

М.Ю. МАЛКИНА, д.э.н., профессор,
Национальный исследовательский университет – Нижегородский государственный университет им. Н.И.Лобачевского, Нижний Новгород

АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ПОДХОДЫ К ПРОБЛЕМЕ ЭКВИВАЛЕНТНОСТИ В РАСПРЕДЕЛЕНИИ ДОХОДОВ: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ

Анализируются особенности марксистского, неоклассического и институционального подходов к исследованию проблемы эквивалентности в распределении доходов в современной рыночной экономике. Показаны их преимущества, недостатки и «точки соприкосновения». Выявлены направления дальнейшего анализа проблемы распределения доходов на основе базовых категорий и методологии неоинституционализма.

Ключевые слова: распределение доходов, эквивалентность, равновесие, справедливость, институты, права собственности.

Большая советская энциклопедия дает следующее определение эквивалентности – это «наименование отношений типа равенства, т.е. рефлексивных, симметричных и транзитивных бинарных отношений» [4]. В качестве примеров эквивалентности в энциклопедии приводятся отношения конгруэнтности геометрических фигур, равномоности множеств, изоморфизма и пр. В своей статье мы будем придерживаться позиции, что в экономике эквивалентность в распределении факторных доходов означает их соответствие относительным усилиям, либо вкладу факторов в общий результат. Двойственность данного определения объясняется тем обстоятельством, что существуют два подхода к выявлению участия фактора в создаваемой ценности: «затратный» и «производительный». В то же время речь должна идти не о субъективном восприятии, а об объективной оценке усилий или вклада производственного фактора.

Проблема эквивалентности в распределении доходов чрезвычайно актуальна и важна в силу ряда обстоятельств.

Во-первых, эквивалентное распределение как таковое возможно только в идеальной экономической системе, где все хозяйствующие субъекты обладают равной экономической властью, в том числе равнозначными являются права собственности на предоставляемые ими факторы производства. Поскольку в реальности идеальное состояние никогда не наблюдается, для его теоретического определения необходимо нахождение самого правила

эквивалентного распределения. В социально ориентированной рыночной экономике особую значимость приобретает оценка допустимой степени неэквивалентности в распределении доходов.

Методические и эмпирические исследования проблемы эквивалентности в распределении доходов в настоящее время практически отсутствуют. Однако есть работы по смежным проблемам. В частности, социологами написан ряд трудов о социально-экономической зависимости в современном обществе [2; 15], ведущей к неэквивалентному распределению доходов. Встречаются также редкие экономические работы по исследованию современной эксплуатации [3; 8] и ее сравнению в различных социально-экономических системах [13]. Основоположники теории эксплуатации (К. Маркс и Ф. Энгельс) утверждали, что явление эксплуатации возникает в сфере производства, тогда как отношения в сфере обмена носят превращенный характер. В то же время неэквивалентность может быть результатом как процессов, возникающих на стадии распределения доходов, так и на стадии обмена. Это требует четкого сопоставления двух терминов (неэквивалентности и эксплуатации).

Также существует обширный пласт исследований, касающихся родственной проблемы – неравномерности распределения персональных доходов. В работе А.Сена [21] изложены как позитивные способы оценки неравенства (ранговый метод, коэффициенты вариации, энтропии, Джини и пр.), так и нормативные подходы к проблеме с позиции утилитаризма, то есть влияния данного явления на общественное благосостояние (с использованием методов Далтона, Аткинсона и пр.). В работе С. Кузнеця [17] для оценки степени неравенства предложен новый метод TDM (total disparity method). С. Кузнець всесторонне исследовал связь дифференциации доходов с социально-демографической структурой общества и основными макроэкономическими показателями. Его гипотеза утверждает существование \cap -образной зависимости коэффициента

© М.Ю. Малкина, 2013

Джини от уровня развития экономики, измерителем которого выступает ВВП на душу населения. В то же время исследования И. Адельмана не подтвердили данной зависимости [16].

При всей схожести, неравномерность и неэквивалентность в распределении доходов все-таки несколько разные проблемы. Аналогично, понятия «равномерность» и «эквивалентность» нетождественны. Равномерность – это однородность, одинаковость. Эквивалентность – это пропорциональность, соответствие. Неравномерное распределение доходов вполне может быть эквивалентным, тогда как равномерное очевидно свидетельствует об отступлении от принципа эквивалентности. Значительная степень дифференциации доходов является лишь признаком неэквивалентности, но она не может служить ее точным измерителем.

