

ТРИ ОСНОВНЫХ ПОДХОДА К ПРОБЛЕМЕ ЭКВИВАЛЕНТНОСТИ В РАСПРЕДЕЛЕНИИ ДОХОДОВ В СОВРЕМЕННОЙ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ

МАЛКИНА МАРИНА ЮРЬЕВНА,

доктор экономических наук, профессор,
заведующая кафедрой теории экономики,
Нижегородский государственный университет
им. Н. И. Лобачевского,
e-mail: mmuri@yandex.ru

Цель данной статьи – сравнительный анализ марксистского, неоклассического и институционального подходов к исследованию проблемы эквивалентности в распределении доходов в современной рыночной экономике, их сильных и слабых сторон, а также определение перспектив анализа данной проблемы с использованием институционального подхода.

Выявлены две группы подходов к пониманию эквивалентности: «затратный» и «производительный». В развитие последнего разработана для российской экономики эконометрическая модель, основанная на производственной функции Кобба-Дугласа, коэффициенты которой при сопоставлении с фактическими пропорциями распределения позволяют определить степень отклонения от состояния эквивалентности. Рассмотрена связь эквивалентности с равномерностью в распределении доходов. Построена кривая Кузнеця для российской экономики и предложена множественная регрессия, устанавливающая связь ВВП на душу населения, оцененного на основе ППС, с показателем качества институциональной среды и коэффициентом Джини, протестированная на основе 134 стран.

Автор выделяет как достоинство марксистского подхода акцент на самой проблеме неэквивалентности, а в качестве его недостатков: отрицание производительного характера факторов, кроме труда, не учет их исторической трансформации и явления диффузии факторных доходов. Достоинство неоклассического подхода состоит в возможности количественной оценки вклада факторов, а недостатки: наличие в этих моделях большого необъясненного остатка; понимание равновесия как достижения целевой функции одного фактора при ограничениях, задаваемых другими факторами; отождествление равновесия с эквивалентностью и справедливостью; распространение трансакций обмена на всю сферу распределения. Определены направления анализа проблемы распределения доходов с использованием методологии институционализма: разграничение трансакций различного типа внутри сферы распределения, исследование влияния социальных и этических институтов, спецификации прав собственности и их «великой трансформации» в корпорациях на функционирование сферы распределения. Выявлены особые институты присвоения и удержания организационной ренты.

Ключевые слова: распределение доходов; марксизм; неоклассическая экономика; неинституционализм; эквивалентность; равновесие; справедливость; институты; права собственности.

THREE MAIN APPROACHES TO THE PROBLEM OF INCOME DISTRIBUTION EQUIVALENCE IN THE MODERN MARKET ECONOMY: COMPARATIVE ANALYSIS

MALKINA MARINA, Y.,

*PhD, professor,
Head of the chair «The theory of economics»,
Lobachevsky State University of Nizhni Novgorod – National Research University,
e-mail: mmuri@yandex.ru*

The purpose of the paper is a comparative analysis of Marxian, Neoclassical and Institutional approaches to the problem of equivalence of income distribution in modern market economy, and description of their advantages and shortcomings, and determination of perspectives of institutional approach for further analysis.

There were revealed two groups of interpretation of equivalence: based on the cost and based on the productivity. For the purpose of development of the last approach there was created an econometric model for Russian economy, founded on the Cobb-Douglas function, coefficients of which in their comparison with factual distribution proportions enables to assess the level of nonequivalence. There was investigated a correspondence between equivalence and equality in income distribution. The Kuznets curve for Russian economy was developed, and the multiple regression between GDP based on purchasing-power-parity per capita and Index of quality of institutions and Gini coefficient was offered and tested for 134 countries.

The author proves that main advantage of Marxist approach consists in admission of nonequivalence itself, whereas its shortcomings are denial of productivity of other factors apart from labor, miss of their historical transformation and phenomenon of factor's income diffusion. Advantage of neoclassical approach consists in possible quantitative assessment of factors contribution, and shortcomings of it are: appearance of essential residual in such models, and notion that equilibrium to be an attainment of objective function of one factor under limitations set by others, and equalization of equilibrium, equivalence and fairness, and spreading of exchange transactions through all the sphere of distribution. There were established main directions of analysis of income distribution by using institutional methodology: division of different types of transactions within sphere of distribution, determination of social and ethic institutions influence, and influence of property rights specification, their «great transformation» in corporations on performance of this sphere. Specific institutions of creation and appropriation of organizational rent were revealed.

Keywords: *income distribution; Marxism; Neoclassical Economic; Neoinstitutionalism; equivalency; equilibrium; equity; institutions; property rights.*

JEL: *B4, D 31, E25.*

Большая советская энциклопедия дает следующее определение эквивалентности – это «наименование отношений типа равенства, т.е. рефлексивных, симметричных и транзитивных бинарных отношений» (БСЭ, 1969-1978). В качестве примеров эквивалентности в энциклопедии приводятся отношения конгруэнтности геометрических фигур, равномоности множеств, изоморфизма и пр. В экономике неэквивалентность в распределении доходов является объективным результатом как разного вклада факторов в общий результат, так и разной

экономической власти у их собственников. В связи с этим возникает проблема строгой количественной оценки степени неэквивалентности, вне связи с ее субъективным восприятием. Можно выделить две группы подходов к пониманию эквивалентности в распределении факторных доходов:

1) *эквивалентность как соответствие доходов усилиям, или затратам факторов*. При этом возникает проблема соизмерения качественно разнородных факторов, с чем сталкиваются затратные теории стоимости. Впервые данную проблему обнаружил еще У. Пети, у которого, как известно, было два основания стоимости (земля и труд), и который предпринял не совсем успешную попытку их «приравнивания». Позднее Д. Рикардо в качестве инвариантной меры ценности («стандартного», или «базисного» товара, как потом его назвал П. Сраффа) 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. К. Маркс, у которого единым измерителем стоимости был труд, различающийся по степени сложности, считал возможным приведение сложного труда к простому путем системы коэффициентов.

