

Лекция 39

Функциональное распределение дохода

У БАРБОСА ЕСТЬ ВОПРОСЫ. Как должен распределяться доход?

РАЗДЕЛ 1. О распределении в целом

РАЗДЕЛ 2. От чего зависит доход фактора

РАЗДЕЛ 3. Из истории исследования проблемы распределения

РАЗДЕЛ 4. Статистика доходов



БАРБОС. Ясно как — по справедливости. То есть поровну. А если не делится? Говорят, в свое время пираты придумали очень справедливый принцип. Скажем, два пирата завладели одним золотым кувшином, одним персидским ковром, одним крупным алмазом, ну и так далее. Всего по одному. Так вот, один пират раскладывает все награбленное на две кучки, как ему кажется, равноценные. А другой выбирает кучку. По-моему, очень справедливо.

ИГОРЬ. Прежде чем заняться проблемами распределения, нужно договориться, о распределении чего мы будем говорить.

АНТОН. Конечно, ведь слово *распределение* употребляется в разных значениях. Например, парламент распределяет бюджетные расходы между министерствами и ведом-



ствами, банк распределяет средства между заемщиками. Выпускники советских вузов проходили процедуру «распределения» — каждому назначалось место будущей работы. Но мы ведь будем говорить не об этом.

ИГОРЬ. И не о распределении атмосферных осадков по сезонам. И не о распределении вероятностей.

БАРБОС. Помню, как-то хозяин помогал приятелю чинить автомобиль.

Оба они ругали какой-то распределительный вал. Этот вал их очень волновал. Не о нем ли они собираются поговорить?

АНТОН. А еще есть распределение ресурсов по сферам их использования. ИГОРЬ. Здесь более уместен термин *размещение*. Кстати, английские термины тоже различаются. Русское слово *размещение* соответствует английскому *allocation*, образованному от латинского *locus* — «место». Так что русский термин «размещение» достаточно точно соответствует и английскому, и латинскому оригиналам и, что важнее, существу явления.

АНТОН. А *распределение* — эквивалент английского *distribution*.

ИГОРЬ. Да, и эти слова имеют много разных значений. Но мы будем говорить о распределении дохода.



АНТОН. О распределении дохода у нас уже шла речь во втором выпуске. Правда, тогда нас интересовал вопрос о распределении доходов между людьми с чисто количественной стороны. Источники доходов нас не интересовали.

ИГОРЬ. Вот именно. А теперь мы рассматриваем домашние хозяйства как продавцов факторов производства, и нас будет интересовать распределение дохода между факторами. БАРБОС. Интересно, а я — фактор или не фактор? Достанется мне что-нибудь при распределении или нет? Меня, конечно, интересует не косточка, а справедливость. Хотя, честно говоря, пресловутая косточка — это тоже не так уж плохо... АНТОН. Но ведь во всех предыдущих лекциях этого выпуска мы только об этом и говорили. Мы говорили о ценах факторов, об удерживающем доходе, о ренте, о предпочтениях между доходом и досугом... Нужно ли теперь еще особо говорить о распределении?

ИГОРЬ. Некоторые экономисты считают, что говорить больше не о чем. А в прежние времена вопрос о распределении считался главным вопросом политической экономии. Тебе ли при твоём увлечении историей не знать этого?

АНТОН. Конечно, его связывали с распределением

дохода между классами или сословиями. И очень много спорили не о том, как распределяется доход, а о том, как он *должен* распределяться.

ИГОРЬ. В позитивной экономике не принято употреблять слово «должен». БАРБОС. Но все-таки хозяин должен меня кормить, выводить гулять...

Да мало ли еще чего!

АНТОН. Разумеется. Но что делать людям, не обладающим никакими факторами производства? Скажем, инвалидам.

ИГОРЬ. Я понимаю тебя, мой гуманный друг. Разумеется, они должны получать пособия. Получатели факторного дохода платят налоги, делают взносы в разные специальные фонды, а нетрудоспособные получают пособия, пожилые — пенсии, студенты — стипендии и так далее. Но это — *перераспределение* дохода, первоначально распределившегося в виде платы именно за факторы. В результате перераспределения возникает то самое распределение дохода между людьми, о котором говорилось во втором выпуске. И именно к нему наряду с экономическими применимы этические критерии.

АНТОН. Так существуют ли проблемы распределения, достойные нашего внимания?

ИГОРЬ. По-моему, существуют. Например, вопрос

о том, равна ли выручка фирмы сумме выплачиваемых ею факторных доходов. И полностью ли распределяется национальный доход по факторам.

АНТОН. Да-да, так называемая проблема исчерпаемости. И еще: от чего зависят пропорции этого распределения. И почему доли отдельных факторов изменяются во времени. ИГОРЬ. В каком-то смысле теория распределения суммирует все, чем мы до сих пор занимались.

АНТОН. Конечно. Мы разбирали рыночный механизм, внимательно изучали его детали — домашние хозяйства, фирмы. Затем смотрели, как эти детали сопрягаются друг с другом, занимались товарными и факторными рынками. Пора переходить к общей сборке механизма.

ИГОРЬ. Я знал, что ты любишь поковыряться в технике, но не подозревал, что ты уже мыслишь шестеренками и шатунами. А чему же ты уподобишь теорию благосостояния, которой мы займемся в следующем выпуске?

АНТОН. Что может быть после сборки? Отладка, регулировка...

БАРБОС. Хозяин любит разбирать швейные машины. Потом, конечно, он их собирает. Каждый раз остаются лишние детали. А машины почему-то работают.

РАЗДЕЛ 1

О распределении в целом

- В чем заключается источник доходов?
- В наших производящих капиталах, кои суть: наши промышленные способности, капиталы собственно так называемые и капиталы земли.
- Каким образом происходит новая ценность из сих постоянных ценностей?
- Действия наших производящих капиталов соединяет полезность с произведениями; сия полезность дает им ценность; а ценность составляет доход владельцев производящих капиталов...
- Кому принадлежат ежедневные произведения народа?
- Они принадлежат промышленникам, капиталистам, владельцам земли, кои или сами, или посредством своих орудий, суть творцы сих произведений и коих мы посему назвали производителями.

Ж.-Б. Сэй. Начальные основания политической экономии

В экономической науке распределение всегда считалось очень важным объектом исследования. Представители классической школы и их последователи относили его к одной из четырех фаз экономической деятельности наряду с производством, обменом и потреблением благ. Зачастую термин «теория распределения» относят ко всей части экономической науки, связанной с анализом факторов производства.

Изучая принципы и результаты распределения, мы решаем третью «фундаментальную проблему экономики» (см. «ЭШ», вып. 1) — кому достанутся результаты производства, кто и сколько в итоге получит.

Экономистов же, как правило, интересует распределение доходов. «Деление доходов между людьми и распределение их по факторам — это две различные задачи», — писал в начале нашего века Ф. Визер.¹ И сейчас экономисты обычно различают два вида распределения доходов и исследуют их часто отдельно друг от друга — персональное и функциональное распределение.

¹ Визер Ф. Теория общественного хозяйства // Австрийская школа в политической экономии: К. Менгер, Е. Бем-Баверк, Ф. Визер. М., 1992. С. 458.

Персональное и функциональное распределение дохода

Персональное (индивидуальное) распределение доходов — определение долей отдельных домохозяйств в совокупном доходе. Мы уже затрагивали эту тему в вып. 2 «ЭШ». Это соотношение богатых и бедных в обществе, неравенство и прочие проблемы социальной дифференциации, которые зачастую требуют неких нормативных, этических оценок. Об этом мы еще будем говорить в следующем выпуске журнала.

