

Эволюция взглядов на распределение доходов фирмы

Формирование и распределение доходов касается всех коммерческих организаций. Однако, в современных условиях наибольший интерес представляет собой распределение доходов крупных корпораций, как основного источника формирования доходов бюджета государства, а также повышения жизненного уровня работников этих корпораций. Распределение и использование доходов российских предприятий регламентируется их организационной формой (товарищества, акционерных обществ) и имеют свои особенности. В соответствии с этим особенности распределения доходов крупных корпораций, организованных в основном, в виде акционерных обществ, наиболее ярко проявляются на стадии распределения их чистой прибыли в процессе реализации дивидендной политики.

Доход, распределение доходов, монополия.

N.G. Shishkina,
Shadrinsk

The evolution of income distribution company

Formation and distribution of income applies to all commercial organizations. However, in the present conditions of greatest interest is the distribution of income of large corporations as the main source of income of the state budget, as well as improving the living standards of workers in these corporations. Distribution and use of proceeds of Russian companies subject to their organizational forms (partnerships, joint stock companies) and have their own characteristics. In accordance with this particular income distribution of large corporations, organized mainly in the form of joint-stock companies, the most pronounced at the stage of distribution of net profit in the process of implementing a dividend policy.

Keywords: *Income, income distribution, monopoly.*

Изучение экономической литературы и нормативных актов, касающихся формирования и распределения доходов фирмы, позволило уточнить сущность распределения доходов как процесса выработки курсов их использования в соответствии с задачами фирмы.

В эволюции взглядов на процесс распределения доходов выявлено четыре основных направления: исследования основоположников политэкономии; учения, построенные на теориях трех факторов производства и предельной полезности; теории, основанные на трудовом характере стоимости; современные школы, использующие в основном, количественный макроанализ с использованием элементов предельной полезности и трудовой стоимости.

Исследованы следующие принципы распределения доходов: связь политики распределения доходов с общей политикой управления доходами; приоритетность учета интересов и менталитета собственников; стабильность политики распределения доходов; предсказуемость политики распределения доходов.

Аналізу статического равновесия и проблемам оптимального распределения ресурсов в условиях совершенной конкуренции было посвящено подавляющее количество экономических исследований последней трети девятнадцатого - начала двадцатого века. Однако усиление монополистических тенденций в экономике заставило обратить внимание на проблему ценообразования и распределения ресурсов в условиях господства монополий.

Особое внимание Дж. Робинсон уделила такой характерной черте рыночного поведения крупных компаний, как маневрирование ценами. Ключевым вопросом в ее исследованиях стало исследование возможностей использования цены как инструмента воздействия на спрос и регулирования сбыта. Именно Дж.Робинсон ввела в экономическую теорию понятие "дискриминация в ценах", что означало сегментацию рынка монополией на основе учета различной эластичности спроса по цене у разных

категорий потребителей, маневрирование ценами для разных групп, на разных географических рынках. Обратила внимание на проблемы формирования ценовой политики, которая совершенно отсутствовала в условиях совершенной конкуренции. Дж. Робинсон показала, что монополист обретает возможность разбить рынок своего товара на отдельные сегменты и для каждого из них назначить особую цену, так, чтобы общая прибыль оказалась максимальной. Однако возникает вопрос - почему же монополист не назначает на всех рынках одинаково высокую цену? Оказывается, что это нецелесообразно, потому что в условиях несовершенной конкуренции у разных групп покупателей существует разная эластичность спроса по цене, и если повсеместно назначить высокую цену, спрос может резко сократиться. Следовательно, в целях максимизации прибыли целесообразно действовать иначе: при выпуске нового "дифференцированного" товара сначала назначить очень высокую цену, обслужив наиболее состоятельную часть покупателей (рынок с низкой эластичностью спроса по цене, так называемый "сильный рынок"), затем понизить цену, привлекая менее состоятельных покупателей и действовать так до тех пор, пока не будут охвачены рынки с высокой эластичностью спроса по цене ("слабые рынки"). Подобная тактика "снятия сливок" основана на дискриминации в ценах по признаку групп с различными доходами. Но возможна и пространственная дискриминация, как например, при установлении монопольно-высоких цен на внутреннем рынке и демпинговых во внешней торговле. Как бы то ни было, "золотое правило" политики ценовой дискриминации заключается в том, что самая высокая цена устанавливается там, где эластичность спроса меньше всего, а самая низкая - там, где эластичность спроса выше всего. Сопоставляя простую монополию и монополию, практикующую множественность цен, Дж.Робинсон показала, что в последнем случае фирма достигает и увеличения объема выпуска продукции, и увеличения валового дохода. Анализируя поведение монополий, Дж.Робинсон пытается оценить желательность ценовой дискриминации с точки зрения общества в целом. По ее мнению, с одной стороны, монополия, использующая дискриминацию в ценах (по сравнению с простой монополией, не практикующей такого поведения), повышает объем выпускаемой продукции. С другой стороны, ценовая дискриминация, сохраняя монопольно-высокие цены, ведет к неправильному распределению ресурсов и к их общему недоиспользованию. Кроме того, монополизация производства, по мнению Дж.Робинсон, в любом случае неблагоприятно влияет на распределение богатства между людьми.