В XX веке идеи Рикардо были подхвачены П. Сраффой, который считал, что представление производства одних товаров посредством других товаров и сведение «составных товаров» к единому «стандартному товару» позволит избавиться определение ценности (стоимости) от влияния цен, то есть решить так называемую проблему «обратного переключения» (*Сраффа, 1999*). Стандартный товар участвует в производстве всех товаров и одновременно является результатом их производства, поэтому, согласно мнению П. Сраффы, его относительная ценность неизменна. В качестве такового П. Сраффа предложил капитал. Однако неоднородность капитала (основной, оборотный и пр.) требует наличия универсального механизма соизмерения, каковым снова оказываются цены. И опять возникает эффект «обратного переключения». Это побудило Сраффу отказаться от концепции предельной производительности капитала Дж. Кларка и вернуться к трудовой теории стоимости. Наконец, именно проблема соизмеримости разных оснований создаваемой ценности легла в основу известного спора английского и американского Кембриджей (*Коэн и Харкурт, 2009*).

2) *эквивалентность как соответствие доходов вкладу факторов в общий результат*. На этом предположении основан неоклассический подход, в котором осуществляется построение производственных функций. Так, в наиболее популярной у неоклассиков производственной функции Кобба-Дугласа $Y = A_0 K^{\alpha} L^{\beta} M^{\gamma}$ коэффициенты α , β и γ являются показателями эластичности выпуска по соответствующему фактору и указывают на степень участия факторов в создаваемом доходе. Для выявления этих коэффициентов обычно применяются эконометрические модели. Нами была предпринята попытка построения подобной модели для российской экономики, которая привела к следующей эмпирической зависимости за период 2001-2011 гг.:

$$Y = 1,06 + 0,03 \cdot M + 0,59 \cdot L + 0,37 \cdot I \quad (1)$$

(0,13) (0,30) (0,19) (0,00) ,

где Y – годовые темпы прироста ВВП, %; M – годовые темпы прироста

численности руководителей, %; L – годовые темпы прироста численности специалистов и рабочих, %; I – годовые темпы прироста инвестиций в основной капитал, %. В скобках дана стандартная ошибка, которая указывает на значимость найденных коэффициентов модели.

Согласно полученному уравнению регрессии, прирост ВВП в российской экономике в 2001-2011 гг. объяснялся: на 59% притоком рабочей силы, на 3% – притоком руководителей разного звена, на 37% – инвестициями в создание основных фондов. Правда, только для последнего фактора коэффициент модели обладает почти 100%-ной значимостью.

Созданная нами двухфакторная модель дает похожий результат: доля фактора «занятые в национальной экономике» (без их разделения на группы) в произведенном ВВП в 2001-2011 гг. составляла 60%, а доля фактора «инвестиции в основной капитал» - 38%. В то же время, согласно данным официальной статистики, доля заработной платы и смешанных доходов в ВВП России в этом периоде в среднем равнялась лишь 47,3%, на валовую прибыль приходилось 34,6%, а на чистые налоги – 18,1%. Это позволяет в первом приближении идентифицировать масштабы несоответствия доходов вкладу. Между тем, наша модель пока не совершенна: она требует дальнейшего разложения на факторы, поиска более качественной связи, а также установления точного соответствия между факторами, создающими и получающими доходы (последнее наиболее сложно в силу особенностей российской статистики).

В современной литературе проблеме эквивалентности в распределении доходов уделяется весьма скромное место, однако существует обширный пласт исследований, касающихся родственной проблемы - *неравномерности распределения персональных доходов*. В работе (*Sen, 1997*) 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 (*Kuznets, 1989*) изложен также метод TDM (total disparity method) для оценки степени неравенства. С. Кузнец всесторонне исследовал связь дифференциации доходов с социально-демографической структурой общества и основными макроэкономическими показателями. В частности, гипотеза Кузнецца устанавливает ζ -образную зависимость коэффициента Джини от ВВП на душу населения, трактуемого как уровень развития экономики. Последователи данной гипотезы обнаружили также существование «экологической» кривой Кузнецца, где место коэффициента Джини занял показатель вредных выбросов в окружающую среду. С критикой гипотезы Кузнецца выступил ряд экономистов, в частности, И. Адельман (*Adelman, 1975*).

Наше исследование показало, что для отдельно взятой страны (в частности, России) кривая Кузнецца вполне подтверждается (см. рис. 1), хотя ее восходящая ветвь по форме больше походит на логистическую зависимость.

Однако, если использовать массив информации по разным странам или группам стран, то для каждого конкретного периода времени построить какую-либо характеризующуюся высокой теснотой связи однофакторную зависимость показателя неравенства от уровня экономического развития не представляется возможным. Это объясняется разнородностью исследуемых

экономик, влиянием на их функционирование множества макроэкономических факторов национального и глобального масштаба. В то же время обнаруживается несильная отрицательная связь между коэффициентом Джини и ВВП на душу населения. Так, линейный коэффициент корреляции этих показателей для представленного на рис. 2 массива, включающего 134 страны, составляет -0,41.

