

Список літератури:

1. Веблен Т. Теория праздного класса / Т. Веблен ; предисловие С.Г. Сорокина ; пер. с англ. – М. : Прогресс, 1984. – 367 с.
2. Спенсер Г. Основания социологии / Г. Спенсер // Сочинения в семи томах. – СПб. : Т-во И.Д. Сытина, 1898. – Т. 1. – 412 с. ; Т. 2. – 387 с.
3. Капелюшников Р.И. Новая институциональная теория / Р.И. Капелюшников [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.polittech.ru/libertarium/10625>.
4. Тютюнник Р.С. Actual problems of anticorruption activity / Р.С. Тютюнник // Дослідження молодих учених у контексті розвитку сучасної науки : збірник матеріалів V щорічної Всеукраїнської науково-практичної конференції. – К., 2015. – С. 300–308.
5. Навроцька Н.А. Глобалізація інвестиційного процесу : [монографія] / Н.А. Навроцька. – Дніпропетровськ : Ліра, 2014. – 350 с.
6. Постсоветский институционализм : Монография / Под ред. Р.М. Нуреева, В.В. Дементьева. – Донецк : Каштан, 2005. – 480 с.
7. Мочерний С. Національний та економічний суверенітет країни / С. Мочерний // Економіка України. – 2005. – № 10. – С. 4–13.
8. Стратегический менеджмент : [учеб. пособ.] / Под ред. Ю.Н. Лапыгина. – М. : Высшая школа, 2007. – 235 с.

УДК: 330.45+330.161

Кім О.О., к.е.н., доцент,
доцент кафедри міжнародної економіки
та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця,
докторант кафедри економічної теорії та економічних методів управління
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

ПРИНЦИП ПАРЕТО В РОЗПОДІЛІ ДОХОДІВ

Кім О.О. Принцип Парето в розподілі доходів. У статті розглянуто принцип Парето в розподілі доходів, а також критерій оптимальності за Парето щодо прийняття рішень у моделях економіки добробуту. Введено категорію ієрархічності в межах методології агрегованого ринку. Сформульовано модель для обчислення індексів ієрархічності (ланцюжкового та базисного).

Ключові слова: розподіл Парето, ієрархічність, індекс ієрархічності, агрегований ринок, розподіл доходів, транзакційне поле розподілу доходів, інтеракційне поле розподілу доходів.

Кім А.А. Принцип Парето в распределении доходов. В статье рассмотрены принцип Парето в распределении доходов, а также критерий оптимальности Парето, используемый для принятия решений в моделях экономики благосостояния. Введена категория иерархичности в рамках методологии агрегированного рынка. Сформулирована модель для вычисления индексов иерархичности (цепного и базисного).

Ключевые слова: распределение Парето, иерархичность, индекс иерархичности, агрегированный рынок, распределение доходов, транзакционное поле распределения доходов, интеракционное поле распределения доходов.

Kim O.O. The Income Distribution Pareto Principle. In the issue the income distribution Pareto principle is observed. The decision making usage of Pareto optimality criterion in the welfare economy models is also observed. The category of hierarcity in the framework of the aggregated market is introduced. The model for chain and basic indices of hierarcity calculation is formulated.

Key words: the Pareto distribution, hierarcity, hierarcity index, aggregated market, income distribution, transactional income distribution field, interactional income distribution field.

Постановка проблеми. Помилковий стереотип панує в економічній науці та суспільній свідомості: доходи від власності на матеріальні або нематеріальні об'єкти є основою для формування особистого багатства, оскільки об'єкти власності (гроші, земля, інтелектуальна власність та ін.) як одна з основних властивостей приносять певний дохід, залежно від

форми та класифікації об'єктів власності він носить ту або іншу назву (відсотки, рента, роялті та ін.). Якщо розглянути факти щодо формування цих доходів, очевидно, що цей стереотип оснований лише на принципі соціального доказу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Згідно з указаним стереотипом, дохід, який формується та