Во-вторых, в микроэкономическом аспекте формулирование правила эквивалентности в распределении факторных доходов затруднено в силу того, что, во-первых, сами факторы производственного процесса разнородны, единой шкалы измерения для них нет, во-вторых, разнородны «услуги» факторов. Первое затрудняет соизмерение степени их вклада в «затратных» теориях ценности, второе – в теориях, основанных на предельной производительности факторов. Впервые проблему соизмерения разнокачественных факторов обнаружил еще У. Петти, у которого, как известно, было два основания стоимости (земля и труд), и который предпринял первую, не совсем успешную попытку их «приравнивания». Позднее Д. Риккардо в качестве инвариантной меры ценности предложил зерно, которое относительно однородно и определяет большую часть затрат: оно является и продуктом питания рабочих (определяет стоимость рабочей силы), и сырьем для сельского хозяйства и промышленности. Как известно, у К. Маркса единой основой стоимости был труд, а проблема его неоднородности решалась путем применения коэффициентов приведения сложного труда к простому. В XX веке идеи Д. Риккардо получили новую жизнь в трудах П. Сраффы, который утверждал, что представление производства одних товаров посредством других товаров и сведение «составных товаров» к единому «стандартному товару» позволит избавиться от определения ценности (стоимости) от влияния цен, то есть решить так называемую проблему «обратного переключения» [14]. Наконец, именно проблема соизмеримо-

сти разных оснований создаваемой ценности легла в основу известного спора английского и американского Кембриджей [7].

Целью данной статьи является сравнительный анализ трех альтернативных подходов к эквивалентности в распределении доходов (марксистского, неоклассического и институционального), определение их преимуществ и недостатков, «точек соприкосновения» и выявление перспектив неинституционального подхода.

1. Марксистский подход к распределению доходов.

Как известно, марксизм основывается на трудовой теории стоимости, утверждающей, что единственный фактором, создающим новую (добавленную) стоимость является труд, в то время как другие факторы (капитал, земля) участвуют в присвоении некоторой доли созданного трудом продукта. Мерой неэквивалентности в марксистском подходе является «степень эксплуатации», определяемая соотношением прибавочного и необходимого труда (или прибавочного и необходимого времени). Сама постановка проблемы о возможности присвоения чужих результатов, на наш взгляд, представляется вполне правомерной. Однако отрицание в марксизме производительности других факторов сильно преувеличивает масштабы эксплуатации.

Кроме того, критики марксизма обнаружили противоречие между I и III томами капитала: теорией стоимости и теорией цен производства. В унисон с ними современные представители направления, получившего название «аналитический марксизм», Дж. Рёмер и Я. Стидман утверждают, что норма эксплуатации не может быть вычислена без предшествующего расчета цен [20; 22]. Стоимость рабочей силы может быть определена только после того, как известны цены средств существования рабочего и членов его семьи, а также благ для социального воспроизводства рабочей силы. Дж. Рёмер обратил внимание на то обстоятельство, что заработная плата как превращенная стоимость рабочей силы, вопреки утверждению К. Маркса, определяется не только стоимостью средств существования рабочего и его семьи, а зависит от его успехов в классовой борьбе [20]. В своей книге «Общая теория эксплуатации и классов» (1982 год) Дж. Рёмер применил методологию социологии рационального выбора и теории игр для объяснения эксплуатации на рынке труда. В этой же работе он пришел к выводу, что эксплуатация воз-

никает не только в сфере производства, но и в сфере обмена, где важную роль играет сформировавшаяся система относительных цен [19], тем самым сделав шаг в сторону неоклассической теории.

Ограниченность марксистского подхода к проблеме эквивалентности в распределении доходов заключается и в том, что со времен К. Маркса характер социально-экономических процессов сильно изменился. В традиционном марксизме было принято писать об эксплуатации труда капиталом. Однако в современных условиях первичными собственниками капитала нередко являются домохозяйства, превращающие часть своего трудового дохода в сбережения в различных формах с целью увеличения будущего потребления. Таким образом, капитал-собственность в его денежном выражении и даже в квази-реальном, то есть фиктивном (когда речь идет об акционерных отношениях) уже не является привилегией исключительно класса капиталистов. Будучи по природе самовоспроизводящейся ценностью, капитал-собственность в современных условиях получает доход, определяемый в рамках теории временной ценности денег, то есть согласно некоей общественной норме дисконтирования. Такая цена денежного капитала является, с одной стороны, его альтернативной стоимостью, а именно, стоимостью отказа от текущего потребления в пользу будущего (если рассуждать в рамках неоклассической модели И. Фишера). С другой стороны, это цена его воспроизводства (если использовать марксистскую терминологию): при отсутствии необходимого вознаграждения капитал просто не будет предлагаться в необходимом объеме. Получается, что расплывчатый денежный и фиктивный капитал-собственность в современных условиях оплачивается по схеме, аналогичной той, что и труд. А это означает, что возможна эксплуатация не только труда, но и расплывчатого капитала. Но это не относится к собственникам аккумулированных денежных средств (банков, инвестиционных фондов и пр.), экономическая власть которых существенно выше. Таким образом, возможно неэквивалентное распределение доходов, получаемых от фактора капитал, а не только от фактора труд.