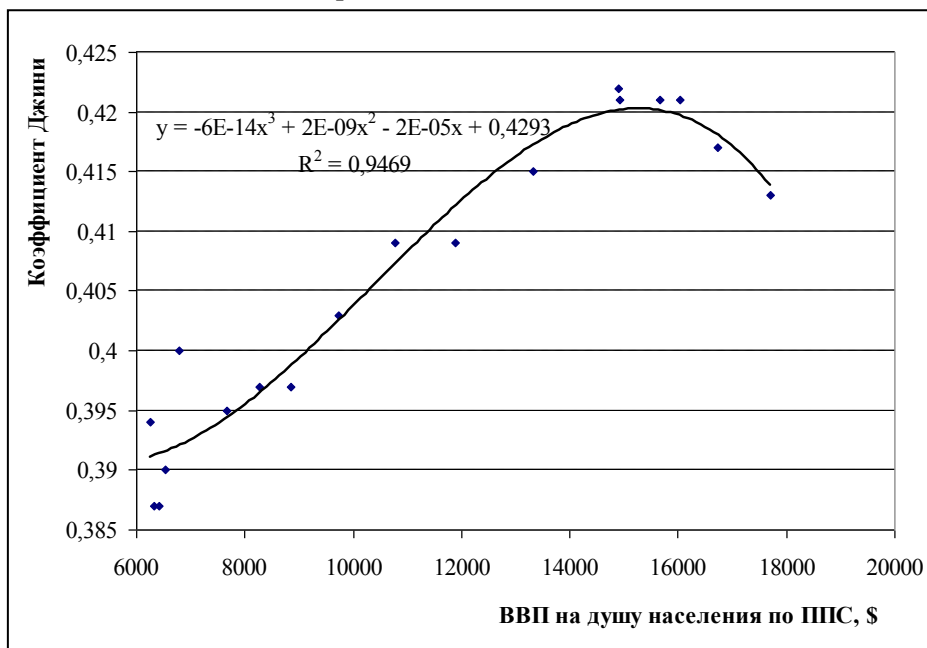


Рис. 1. «Кривая С. Кузнецца» для российской экономики в 1995–2012 гг.

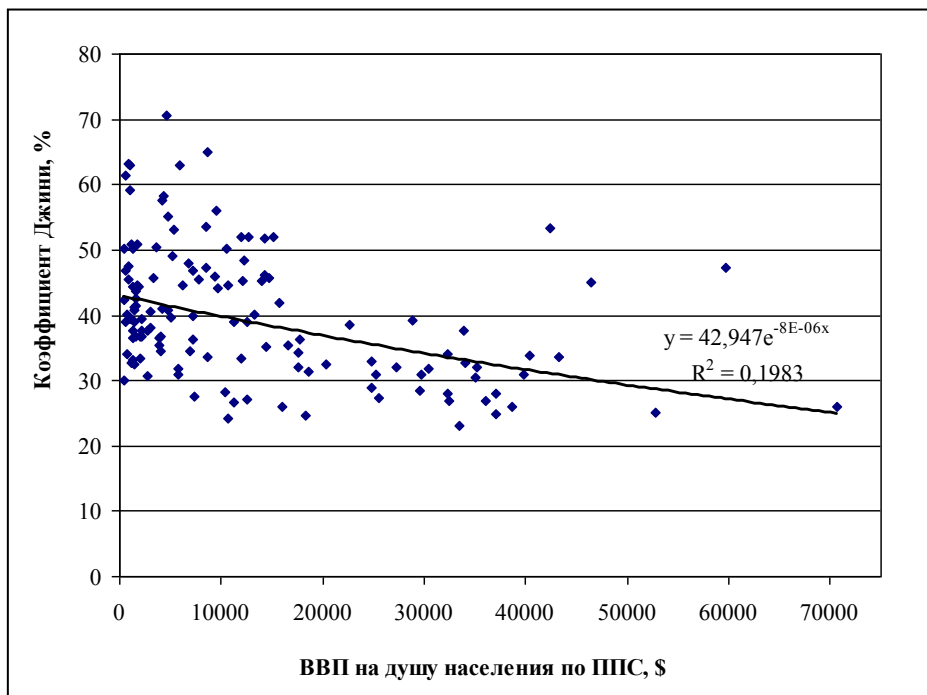


Рис. 2. Зависимость между уровнем развития и степенью неравномерности распределения доходов для 134 стран (данные за 1989–2012 гг.)

В связи с неудовлетворительностью однофакторных моделей была предпринята попытка построения множественной регрессии, в которой коэффициент Джини выступал бы в качестве одного лишь фактора, влияющего на уровень экономического развития. Другим был выбран фактор «качество институциональной среды», измерителем которого стало значение «индекса восприятия коррупции-2012» Всемирного банка. Коэффициент корреляции этого показателя и ВВП на душу населения (по ППС в долл. США) в 2012 году для выборки, включающей 134 страны, составил +0,83, что указывает на достаточно тесную прямую связь двух показателей.

