну економічну політику (практика професіонального лобізма та лобіювання через громадські організації); контроль за процесом концентрації власності в однієї особи з метою зниження концентрації та мінімізації приватної економічної влади на ринку (примусове "відкриття" ЗАТ, що контролюють значущі об'єкти власності).	захист прав приватної власності, зокрема легалізація тіньової власності; розвиток інститутів соціального партнерства, що розширить контроль профспілок, персоналу підприємства над його власниками та керівниками; захист прав споживачів; підтримка політичної стабільності (з метою зниження інвестиційних ризиків); заоохочення інвестиційної активності (використовуючи досвід, наприклад, країн Східної Азії); вдосконалення механізму контролю громадськості за результатами діяльності державного апарату.

Формування суспільно-необхідного порядку влади сприятиме зниженню впливу економічної влади на розподіл доходів. Усунення деформацій, що фактор влади вносить в нормальний, "природній" розподіл доходів, на якому наполягають неокласики, дозволить наблизитися до максимально ефективної системи розподілу. В такій системі доход економічного агента менше залежатиме від влади, що дозволяє втручатися в процес розподілу, та більше відповідатиме тим зусиллям (трудовим, підприємницьким, з акумулювання капітальних ресурсів), що він прикладатиме під час створення вартості. Фактор влади слід виключати з процесу розподілу та заохочувати той потенційний позитивний вплив, що використання переваг агента (його владних ресурсів) може здійснювати на розмір продукту виробництва. Задача держави в галузі регулювання функціонального розподілу доходів полягає в формування та

підтримці такого інституціонального середовища, в якому використання влади можливе лише в якості фактора виробництва, а її вплив на процес розподілу максимально обмежений.

Література

1. Туган-Барановский М.И. Избранные сочинения. В 2-х т. / М.И. Туган-Барановский (научный ред. вступ. статьи Л.И. Дмитриченко.). - – Донецк: ДонГУЭТ, 2004. - Т. 1. Основы политической экономии. - 2004. – 686 с.
2. Takata Y. Power Theory of Economics / Y.Takata. – New York: St.Martin Press, 1995. - 199 p.
3. Grubb D. Ability and Power over Production in the Distribution of Earnings / D. Grubb // The Review of Economics and Statistics. - 1985. - Vol. 67, No. 2. - pp. 188-194.
4. Preiser E. Property, Power and the Distribution of Income / E.Preiser // Power in Economics. Ed. by K.W.Rotshild. – Harmondworth: Penguin books, 1971. – P. 119-140.
5. Brown C. Is There an Institutional Theory of Distribution / Christopher Brown // Journal of Economic Issues. - 2005. - Vol. 39. No 4. - P. 915-931.
6. Богиня Д.П. Актуальні проблеми регулювання доходів і організації оплати праці на етапі трансформації економіки України / Д.П. Богиня // Україна: аспекти праці. – 2000. – №6. – С. 3-11.
7. Распределение по труду: Справочник / А.А. Рубан (рук.авт.кол.), Д.П. Богиня, Н.А. Дудченко и др. – К.: Политиздат Украины, 1988. – 189 с.
8. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004-2015 роки) "Шляхом Європейської інтеграції" / А.С. Гальчинський, В.М. Геєць та ін.; Нац. ін-т Стратег. досл., Ін-т екон. Прогнозування НАН України, М-во економіки та з питань європ. інтегр. України. – К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 416 с.
9. Колот А. М. Методологічні аспекти розвитку розподільчих відносин / А.М. Колот // Економічна теорія. – 2008. – № 4. – С. 3-18.
10. Малий І.Й. Теорія розподілу суспільного продукту: Монографія / І.Й. Малий. – К.: КНЕУ, 2000. – 248 с.
11. Доходи і заощадження в перехідній економіці України / За ред. С. Панчишина та М. Савлука. - Львів: ЛНУ ім. Івана Франка, 2003. - 406 с.
12. Тарасенко Г.Д. Дещо про базові причини бідності / Г.Д. Тарасенко // Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна. Випуск 32. – 2007. – С. 5 – 11.
13. Тютюнникова С.В. Формирование доходов населения в условиях рыночной трансформации / С.В. Тютюнникова. – Х.: Основа, 1999. – 273 с.
14. Холод Н.М. Розподіл доходів та бідність у перехідних економіках: монографія / Назар Холод. – Львів: Видавничий центр ЛНУ ім. Івана Франка, 2009. – 442 с.
15. Дементьев В.В. Экономика как система власти / В.В. Дементьев. – Донецк: Изд-во "Каштан", 2003. – 404 с.

16. Задорожный Г.В. Собственность и экономическая власть / Г.В. Задорожный. – Харьков: Основа, 1996. – 144 с.
17. Длугопольський О. Політична рента і корупція в державному секторі економіки: теоретико-методологічний та прикладний аспекти / О.Длугопольський // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – 2007. – №2. – С. 46-56.
18. Формування великого приватного капіталу в Україні / О.Й. Пасхавер, Л.Т. Верховодова, Л.З.Суплін. В надзаг.: Центр економічного розвитку. – К.: "Міленіум", 2004. – 90 с.
19. Інвестиції та інноваційний розвиток. Науково-практичний бюлетень. – 2009 - №2 (5).
20. Бубенко П. Чому гальмуються інноваційні процеси в Україні? / П.Бубенко, В.Гусєв // Економіка України. – 2009. - №6. – С. 30 – 38.
21. Дементьев В.В. Почему Украина не инновационная держава: институциональный анализ / В.В. Дементьев, В.П. Вишневский // Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая. Выпуск 36 – 1. – 2009. – С. 5 – 16.

ФАКТОР ЕКОНОМІЧНОЇ ВЛАДИ В СИСТЕМІ РОЗПОДІЛУ ДОХОДІВ

Антикуз Вікторія Михайлівна

Статтю присвячено актуальній проблемі дослідження впливу економічної влади на розподіл доходів. Представлено авторську модель, що відображає механізм такого впливу.

З огляду на значення деформацій системи розподільчих відносин рентоорієнтованої економіки України запропоновано концепцію "врівноваження" влади. Її двома визначальними складовими є обмеження "надлишку" та відшкодування "нестачі" влади економічним агентам.

Ключові слова: розподіл доходів, економічна влада, рентоорієнтована економіка, баланс влади.

FACTOR OF ECONOMIC POWER IN THE SYSTEM OF INCOME DISTRIBUTION

Antykuz V. [anti'kuz v]

The article is devoted to the issue of the analysis of influence economic power on income distribution. The model of influence economic power on income distribution is offered. Three levels of such influence are determined.

In consideration of meaning of deformation of distribution relations' system the conception of balancing of power is proposed. It is grounded on two principles: limitation of power "surplus" and compensation of power "scarcity" to economic agents.

Keywords: income distribution, economic power, rent-seeking, balance of power.