Далее по мере придания капиталу производительного характера его экономическая власть возрастает. Реальный капитал становится производительным, то есть функционирующим, не просто когда он приобретает форму

средств производства, но когда он объединяет все остальные факторы производства и превращает их в активы. Еще К. Маркс разграничил понятия «капитал-собственность» и «капитал-функция» [9, с. 412-418]. «Капитал-функция», в понимании неоклассиков, соединен с управленческим трудом и представляет собой уже самостоятельный фактор – «предпринимательскую способность». Главная задача этого фактора – объединять активы так, чтобы капитал приобрел функциональность, а вместе с ним приобрели это свойство и другие вовлеченные в производственный процесс факторы. В случае объединения может возникнуть синергетический эффект, и тогда появится сверхдоход в виде организационной ренты. Однако это еще не проливает свет на возникновение экономической прибыли, поскольку само ее происхождение может быть различно. Она может быть как результатом предпринимательских усилий, платой за риск, следствием благоприятной конъюнктуры или искусственно созданных барьеров в отрасли, так и результатом присвоения неоплаченного вклада других факторов.

Еще одним ограничением на использование марксистской теории распределения в ее чистом виде является то, что в современных условиях происходит «диффузия доходов» – проникновение одних форм факторных доходов в другие. Так, вознаграждения топ-менеджмента в акционерных обществах принимают вид заработной платы, а фактически носят симбиозный характер. Явление «диффузии доходов» существенно усложняет как количественную, так и качественную оценку эквивалентности вознаграждения чистых (в смысле идеальных) факторов производства.

2. Неоклассический подход к распределению доходов. Неоклассика базируется на следующих положениях, которые входят в «твердое ядро» учения и которые исключают проблему неэквивалентности в распределении доходов:

1) о существовании нескольких факторов производства, одинаково (хотя не в одинаковой степени) участвующих в создании новой (добавленной) стоимости (ценности) товара (блага). Этими факторами являются труд, капитал, земля, предпринимательская способность, информация (знание). Степень участия факторов производства в создаваемой ценности в неоклассике может быть определена на основе производственной функции. Так, в производственной функции типа Кобба-Дугласа (

$Y = A_0 K^\alpha L^\beta M^\gamma$) она соответствует коэффициентам α , β и γ , являющимся показателями эластичности выпуска по соответствующему фактору;

2) об остаточном происхождении прибыли как вознаграждения фактора «предпринимательская способность». При этом вопрос о разграничении разных частей прибыли остается слабо изученным местом неоклассической микроэкономики;

3) о распространении закономерностей сферы обмена на сферу распределения доходов. Так, согласно неоклассическому подходу, все факторы производства участвуют в полноценных рыночных отношениях. А распределение созданной ценности является результатом обмена услуг факторов производства на факторные доходы, что происходит в рамках соответствующей рыночной структуры. Важность сферы обмена в понимании неоклассиков заключается и в том, что в ней формируется система равновесных цен, которая обеспечивает общее равновесие;

4) отождествление равновесия, эквивалентности и справедливости. Неоклассики рассматривают рыночное равновесие как некое установившееся состояние (*status quo*), удовлетворяющее всех участников сделки (обмена). Из этого делается вывод, что равновесное состояние обеспечивает не только эквивалентность, но и рыночную справедливость – в либертарианском смысле.

Таким образом, в неоклассической теоретико-методологической системе не остается места для неэквивалентного распределения доходов, то есть присвоения чужих результатов.

Некоторое отступление от подобного понимания функционирования рыночных механизмов предприняла американский экономист Дж. Робинсон, которая позднее стала одним из виднейших представителей левого кейнсианства. В своей ранней работе «Экономическая теория несовершенной конкуренции» (1933), написанной пока еще в целом в духе традиций английского Кембриджа, Робинсон связала функционирование неконкурентных рыночных структур с появлением феномена эксплуатации труда [10].

Действительно, в условиях несовершенной конкуренции равновесие на рынке фактора производства, например труда, устанавливается таким образом, что возникает разрыв между

ценой спроса на труд, определяемой предельной производительностью труда, и ценой предложения труда, определяемой издержками удержания труда, или его альтернативной стоимостью. Поскольку равновесная цена на труд устанавливается на основе цены предложения, а не цены спроса, возникает дополнительный доход, который не оплачивается создающему его фактору и присваивается собственником фирмы или организатором производства (рис. 1).

Цену предложения труда, на наш взгляд, вполне можно трактовать как цену воспроизводства фактора труд: при меньшей оплате услуг труда данный фактор просто не будет предлагаться в необходимом количестве. Поскольку кривая предложения труда в современном неоклассическом подходе выводится на основе модели выбора между доходом и досугом, предложение труда при заданной ставке заработной платы определяется предельной нормой замещения досуга доходом и зависит также от возможности получения доходов альтернативным способом (социальных пособий и т.д.). Поэтому можно согласиться с мнением Р. Басария, что неэквивалентность распределения в современных экономических системах связана с «разной степенью мотивации труда» у рабочего и у капиталиста и с «разной настоятельностью вступления в сделку» [3, с. 197–198]. Оба условия, на наш взгляд, определяют более низкую норму замещения дохода досугом у рабочего, чем у капиталиста-предпринимателя, что находит свое отражение в более низкой цене предложения услуг труда.