После тестирования гипотезы о том, что уровень экономического развития страны зависит от качества институциональной среды, а также связан с равномерностью распределения доходов, было получено следующее уравнение множественной регрессии:

$$Y = -8,22532 + 0,786573 \cdot CPI - 0,3231 \cdot G, \quad (2)$$

где Y – ВВП на душу населения по ППС в долларах США в 2012 году; CPI (Corruption Perceptions Index) – значение «индекса восприятия коррупции» в 2012 году; G – значение коэффициента Джини в году, для которого есть статистические данные. Поскольку для разных стран доступная информация о коэффициенте Джини относится к разным периодам времени, было сделано допущение, что за период с момента наблюдения до 2012 года значительных изменений не произошло. Найденная связь является существенной по критериям Фишера и Стьюдента при достоверности свободного члена уравнения регрессии 89%, а коэффициентов регрессии – почти 100%. Множественный коэффициент детерминации равен $R^2=0,847$. Это подтверждает макроэкономическое значение степени дифференциации доходов.

Однако, 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.

В современной экономической литературе можно выделить три базовых подхода к проблеме эквивалентности распределения доходов: марксистский, неоклассический и институциональный¹. Определим возможности их применения для современного анализа.

1. Марксистская теория распределения доходов

Марксизм основывается на трудовой теории стоимости, утверждающей, что единственным фактором, создающим новую (добавленную стоимость) является труд, в то время как другие факторы (капитал, земля) участвуют в присвоении некоторой доли созданного трудом

¹ Здесь мы опускаем подходы новых кейнсианцев к моделированию рынка труда, основанные на идеях жесткости номинальной или реальной ставки заработной платы, а также несовершенствах рынка труда, поскольку, на наш взгляд, они лишь уточняют и дополняют неоклассические равновесные модели, а не базируются на принципиально иной концепции распределения.

продукта. Марксистская теория распределения доходов напрямую связана с теорией эксплуатации, которая изначально возникает в сфере производства, где уже происходит разделение рабочего времени на необходимое и прибавочное, далее она воспроизводится в сфере распределения, где продукт также делится на необходимый и прибавочный. По Марксу, отношения, возникающие в сфере обмена, являются «превращенными».

Неслучайно 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», Я. Стидман и Дж. Рёмер утверждают, что норма эксплуатации не может быть вычислена без предшествующего расчета цен (*Steedman, 1981. P. 47-48; Roemer, 1986. P. 99*). 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. Кроме того, Дж. Рёмер обратил внимание на то обстоятельство, что заработная плата как превращенная стоимость рабочей силы, вопреки утверждению К. Маркса, не определяется стоимостью средств существования рабочего и его семьи, а зависит от его успехов в классовой борьбе (*Roemer, 1986*). 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 возникает не только в сфере производства, но и в сфере обмена, где важную роль играет сформировавшаяся система относительных цен (*Roemer, 1982*), тем самым сделав шаг в сторону неоклассической теории, которая, как известно, выделяет в качестве самостоятельной дистрибутивную функцию цен.

Ограниченность марксистского подхода к проблеме распределения 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 потеряло актуальность такое свойство денежного капитала, как редкость. Одним из значимых поставщиков фактора «ссудный капитал» в настоящее время 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 капитал-собственность в современных условиях оплачивается по

схеме, аналогичной той, что и труд.

Между тем, свойство редкости капитала сохраняется, когда речь идет не о распыленном денежном капитале, а об аккумулированном. Еще меньшей редкостью обладает не денежный, а реальный, то есть производительный капитал, а если более точно, объединенные этим капиталом активы. Коллизию денежного и реального капитала обнаружил и сам К. Маркс и пытался ее разрешить в рамках разграничения понятий «капитал-собственность» и «капитал-функция» (Маркс, 1961. С. 412-418). Капитал-функция, в отличие от капитала-собственности, связан с фактором «предпринимательская способность». И это, заметим, уже не совсем фактор «капитал», и в то же время это не совсем фактор «управленческий труд» в чистом виде, а некий их симбиоз. Главная роль 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.

Другим ограничением на использование марксистской теории эксплуатации в терминах «капитал эксплуатирует труд» является то, что в современных условиях большая часть доходов от личного участия в производстве формально принимает вид заработной платы. Формально заработную плату получают и сами предприниматели. В акционерных обществах вознаграждения долевых собственников могут быть несоизмеримо малы относительно вознаграждений топ-менеджмента. Встает вопрос: верно ли доходы управленцев относить к разряду вознаграждений чисто трудового происхождения только на том основании, что они принимают форму заработной платы, а доходы собственников акций – к разряду доходов нетрудового происхождения только потому, что они выплачиваются в форме процента (дивиденда)?

Явление проникновения одного типа доходов в другие через их превращенные формы (если выражаться в терминах К. Маркса) можно назвать «диффузией доходов». Это явление существенно усложняет как качественную, так и количественную оценку степени эквивалентности в распределении доходов.

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). Иногда эти факторы разбиваются, например, как самостоятельный фактор выделяется инфраструктура или управленческий труд;

2) об остаточном происхождении прибыли как вознаграждения фактора «предпринимательская способность». При этом вопрос об источниках прибыли как таковой остается открытым: в какой степени она является результатом присвоения экономических рент от использования всех остальных факторов, вознаграждением предпринимательства как

особого вида труда, не учтенного в функции Кобба-Дугласа, платой за риск, результатом благоприятной конъюнктуры или искусственно созданных барьеров в отрасли. Разграничение разных частей прибыли остается слабо изученным местом неоклассической микроэкономики. В то же время заметим: в некоторых современных исследованиях, развивающих концепцию менеджериализма, предпринимаются оригинальные способы разграничения различных частей прибыли (Богачев, 2012);

3) о первичности сферы обмена. Прежде всего, в сфере обмена формируется система равновесных цен, которая в условиях совершенной конкуренции, при отсутствии рыночных несовершенств и трений в системе (на языке экономики приобретающих название характер транзакционных издержек), обеспечивает встроенную эффективность по Парето (о чем по сути говорит «вторая теорема общественного благосостояния»). И даже в условиях монополии и трений возникает система относительных цен, обеспечивающих устойчивое либо неустойчивое равновесие;

4) отождествление равновесия, эквивалентности и справедливости. Неоклассики рассматривают равновесные модели, которые представляют собой 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. В своей ранней работе «Экономическая теория несовершенной конкуренции» (1933), написанной в целом в духе традиций английского Кембриджа, Робинсон связывает функционирование неконкурентных рыночных структур с появлением феномена эксплуатации труда (Робинсон, 1986).