Функциональное распределение дохода — определение долей совокупного дохода, приходящихся на каждый фактор производства. Именно этому и будет посвящена данная лекция.

При обсуждении функционального распределения значительно меньшую роль можно отвести неким нормативным построениям. Если разговор о распределении между гражданами можно вести в терминах «справедливости» и «несправедливости», то, говоря о функциональном распределении, современный экономист неоклассического толка, как правило, ни о какой справедливости не упоминает. Доход распределяется между факторами (точнее говоря, между собственниками факторов) в определяемых рынком пропорциях — и все. В дальнейшем, упоминая слово «распределение», мы будем иметь в виду именно функциональное распределение дохода.

Рассмотрим простейшую модель распределения дохода, игнорирующую такие «возмущающие факторы», как налоги, законодательные ограничения, соответствующие традиции и обычаи и т. п.

Фирма продает произведенный ею товар на рынке и получает некую выручку от его продажи. Куда идет эта выручка? На оплату использованных факторов производства. Естественно, что их собственники претендуют на возмещение понесенных затрат, т. е. на свою долю общего дохода. Каждая из этих долей, как вы уже знаете, носит свое название (см. таблицу).

Фактор производства	Собственник фактора	Доход на фактор
Труд	Работник	Заработная плата
Земля	Землевладелец	Рента
Капитал	Капиталист	Процент на капитал

Каждая совокупность собственников определенного фактора в обществе часто называется общественным классом. Мы можем рассматривать распределение как на уровне всего общества, т. е. распределение национального дохода между классами, так и на уровне отдельной фирмы — распределение дохода фирмы между конкретными собственниками ресурсов.

Об агрегированных факторах производства см. лекцию 31, раздел 1

Многие государства регулярно публикуют статистику, из которой можно определить, как на уровне страны происходит распределение доходов, т. е. какую часть национального дохода получают наемные работники в виде заработной платы, какую — капиталисты в виде дивидендов на акции, какую — собственники земли.

Однако всегда следует помнить, что очень часто один и тот же человек может выступать в роли собственника нескольких факторов. Например, рабочий ЗИЛа может владеть несколькими акциями своего завода, получая два разных вида дохода — зарплату и дивиденды; североамериканский фермер может быть собственником сразу всех факторов, владея и землей, и сельскохозяйственными орудиями, и своим трудом. Поэтому четкое разграничение собственников факторов применяется как упрощающая абстракция, а не как «руководство к действию». Еще Дж. С. Милль упоминал лишь три страны — Британию, Голландию и Бельгию, «в которых используемые в сельском хозяйстве земля, капитал и труд составляют, в общем, собственность различных лиц. Обычно один и тот же человек обладает либо двумя, либо тремя обязательными элементами производства», — писал он полтора века назад.² Впрочем, Смит об этом писал более двух веков назад: «Огородник, который обрабатывает собственный огород своими руками, соединяет в своем лице три различных лица: землевладельца, фермера и рабочего. Его продукт поэтому должен ему оплачивать ренту первого, прибыль второго и заработную плату третьего».³

² Милль Дж. С. Основы политической экономии. М., 1980. Т. 1. С. 390.

³ Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. Книги I—III. М., 1992. С. 172–173.

Проблема исчерпаемости

Впрочем, когда заходит речь о функциональном распределении дохода, возникает еще один вопрос: равен ли общий доход производственной системы (выручка фирмы или национальный доход) сумме факторных доходов?

Рассмотрим фирму, действующую в условиях конкуренции и на рынке ее продукта, и на рынках используемых ею факторов. Как мы уже знаем из предыдущих лекций, фирма потребляет каждый (i -тый) фактор в таком количестве x_i , что выполняется равенство

$$P \cdot MP_i = p_i,$$

где P — цена продукта; p_i — цена фактора; MP_i — предельный продукт рассматриваемого фактора. Доход собственника i -того фактора, очевидно, равен $p_i \cdot x_i$ и определяется *предельным* продуктом фактора.

С другой стороны, общая выручка фирмы — она равна $TR = P \cdot Q$ — определяется *общим* продуктом Q всех взаимодействующих в процессе производства факторов. Это-то обстоятельство и вызывает сомнение в том, что сумма доходов собственников факторов непременно должна равняться общей выручке фирмы. Может быть, какая-то часть выручки останется нераспределенной? Кому она достанется? А если, напротив, выручки не хватит для уплаты владельцам факторов причитающегося им дохода, то откуда возьмется недостающая сумма?

Этот вопрос получил в экономической науке название *проблемы исчерпаемости*. Правда, экономистов интересовал вопрос не только об исчерпаемости выручки фирмы, но и об исчерпаемости национального дохода.

Рассмотрим все общественное производство как единый производственный объект, потребляющий первичные производственные факторы и выпускающий то, что называют национальным продуктом. В вещественном отношении этот продукт весьма неоднороден, и измерить его количество можно лишь в ценностном выражении. Поскольку при таком измерении продаваемый продукт и выручка от его продажи численно равны друг другу, нацио-

нальный продукт численно равен национальному доходу.

Национальное производство во многом аналогично фирме. Связь между объемом национального продукта Y и потреблением факторов здесь также описывается производственной функцией

$$Y = f(X_1, X_2, \dots, X_n).$$

Производственная функция национального продукта в отличие от производственных функций фирм фиксирует не только сложившуюся в обществе технологию, но и существующие механизмы размещения ресурсов. Впрочем, в понятие «технологии» общественного производства в целом можно включить и эти механизмы. Во всяком случае производственные функции обоих типов имеют аналогичные количественные характеристики. Подобно тому, как это было нами выяснено для отдельной фирмы, цена i -того фактора в условиях равновесия определяется его предельным продуктом:

$$p_i = \frac{\partial Y}{\partial X_i},$$

а доходы собственников i -того фактора выражаются равенством

$$p_i \cdot X_i = \frac{\partial Y}{\partial X_i} \cdot X_i.$$

И в этом случае уместны все те вопросы, которые возникли у нас, когда мы говорили о распределении выручки фирмы. Но здесь они, пожалуй, звучат еще острее: как говорится, «в стране нет никого, кроме населения», а потому вопросы о том, кому достается «нераспределенный» национальный доход или кто оплачивает недостающую сумму владельцам факторов, неизбежно выходит за рамки собственно экономики.

К счастью, проблема исчерпаемости национального дохода разрешилась положительно. По отношению к национальной экономике представляется вполне допустимым следующее предположение: если бы в стране было, скажем, вдвое больше каждого из

Различные типы производственных функций обсуждались в разделе 3 лекции 22

Об однородных производственных функциях и об уравнении Эйлера см. вып. 3 «ЭШ», Математическое приложение «Математика производственных функций»

первичных ресурсов — территории, населения, водных пространств, железной руды и т. д., то и национального продукта производилось бы также вдвое больше, вдвое больше был бы и национальный доход. Из этого допущения следует важное свойство производственной функции национальной экономики: пропорциональное изменение всех ее аргументов влечет за собой изменение значения функции в той же самой пропорции. Иными словами, эта производственная функция является *линейно однородной* (т. е. однородной функцией первой степени).

Линейно однородная функция удовлетворяет уравнению Эйлера

$$\sum_{i=1}^n \frac{\partial Y}{\partial X_i} \cdot X_i = Y.$$

Каждое слагаемое в левой части равенства представляет собой доход собственника i -того фактора, а правая — национальный доход.

Итак, допущение о линейной однородности производственной функции национальной экономики приводит к заключению о том, что национальный доход в точности равен сумме доходов всех факторов при равновесном распределении — пропорционально предельному продукту каждого из них.