Аналогичным образом кривая предложения капитала отражает условия воспроизводства фактора капитал и выводится из модели выбора между текущим и будущим потреблением И. Фишера. В этой модели на норму временного предпочтения влияет уровень доходов и редкость денежного (ссудного) капитала как фактора производства. В неконкурентных рыночных структурах равновесие на рынке капитала также формируется при существовании разрыва между ценой спроса на капитал, определяемой его предельным доходом, и ценой предложения капитала, определяемой его альтернативной стоимостью. Таким образом, владелец фирмы может присваивать не только ренту труда, но и ренту капитала.

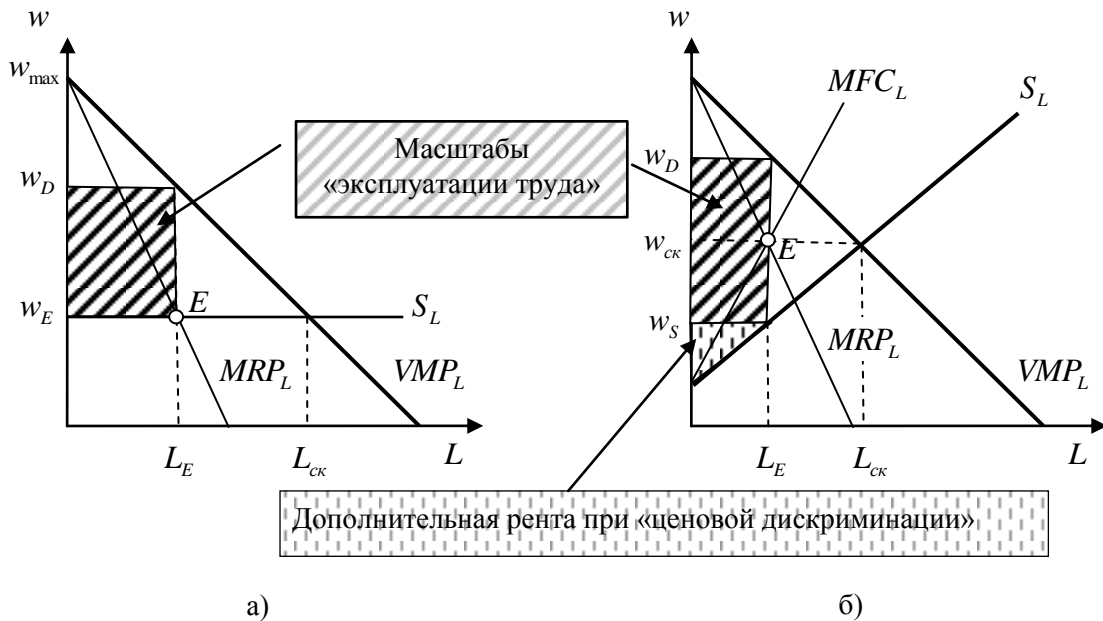


Рис. 1. Масштабы «эксплуатации труда» в подходе Дж. Робинсон:

- а) при монополии фирмы на рынке благ и конкурентном рынке труда;**
б) при монополии фирмы на рынке благ и монополии на рынке труда

Наконец, в рамках подхода, предложенного Дж. Робинсон, нормальная прибыль также может рассматриваться не просто как альтернативная стоимость предпринимательского ресурса, но и как цена его воспроизводства. При отсутствии нормальной прибыли становится невозможным удержание предпринимателя в рамках данной фирмы, и тогда предпринимательский ресурс не воспроизводится в необходимом объеме. Таким образом, экономическая прибыль (прибыль сверх нормальной) складывается из рента, получаемых от использования (эксплуатации в позитивном смысле) разных факторов. Однако для этого все факторы должны быть учтены, в том числе особые усилия и таланты предпринимателя, также созданные сообща активы длительного пользования.

Для выделения той части прибыли, которая связана со специфичностью предпринимательского ресурса, необходимо определение функции предельного продукта предпринимательского труда или предельной ставки вознаграждения за единицу риска (с последним еще возникает проблема измерения). В то же время нужно учитывать, что предпринимательский ресурс, в отличие от других факторов, наиболее разнороден, нередко относится к разряду специфических активов фирмы, поэтому его

вклад нельзя оценить на основе альтернативной стоимости. Его нельзя оценивать и на основе среднего значения для относительно однородной группы, иначе, согласно закономерности, открытой Дж. Акерлофом, более качественный ресурс просто будет уходить с рынка [1], престанет воспроизводиться, что для экономического развития еще хуже.