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 (см. рис. 3).

Робинсон рассматривала эксплуатацию труда применительно к условиям монополии, то есть к ситуации, когда возможна экономическая прибыль в долгосрочном периоде. Она выделяла два случая «монополии труда»: а) фирма приобретает фактор труд на конкурентном рынке труда, а продукцию продает на монополизированном рынке (представлено на нашем рис. 3 а); б) фирма обладает «двойной монополией»: она является монополистом на товарном рынке и монополистом на рынке труда (см. рис. 3б).

Расширяя подход Робинсон, на наш взгляд, можно выделить также

третий случай «монопольной эксплуатации труда», когда фирма практикует ценовую дискриминацию на рынке труда. В таком случае цены приобретения всех единиц труда совпадают с активным участком кривой предложения S_L (см. рис. 3б). Итогом всех трех рассмотренных случаев монопольной власти фирмы является присвоение ренты, созданной трудом. Однако данная концепция имеет ряд противоречий.

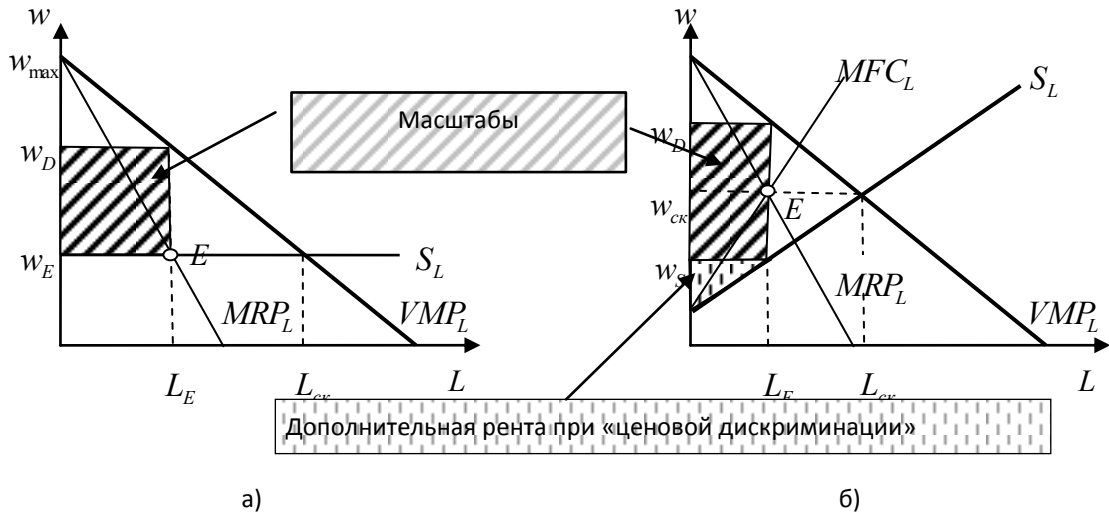


Рис. 3. Масштабы «эксплуатации труда» в неоклассическом подходе
 а) при монополии фирмы на рынке благ и конкурентном рынке труда;
 б) при монополии фирмы на рынке благ и монополии на рынке труда

Во-первых, в традиционном неоклассическом подходе фирма присваивает ренту труда не только в ситуации монопольной власти, но и в ситуации двухсторонней совершенной конкуренции. В условиях конкуренции она равна площади:

$$R_f = \int_{L=0}^{L_{ск}} (VMP_L - w_E) \cdot dL_{ск} ,$$

тогда как в условиях монополии она составляет

$$R_f = \int_{L=0}^{L_{ск}} (MRP_L - w_E) \cdot dL_{ск} = (w_D - w_E) \cdot L_E ,$$

что по площади в два раза меньше, но в расчете на одного работника (с учетом того, что $L_{ск}=2L_E$) столько же. Правда, в данном случае важным является адекватное сравнение двух структур: ведь в условиях конкуренции цена продукции меньше, а, значит, линия $VMP_L=P*MP_L$ должна располагаться ниже, чем для монополии. И тогда общая рента работодателя в условиях совершенной конкуренции окажется уже не в 2 раза больше, чем в условиях монополии (как это следовало бы из рис. 3а), а меньше. Соответственно, рента в расчете на одного эксплуатируемого работника в условиях совершенной конкуренции окажется меньше, чем в условиях монополии. Однако все это означает только одно: фирма-монополист лучше присваивает рыночные преимущества, но это абсолютно не означает, что она жестче эксплуатирует труд.