А как же решается проблема исчерпаемости для фирмы? Подход, который был использован применительно к экономике в целом, для фирмы не подходит: объем выпуска фирмы в общем случае не пропорционален затратам ресурсов. Но при определенных условиях предельные продукты факторов и их общий продукт связаны соотношением, аналогичным уравнению Эйлера. Эти условия выполняются, если и рынок продукта фирмы, и рынки, на которых она покупает факторы, находятся в состоянии конкурентного равновесия длительного периода. Более строгая формулировка и доказательство приведенного утверждения даются в Математическом приложении «Эластичность производственной функции, отдача от масштаба и распределение дохода».

Разумеется, эти условия выполняются далеко не всегда, а если говорить о реальном хозяйстве, то не будет преувеличением сказать, что они никогда не

выполняются. Исчерпаемость выручки фирмы факторными доходами по существу равносильна тому, что ее *экономическая прибыль* равна нулю. Но при любой структуре рынков фирма в коротком периоде может быть и прибыльной, и убыточной. К тому же структура реальных рынков всегда отличается от совершенно конкурентной.

Таким образом, на уровне фирмы условия исчерпаемости могут нарушаться. Кто же покрывает разницу между общей выручкой и факторными доходами? Ответ очевиден: собственник (или собственники) фирмы, он же собственник собственного капитала фирмы (автор просит у читателя извинения за неуклюжее выражение). Покупая ресурсы (в том числе и заемный капитал) по рыночным ценам, он выплачивает соответствующий доход собственникам этих ресурсов. Использование собственного капитала учитывается в составе *экономических затрат* фирмы также на уровне рыночных цен, и если экономическая прибыль равна нулю, то собственник получит соответствующее вознаграждение. Но в общем случае он может получить и больше (если экономическая прибыль положительна), и меньше (в случае убытков).

Однако прибыль — более сложное явление, чем это представляется при таком поверхностном взгляде. Ей будет посвящена следующая лекция.

РАЗДЕЛ 2

От чего зависит доход фактора

Предположим, что все факторы однородны, рынки конкурентны, барьеры на вход/выход из отрасли минимальны и рынки пришли в некое равновесное состояние. Рассмотрим отдельно взятый рынок какого-нибудь фактора, например труда (аналогично мы можем рассматривать и любой другой факторный рынок) (рис. 1). Предположим также для простоты, что эластичность предложения труда равна нулю (в случае ненулевой эластичности логика наших рассуждений не изменится).

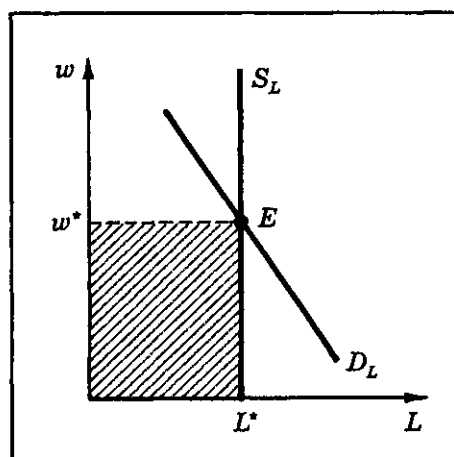


Рис. 1. Равновесие на рынке труда (L).

питала будет равен произведению цены капитала (т. е. ставки процента i^*) на его совокупный используемый объем C^* ; доход землевладельцев — произведению ренты r^* на площадь используемой однородной земли S^* . Сумма этих доходов будет составлять национальный доход (НД) всего общества.

$$w^* L^* + i^* C^* + r^* S^* = \text{НД}.$$

Соответственно доля каждого фактора будет определяться как отношение дохода этого фактора к национальному доходу. Например, доля дохода собственников труда (d_L) будет равна

$$d_L = \frac{w^* \cdot L^*}{\text{НД}}.$$

О выборе оптимальной комбинации ресурсов см. лекцию 22, раздел 2

При прочих равных условиях понижение рыночной цены труда будет увеличивать спрос на него, ибо фирмы будут заинтересованы в использовании трудоемких технологий в противовес капиталоемким. Повышение же уровня зарплаты, наоборот, будет побуждать фирмы сокращать рабочие места и увеличивать долю капитала в создании национального дохода.

Мы предполагали предложение труда неизменным. Рассмотрим же теперь случай, когда кривая предложения сдвигается *ceteris paribus*. Например, в случае усиления иммиграции в страну или через 18–20 лет после всплеска рождаемости внутри дан-

ной страны предложение рабочей силы возрастает. То есть кривая (прямая) предложения сдвигается вправо (рис. 2) в положение S'_L .

Равновесная цена труда уменьшится с w^* до w^{**} . Однако мы не можем однозначно предсказать, уменьшится или увеличится совокупный доход собственников труда ($w^{**}L^{**}$). Это будет зависеть от эластичности спроса на труд. При неэластичном спросе эта величина, скорее, уменьшится, при высокоэластичном — возрастет.

Эластичность же спроса на труд зависит в свою очередь от степени взаимозаменяемости факторов производства, прежде всего труда и капитала. Если эти факторы абсолютно не взаимозаменяемы (например, труд парламентариев при обсуждении и голосовании по проекту какого-нибудь закона), то эластичность спроса на труд будет небольшой и увеличение предложения труда повлечет за собой снижение дохода от труда и снижение доли труда в совокупном доходе. Сам совокупный доход, кстати, уменьшится тоже. Если же, напротив, эти факторы взаимозаменяемы, спрос на труд будет эластичным и снизившаяся равновесная цена труда позволит заменять капитал трудом, что приведет к увеличению доли труда в совокупном доходе.

Возрастание же количества капитала в экономике (например, за счет притока капиталов из-за границы) также скажется на рынке не только собственно капитала, но и труда, ибо кривая совокупного спроса на труд сдвинется вправо вверх, что при сохранении предложения труда приведет к увеличению равновесной ставки заработной платы. В этом случае экономисты говорят об увеличении капиталовооруженности производства, т. е. о возрастании объема капитала на одного работника.

В случае изменения технологии производства кривые спроса и предложения могут изменяться в самых различных направлениях, а с ними — и доли факторов в создании национального дохода. Вы сами можете разобрать различные гипотетические приме-

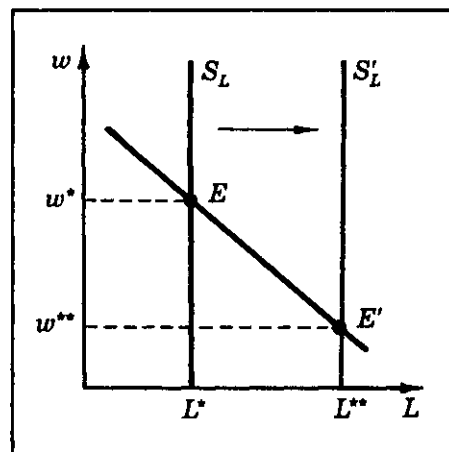


Рис. 2. Сдвиг равновесия на рынке труда.

Теории распределения посвящены статьи А. Берри, К. Викселля и Дж. Робинсона (Вехи. Вып. 3)

ры. Например, освоение плодородных марсианских земель или практическое внедрение явления сверхпроводимости и запуск единого земного энергетического реактора, что приведет к высвобождению миллионов занятых в энергетической отрасли.

РАЗДЕЛ 3

Из истории исследования проблемы распределения

Обращаясь к некоторым страницам истории учений о распределении дохода, мы будем встречать преимущественно уже известные нам имена знаменитых экономистов прошлого, и не так много имен встретится нам впервые. Это связано с тем, что, во-первых, все экономисты, которых мы называем «великими», так или иначе рассматривали проблему распределения как одну из важнейших в своей науке. «Определить законы, которые управляют этим распределением, — главная задача политической экономии», — писал Рикардо в 1817 г.⁴ А во-вторых, практически никто из экономистов не посвящал свои работы исключительно проблеме распределения, не затрагивая смежных областей экономической теории.