Глубинной коллизией неоклассического подхода является то, что монополия, в которой в принципе оказывается возможной эксплуатация факторов, рассматривается как разновидность равновесного состояния рынка, а, значит, удовлетворяющего все стороны обмена. Иными словами, неоклассиками смоделирована такая система отношений, в которой один из участников (чья целевая функция является целевой функцией самой модели) обладает явным встроенным преимуществом перед другими участниками (чьи интересы описываются в виде системы ограничений – то есть их нужно просто учитывать). В таком подходе завуалирована проблема неэквивалентного распределения доходов.

Обратим внимание также на ограниченность либертарианского подхода к справедливости, инкорпорированного в неоклассические модели, где ставится знак равенства между равновесием и справедливостью. Дополнение к

либертарианскому подходу в виде концепции процедурной справедливости Р. Нозика, согласно которой результат считается справедливым, если сам процесс был основан на справедливых правилах [18], означает некоторый шаг в сторону институционального подхода.

Исходя из сказанного, уточнение неоклассического подхода к проблеме распределения доходов нам видится:

а) в дальнейшем разложении производственной функции Кобба-Дугласа (или другой ПФ) на факторы, определяющие результат, так, чтобы не оставался 70-80% остаток Р. Солоу;

б) в регрессионном исчислении вклада каждого фактора. Составленная нами простейшая регрессионная модель свидетельствует о том, что в России в 2001-2011 годах доля фактора «занятые в национальной экономике» в произведенном ВВП составляла 60%, а доля фактора «инвестиции в основной капитал» – 38%. В то же время доля заработной платы и смешанных доходов в ВВП России в этом периоде в среднем равнялась 47%, что уже свидетельствует о неэквивалентности распределения. Однако наша модель пока не совершенна, требует конкретизации (не только разложения на факторы, но и избавления от указанного выше свойства «диффузии доходов»);

в) в создании равновесной модели для распределения остаточного дохода (общей ренты, в том числе конъюнктурного и инновационного характера), основанной на паритете целевых функций разных факторов.

Такой подход одновременно позволит избежать присущего неоклассике приоритета сферы обмена и вывести закономерности распределения из закономерностей сферы производства. А нахождение правила эквивалентности будет ориентиром для институциональной настройки системы, направленной на справедливое распределение доходов, хотя и не сводится к нему.

3. Институциональный подход к распределению доходов.

Будем исходить из того, что у институционального подхода три задачи. В методологическом плане он призван создать теорию, основанную на некоторых альтернативных неоклассике принципах (в том числе иных принципах эквивалентности и справедливости). В теоретическом плане главная задача неоинституционального подхода – избавить неоклассический подход от излишней рафинированности (идеальности) и приблизить его к

реальности. В практическом плане он призван предложить такое изменение правил, воздействующих на условия и стимулы поведения экономических субъектов, которое обеспечивает достижение новых базовых принципов.

Хотя институционалисты пока не создали своей теории распределения доходов, некоторые их положения указывают на те направления, в которых эта теория должна развиваться.

Во-первых, они расширяют экономические границы изучаемого явления, рассматривая его также в рамках правил, создаваемых и поддерживаемых в других сферах человеческого общества. В первую очередь, речь идет о социальных и этических институтах.

Одна из концепций социальных институтов системы распределения была предложена Дж. Ролзом. Его подход к справедливости в распределении основан на «максимизации долговременных ожиданий» наименее обеспеченных членов общества. На практике ролзианский подход в России частично используется при распределении межбюджетных трансфертов из Фонда финансовой поддержки регионов.

Для достижения справедливости в распределении доходов, согласно Ролзу, «... необходимо поместить социальный и экономический процесс в окружение соответствующих политических и правовых институтов. Без должной системы этих сопутствующих (background) институтов результат процесса распределения не будет справедливым» [12, с. 245]. И далее: «С точки зрения законодательной стадии, рационально застраховать себя и своих потомков от случайностей рынка. Действительно, этого, судя по всему, требует принцип различия. Но как только с помощью безвозмездных социальных выплат будет обеспечен должный минимум, вполне честно определять остаток совокупного дохода с помощью системы цен, предполагая, что она достаточно эффективна и свободна от монополистических ограничений и что были устранены неоправданные внешние эффекты» [12, с. 247].

К базовым институтам Ролз относит: 1) «справедливую конституцию», гарантирующую «свободы равного гражданства», свободу совести и мысли, а также «справедливую ценность политической свободы»; 2) справедливый процесс политического выбора правителей, поддерживаемый «честным равенством возможностей» (в противоположность формальному равенству); 3) поддержание, кроме

«обычных типов общественного капитала», «равных шансов на образование и культуру для людей со сходными дарованиями и мотивацией с помощью субсидирования частных школ, либо создания системы общественных школ»; 4) устранение «монополистических ограничений и барьеров» в деятельности фирм и частных ассоциаций; 5) гарантирование правительством социального минимума путем выплат по болезни и нетрудоспособности и «с помощью таких средств, как дифференцированные доплаты к доходу (так называемый негативный подоходный налог)» [12, с. 245–246].