Во-вторых, в действительности монопольное положение фирмы на рынке товаров и услуг редко сочетается с «совершенно конкурентным рынком труда», последнее может относиться только к отдельным профессиям работников. Как правило, конкурентные преимущества фирмы на рынке товаров и услуг создаются за счет применения специфических активов, то есть уникального оборудования, технологий, а также работников с особыми знаниями и навыками, других невозпроизводимых или слабо воспроизводимых ресурсов. Поэтому более вероятным является отнесение в условиях монополии на товарном рынке обслуживающего его рынка труда также к монополизированным типам рыночных структур (как минимум, типу «монополистической конкуренции» и др.). Доходность товарного рынка сообщается рынку труда в виде доходности фактора «труд». Наличие монопольной власти у продавцов факторов производства позволяет им, кроме возмещения цен воспроизводства, также участвовать в перераспределении общей ренты. В случае с фактором «труд» это означает увеличение ренты, присваиваемой трудом, за счет уменьшения ренты работодателя. В целом наличие той или иной монопольной власти у продавца на рынке факторов производства позволяет приблизить рыночную цену фактора к цене спроса на него и перераспределить ренту в пользу данного фактора.

В-третьих, в условиях высокой дифференциации услуг труда по качеству и производительности, работодателю даже может быть выгодно делиться с работниками общей рентой. Так, в неокейнсианской модели Дж. Шапиро – Дж. Стиглица установление эффективной ставки заработной платы на уровне выше равновесной ставки позволяет работодателю приобрести работников с более высокой альтернативной стоимостью, и, как правило, более высокой производительностью. К похожему результату приводит и теория агентских отношений. Однако обе теории утверждают по сути одно и то же: предприниматель практикует «добросовестное» поведение по отношению к работникам, потому что ему это выгодно, приводит к максимизации его прибыли. Получается такая изоциренная, осовремененная «система выжимания пота».

В-четвертых, предельная производительность труда, определяющая верхнюю границу цены труда, согласно неоклассическим моделям, основанным на функции Кобба-Дугласа, находится в прямой зависимости от капиталовооруженности труда. Логично предположить, что при увеличении капиталовооруженности труда «поднимается» и нижняя граница цены труда, определяемая условиями его предложения: технологический прогресс сопровождается ростом квалификационных требований, что приводит к увеличению издержек воспроизводства рабочей силы. Это позволяет объяснять процесс эксплуатации в динамике, хотя пока еще не в историческом времени.

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» (Басария, 2000). 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. Поскольку в несовершенных рыночных структурах равновесие на рынке капитала также формируется при существовании разрыва между кривой спроса на капитал, определяемой ценностью его предельного дохода, и кривой предложения капитала, определяемой его альтернативной стоимостью, можно говорить об эксплуатации фактора «капитал» по аналогии с эксплуатацией фактора труд.

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. В то же время экономическая прибыль (прибыль сверх нормальной) складывается из рент, получаемых от использования (эксплуатации в позитивном смысле) разных факторов. Однако для этого все факторы должны быть учтены, в том числе особые таланты, усилия и другие полезные качества предпринимателя (склонность к риску, например).

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, и для оценки его вклада невозможно применить средний подход или подход «по аналогии». Если такой подход использовать на практике, то более качественный ресурс, согласно закономерности, открытой Дж. Акерлофом, просто уйдет с рынка, исчезнет вообще, что для экономического развития еще хуже.

Глубинной коллизией неоклассического подхода является то, что монополия, в которой в принципе оказывается возможной эксплуатация, 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, эквивалентностью 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 (*Nozick, 1974*), означает некоторый шаг в сторону институционального понимания справедливости.

Альтернативный либертарианскому утилитаристский подход (И. Бентам, Дж. Викри, Дж. Харшаньи) сталкивается с проблемой сложения индивидуальных функций полезности. Поскольку единица измерения полезности (*util*) является не реальной, а виртуальной, у разных субъектов существует не только своя шкала распределения полезности, но еще и разный измеритель («масштаб полезности» - своего рода аналог «масштаба цен», однако последний, в отличие от первого, в экономике является общим).

Эгалитарный подход к справедливости (Платон, Аристотель, Ж.-Ж. Руссо, Г. Бабеф) основан на идеях равного изначального распределения богатства и обеспечения равенства возможностей индивидуумов. Утверждается: поскольку такое состояние равенства не является устойчивым, в долгосрочном периоде оно должно поддерживаться соответствующими правилами эквивалентного распределения доходов. Недостатком эгалитарного подхода к справедливости является отождествление эквивалентности и справедливости, в то время как эти понятия лишь пересекаются, но не поглощают друг друга.

Указанный недостаток исправляется в подходе к справедливости Дж. Ролза, основанном на «вуали неведения» и «максимизации долговременных ожиданий» наименее обеспеченных членов общества. Согласно Ролзу, институты должны быть установлены таким образом, чтобы человек, оказавшийся в наименее благоприятной ситуации, был в наибольшей степени застрахован от случайностей судьбы. Однако Ролз не описывает способов разграничения стихийного и намеренного неблагополучия, и в этом недостаток его концепции. Заметим: в российской практике ролзианский подход частично используется при распределении межбюджетных трансфертов из Фонда финансовой поддержки регионов.

Подводя итог сказанному, 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; в) в переходе от оптимизационной модели фирмы к равновесной модели, в которой под равновесием понимается паритет целевых функций разных факторов. Такой подход одновременно позволит избежать присущего неоклассике приоритета сферы обмена и вывести закономерности распределения из закономерностей сферы производства. А нахождение эквивалентных соотношений будет ориентиром для институциональной настройки системы, направленной на справедливое распределение доходов, хотя не сводится к нему.