Справедливости ради заметим, однако, что среди экономистов встречались и такие, которые отказывали распределению в праве вообще относиться к ведению экономической науки и считали, что проблемы распределения следует решать в рамках других социальных дисциплин. Ярким выразителем такой точки зрения являлся, например, русский экономист П. Б. Струве (ему посвящены статьи в этом номере журнала). Он писал по этому поводу: «Нельзя установить никаких абстрактных положений о распределении, никаких его законов. <...> Проблема распределения подлежит ведению индуктивной социологии».⁵ Впрочем, помнят его экономисты не за это.

В целом, обозревая историю экономических учений, мы можем выделить три различных основных направления, по которым шла разработка микротeorии распределения: подход классической школы, маржиналистский подход и социальные теории распределения.

Классическая школа (в широком смысле), начиная с физиократов, рассматривала распределение главным образом с точки зрения образования отдельных видов дохода и форм их присвоения, в частности определение среднего абсолютного размера индивидуальных

⁴ Рикардо Д. Сочинения. М., 1955. Т. 1. С. 30.

⁵ Струве П. Б. Экономическая система Туган-Барановского // Русская мысль. 1911. Кн. 1. С. 121.

доходов представителей разных классов. Кстати, само понятие «фактор производства» и идея его разделения на труд, капитал и землю достались нам в наследство от классиков. Уже А. Смит писал о ренте с земли, плате за труд и прибыли на капитал как о само собой разумеющихся формах и источниках доходов трех групп населения.

По Смиуту, «естественные» уровни зарплаты, процента (у Смита употребляется слово «прибыль») и ренты определяют «естественную» цену товаров («естественная» цена у Смита аналогична знакомой нам цене длительного периода в отличие от «рыночной» цены, по которой происходит фактическая купля-продажа).

Смит не оставил, однако, какой-либо целостной теории по поводу определения самих «естественных» цен факторов. Однако Смит первым стал разбирать вопрос о динамике функционального распределения в долгосрочной перспективе. Например, в «раннем и примитивном состоянии общества» (определение Смита), когда люди ловили голыми руками бобров и оленей (пример Смита), земля не являлась экономическим благом, а капитала и вовсе не было, вся стоимость продукта (пойманного бобра, например) сводилась к труду, затраченному на его производство (поймку). В таком обществе распределения как такового не существует, все забирает собственник труда как фактора. В «развитом обществе» же в создании продукта участвуют наряду с трудом и другие факторы производства, т. е. появляются рента и процент. Более того, чем больше доля последних в общем доходе страны, тем больше доля непроизводительных работников в общем населении страны. (Напомним, что к непроизводительным работникам, по Смиуту, относятся «домашние слуги <...> государь со всеми своими судебными чиновниками, вся армия и флот <...> священники, юристы, врачи, писатели всякого рода, актеры, паяцы, музыканты, оперные певцы, танцовщики и пр.»).⁶ Объяснение простое — получатели ренты и процента больше склонны оплачивать труд этих лиц, нежели простые работники. С прогрессом же человечества, считает Смит, доля ренты и процента будет уменьшаться в общем продукте, хотя сами эти доходы будут возрастать абсолютно.

Ж.-Б. Сэй, один из первых ставший пропагандировать учение Смита на Европейском континенте, ставил задачу определения доли фактора в общем доходе как одну из важнейших в своей науке. «...в предприятиях, в которых заинтересованы многие лица, одни своим трудом, другие своим капиталом, для каждого из них должна быть определена доля участия в предприятии. Люди, хотя они и не разбирают своих прав в подробности, умеют, однако, очень хорошо требовать их себе в полном объеме», — писал Сэй.⁷ Он также утверж-

⁶ Смит А. Исследование о природе... С. 469.

⁷ Сэй Ж.-Б. Трактат политической экономии. М., 1896. С. 59.

дал, что вся выручка предприятия (ее он называл *produit brut*) полностью распадается на доходы владельцев факторов (*produit net*), что позже назовут «проблемой исчерпаемости».

Рикардо вывел свой «естественный» закон распределения дохода, который постулирует, что решающее значение в функциональном распределении играет цена хлеба, которая в свою очередь зависит от уровня сельскохозяйственной культуры страны. Цена хлеба как основного продукта потребления определяет совокупную стоимость средств существования рабочих, а следовательно, и зарплату. Доход капиталиста же остается как остаток совокупного дохода после вычета ренты, величина которой определяется природными качествами почвы и заработной платы, которая должна поддерживаться на уровне, обеспечивающем поддержание трудоспособности. Рикардо как о «естественной» тенденции писал, что в длительном периоде уровень зарплаты не будет претерпевать значительных изменений, доля ренты должна повышаться, а процент на капитал, наоборот, понижаться.

Дж. С. Милль, которого считают «завершителем» классической школы, стал указывать на, как бы мы сейчас выразились, институциональные аспекты распределения: «...раздел продукта обусловлен двумя определяющими факторами: конкуренцией и обычаем».⁸ И если анализ влияния конкуренции можно провести в границах экономической науки, то влияние обычаев есть предмет особого рассмотрения, неподвластный терминам экономистов. Более того, если законы производства, по Миллю, носят объективный характер, аналогично, например, законам физики, то законы распределения устанавливаются человеческими институтами. «Общество может подчинить распределение богатства любым правилам, какие оно считает наилучшими; но какие практические результаты произойдут из действия этих правил — это должно быть открыто, подобно любым другим физическим или отвлеченным истинам».⁹

В целом, можно сказать, что у представителей классической школы учение о распределении сводится к учению о «естественных» уровнях цен факторов, каждый из которых находил свое объяснение в отдельной теории. Кроме того, цены на рынке продуктов классики приводили в зависимость от уровня цен на рынке факторов (в противоположность неоклассикам), а отсюда понятно их повышенное внимание к вопросам распределения как центральной проблеме экономики.

Новое, близкое и уже хорошо знакомое нам звучание получила трактовка распределения с появлением учения о предельных величинах в экономике. Маржиналисты, как правило, не строили отдель-

⁸ Милль Дж. С. Основы политической экономии. С. 394.

⁹ Там же. С. 339.

ные «теории распределения», они в конечном счете сводили рассмотрение установления цен на факторных рынках к общим принципам ценообразования на некоем абстрактном рынке, с теми лишь оговорками, что на рынке того или иного фактора присутствуют те или иные дополнительные условия и ограничения (см., например, главы 4 и 5 книги VI «Принципов экономической науки» Маршалла, где он рассуждает об особенностях труда¹⁰).

Впервые теорию распределения на основе идеи предельной производительности в достаточно подробной и поразительно близкой к современной форме высказал немецкий экономист И. Г. фон Тюнен (1783–1850) в своем замечательном труде «Изолированное государство». Используя методы дифференциального исчисления, Тюнен выводит свою знаменитую формулу (которую он затем повелел написать на его надгробии) для определения заработной платы сельскохозяйственного рабочего: $\sqrt{a \cdot p}$, где a — необходимый прожиточный минимум; p — предельный продукт предельного участка. Соответственно на долю капитала должно пойти все остальное (подразумевается, что весь продукт делится между трудом и капиталом, ибо предельный участок не дает ренты), т. е. $p - \sqrt{a \cdot p}$. Тюнен дошел даже до известной нам формулы $MRP = MRC$, не пользуясь, конечно, нашими терминами и обозначениями.