Человечество, как и отдельный человек, всегда стремилось к достижению благосостояния. Уже в идеях раннего утопического социализма уничтожение частной собственности, уравнительное распределение и полная регламентация общественной жизни рассматривались как условие достижения всеобщего счастья. По мнению представителей данного учения, человек несчастлив потому, что испытывает зависть к более удачливому соседу. А уничтожить зависть можно только одним путем - сделать всех одинаковыми.

Другими словами, состояние оптимума целевых функций и обеспечивает сбалансированность на всех рынках. Оптимизация целевых функций, по Парето, означает выбор наилучшей альтернативы из всех возможных всеми участниками экономического процесса. Однако необходимо отметить, что выбор каждого индивида зависит от цен и начального объема благ, которым он располагает, и варьируя начальное распределение благ мы изменяем и равновесное распределение, и цены. Отсюда следует, что рыночное равновесие - это наилучшее положение в рамках уже сформировавшейся системы распределения и модель Парето предполагает невосприимчивость общества к неравенству. Такой подход станет более понятен, если принять во внимание "закон Парето", или закон распределения доходов. На основе изучения статистики ряда стран в различные исторические эпохи Парето установил,

что распределение доходов выше определенной величины сохраняет значительную устойчивость, и это свидетельствует, по его мнению, о неравномерном распределении природных человеческих способностей, а не о несовершенстве социальных условий. Отсюда вытекало крайне скептическое отношение Парето к вопросам социального переустройства общества.

Но наиболее известен Парето своим принципом оптимальности, который получил название "оптимум по Парето", который лег в основу так называемой новой экономики благосостояния. Оптимум по Парето гласит, что благосостояние общества достигает максимума, а распределение ресурсов становится оптимальным, если любое изменение этого распределения ухудшает благосостояние хотя бы одного субъекта экономической системы. В ситуации, оптимальной по Парето, нельзя улучшить положение любого участника экономического процесса, одновременно не снижая благосостояния как минимум одного из остальных. Такое состояние рынка называется Парето-оптимальным состоянием. Согласно критерию Парето (критерию роста общественного благосостояния), движение в сторону оптимума возможно лишь при таком распределении ресурсов, которое увеличивает благосостояние по крайней мере одного человека, ни нанося ущерба никому другому.

В аспекте проблем распределения рассматривает Пигу и вопрос о соотношении экономических интересов общества и индивида. На определенную конфликтность частных и общественных интересов обратил внимание еще Г.Сиджвик. Развивая его взгляды, Пигу поставил задачу найти теоретические основы для разрешения подобных конфликтов. Как уже отмечалось, у Пигу размеры валового национального продукта не точно отражает уровень общего благосостояния, поскольку и состояние окружающей среды, и характер работы, и формы досуга и др. являются реальными факторами благосостояния и возможно поэтому изменение уровня общего благосостояния при неизменном уровне экономического благосостояния. Особенно подробно в связи с этим Пигу анализирует ситуации, когда деятельность предприятия и потребителя имеет так называемые "внешние эффекты", которые денежной меры не имеют, но на благосостояние, тем не менее, реально влияют. Как хрестоматийный пример отрицательных "внешних эффектов" можно привести загрязнение окружающей среды в результате промышленной деятельности предприятий. Пигу отмечает, что в зависимости от знака внешних эффектов общественные затраты и результаты могут быть либо больше, либо меньше частных. Ключевым понятием концепции Пигу как раз и является дивергенция (разрыв) между частными выгодами и издержками, выступающими как результат экономических решений отдельных лиц, с одной стороны, и общественной выгодой и затратами, выпадающими на долю каждого, - с другой. Объектом самого пристального внимания Пигу явились ситуации, когда общественные издержки производства товара были больше частных издержек его производителя. В результате чего частное предложение, подверженное прибыльным мотивам, оказывалось неадекватным оптимальному с точки зрения всего общества, распределению ресурсов по различным отраслям производства. По мнению Пигу, для каждого произведенного товара необходимо соблюдать условие, чтобы предельная общественная выгода, отражающая сумму, которую все люди желали бы заплатить за все выгоды от использования дополнительной единицы товара была равна предельным общественным издержкам, то есть сумме, которую люди согласились бы платить за альтернативное использование ресурсов. В случаях, когда предельная общественная выгода превышает предельную частную выгоду, правительство должно субсидировать производство данного товара. Когда же предельные общественные издержки превышают предельные частные издержки, правительство должно обложить налогом экономическую деятельность, связанную с дополнительными общественными издержками (например, выброс дыма в результате промышленной деятельности), чтобы частные издержки и цена товара отражали бы потом эти издержки. Как видим,