Дж. Ролз высказал также свои соображения по поводу роли институтов справедливого налогообложения в распределении доходов. Двумя главными задачами налоговой системы он считал: 1) «корректирование в распределении богатства и предотвращение концентрации власти», которая «наносила бы ущерб справедливой ценности политической свободы и честному равенству возможностей». Это может быть обеспечено через введение налогов на наследство и дарение, а также ограничение самого наследования; 2) обеспечение производства коллективных благ, осуществления безвозмездных социальных выплат и «создания равенства возможностей в образовании» [12, с. 247–249].

Поскольку этические и социальные правила оказывают существенное влияние на функционирование экономических систем, они должны входить в арсенал тех конституционных (первичных) правил, которые учитываются при разработке правил-целей (вторичных) и инструментальных (третичных) правил. Кроме того, они должны легко «приводиться в действие». Так, представитель современной этической экономики Р.Т. Де Джордж пишет, что проблема справедливой заработной платы в США так остро не стоит, как в развивающихся странах, именно потому, что исторически там были выработаны и действуют социальные институты, ограничивающие эксплуатацию труда: законы о минимуме заработной платы, страхование по безработице, переговоры работодателей с профсоюзами [5, с. 617].

Социальные институты, о которых пишет Р.Т. Джордж, вполне могут быть инкорпорированы в современные неоклассические модели. В частности, из модели выбора между доходом и получением социального пособия следует, что, при наличии различий в индивидуальных нормах замещения досуга доходом,

увеличение социальной помощи приводит к уменьшению предложения труда при любой заданной ставке заработной платы. Одновременно это означает поднятие функции предложения труда вверх в направлении оси цен и увеличение цены воспроизводства рабочей силы. Социальные нормы и институты применяются при разработке разных форм участия работников в прибыли фирмы, увеличении той ее части, которая распределяется в социальные фонды. Иными словами, правила могут как изменять вид функций предложения факторов производства, так и играть роль встроенных инструментов распределения рентных доходов конъюнктурного или технологического (инновационного) происхождения.

Во-вторых, институционалисты признают существование трансакций разного типа: рыночных, управляющих, ратионирующих (Коммонс), что проливает свет на понимание реальных закономерностей, возникающих в сфере распределения доходов. А также позволяет преодолеть главный недостаток неоклассического подхода, заключающийся в перенесении на сферу распределения закономерностей сферы обмена.

Распределение не может быть адекватно объяснено на основе отношений обмена по следующим причинам. В отличие от обмена, предполагающего перемещение всего пучка прав собственности, распределение доходов, получаемых от факторов производства, является результатом временного перемещения только части прав собственности. В отличие от сделок обмена товарами и услугами, часто носящих типовой и повторяющийся характер, продажа фактора труд одним работником нередко обслуживается единичными и неповторяющимися трансакциями. В отличие от отношений обмена, отношения, возникающие в сфере распределения доходов, носят предустановленный и долговременный характер. Наконец, в отличие от сферы обмена, где в чистом виде присутствуют трансакции рыночного типа, отношения, возникающие в сфере распределения, обслуживаются трансакциями разного типа: как рыночными, так и управляющими. Если в первых присутствует экономическое равноправие сторон, то во вторых оно в полноценном виде отсутствует.

В свое время Р. Коуз связывал возникновение фирмы с эффективностью вытеснения рыночного механизма цен координацией иерархического типа [6, с. 35]. В то же время другие институционалисты обнаружили пере-

мещение рынков факторов производства, прежде всего рынка труда, внутрь фирмы [11]. Заметим, такое же перемещение происходит и для фактора «предпринимательская способность», и отчасти для фактора «капитал». За пределами фирмы остается лишь малая часть отношений. Действительно, количество внешних вакансий, предлагаемых для фактора труд, существенно меньше количества уже занятых рабочих мест. Однако внутри фирм полноценные торги отсутствуют, а трансакции носят гетерогенный характер. Иными словами, «внутренние рынки труда» уже не совсем рынки. Внешний рынок для предпринимательской способности еще более ограничен, а внутренний значительно трансформирован.

В-третьих, институциональный подход рассматривает фирму не как некий однородный экономический агент («вещь в себе»), а с точки зрения ее внутренней организационной структуры. Этот подход позволяет понять сложные отношения собственности, возникающие в современных корпорациях, которые влияют на процесс распределения доходов, в том числе помогут объяснить происхождение доходов топ-менеджеров.

Так, главное институциональное отличие современных корпораций от частных предприятий заключается в том, что в них юридически собственность владельцев капитала распространяется только на уставный капитал, но не распространяется на все активы. Иными словами, здесь титул собственности на активы (как это имеет место в частном предприятии) подменяется титулом собственности на капитал. Однако корпорация получает экономический эффект от функционирования объединенных активов. Таким образом, изначальная нечеткость прав создает благоприятную почву для их неявного присвоения. Особенность корпорации и в том, что в ней в большей степени, нежели в любом другом предприятии, происходит расщепление пучка прав собственности на объединенные активы, передача принадлежащей части их управленцам.