Много знакомого мы можем найти и у «отцов» маржинализма, например у основателей австрийской школы — К. Менгера, Е. Бем-Баверка и Ф. Визера. Часто их считают если не одним человеком, то по крайней мере полными единомышленниками, что не совсем верно. Они зачастую расходились во мнениях, в том числе и по вопросам теории распределения. Менгер отвергал саму идею распределения трех факторов производства, ибо ценность всех факторов (Менгер употреблял термин «блага более высоких порядков») определяется на основе одного и того же критерия — ценности создаваемых ими потребительских благ («низших порядков»). В этом состоит коренное отличие учения Менгера и его последователей от господствовавших в тогдашней науке сторонников теории «издержек производства», определяющих ценность товара. Определить вклад каждого такого блага высокого порядка в конечный продукт Менгер считал возможным, проследив, на сколько сокращается этот общий продукт из-за отсутствия данного блага (точнее, небольшого его количества) в производстве. Все факторы у «австрийцев» считаются абсолютно взаимодополняемыми. Фон Визер, главный создатель знаменитой теории вменения (англ. *imputation, tracing*; нем. *Zurechnung*), принятой в целом всей австрийской школой, предлагал свой, незначительно более слож-

¹⁰ Маршалл А. Принципы экономической науки. М., 1993.

ный метод расчета цен факторов производства (и соответственно их вклада в конечный продукт). Согласно Визеру, достаточно построить систему уравнений вида $ax + by = c$, где x, y — искомые цены двух факторов производства (в примере Визера — труда и дерева); a, b — постоянные количества соответствующих факторов, участвующих в производстве данного продукта (факторы взаимодополняемые с фиксированными коэффициентами участия в технологическом процессе); c — цена соответствующего конечного продукта (в примере Визера два продукта — стол и шкаф). Так как конечный продукт в денежном выражении равен сумме доходов всех факторов, участвовавших в его производстве, то, решив систему уравнений для нескольких продуктов, изготавливаемых по разным технологиям, но с помощью одинаковых факторов, мы можем «вменить» каждому фактору вычисленную нами цену и определить таким образом пропорции распределения дохода.

Наконец, А. Маршалл завершает начальный период «жизни» теории предельной производительности: «...спрос и предложение оказывают равное влияние на заработную плату, ни то, ни другое не может притязать на преобладающую роль, так же как на нее не может претендовать ни одно из лезвий пары ножниц или каждая из опор арки. Заработная плата имеет тенденцию быть равной чистому продукту труда; предельная производительность труда регулирует цену спроса на него».¹¹ Маршалл также отказался от «австрийского» допущения взаимодополняемости факторов и фиксированности пропорций их соединения друг с другом.

Рассказывая об истории теорий распределения, мы не можем обойти молчанием имя Дж. Б. Кларка (1847–1938). Его часто называют творцом теории предельной производительности. Хотя многие положения этой теории были высказаны и до Кларка, именно он придал ей законченный и во многом современный нам вид. Эта теория изложена в его *opus magnum*, «Распределение богатства» (1899). Кларк, так же как и Менгер, а еще раньше Кэри и Бастиа, отрицал существование принципиальных различий между разными факторами производства; он не считал, например, ренту каким-то особым видом дохода. Такой его подход обычно связывают с географическими условиями, в которых приходилось творить Кэри и Кларку, — если для классиков-англичан предложение земли было жестко фиксировано, то для американцев периода «движения на Запад», наоборот, земля представляла собой легко увеличивающийся ресурс, равно как и капитал. Кларк в отличие от Менгера и Визера для определения вклада фактора в конечный продукт (а следовательно, его

¹¹ Там же. Т. 2. С. 235.

производительности) предлагал учитывать прирост продукта, который достигается благодаря использованию дополнительной единицы данного фактора при фиксированных значениях других факторов. Кларк как о естественном законе говорит, что каждый фактор в итоге получает только то, что он «заслуживает», а заслуживает столько, сколько производит, а сколько производит — зависит от того, какая у него предельная производительность. «...доля дохода, которая связана с известной производительной функцией, измеряется действительным ее продуктом. <...> Каждому фактору — определенная доля в продукте и каждому — соответствующее вознаграждение — вот естественный закон распределения».¹²

Англиканский богослов Ф. Уикстид (1844–1927) в 1894 г. опубликовал книгу «Эссе о согласовании законов распределения», выдвинув в ней свое решение проблемы распределения. В существенно переработанном виде он изложил его в своем фундаментальном труде «Здравый смысл политической экономии» в 1910 г. Уикстид первым математически показал, что в условиях равновесия сумма доходов каждого фактора, определяемая его предельной производительностью, в точности совпадает с денежной величиной совокупного продукта, производимого с их участием при условии линейной однородности производственной функции. Затем для доказательства этого утверждения стали использовать теорему Эйлера. Таким образом, не может идти и речи о каком-либо факторе, чья доля определяется «остаточным принципом» (т. е. которому достается все оставшееся после установленных выплат другим факторам). В экономической науке это утверждение получило название «проблемы исчерпаемости» (exhaustion). Уикстид также отрицал какое бы то ни было деление факторов на группы типа «земля—труд—капитал», присоединяясь к тем, кто указывал на единообразие принципов ценообразования и распределения по всем, без исключения, используемым ресурсам. Кстати, подобная позиция фактически сводит теорию функционального *распределения дохода* к *ценообразованию на факторы*.

Мы не можем подробно рассказать обо всех ученых, исследовавших проблемы распределения, упомянем выборочно лишь тех, кто внес наиболее значительный или оригинальный вклад в данную область с точки зрения теории предельной производительности. Это третий «отец» австрийской школы Е. фон Бем-Баверк («Позитивная теория капитала», 1889), выдвинувший идею дисконтирования как основы исчисления дохода фактора, глава лозаннской школы Л. Вальрас («Элементы чистой политической экономии», 1874) и его ученик В. Парето («Курс политической

¹² Кларк Дж. Б. Распределение богатства. М., 1992. С. 24.

экономии»), англичане Ф. Эджуорт (1845–1926) и Д. Робертсон («Лекции об экономических принципах», 1957), основатель шведской школы К. Виксель («Ценность, капитал и рента», 1893), внесший в область экономических исследований элемент времени и развивший математическую идею об «исчерпаемости», американец П. Дуглас («Существуют ли законы производства?», 1948) и его соотечественник Дж. Стиглер («Теории производства и распределения», 1941) и многие другие.

Сторонники социальных теорий распределения, столь же многочисленные, сколь и разнообразные, существенно отличаются как от экономистов-классиков, так и от маржиналистов. Они считают неправомерным смешивать явления, происходящие в сфере распределения, с явлениями других сфер, например обмена, и признают за распределением особый статус, существенно отличный от процесса образования цен, ценности и производства. Такой взгляд приводит, как правило, к усиленному вниманию к социальной стороне проблемы в ущерб чисто экономической и, следовательно, к соответствующей терминологии, методам анализа и выводам.

Одним из первых представителей «социальных теорий» (мы не можем назвать их «школой» в силу значительной разнородности) можно считать немецкого ученого Е. Дюринга (1833–1921), который старшему поколению более известен как человек, давший Энгельсу повод написать книгу «Анти-Дюринг». По мнению Дюринга, распределение представляет собой систему «присвоения», основывающуюся на соотношении социальных сил. Следовательно, лишь изучение правовых и политических отношений может дать основу для понимания распределения в различные эпохи.