максимизация общественного благосостояния, по Пигу, предполагает не только систему прогрессивного налогообложения доходов, но и измерение так называемых "внешних эффектов" и организацию перераспределения денежных средств через механизм государственного бюджета. Другими словами, в модели Пигу при расчете благосостояния, среди прочего, должны учитываться расхождения между предельным частным продуктом и предельным общественным продуктом и побочные отрицательные последствия экономической деятельности должны облагаться налогом, которое в дальнейшем получило название "налогообложение в духе Пигу".

Но у Пигу на общий уровень благосостояния оказывает влияние не только величина национального дивиденда, но и принципы его распределения. Основываясь на законе убывающей предельной полезности, он выдвигает тезис, что передача части дохода от богатых к бедным увеличивает сумму общего благосостояния. На базе этих посылок Пигу разработал свою теорию налогообложения и дотаций, где основным принципом налогообложения является принцип наименьшей совокупной жертвы, то есть равенство предельных жертв для всех членов общества, что соответствует системе прогрессивного налогообложения. Следует отметить, что обосновывая прогрессивное налогообложение, то есть выступая за выравнивание посредством налогов размеров располагаемого дохода, Пигу сознательно или бессознательно исходил из гипотезы об одинаковости индивидуальных функций полезности от дохода. Из этой гипотезы следует, что большая налоговая ставка на высокие доходы означает примерно ту же потерю полезности для высокодоходных групп населения, что и меньшая налоговая ставка для низкодоходных групп. Рассуждения Пигу основываются на втором законе Госсена, согласно которому максимум полезности достигается при условии равенства предельных полезностей в расчете на последнюю израсходованную денежную единицу, в рассматриваемом случае - на единицу располагаемого дохода.

Согласно взглядам Парето, совершенная конкуренция обеспечит максимизацию функции полезности в масштабах всего общества. Однако в начале двадцатого века возникли определенные сомнения в истинности данного положения. В этой связи следует упомянуть о взглядах английского экономиста Г. Сиджвика (1838-1900), который впервые стал рассматривать такие понятия как богатство и благосостояние как с позиции общества, так и с позиции отдельного индивида, сделав акцент на том, что одни и те же понятия имеют разное значение в зависимости от того, глядим ли мы на них с общественной или индивидуальной точки зрения. Поэтому у Сиджвика накопленный запас материальных ресурсов (что являлось синонимом богатства у классиков) и богатство общества, его реальный доход представляют собой отнюдь не одну и ту же величину. Как известно, в рамках классической школы политической экономии аксиомой являлось положение А. Смита, что каждый человек, преследуя собственную выгоду, одновременно служит интересам общества (в этом суть принципа "невидимой руки" - прим. автора). Сиджвик же приводит простые, ставшие ныне хрестоматийными, примеры несовпадения частной и общественной выгоды и делает вывод, что для эффективного решения многих типов производственных проблем требуется вмешательство государства в той или иной форме. По мнению Сиджвика, недостатки системы "естественной свободы" в еще более выпуклой форме проявляются в системе распределения, чрезмерном неравенстве доходов. Предвосхищая экономистов двадцатого века, он пишет, что более равномерное распределение созданного богатства повышает общий уровень благосостояния.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бланк, И. А. Управление прибылью / И. А. Бланк. – Киев : Ника – Центр, 2009. – 523 с.
2. Бочаров, В. В. Корпоративные финансы / В. В. Бочаров, В. Е. Леонтьев. – СПб. : Питер, 2009.