

**В.М. БОЖКО,**  
*Донецкий национальный технический университет*

### КРИТИКА ПРИНЦИПА ПРЕДЕЛЬНОЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ

Теория предельной производительности, положенная в основу неоклассической теории распределения, неоднократно подвергалась жесткой критике со стороны представителей самых различных направлений экономической теории за излишнюю абстрактность, отдаленность от практики. Предложенный еще Визером механизм определения цены фактора на основе последовательного увеличения привлекаемого в производство количества данного фактора при прочих равных условиях для современных масштабов производства и многообразия благ кажется, по меньшей мере, неудовлетворительным. В то же время, несмотря на массу недостатков, теория предельной производительности до сих пор не имеет достойной альтернативы. Такой альтернативой может стать институциональная теория распределения доходов, рассматривающая в качестве ключевого фактора экономическую власть.

Власть как фактор, в том числе ключевой фактор, распределения доходов впервые появляется в трудах представителей немецкой исторической школы, в частности Штольцмана, Штамлера (Stamler), Симмеля (Simmel) [1], а также М.И. Туган-Барановского в его "социальной теории распределения" [2]. В течение двадцатого века, периода "господства" неоклассики, проблема власти в распределении доходов, за редким исключением, практически не рассматривалась. Одним из таких исключений является неизвестная отечественному экономисту концепция "производительности и власти" (model of ability and power) Дэвида Грубба (David Grubb) [3]. Под производительностью в данном случае понимаются способности, умения, навыки индивида, позволяющие оказывать определенное влияние на экономические показатели деятельности фирмы.

Целью данной статьи является выявление несостоятельности неоклассического принципа предельной производительности

при формировании высоких доходов.

Основанием для формирования теории Грубба стал анализ статистических данных о доходах, который показал, что совокупное распределение доходов во всех западных странах характеризуется логнормальным законом распределения практически по всему диапазону. Исключение составляет доход 10% - 20% получателей наибольших доходов, для которых плотность распределения приобретает форму Парето. "Создается впечатление, что доход людей верхней части функции распределения выплачивается скорее согласно занимаемой ими должности, чем их производительности" [3, с. 188]. Грубб видит объяснение такого явления в поведении максимизирующей прибыль фирмы.

Не секрет, что на увеличение прибыли компании гораздо большее влияние оказывают средний и топ-менеджмент, чем обычный служащий. Соответственно, фирмы, заинтересованные в максимизации своей прибыли, предлагают высшему руководству высокие заработные платы, поскольку понимают, что даже небольшое улучшение в деятельности управленцев может привести к заметному росту объема производства. Кроме того, на высокие оклады топ-менеджмента оказывает влияние конкуренция работодателей за лучшие кадры. Однако, неужели разница между производительностью менеджера и рядового служащего настолько разительна, как и разница в уровне их окладов? С точки зрения Грубба, чем более высокую должность занимает получатель дохода, тем меньше его оклад обусловлен производительностью труда данного работника, и тем теснее он коррелирует с объемом власти, предоставляемой занимаемой им должностью.

Грубб приводит математическое доказательство своей точки зрения. В состоянии равновесия фирма максимизирует

© В.М. Божко, 2008

прибыль, принимая во внимание численность персонала, а также свою внутреннюю организационную структуру. При этом некоторые должности имеют возможность большего воздействия на выпуск, чем другие. При написании производственной функции компании это можно учесть следующим образом:

$$Q = Q(A_1, A_2, \dots, A_i, \dots) \quad (1)$$

где  $Q$  - выпуск, определенный в денежных единицах, и  $A_i$  - производительность индивида, определенная в некотором произвольном масштабе, на  $i$ -той должности. Тогда "власть над производством" (power over production) должности  $i$  определяется как  $P_i = \partial Q / \partial A_i$ . В целом, она будет меняться в зависимости от производительности всех работников компании. Для фирмы формируется шкала заработной платы  $W(A)$ , устанавливающая стоимость найма работника с производительностью  $A$ . Прибыль задается как  $\Pi = Q - \sum_i W(A_i)$ . Условие максимизации прибыли следующее

$$P_i = \partial Q / \partial A_i = dW(A_i) / dA \quad \text{для всех } i \quad (2).$$