Несколько иную трактовку мы видим у создателя «социально-органического» метода в экономической науке, немецкого юриста и экономиста Р. Штольца (1852–1930) («Цель народного хозяйства», 1909). Согласно его учению, доля совокупного дохода, достаемая тому или иному собственнику фактора, определяется неким «социальным минимумом», необходимым для обеспечения его «социально необходимых» функций (и наоборот, величина совокупного дохода должна быть достаточна для обеспечения членов общества положенным им «минимумом»). Например, владельцы капитала имеют известные общественные обязанности в народном хозяйстве. Следовательно, им, так же как и рабочим, необходим некий социальный прожиточный минимум (*Abfindung*). Отсюда у Штольца появляется идея «предельного капиталиста» по прямой аналогии с предельным рабочим у Тюнена и последующих исследователей. Как величина зарплаты определяется социальным прожиточным минимумом предельного рабочего, так и величина прибыли определяется социальным прожиточным минимумом пре-

дельного капиталиста, обладающего наименее производительным капиталом.

Социальную концепцию распределения развивал и наш соотечественник — М. И. Туган-Барановский (1865–1919).

Начиная же со второй трети XX в. анализ проблем распределения переходит в основном на макроэкономический уровень (Дж. М. Кейнс, Дж. Робинсон, М. Калецки, Н. Калдор и др.). Но это уже совсем другая история.

РАЗДЕЛ 4

Статистика доходов

Формирование первичных доходов домашних хозяйств происходит за счет продажи на рынках услуг принадлежащих им факторов производства. Однако распределены факторы среди домашних хозяйств весьма неравномерно.

Продажа труда безусловно является самым распространенным источником доходов. В развитых странах доля доходов от труда в совокупном доходе домашних хозяйств несколько превышает 60%. Люди обладают различными навыками, образованием, личными качествами и предпочтениями. Поэтому предложение труда и доходы от найма на работу распределены по домашним хозяйствам неравномерно.

Доходы домашних хозяйств от капитала и природных ресурсов иногда называют в противоположность доходам от труда доходами от имущества. Многие домашние хозяйства выносят на рынок находящееся в их собственности имущество в виде денег или физических ресурсов длительного пользования. Посредством рынка имущество домашних хозяйств поступает в сферу производительного использования и превращается в капитал, а домашние хозяйства получают доход в виде оплаты услуг от принадлежащего им имущества. Доля дохода от имущества в совокупном доходе домашних хозяйств в развитых странах составляет 12–15% или чуть более. Сравнение ее значения в 60–80-х гг. показывает стабильную тенденцию к росту. Так, например, в США доля дохода от имущества в 1970 г. составляла 12.8%, в 1980-м — 14.2, в 1989 г. — 16.7%.

Большинство домашних хозяйств располагает очень незначительными объемами предоставляемого на рынок услуг факторов имущества, ограниченными лишь суммами личных сбережений доходов от найма на работу. Доля дохода от имущества у большинства домашних хозяйств очень незначительна, имущество среди них распределено неравномерно. Так, например, в США у 40% населения находится только 0.1% имущества домашних хозяйств, следующим 20%

принадлежит только 3.5% имущества. В итоге более 80% имущества сосредоточено в руках самых богатых 20% населения.

Предпринимательство как источник дохода также имеет ограниченное распространение. Психологи утверждают, что из общего числа людей лишь 10% способно быть лидерами и управленцами. Эти данные подтверждаются имеющейся статистикой. Так, в США при общей численности населения немного более 200 млн человек в среднем насчитывается около 20 миллионов предпринимательских фирм, из них от 13 до 16 миллионов представлены индивидуальными и партнерскими фирмами. Но объем деятельности и доходы большинства предпринимателей невелики, а самое главное, они крайне неустойчивы. Вообще мелкая предпринимательская фирма существует в среднем 3 года. Доля этого вида дохода в совокупном доходе домашних хозяйств довольно стабильна и колеблется в районе 8–10% (табл. 1, 2). Это, как ни странно, соответствует доле людей, способных заниматься предпринимательской деятельностью. Получается, что средний доход предпринимателя от предпринимательской деятельности равен среднему уровню дохода.

Скорее всего, это не так. Необходимо отметить, что статистика не учитывает отдельно доходы предпринимателей, ведущих деятельность на базе корпоративного капитала, и включает их доходы в статьи доходов по найму и доходов от дивидендов. Тем не менее эти доходы в существенной части можно рассматривать как вид предпринимательского дохода, который должен составлять довольно значительную величину и значительно превосходить средний уровень личных доходов, так как он получается от деятельности наиболее крупных и устойчивых фирм.

Цены факторов производства на рынке принимают различные формы. Цена труда на рынке труда выступает в двух формах: в виде заработной платы и в виде взносов работодателей на медицинское и социальное страхование, в пенсионный фонд и т. п. В зарубежной статистике их совокупный размер называется доходами от найма. Основная часть, конечно, принадлежит заработной плате; ее доля в общем объеме доходов составляла в США в 1970 г. 64.2%, в 1980-м — 58.5, в 1989 г. — 55.9%. В Великобритании она составляла в 1985 г. 55.5%, в 1988-м — 56.2, в 1994 г. — 53.6%, в то время как доля другой части была соответственно в США в 1970 г. 3.8%, в 1980-м — 5.9, в 1990 г. — 5.3%; в Великобритании в 1985 г. она составляла 8.6%, в 1988-м — 7.9, в 1994 г. — 7.4%. В настоящий момент в развитых странах преобладают повременные ставки заработной платы.

Ставки заработной платы различаются по видам деятельности и работам. Это происходит потому, что существует множество от-

Таблица 1

Распределение денежных доходов домашних хозяйств в США (%)*

	1970 г.	1980 г.	1990 г.
Доходы всего	100.0	100.0	100.0
Доходы от найма	68.0	64.4	61.2
В том числе:			
заработная плата и жалование	64.2	58.5	55.5
другие трудовые доходы	3.8	5.9	5.3
Предпринимательский доход	9.3	7.7	8.2
Рента, дивиденды, проценты	12.8	14.2	16.7
В том числе:			
рента	2.1	0.3	0.2
дивиденды	2.6	2.3	2.5
проценты	8.1	11.6	14.0
Трансферты	10.0	13.7	13.9

* Statistical abstract of the United States. The national data book. 1991. P. 438.

Таблица 2

Распределение денежных доходов домашних хозяйств в Великобритании (%)*

	1985 г.	1988 г.	1994 г.
Доходы всего	100.0	100.0	100.0
Доходы от найма	64.1	64.1	61.0
В том числе:			
заработная плата и жалование	55.5	56.2	53.6
взносы работодателей в социальные программы	8.6	7.9	7.4
Предпринимательский доход	9.9	11.6	10.7
Рента, дивиденды, проценты	10.5	10.7	12.2
В том числе:			
доходы от страхования жизни и программы пенсионного обеспечения**	4.9	5.9	5.5
начисленная рента от сдачи жилья внаем	4.2	4.3	5.9
другие чистые доходы	1.4	0.5	0.8
Трансферты	15.5	13.6	16.1

* Annual abstract of statistics. London, 1996. N 132. P. 286.

** Доходы от страхования жизни и программы пенсионного обеспечения относятся к группе «Рента, дивиденды и проценты», очевидно, потому, что это доходы от вкладов в различные соответствующие финансовые фонды, которые выплачивают не проценты, а доходы, получаемые в результате их деятельности, например от приобретенных акций.

дельных рынков специфических видов трудовых услуг, и на каждом из них специфические условия спроса и предложения определяют уровень оплаты труда. Ставки заработной платы чувствительны к качеству условий труда, степени риска, местоположению работы. Найти желающих работать в худших условиях и с повышенным риском в большинстве случаев возможно лишь при предоставлении компенсационной надбавки. Наемные работники кроме заработной платы получают такие виды доходов, как например социальное и медицинское обслуживание, осуществляемое за счет взносов работодателей. Доля данных видов доходов колеблется по странам и составляет в США немногим более 5%, а в Великобритании около 8%. Тем не менее общая доля доходов от найма по рассматриваемым странам находится примерно на одинаковом уровне.