належить власникові матеріальних або нематеріальних об'єктів, пов'язаний із природою цих об'єктів. Утім, позиція А. Маршалла щодо виробництва та виробничої або невиробничої діяльності підказує, що самі по собі матеріальні об'єкти не є носіями корисності, тому вони не можуть бути джерелом доходу, який створюється у процесі обміну або розподілу результатів праці [1, с. 122–123]. Аргумент, який міститься у вказаному джерелі (що людина лише здатна змінити форму та положення у просторі матеріального об'єкту для створення корисності, тому праця столяра та торговця меблями є однаковою з погляду відсутності вироблення матеріальних предметів, але створення корисності), свідчить, окрім іншого, про те, що без утручання людини матеріальні або нематеріальні об'єкти не мають власної корисності, внаслідок чого вони не можуть бути обмінені одне на інше чи використані для виробництва корисності. Таким чином, слід уважати, що матеріальні або нематеріальні об'єкти мають здатність приносити дохід власникам тільки за допомогою людей, які і визначають можливості і властивості об'єктів для створення корисності, завдяки якій створюється та розподіляється дохід. Питання розподілу доходів останнім часом розробляється в працях М. Флербе, Дж. Ромера, Т. Пікетті, Дж. Стигліца, Д. Аджемоглу, Дж. Робінсона та ін. Авторські розробки у цьому напрямі представлені в статтях [2; 3] та ін.

У попередніх розробках використовувався термін «ієрархічність», який не було докладно сформульовано, чому й присвячене це дослідження.

Постановка завдання. Мета статті – ввести та описати категорію ієрархічності організацій як критерій міри експлуатації в інтеракційному полі розподілу; пояснити категорію ієрархічності з погляду розподілу доходів за Парето та погляду критерію оптимальності Парето.

Виклад основних результатів. Виходячи із суті розподілу доходів за Парето, приблизно 20% людей є самовмотивованими, решта (80%) мотивуються першою групою людей. Іншими словами, 20% людей керуються внутрішніми спонуканнями до роботи, які призводять до більш результативної реалізації власних здібностей, умінь та можливостей, а 80% людей керуються зовнішніми спонуканнями до роботи, які сформульовано першою групою, внаслідок чого вони не повністю відповідають персональним здібностям, схильностям та можливостям людей, які належать до другої групи. Внаслідок реалізації механізму «рівноваги за Парето» створюється логічне співвідношення (справедливе чи ні – існує багато відповідей на це питання) у розподілі доходів: більшість доходів привласнюється меншістю (представниками першої групи), а меншість доходів розподіляється між більшістю (представниками другої групи).

Механізм розподілу доходів за принципом 20:80 міститься у трьох тезах.

Теза перша: самостійно вмотивована меншість (представники групи 1) виконують роботу, яка приносить найбільший результат [2, с. 11, 35–39; 3, с. 23–24]. Вказані джерела містять дуже коротке, але практичне посилання на В. Парето, його принцип 20:80 та керівництво, як підвищити власну результативність. Зазначається, що людині, яка отримує 50 доларів за годину праці, не можна займатися справами, які оцінені на меншу суму. Ці справи слід делегувати іншим (для наочної ілюстрації вважаємо доцільним навести такий приклад: уявіть собі, що ви розсипали 100 золотих монет у кімнаті, у цьому разі здається доцільним зібрати всі 100 монет. Витрати часу, згідно з принципом Парето, становитимуть 20% на перші 80 монет та 80% на 20% решти монет. Але якщо кількість кімнат кожна зі 100 монетами необмежена, а час на збирання обмежений? Звісно, вигіднішою стратегією буде зібрати 80 монет, витративши 20% часу та перейти до наступної кімнати. Діючи таким чином, отримуємо результат, у чотири рази більший, ніж у варіанті зі стратегією збирання усіх монет [4]). Можливо, саме цих людей Ф. Тейлор відносив до т. зв. «першого класу» [5, с. 40].