Теперь рассмотрим экономику в целом. Если два вида работы характеризуются такими параметрами, что  $P_1 > P_2$  и  $A_1 < A_2$ , и менее способный человек занят на более влиятельной работе, то общий объем производства увеличится, если эти два индивида поменяются местами, в случае, если распределение рабочих мест не осуществляется властью. Грубб рассматривает именно такой случай. Учитывая конкурентное поведение, произойдет обмен рабочими местами, и в новом равновесии люди с большими способностями будут заняты на местах с большей властью. Тогда будет четко прослеживаться растущая функция  $P(A)$ , устанавливающая связь между полномочиями рабочих мест и способностями тех, кто их занимает. Таким образом, уравнение (2) можно проинтегрировать. Принимая, что человек с нулевыми способностями получает нулевую заработную плату, имеем

$$W = \int_0^A P(A') dA' < P(A) \cdot A \quad (3)$$

Объединение (2) и (3) позволяет сделать вывод, что эластичность дохода относительно способностей индивида  $\eta_{WA} = (A/W) \cdot (dW/dA)$  больше 1. Это означает, что доход более неравномерно распределяется, чем способности [3, с. 188]. Данное утверждение выделяет рассматриваемую теорию среди других.

В модели производительности и власти предполагается, что усилия, прикладываемые индивидом в различных видах деятельности, пропорциональны количеству создаваемого им продукта. Однако это касается лишь индивидуальной занятости, так как в этом случае для всех таких рабочих мест характерно обладание одинаковой степенью власти. Возникновение же рабочих мест с большими властными полномочиями обусловлено тем, что совместное производство, основанное на кооперации сотрудников компании, более эффективно, чем производство, где каждый работает в одиночку. Власть начинает играть роль при формировании доходов в силу иерархической организации компании.

Различия власти связаны с неделимостью рабочих мест. Исходя из того, что  $\eta_{WA} > 1$ , совокупная заработная плата двух сотрудников, производительность каждого из которых равна  $A/2$ , меньше, чем заработная плата сотрудника с производительностью  $A$ . И максимизирующая прибыль фирма наймет только одного человека, именно этого последнего, если при этом выпуск будет больше. Это, вероятно, касается тех должностей, которые, прежде всего, имеют дело с принятием решений. "Точное и быстрое принятие решений требует объединения в одной голове солидного опыта и знаний, и два человека с несколько меньшими опытом и знаниями не смогут стать приемлемой альтернативой: для данного вида деятельности [профессиональные] способности не являются аддитивными, что делает рабочие места неделимыми" [3, с. 189].

В простой иерархической модели

фирмы работники объединены в отдельные ранги, при чем каждый служащий одного ранга имеет фиксированное число подчиненных уровня ниже. Если на самом нижнем уровне находится производственный работник, то зависимость количества служащих  $N$ , под контролем которых находятся производственные рабочие в количестве  $S$  и более, приобретает форму Парето  $N(S) = S^{-\alpha}$ , где  $N(S)$  имеет постоянную эластичность относительно  $S$ . Поскольку оклады растут в соответствии с этими рангами, распределение доходов также принимает форму Парето. Оплата труда руководящих должностей осуществляется именно по этому правилу. Возникает вопрос, почему

в условиях фирмы, максимизирующей прибыль, оклад работников, по-видимому, скорее зависит от служебного положения, чем от его производительности. И почему это касается только получателей больших доходов?

В поиске ответа на эти вопросы Грубб проводит масштабный анализ данных о доходах рабочих и служащих восьми развитых стран, среди которых Германия, Великобритания, Франция, Австрия, Нидерланды, Австралия, Новая Зеландия и США. Целью данного исследования было выявление законов распределения получателей доходов в зависимости от уровня доходов.