На рынках факторов производства, составляющих имущество домашних хозяйств, доход выступает в разных формах. Сбережения, сохраняемые в денежной форме в виде всевозможных вкладов в банки, финансовые компании, страховые накопления и в виде наиболее ликвидных ценных бумаг (государственные облигации и облигации крупных компаний), поступают на рынок кредитов, т. е. рынок заемных средств, где доходы определяются уровнем процента. Ставки процента различаются по видам вкладов и облигаций и изменяются во времени. Общие доходы от процентов на сберегаемые денежные средства в США составляли в 1970 г. 8.1%, в 1980-м — 11.6, в 1990 г. — 14%.

Остальные ценные бумаги (в основном акции), находящиеся в собственности домашних хозяйств, приносят им текущий доход в виде дивиденда и могут быть источником разовых поступлений при продаже по цене, превышающей цену покупки. Размер дохода, получаемый на акции, имеет большую вариацию по величине и во времени и зависит от вида акции и экономического положения выпустивших их компаний. Однако в целом по всем видам акций доля доходов от дивидендов в США стабильна и составляет около 2.5%.

Доходы от реального капитала и природных ресурсов, принадлежащих домашним хозяйствам (например, от жилых зданий, оборудования, земельных участков и т. д.), формируются на соответствующих рынках и поступают в виде арендной платы или ренты. Например, в Великобритании доля доходов от сдачи жилья внаем в 1994 г. составила почти 6%. В то же время доля ренты в США в общем объеме доходов с 1970 по 1990 г. сократилась более чем в 10 раз, что, скорее всего, явилось результатом реализации правительственной программы обеспечения американцев собственным жильем за счет различных мероприятий по стимулированию

приобретения кредитов для этой цели. Это привело к снижению доходов в виде арендной платы за сдачу жилья внаем.

Однако доходы, полученные в результате первичного распределения на рынках, не являются конечными и окончательными по величине. Ни в одной стране не приемлется распределение доходов в том виде, в котором оно сложилось бы в абсолютно свободной рыночной экономике. Здесь вступают в действие сложившиеся этические принципы и нормы (так называемая справедливость). Если бы рынок действовал исключительно сам по себе, то не имеющие имущества и не способные трудиться в силу разного рода объективных причин были бы лишены источников существования. Поэтому происходит крупномасштабный процесс перераспределения первичных доходов домашних хозяйств между ними. Порядок и величина перераспределения доходов зависят прежде всего от экономических и политических условий. В США в 1990 г. почти 14% доходов домашних хозяйств формировалось за счет трансфертов, в Великобритании доля трансфертов превысила 16% в 1994 г.

В наибольшей степени на распределение доходов оказывает влияние государственный сектор. Домашние хозяйства платят налоги, а взамен получают услуги государственного сектора (возможность бесплатного медицинского обслуживания, бесплатного образования и т. п.) или различные пособия (так называемые социальные трансферты — это, к примеру, пенсии, стипендии, пособия по безработице и т. п.). По сути применяются различные формы перераспределения доходов от тех, чьи доходы высоки, к тем, чьи доходы низки или вообще отсутствуют (как у пенсионеров и учащихся).

Если из валового дохода вычесть уплачиваемые налоги и прибавить получаемые социальные трансферты, то получится доход, которым может непосредственно располагать домашнее хозяйство. Во всех развитых странах располагаемые доходы распределяются более равномерно, чем валовые доходы. Таким образом, государственный сектор с помощью налоговой и дотационной систем сокращает разрывы в доходах, вызываемые действием рыночных факторов. Тем самым для некоторой части домашних хозяйств появляется еще один, «нерыночный», источник доходов — социальные трансферты.

Наиболее ярким примером влияния государственного сектора на выравнивание доходов среди развитых стран является Швеция. Если все домашние хозяйства ранжировать по размеру валового дохода и разбить их на 10 равных по численности групп (осуществить так называемое децильное распределение), то в 1-й группе будет находиться 10% домашних хозяйств, имеющих самый низкий валовой доход (здесь преобладают пенсионеры и учащаяся молодежь), а в 10-й группе — 10% домашних хозяйств, имеющих

самый высокий валовой доход. Если сравнить доходы средних домашних хозяйств в 1-й и 10-й группах, то получатся следующие соотношения:

- валовой доход в 10-й группе почти в 100 раз выше такового в 1-й группе;

- располагаемый доход в самых богатых хозяйствах (10-я группа) лишь в 4 раза превышает таковой самых бедных хозяйств (1-я группа).

Сравнение наиболее обеспеченных домашних хозяйств (10-я группа) и хозяйств, основным источником дохода которых является работа по найму (для Швеции это 5-я и 6-я группы децильного распределения), показывает:

- различие валового дохода составляет 3–4 раза;
- различие располагаемого дохода только 2 раза;
- различие в среднедушевом располагаемом доходе самых богатых и работающих по найму не достигает и 2 раз.¹³

Последний момент отражает тот факт, что домашние хозяйства с высокими доходами в среднем включают большее число лиц, чем хозяйства с низкими доходами. Более высокие доходы связаны отчасти с большим числом работающих членов домашнего хозяйства.

Как же распределяются доходы в нашей стране?

До недавнего времени, в условиях административно-командного регулирования экономики, рынок факторов производства отсутствовал. Основными источниками доходов домашних хозяйств являлась заработная плата и социальные трансферты. Причем проблема выравнивания доходов государственным сектором решалась с помощью централизованно установленных тарифных шкал и окладов. Роль налогов с доходов граждан в процессе перераспределения была незначительна. Практически ставки налогов были независимы от дохода и составляли, например, для подоходного налога 12%. Поэтому роль налогов с доходов граждан в перераспределительном процессе в 70–80-х гг. неуклонно снижалась. Государство контролировало размер доходов также с помощью «привязанности» к рабочему месту, что выражалось в необходимости иметь прописку, ограничениях совместительства и тем самым в невозможности получить дополнительный доход на другом рабочем месте.

Доходы домашних хозяйств от располагаемого имущества также существовали, но принимали довольно специфические формы. Например, доходы от личных подсобных хозяйств для многих выступали в натурально-вещественной форме, в виде самых необходимых для человека продуктов, изделий и услуг, производимых для собственного потребления. Хотя необходимо признать, что в

¹³ Эклунд К. Эффективная экономика : Шведская модель. М., 1991. С. 110.

силу отсталости общественного сектора сельского хозяйства довольно значительная часть этих продуктов продавалась на колхозных рынках и все-таки принимала денежную форму.

Денежные сбережения приносили доход по строго фиксированной величине процентов, устанавливаемых государственными сберегательными кассами. По ряду объективных и субъективных причин советским гражданам в этот период времени была свойственна вынужденная «склонность» к сбережению, просто были очень ограничены возможности потратить полученные доходы, что приводило к постоянной тенденции роста вкладов населения в сберегательных кассах страны. Так, сумма вкладов на конец года в номинальном выражении составляла в 1970 г. 10.9 млрд р., в 1980-м — 156.5 и в 1990 г. — 266.9 млрд р., т. е. за 20 лет вклады населения увеличились почти в 27 раз.¹⁴ Следовательно, рос и доход в виде процентов от вкладов. Если вспомнить существовавшие тогда процентные ставки, которые длительное время составляли 2% по текущим вкладам и 3% по срочным вкладам, то можно очень условно прикинуть величину этих доходов и выяснить, что в 1990 г. это было больше двух процентов национального дохода страны. Величина процентов по вкладам устанавливалась практически независимо от реальной доходности кредитных ресурсов и экономической ситуации. Как отмечали многие экономисты, во второй половине 80-х гг. ежегодно начисляемая сумма процентов стала ложиться тяжелым грузом на и без того крайне дефицитный рынок товаров народного потребления. Доходы по ценным бумагам, среди которых подавляющее большинство составляли облигации государственного 3%-ного займа, распределялись путем розыгрыша начисленных сумм процентов среди владельцев облигаций по принципу лотереи.