Теза друга: невмотивована більшість (представники групи 2) виконують роботу, яку делегували їм представники самовмотивованої меншості (еліти). В. Парето вдається до надмірного спрощення питання щодо справедливості та несправедливості, вдаючи, що сутність справедливості полягає у тому, чи вважати прогресивний податок на капітал справедливим чи ні, або ототожнює справедливість із працею трудящих декілька годин на тиждень за величезну плату [6, с. 33–34]. Важливим наслідком реалізації принципу Парето для представників групи 2 є вимушена стратегія реалізації, зумовлена зовнішніми факторами формування завдань для представників цієї групи. Реалізація цієї стратегії на прикладі, який наведений для першої групи, призводить до вимушеного збирання решти монет у кімнатах, на пошук яких витрачається 80% робочого часу, при цьому результати не перевищують 20%.

Теза третя: на підставі перелічених ситуацій є підстави для висунення гіпотези про існування декотрої кількості осіб третьої групи, які виконують роботу самостійно (витрачають 100% часу задля отримання 100% результатів). Ця група є вмотивованою, але її представники для виконання власних завдань не використовують делегування повноважень, виконуючи всі види роботи власноруч. Унаслідок реалізації цієї стратегії люди не реалізують повністю всі можливості, які відкриті для них, утім, вони не експлуатують інших людей, а також самі не піддаються експлуатації.

Моделі соціальної ринкової економіки основні на «корекції провалів ринку» та з погляду розподілу доходів повинні виправляти нерівномірність споживання в суспільстві. Спільною рисою моделей економіки добробуту є екзогенність та інваріантність

системи розподілу доходів – егалітарна або елітарна система, якщо вона визначається як основна система для розподілу доходів, не може в певний момент перетворитися на іншу систему розподілу, тому економіка повинна керуватися обраною системою розподілу постійно. Крім того, система, яка априорі обирається для розподілу благ, є однорідною, яка діє однаково для всіх індивідів, які належать до всіх територій, що входять в об'єкт дослідження. Вище-зазначені характеристики системи розподілу більш пристосовані до аналізу, ніж реальна структура розподілу доходів, але вони можуть описувати лише окремі випадки з усієї множини практики розподілу доходів та формування нерівності. Зазначивши також, що принципово егалітарну або принципово елітарну систему розподілу доходів можливо створити лише в спеціально створених умовах і тільки приблизно, оскільки розподіл благ за корисністю, який притаманний моделям економіки добробуту, також є вельми приблизним. Окрім того, основним критерієм оптимізації для моделей економіки добробуту є оптимальність за Парето, який індіферентний до економічної нерівності (яскравий приклад наводить проф. Сен [7, с. 276–277]). Розглянемо докладніше цей критерій [8, с. 52–53].

Критерій оптимуму за Парето використовується у такій формі: «Положення, в якому неможливо поліпшити будь-чий добробут шляхом трансформації товарів та послуг у процесі виробництва та обміну без утрат для добробуту будь-якого іншого індивіду» [9, с. 543].

У цьому критерії є така властивість: збільшення розміру корисності одного індивіда у відношенні до його теперішнього стану є допустимим, якщо це збільшення не відбиватиметься негативно на розмірі корисності інших індивідів. В економічній системі із невизначеними правами власності («ковбойська економіка» [10]) подібне збільшення є звичайним: якщо прийдуть поселенці на нічну землю, створять там ферму, вони збільшуватимуть власний добробут без зазіхань на корисність інших індивідів. Звичайно, у межах «ковбойської економіки» є велика кількість інших трансакцій, які порушують критерій Парето, але у цьому прикладі нас більш цікавить застосування правила *finders-keepers* [11, с. 97]. У межах більш щільно населеної території прийняття Парето-неоптимального рішення є набагато більш імовірним, ніж прийняття Парето-оптимального рішення. Навіть рішення щодо перерозподілу власних витрат на персональні потреби споживачами, яке призводить до вибору інших постачальників ніж звичайно або до зменшення власних персональних витрат спричиняє перерозподіл та трансформацію цільової функції інших індивідів. Ієрархічні рішення необхідно призводять до трансформації цільової функції (або до множинних трансформацій цільових функцій) оточуючих, які водночас є зацікавленими особами. Тому використання Парето-оптимальності

звужує множину результатів аналізу, що забезпечує інваріантність моделей. Характеристика невизначеності системи також створює положення її недетермінованості: в умовах постійної зміни смаків, переваг, ринків, структури та якості попиту та пропозиції, критерій оптимальності Парето має суто теоретичне значення, застосовне на практиці лише до певних одиничних, детермінованих та статичних випадків або прикладів. Використання Парето-оптимальності для прийняття масштабних рішень або цілісної оцінки системи представляється неможливим (в умовах обмеженої раціональності та інформації, а також неможливості кількісних вимірів корисності критерій оптимальності Парето представляється трансцендентальним).