3. Институциональный подход к распределению доходов.

Институционалисты пока внесли малый вклад в теорию распределения доходов. В то же время 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.

Так, согласно Ролзу, для достижения справедливости в распределении доходов «... 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» (Ролз, 1995. 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» (Ролз, 1995. 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)» (Ролз, 1995. 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» (Ролз, 1995. 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 (Джордж, 2001. 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 *транзакций разного типа*: рыночных, управляющих, ратионирующих (Commons, 1934) и разных механизмов координации внутри фирмы и за ее пределами (Коуз, 2001), что немаловажно для понимания реального взаимодействия факторов производства. Такое понимание позволяет преодолеть главный недостаток неоклассического подхода, распространяющего чистые (рафинированные) и полноценные рыночные отношения на все сферы экономической деятельности, в том числе сферу трудовых отношений. Если в рыночных транзакциях присутствует экономическое равноправие сторон, то в управленческих транзакциях существуют отношения подчинения, а ратионирующие транзакции еще и придают этим взаимоотношениям предустановленный характер.

Институционалисты обнаружили, что внешние рынки факторов производства, в частности рынок труда, в реальности далеки от тех идеальных моделей обмена, которые представляют неоклассики. Это объясняется как неоднородностью продаваемого (покупаемого) на таких рынках товара, значительной асимметрией информации о его качестве у продавцов и покупателей, и, как следствие, возникновением феномена «ухудшающего отбора» (Акерлоф, 1994), так и зависимостью полезности услуг труда от многих факторов как объективного, так и субъективного характера. Современные экономисты Д. Гейл и Л. Шепли показали, что учет фактора времени при принятии решений и вовсе позволяет обосновать эффективность нерыночных способов координации на некоторых внешних рынках, подобных рынку труда (Железова, Измалков, Сонин и Хованская, 2013. С. 5-7).

В то же время другие исследователи обнаружили перемещение рынков труда внутрь фирмы, заявив о существовании феномена «внутренних рынков труда» (Розен, 2001. С. 127-131). Заметим, такое же перемещение происходит и для фактора «предпринимательская способность», и отчасти для фактора «капитал». Однако внутри фирм преобладают управленческие механизмы координации (Коуз, 2001. С. 35), а

значит, полноценные торги по определению там существовать не могут. Иными словами, рыночные отношения, перемещаясь внутрь фирмы, трансформируются.

В-третьих, институционалисты признают *значимость прав собственности*, что также позволяет пролить свет на проблему распределения доходов, в частности, объяснить вознаграждение фактора капитал в современных корпорациях, а также высокие зарплаты и бонусы менеджеров.

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 недоопределенность (размытость) 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 преобладающей 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, передаваемые 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. Неслучайно О. Фавро обращает внимание на «исчезновение» прав собственности у акционеров в современных корпорациях (Favreau, 2012). В то же время управление касается объединенных и функционирующих факторов, превратившихся 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 (*Veblen, 1908; Коэн и Харкорт, 2009. С. 18*). *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 (*Малкина, 2011*):

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 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.

Ясно, что 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 особыми 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 позволяет смоделировать идеальные взаимоотношения, между тем, эти модели основаны на отождествлении равновесия, эквивалентности и справедливости, что является весьма спорным. 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 данной проблемы 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).

Все вышеперечисленные выводы представляются отправными точками дальнейшего неинституционального анализа проблемы распределения доходов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Акерлоф Дж. (1994). Рынок «лимонов»: неопределенность качества и рыночный механизм. *Thesis*, Вып. 5, с. 91-104.

Басария Р. (2007). К вопросу об эксплуатации труда в рыночной экономике. *Общество и экономика*, № 7, с. 196-200.

Богачев С. П. (2012). Менеджеризм как устранение недостатков капитализма / Труды V Всероссийского конгресса по экономической теории, Том 1. Политическая экономия. Микроэкономика (экономика локальных рынков). Макроэкономика (национальная экономика). Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, с. 13-17.

Большая советская энциклопедия (1969-1978). В 30 т. М.: «Советская энциклопедия / Словари и энциклопедии на Академике. (<http://dic.academic.ru/dic.nsf/bse/>).

Джордж Р. Т. Де. (2001). Деловая этика / Пер. с англ. Р.И. Столпера. СПб.: «Экономическая школа»; М.: Издательская группа «Прогресс», Т. 2.

Железова Е., Измалков С., Сонин К. и Хованская И. (2013). Теория и практика двусторонних рынков (Нобелевская премия по экономике 2013 года). *Вопросы экономики*, № 1, с. 4–26.

Коуз Р. (2001). Природа фирмы / В кн.: Природа фирмы: Пер. с англ. М.: Дело, с. 33-52.

Коэн А. и Харкорт Дж. (2009). Судьба дискуссии двух Кембриджей о теории капитала. *Вопросы экономики*, № 8, с. 4-27.

Малкина М. Ю. (2011). От теории равновесия – к новой теории эксплуатации. *TERRA ECONOMICUS*, Т. 9, № 4(1), с. 15-22.

Маркс К. (1961). 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.

Райт Э. О. (2007). Что такое аналитический марксизм? *Вопросы экономики*, № 9, с. 121-138.

Робинсон Дж. (1986). Экономическая теория несовершенной конкуренции. (Серия: «Экономическая мысль Запада»). М.: Прогресс.

Розен Ш. (2001). Трансакционные издержки и внутренние рынки труда / В кн.: Природа фирмы: Пер. с англ. М.: Дело, с. 112-134.