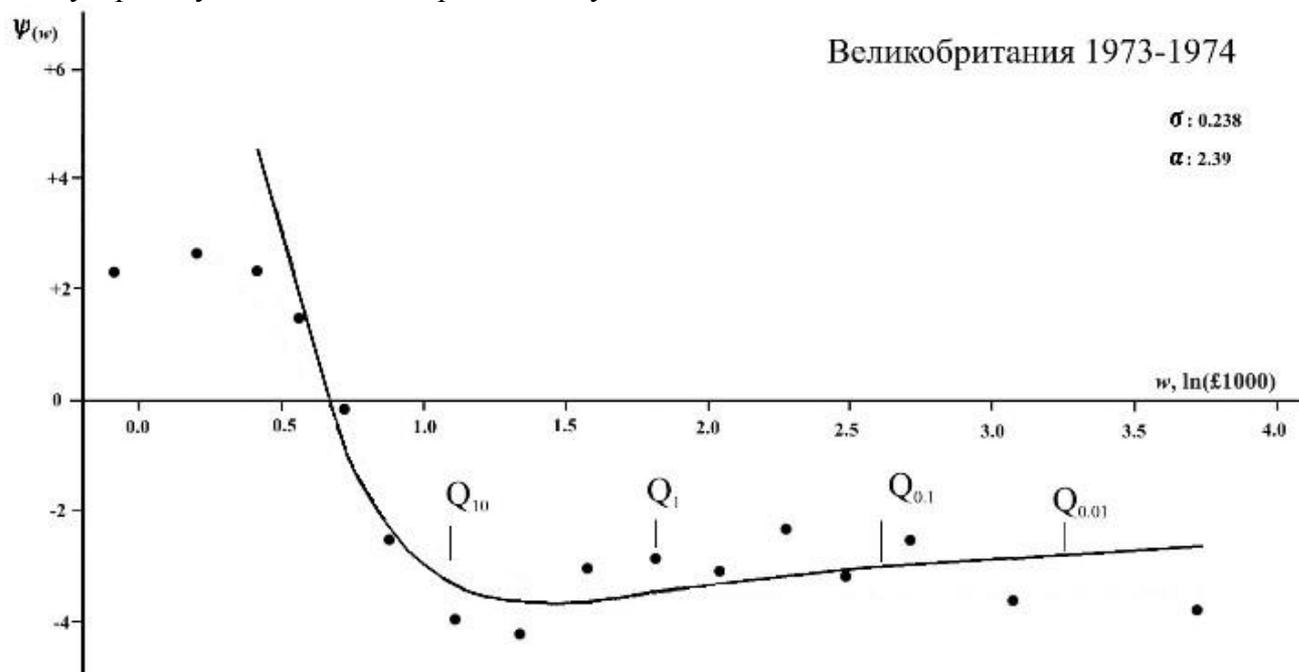


Рис. 1. Плотность распределения получателей доходов в Великобритании в 1973-1974 гг. [3, с. 191]

На рисунке 1 в двойных логарифмических координатах представлен один из графиков зависимости плотности распределения получателей доходов в Великобритании, полученный Груббом в ходе его исследования. Для анализа использовались данные налоговых деклараций о доходах мужчин, работавших как полный рабочий день, так и частично занятых, а также сезонных работников. Интерес представляет верхняя часть выборки, где представлены получатели самых высоких окладов. Квантильные уровни доходов соответствуют точкам, обозначенным  $Q_{10}$  (верхний де-

циль),  $Q_1$  (верхний процентиль) и  $Q_{0.1}$  (верхний миллиль). На графике хорошо видно, что распределение получателей доходов имеет логнормальную форму до тех пор, пока дело не касается высоких доходов. Начиная с верхнего дециля ( $Q_{10}$ ), кривая приобретает форму Парето распределения. Такая же картина наблюдается и в других исследуемых странах: в некоторых немного не доходя, в некоторых – несколько позже верхнего дециля, но график распределения меняет форму логнормального распределения на Парето. Учитывая иерархическую организацию фирмы, это

позволяет сделать вывод о том, что пропорциональные различия в окладах должностей следующих друг за другом рангов увеличиваются при приближении к вершине иерархии.

Приведенные Груббом данные свидетельствуют о существенной роли власти в дифференциации доходов. "Наделенные наибольшей властью должности в экономике (одна на миллион) характеризуются степенью влияния на производство почти в 200 раз большей от среднего уровня, и оплачиваются приблизительно в 100 раз выше, чем среденедоходные, хотя занимают их люди, со способностями только в 1,5 - 3 раза выше средних" [3, с. 192]. Высокий доход гораздо больше обусловлен положением, занимаемым работником, чем его производительностью, хотя, безусловно, достигнуть такого положения без определенных способностей практически невозможно. Служащего, которого сместили с должности, ожидает сокращение дохода, хотя его производительность на новом месте может быть даже больше.

К похожему выводу приходит М.Лощинин, современный украинский ученый экономист, активно разрабатывающий теорию современного рыночного социума. Он делит все украинское общество на три класса – бедные, средний класс и власть, которая как статистический ансамбль характеризуется богатством и контролируемые потоками. При чем стационарная устойчивая власть имеет степенной закон распределения плотности своих участников ("закон Парето") по богатству и контролируемому потоку с показателем ровно минус два [4, с. 95]. Динамический же "диапазон богатств или контролируемых потоков участников реальной власти столь велик (например,  $10^5$  раз), что нет таких гуманитарных или профессиональных качеств, которые могли бы ему соответствовать" [4, с.95]. Другими словами, никакое гуманитарное или профессиональное качество человека не способно варьироваться в том же диапазоне, в каком варьируются контролируемые потоки.