В традиционной иерархии прав собственности владение занимает фундаментальную позицию, ибо именно владелец объекта решает вопрос о передаче прав на другой уровень экономической власти. В корпорациях происходит своего рода «фундаментальная трансформация»: право владения превращается из основного, определяющего в нечто второстепенное и уязвимое. А права управления, использования и даже распоряжения, переда-

ваемые директорату, то есть исполнительной власти, приобретают главенствующую роль. Как известно, в связи с «передачей прав» возникают, как минимум, три проблемы: определение эффективных границ полномочий, проблема доверия и проблема контроля. Поскольку в крупных корпорациях эффективна передача больших полномочий исполнительной власти, две другие проблемы усиливаются многократно.

В корпорациях собственность на капитал сводится к владению одним фактором, который сам по себе не функционален, то есть без объединения с другими факторами он не способен приносить доход, либо этот доход ничтожен. В то же время управление распространяется на объединенные и функционирующие факторы, превратившиеся в активы. В этом смысле экономическая власть у управленцев может быть даже больше, чем у собственников-владельцев капитала.

Именно поэтому крупный собственник капитала для закрепления своей власти предпринимает действия двойного характера. Во-первых, наиболее важные (стратегические) управленческие функции он будет выполнять сам или передавать их наиболее приближенным людям (семье, клану и т.п.). К предпринимательским функциям такого собственника относятся: а) организация бизнеса как такового; б) объединение активов и определение профиля предприятия; в) определение стратегии развития предприятия; г) функции, касающиеся изменения активов (слияний, поглощений, развития производства). Иными словами, он сам превращается в главного управленца.

Во-вторых, он будет стараться установить неявные права собственности на специфические активы, которые приносят ему экономическую ренту. Еще представитель старого американского институционализма Т. Веблен, критикуя теорию производительности Дж.Б. Кларка, связывал происхождение прибыли с общественной властью капиталистов, позволяющих им присваивать результаты технологического прогресса, принадлежащие всему обществу [7, с. 18; 23]. Управленцы являются носителями специфической информации об особенностях работы предприятия, поэтому они могут присоединять к своему доходу и информационную ренту. Они присваивают ренты, получаемые от использования тех видов капитала, права собственности на которые не установлены или недоопределены, а именно: части нематериального капитала (торговых

марок, незарегистрированных авторских прав, ноу-хау), социального капитала (внешних связей), политического капитала (связей с носителями власти) фирмы и пр.

В то же время для присвоения и удержания организационной ренты предпринимательским фактором, на наш взгляд, создаются специальные институты:

1) *институт инсайдерской оценки управленческого труда*. Поскольку для проникновения на рынок предпринимательского труда устанавливаются собственные барьеры доступа (как формальные, так и неформальные), фактически цена управленческого труда определяется не на внешнем, а на внутреннем рынке. Да и элементов рынка, как уже говорилось, в этих отношениях не так уж много;

2) *институт вознаграждения за специфические функции* в области организации производства (связанные с принятием стратегических решений, касающихся развития бизнеса, в области договорных отношений, слияний, поглощений, преобразования активов и пр.). Поскольку такого рода деятельность нередко носит единичный и неповторяющийся характер, она не может быть оценена на основе стандартных тарифов, и возможности бенчмаркинга в этом плане тоже ограничены;

3) *институт бонусов* – институт присвоения переменной прибыли как вознаграждения за особые успехи в управлении и качество менеджмента. Современная бонусная система предусматривает даже выполнение бонусами роли «золотых парашютов» для менеджеров в случае кризиса.

Эквивалентное и справедливое распределение означает создание институциональных барьеров или ограничений для такой деятельности.

Проведенное исследование позволяет сделать ряд выводов.

1. Сфера распределения доходов является самостоятельной сферой со своими особенными трансакциями, и поэтому она не может быть полноценно описана на основе закономерностей сферы обмена, что предлагают нам неоклассические модели.

2. Традиционный марксистский подход, основанный на теории эксплуатации труда капиталом, верно подмечает проблему неэквивалентности, но в то же время обладает рядом недостатков, не позволяющих достоверно оценить степень эксплуатации: марксистские модели являются однофакторными, игнорируют важность ценового механизма, не учитывают

исторической трансформации некоторых факторов и явления диффузии факторных доходов.

3. Неоклассический подход основан на отождествлении рыночного равновесия, эквивалентности и справедливости, а также неполном учете всех факторов и их вклада, что позволяет представлять прибыль как остаточный доход. Неоклассические модели основаны также на принципе достижения целевой функции одного фактора при ограничениях, задаваемых другими факторами, что вуалирует проблему неэквивалентности в распределении доходов.

4. Построение альтернативных моделей с встроенной эквивалентностью отсылает нас к поиску правила соизмеримости качественно разнородных усилий. Удовлетворительное решение проблемы распределения общей ренты нам видится также в переформулировке самой модели. Принцип справедливости в нее может быть инкорпорирован в виде необходимости достижения паритета целевых функций различных факторов с учетом всех ограничений (в том числе условий воспроизводства предпринимательского ресурса).