Ролз Дж. (1995). Теория справедливости / Научн. ред. издания проф. В. В. Целищев; пер. с англ. Новосибирск: Изд-во Новосибирского университета.

Сраффа П. (1999). Производство товаров посредством товаров. М.: ЮНИТИ.

Adelman I. (1975). Development Economics: A Reassessment of Goals. *American Economic Review* 65, no. 2 (May), pp. 302-309.

Commons J. R. (1934). Institutional Economics: Its Place in Political Economy. New York: Macmillan.

Favereau O. (2012). Investigations et implications: synthèse des travaux / In.: Roger, B., ed., L'entreprise, formes de la propriété et responsabilités sociales, Lethielleux, Paris, pp. 17-103.

Kuznets S. (1989). Economic development, the family, and income distribution. Selected essays. Cambridge: Cambridge University Press.

Nozick R. (1974). Anarchy, state and utopia. Oxford.

Roemer J. A. (1982). General Theory of Exploitation and Class. Harvard University Press.

Roemer J. (1986). New Directions in the Marxian Theory of Exploitation and Class, Analytical Marxism / J. Roemer (ed.). Cambridge: Cambridge University Press, pp. 81-113.

Sen A. (1997). On Economic Inequality. Expanded edition. Oxford:

Clarendon Press.

Steedman I. (1981). *Marx after Sraffa*. London: Verso.

Veblen T. (1908). Professor Clark's Economics. *Quarterly Journal of Economics*, vol. 22, no. 2, pp. 147-195.

REFERENCES

Akerlof G. A. (1994). The market for «Lemons»: Quality uncertainty and the market mechanism. *Thesis*, vol. 5, pp. 91-104.

Basariya R. (2000). To the question of exploitation of labour in the market economy. *Society and Economics*, vol. 7, pp. 196-200.

Bogachev S. P. (2012). Managerizm as removal of capitalism weaknesses / Essays of V All-Russian congress of economic theory, vol 1. Political Economy. Microeconomics (economics of local markets). Macroeconomics (national economics). Yekaterinburg: The Institute for economics by the Ural department of Russian Academy of Sciences, pp. 13-17.

The Big Soviet Encyclopedia (1969-1978). In 30 vol. M.: «Soviet encyclopedia / Vocabularies and Encyclopedias in the Academics. (<http://dic.academic.ru/dic.nsf/bse/>).

George R. T. De. (2001). *Business ethics*, 5th ed. / Translated from eng. By R. I. Stolper. SPb., «Economic school»; M.: Publishers «Progress», vol. 2.

Zhelesova E., Izmalkov S., Sonin K. and Khovanskaya I. (2013). Two-Sided markets: theory and applications (Nobel Memorial Prize in Economics 2012). *Voprosy Ekonomiki*, no. 1, pp. 4-26.

Coase R. H. (2001). The nature of the firm / In.: *The Nature of the Firm*: Translated from eng. M.: Delo, pp. 33-52.

Cohen A. J. and Harcourt G. C. (2009). Whatever happened to the Cambridge capital theory controversies? *Voprosy Ekonomiki*, no. 8, pp. 4-27.

Malkina M. Yu. (2011). From the equilibrium theory to the new theory of exploitation. *TERRA ECONOMICUS*, vol. 9, no. 4(1), pp. 15-22.

Marx K. (1961). *Capital. A critique of political economy*. Vol. 3. Book III: The process of capitalist production as a whole. Part 1. Chapters I-XXVIII. Ed. Engels F. M.: The State Publishers of Political Literature.

Wright E. O. (2007). What is analytical marxism? *Voprosy Ekonomiki*, no. 9, pp. 121-138.

Robinson J. V. (1986). *The economics of imperfect competition*. (Series: «Economic thought of the west»). M.: Progress Publishers.

Rosen S. (2001). Transaction costs and internal labor markets / In.: *The Nature of the Firm*: Translated from eng. M.: Delo Publishers, pp. 112-134.

Rawls J. B. (1995). *A Theory of justice* / Sc. ed. prof. V. V. Tselitshech; translated from eng. Novosibirsk: Novosibirsk State University Publishers.

Sraffa P. (1999). *Production of commodities by means of commodities*. M.: UNITI.

Adelman I. (1975). Development economics: A reassessment of goals. *American Economic Review* 65, no. 2 (May), pp. 302-309.

Commons J. R. (1934). *Institutional economics: Its place in political economy*. New York: Macmillan.

Favereau O. (2012). *Investigations et implications: synthèse des travaux* / In.: Roger, B., ed., *L'entreprise, formes de la propriété et responsabilités sociales*, Lethielleux, Paris, pp. 17-103.

Kuznets S. (1989). *Economic development, the family, and income distribution. Selected essays.* Cambridge: Cambridge University Press.

Nozick R. (1974). *Anarchy, state and utopia.* Oxford.

Roemer J. A. (1982). *General theory of exploitation and class.* Harvard University Press.

Roemer J. (1986). *New directions in the Marxian theory of exploitation and class, analytical Marxism / J. Roemer (ed.).* Cambridge: Cambridge University Press, pp. 81-113.

Sen A. (1997). *On economic inequality. Expanded edition.* Oxford: Clarendon Press.

Steedman I. (1981). *Marx after Sraffa.* London: Verso.

Veblen T. (1908). *Professor Clark's Economics. Quarterly Journal of Economics, vol. 22, no. 2, pp. 147-195.*