Как и любая теория, концепция производительности и власти не лишена опре-

деленных недостатков. Прежде всего это касается измерения (или ранжирования) производительности индивидов. Существуют доказательства, основанные на экспериментальных проверках способностей индивидов выполнять определенную работу, что производительность – величина, не имеющая отдельной размерности, измеримой шкалой оценок [3, с. 193]. Отдельная мера  $A$  является лишь приблизительной величиной, полезной для теории, но не обязательно справедливой на практике.

Кроме того, несправедливо связывать Парето распределения высоких доходов только с иерархической организацией современного производства. Следует учитывать, что Парето распределение касается не только размера фирмы, но и многих других переменных, влияющих на формирование доходов работников данной компании. Например, если рассматривать должность главного архитектора, очевидно, что ему будут доверять наиболее крупные строительные подряды и контракты, которые, в свою очередь, также распределены по Парето закону. То есть, за конкретный период времени основной доход крупной строительной организации формируется за счет нескольких реализуемых подрядов, хотя их число составляет всего около 20% (в среднем) от общего числа заключенных сделок. Самые ответственные дела доверяют наиболее выдающимся адвокатам. Как рассуждал Майер, "доход чрезвычайно способного юриста превышает доходы средних юристов и потому, что он выигрывает больше дел, и потому, что ему поручают наиболее важные случаи" [5, с. 194].

Чем же может быть полезна рассмотренная теория для формирования властной концепции распределения доходов? Прежде всего, она показывает, что взаимосвязь между доходом работника и его производительностью наблюдается лишь для получателей низких и средних доходов. При достижении верхнего дециля выборки какая бы то ни было связь теряется и на первое место выходит фактическая должность, которую занимает данный сотрудник. Если бы предельный продукт каждого работника, как утверждает теория пре-

дельной производительности, соответствовала бы его цене, плотность распределения получателей доходов характеризовалась бы логнормальным законом на всей своей протяженности. Проведенные же Груббом исследования показали, что во всех анализируемых странах получение высоких доходов обусловлено скорее властью занимаемой должности, чем непосредственной способностью индивида влиять на экономические показатели производства.

Однако, приведенная теория касается лишь доходов наемных работников. Тем не менее, Парето распределение, при чем с тем же показателем – ровно минус два, характерно и для крупнейших фирм. Об этом свидетельствует анализ годовых объемов продаж 2000 самых крупных зарубежных фирм в 2003 году, проведенный Лощинным М., Лекарем С. и Приваловым Ю. [6, с. 25]. В том же исследовании показано, что распределение 400 самых богатых граждан США в 2000 году также характеризуется законом Парето с тем же показателем [6, с. 25]. Отсюда можно утверждать, распределение доходов подчиняется строгой закономерности, которая никак не согласуется с теорией предельной производительности. По крайней мере, когда речь заходит о высоких контролируемых потоках, которые, между прочим, составляют львиную долю всех потоков.

Проведенный анализ позволяет сделать следующий вывод: для определенных категорий доходов принцип предельной производительности не действует даже на теоретическом уровне. В современных условиях многие должности, связанные, прежде всего, с принятием решений, характеризуются "неделимостью", то есть определенную деятельность (управленческую, креативную) эффективно (а здесь рассматривалось поведение максимизирующей прибыль фирмы) может осуществлять только одно лицо. Соответственно, сам процесс последовательного увеличения единиц труда, выполняющих данную работу, невозможно. Отсюда, по определению, невозможно и определение величины предельной производительности, на основе

которой, как утверждает неоклассическая теория распределения, устанавливается величина дохода на единицу труда. С другой стороны, на объяснение процесса формирования доходов таких лиц может претендовать властная концепция функционального распределения доходов.

Теория производительности и власти, рассмотренная в данной статье, базируется на анализе данных только о таком виде доходов, как заработная плата работников и оклады служащих. Однако, распределение заработной платы является поверхностной проблемой, отражающей обусловленность формирования цен на факторы производства властью, принадлежащей их собственникам. В свою очередь, эта проблема открывает более глубокие, фундаментальные вопросы распределения доходов между участниками производства. Каков механизм влияния обладающих властью собственников факторов производства на процесс распределения созданного продукта? Кому из участников производства в действительности принадлежит власть в современной экономике развитых и постсоциалистических стран? Следует ли вмешиваться государству в процесс первичного распределения доходов с целью нивелирования вмешательства преобладающей стороны? В ответах на эти и другие вопросы состоит перспектива формирования целостной властной концепции функционального распределения доходов.