5. Проблема распределения доходов в современном обществе носит во многом институциональный характер. Внедрение в неоклассические модели этических и социальных институтов видоизменяет функции предложения факторов и правила распределения общей ренты.

6. Неинституциональный подход позволяет обнаружить «великую трансформацию» прав собственности в современных корпорациях, в результате которой права владения оказались подчиненными правам использования. Поэтому собственник крупного капитала всегда будет оставлять основные предпринимательские функции за собой и трансформировать свое право владения капиталом в право управления объединенными активами. Для удержания организационной ренты, возникающей от их использования, создаются собственные институты: инсайдерской оценки управленческого труда, институт вознаграждения за особые функции и институт бонусов.

7. Особый интерес представляет присвоение доходов тех факторов, права собственности на которые недоопределены и в доорганизационном состоянии как бы находятся в «общественном достоянии» (в том числе достижений прошлых поколений). Нечеткость или отсутствие прав на некоторые специфические

активы обусловлена особенностями их функционирования (длительностью). В современной рыночной экономике организаторы производства заполняют царящий здесь институциональный вакуум специально создаваемыми институтами присвоения общественного дохода (в том числе торговыми марками и неразделенными авторскими правами).

Вышеперечисленные выводы представляются отправными точками дальнейшего анализа проблемы эквивалентного распределения доходов.

Литература

1. Акерлоф Дж. Рынок «лимонов»: неопределенность качества и рыночный механизм // В сб. THESIS. 1994. Вып. 5. – С. 91-104.
2. Балабанова Е.С. Социально-экономическая зависимость: теория, история и современность. – Н. Новгород: Изд-во Нижегородского университета, 2004.
3. Басария Р. К вопросу об эксплуатации труда в рыночной экономике // Общество и экономика. – 2007. – № 7. – С. 196-200.
4. Большая советская энциклопедия (1969–1978). В 30 т. – М.: «Советская энциклопедия / Словари и энциклопедии на Академике. URL: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/bse/>.
5. Джордж Р.Т. Де. Деловая этика / Пер. с англ. Р.И. Столпера. Т. 2. – СПб.: «Экономическая школа», М.: Издательская группа «Прогресс», 2001. – 560 с.
6. Коуз Р. Природа фирмы / В кн.: Природа фирмы: Пер. с англ. – М.: Дело, 2001. – С. 33-52.
7. Коэн А., Харкерт Дж. Судьба дискуссии двух Кембриджей о теории капитала // Вопросы экономики. – 2009. – № 8. – С. 4-27.
8. Малкина М.Ю. От теории равновесия – к новой теории эксплуатации // Terra economicus. – 2011. – Том 9. – № 4. – С. 15-22.
9. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Том третий. Книга III: Процесс капиталистического воспроизводства, взятый в целом. Часть 1. Главы I-XXVIII. Под ред. Ф. Энгельса. – М.: Государственное издательство политической литературы, 1961.
10. Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции. (Серия: «Экономическая мысль Запада»). – М.: Прогресс, 1986.
11. Розен Ш. Трансакционные издержки и внутренние рынки труда Природа фирмы / В кн.: Природа фирмы: Пер. с англ. – М.: Дело, 2001. – С. 127-131.
12. Ролз Дж. Теория справедливости / Научн. ред. издания проф. В.В. Целищев; пер. с англ. – Новосибирск: Изд-во Новосибирского университета, 1995. – 534 с.
13. Смирнов В. Об уровне эксплуатации в различных экономических системах // Общество и экономика. – 2003. – № 3. – С. 133-150.
14. Сраффа П. Производство товаров посредством товаров. – М.: ЮНИТИ, 1999.
15. Темницкий А.Л. Социальные и культурные проявления институтов неэкономической зависимости в сфере труда российских рабочих // Журнал институциональных исследований (Journal of Institutional Studies). – 2010. – Том 2. – № 1. – С. 35-53.
16. Adelman I. Development Economics: A Reassessment of Goals // American Economic Review 65, 1975, no. 2 (May).
17. Kuznets S. Economic development, the family, and income distribution. Selected essays. Cambridge: Cambridge University Press, 1989.
18. Nozick R. Anarchy, state and utopia. Oxford, 1974.
19. Roemer J.A. General Theory of Exploitation and Class. Harvard University Press, 1982.
20. Roemer J.A. New Directions in the Marxian Theory of Exploitation and Class // Analytical Marxism / J. Roemer (ed.). Cambridge: Cambridge University Press, 1986. P. 81-113.
21. Sen A. On Economic Inequality. Expanded edition. Oxford: Clarendon Press, 1997.
22. Steedman I. Marx after Sraffa. London: Verso, 1977. P. 47-48.
23. Veblen T. Professor Clark's Economics // Quarterly Journal of Economics, 1908, Vol. 22, No 2. P. 147-195.

Статья поступила в редакцию 19.01.2013