Официально получение доходов домашними хозяйствами от реального «капитала» было практически полностью запрещено, а в официально разрешенной части (количественно очень небольшой) было крайне невыгодно. Во-первых, подавляющая масса средств производства находилась в государственной и кооперативно-колхозной собственности. Во-вторых, государство жестко контролировало возможность передачи имущества домашних хозяйств в аренду и сильно ограничивало размер доступного дохода.

Доходы граждан от предпринимательской деятельности в этот период также учитывались статистикой. К ним относился некоторый предпринимательский доход от индивидуально-трудовой деятельности. Однако он не был широко распространенным явлением (в основ-

¹⁴ Открытая инфляция была в тот период незначительной, так что условно можно считать цифру номинального роста суммы вкладов населения ненамного превышающей реальную величину роста.

ном инвалиды и многодетные матери) и касался бюджета только тех граждан, которые занимались этой деятельностью легально, были зарегистрированы в финансовых органах и платили налоги.

В 60-х гг. в организации деятельности советских предприятий начали распространяться принципы так называемого хозяйственного расчета. С этого момента работники предприятий, действующих в условиях хозяйственного расчета, помимо тарифной заработной платы стали получать выплаты из фонда материального стимулирования, который формировался из начисляемой предприятию «прибыли». Это была своего рода попытка увязать оплату труда с результатами работы предприятий, которая не удалась, так как в командной экономике категория «прибыль» не имела ничего общего с экономической прибылью в рыночной экономике и являлась чисто искусственной конструкцией.

Однако на фоне жесткого государственного регулирования существовал теневой рыночный сектор, где продавались услуги факторов производства. Всех, кто получал доходы на этом рынке, объединяло одно — никто из них не платил налогов.

Во-первых, существовал теневой рынок труда: достаточно большой спрос был на услуги портных, нянь, маляров, строителей-«шабашников», маклеров, занимающихся обменом жилья, и т. п., к услугам которых обращались домашние хозяйства в случае возникновения потребности в услугах.

Во-вторых, в условиях дефицита на потребительском рынке широкое распространение получила спекуляция товарами, т. е. реализация дефицитных благ по более высокой цене, чем цена приобретения. Хотя бы раз услугами спекулянтов пользовались практически все граждане, но в то же время подавляющее большинство относилось к ним как к криминальным личностям. Спекулянты получали теневой предпринимательский доход за счет разницы директивных цен и цен свободного рынка.

В-третьих, ряд домашних хозяйств в силу различных причин имел излишки жилья и мог получить дополнительный доход в виде ренты, сдавая свое жилье внаем. Это также далеко не всегда имело законную силу, так как в подавляющем большинстве жилье предоставлялось внаем гражданам без официального оформления.

В-четвертых, в Советской стране почти не существовало рынка кредитов для домашних хозяйств, кредит мог быть только целевым, причем цели были четко регламентированы и очень ограничены, но зато существовали советские ростовщики, которые ссужали нуждающимся гражданам деньги и получали доход в виде процентов.

При переходе к рыночной экономике структура доходов в нашей стране резко поменялась, изменилось и понятие денежных доходов. Последние по своему экономическому содержанию все больше приближаются к своим аналогам в странах с рыночной экономикой. Однако этого нельзя сказать об их размере. Денежные доходы домашних хозяйств теперь включают помимо заработной платы и социальных трансфертов также поступления от индивидуально-трудовой деятельности, доходы от занятия фермерской и предпринимательской деятельностью, доходы в виде процентов по вкладам, дивидендов, ренты, поступления нерегулярного характера (доходы от продажи имущества, выигрыши в лотереи, кредиты и т. п.). Все перечисленные источники доходов в официальной статистике объединены в группу «доходы от собственности, предпринимательской деятельности и др.».

Изменение в структуре денежных доходов домашних хозяйств России за период с 1970 по 1996 г. представлены в табл. 3.

Таблица 3

Структура денежных доходов населения России (% от объема доходов)*

	Год								
	1970	1980	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Совокупный доход	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
В том числе:									
оплата труда	80.6	77.4	74.1	59.7	69.9	58.8	46.4	39.3	43.4
социальные трансферты	14.8	15.7	13.0	15.5	14.0	17.2	17.4	16.7	12.8
доходы от собственности, предпринимательской деятельности и др.	4.6	6.9	12.9	24.8	16.1	24.8	36.2	44.0	43.8

*Российский статистический ежегодник. 1996. М., 1996. С. 119; Статистическое обозрение. 1997. № 1. С. 68.

Как видно из табл. 3, доля заработной платы на протяжении периода с 1970 по 1990 г. незначительно снижалась при соответствующем росте доли доходов от собственности, предпринимательской деятельности и др. В 1991–1996 г. доля доходов от заработной платы начинает ежегодно существенно снижаться, практически в той же мере, в которой возрастает доля доходов от собственности и предпринимательской деятельности. Начиная с 1994 г. доля доходов от оплаты труда в России становится существенно ниже, чем в развитых странах, и в последующем продолжает падать. Возникает иллюзия компенсирования потерь одних видов доходов другими.

Однако на самом деле выяснить точную картину происходящего очень трудно.

Во-первых, доходы от собственности и предпринимательской деятельности совсем не обязательно достаются тем семьям, у которых происходит уменьшение объема доходов от работы по найму. Да и данные о доходах от собственности и предпринимательской деятельности не являются достаточно точными. Эта группа домашних хозяйств свои истинные доходы скрывает, чтобы уйти от налогообложения.

Во-вторых, в расчеты принималась начисленная заработная плата, которая почти на четверть превышала реально выплаченную. Так, на конец декабря 1996 г. задолженность по заработной плате в среднем равнялась объему квартального фонда оплаты труда всей страны.

В-третьих, существовавший в период с 1992 по 1995 г. налог на фонд потребления стимулировал значительное искажение официальной отчетности по начисленным трудовым доходам в сторону занижения.

В-четвертых, в доходах от собственности, предпринимательства скрывается оплата труда в теневом секторе экономики. Так, по статистике национальных счетов, скрытая оплата труда наемных работников в 1993–1995 гг. составляла от 10 до 12% валового внутреннего продукта страны.¹⁵

Для 90-х гг. характерно ускоренное нарастание дифференциации доходов различных групп населения. Это в значительной мере происходит вследствие большой доли теневой экономики, разрыва в уровне экономического развития регионов России, а также потому, что у государства отсутствуют рычаги выравнивания доходов на основе их перераспределения посредством использования налоговой системы. Так, если в 1991 г. доходы 10% наиболее обеспеченного населения превышали доходы такой же доли наименее обеспеченного населения в 4.5 раза, в середине 1992 г. — в 8 раз, то в 1994-м — более чем в 15 раз, в 1995-м — 13.5 и в 1996 г. — в 13 раз. По данным Госкомстата России, в 1996 г. на долю 10% наиболее обеспеченного населения приходилось около 34% денежных доходов, а на долю 10% наименее обеспеченного населения только 2.6%.¹⁶

¹⁵ Национальные счета России в 1989–1995 гг. М., 1997. С. 39.

¹⁶ Российский статистический ежегодник. 1996. С. 116; Статистическое обозрение. С. 87.