### Литература

1. Eugen von Böhm-Bawerk. Control or Economic Law? (Translating by John Richard Mez). South Holland, Illinois: Libertarian Press, 1962.
2. Туган-Барановский М.И. Избранные сочинения. В 2-х т. Научный редактор вступительной статьи Л.И. Дмитриченко. Т.2. Основы политической экономии. – Донецк: ДонГУЭТ, 2004. – 686 с.
3. Grubb D. Ability and Power over Production in the Distribution of Earnings // The Review of Economics and Statistics, Vol. 67, No. 2. (May, 1985), pp. 188-194.
4. Лощинин М. Памяти Ильи Приго-

жина // Економіст. – 2005. – №1. – С.65-97.

5. Thomas Mayer. The Distribution of Ability and Earnings // The Review of Economics and Statistics, Vol. 42. (May, 1960), pp. 189-195.

6. Лекарь С., Привалов Ю., Лощинин

М. Сопоставление статистик бизнеса и физических лиц // Економіст. – 2007. – №10. – С.12-28.

Статья поступила в редакцию 15.01.2008

**І.Л. ЛЕОНІДОВ, к.е.н., доцент,  
Національна металургійна академія України**

### УПРАВЛІННЯ ТРАНСФОРМАЦІЄЮ ІНСТИТУТУ ВЛАСНОСТІ З ПОГЛЯДУ ПРИВЛАСНЕННЯ

Управління трансформуванням української економіки поки що не забезпечило формування ефективного інституту власності. Становленню останнього безперечно сприяли різноманітні обґрунтування прийняття управлінських рішень з погляду посилення "мотивації власника" [1], реструктуризації форм власності й господарювання [2], залучення інвестицій [3] тощо. Нажаль названі обґрунтування переважно націлені на прийняття управлінських рішень, що удосконалюють поверхневі форми інституту власності й не приділяють достатньої уваги його сутності – привласненню.

Мета статті, спираючись на еволюційний метод і міждисциплінарний підхід, акцентувати увагу на змісті привласнення, його тенденціях, врахування яких сприятиме економічному обґрунтуванню прийняття управлінських рішень щодо формування ефективного інституту власності.

Останній у інституціональному середовищі є основним і ґрунтується на економічних відносинах привласнення. У економічній літературі альтернативні погляди на зміст, складові привласнення обумовлюються, насамперед, особливостями пізнання – причинно-наслідкового, функціонального та іншого.

Наприклад, поняття "первинне привласнення" й "вторинне привласнення" [4,78-85; 5,15] розділено з погляду причинно-наслідкових зв'язків. Розуміння первинного привласнення є невіддільним від процесу праці, як "привласнення даного природою для людських потреб, загальна умова обміну речовин між людиною та

природою" [6, 95]. За сутністю це привласнення становить діяльний процес втілення, переносу сутнісних сил безпосереднього виробника на предмет, з яким він "працює" (яким оволодіває, який створює), тобто процес самореалізації сутнісних сил виробника. Ця форма привласнення реалізується у створенні нового продукту, який в уречевленій формі містить у собі сутнісні сили виробника і тому є для нього своїм. Тобто первинне привласнення не містить процесів і відносин, що опосередковують перехід продукту виробництва у приналежність (власність) або безпосереднього виробника або іншої особи (окрім інтелектуальної власності). "Перехід продукту виробництва у приналежність (власність) виробника чи іншої особи – це форма виявлення ... вторинного привласнення – привласнення економічними відносинами (соціально-економічною стороною виробничих відносин)" [4, 79].

Функціональні дослідження привласнення відокремлюють поряд з ним поняття "приналежність", які нерідко вживаються як тотожні [7, 10]. Їх розуміють різними моментами процесу самореалізації людських творчих сил. У приналежності виділено функціональне спрямування на зовнішній предмет, переважно чужий, який людина намагається зробити своїм. Привласнення "... як правило, фіксує об'єктивізацію суб'єктивності даного суб'єкта самореалізації творчих сил. У привласненні завжди виражається міра суб'єктивного, власного, персонального, особистого..."

© І.Л. Леонідов, 2008