Принципово не заперечуючи передумови, на яких базується оптимум Парето (кожна людина краще за всіх здатна оцінити власний добробут, суспільний добробут визначається лише в одиницях добробуту окремих людей та добробут окремих людей є незрівнянним [9, с. 545]), зазначимо, що ці передумови невичерпно характеризують множину можливостей складників оцінки добробуту в умовах обмеженої раціональності.

Критерій оптимальності Парето разом із розподілом доходів за Парето знаходяться в діалектичній єдності з полем розподілу доходів. Розподіл доходів за Парето виходить із «делегування повноважень», яке за суттю є передачею справ, що приносять менший дохід, униз за ієрархічним ланцюжком. У власному дослідженні нерівності як чинника соціально-економічного розвитку ми вводимо категорію ієрархічності організації – комплексної характеристики організації, яка описує кількість ієрархічних рівнів організації, кількість підрозділів на кожному ієрархічному рівні та співвідношення доходів, які розподіляються у межах підрозділу, якому вони належать, та розміру доходу, який передається на верхні рівні ієрархії організації. Збільшення ієрархічності призводить до збільшення нерівності в розподілі доходів між робітниками нижчих та вищих ієрархічних рівнів економічної організації. Різниця між розміром доходів (у процентному відношенні), які отримуються на проміжних рівнях ієрархії від нижчих рівнів, та розміром доходів, які передаються на верхні рівні ієрархії, називається різницею гравітаційних потенціалів інтеракційної моделі розподілу доходів.

Ґрунтуючись на попередніх дослідженнях (модель 3, 4 [12]), можна зазначити, що виділення структури доходів як суми «винагороди» та «трансакційного доходу» є певною мірою формальним, тобто, звичайно, весь розмір доходу організації є трансакційним. Але для розподілу компонента «винагорода» є важливою – на основі цієї компоненти формується дохід найманих працівників, які працюють за умовами погодинної (почасової) оплати праці. Певною мірою варіація компонентів R та T у моделі різності гравітаційних потенціалів

поєднана зі структурою організації і створює сутність ієрархічності економічної організації. Сформулюємо модель, яка описує ланцюжковий підхід до обчислення індексу ієрархічності (1):

$$\begin{cases} D_i = R_i + a_i * TR_{(i-1)} + T_i - TR_i \\ H_i^c = \frac{a_i * TR_{(i-1)}}{a_i * TR_{(i-1)} + TR_i} \\ 0 < H_i^c \leq 1 \end{cases}, \quad (1)$$

Де R – винагорода;

T – трансакційний дохід;

D – загальний дохід;

H_i^c – індекс ієрархічності підрозділу (i-1) у відношенні до підрозділу (i);

TR_i – трансферт доходів з i-го підрозділу в підрозділ (i+1);

a_i – кількість підрозділів, з яких відбувається трансферт доходів у підрозділ (i);

Таким чином, як видно з моделі (1), ланцюжковий індекс ієрархічності показує міру різності гравітаційних потенціалів розподілу доходів різних ієрархічних рівнів економічної організації. На першому рівні ієрархії індекс ієрархічності дорівнює похідній

$\left[\frac{d(H_i^c)}{d(a_i * TR_{(i-1)})} \right]$ та має нульове значення. На верхніх рівнях ієрархії індекс стає позитивним. Максимальне значення – одиниця відповідає верхньому рівню ієрархії. За загальної відсутності процесів передавання доходів із нижнього рівня економічної організації на верхній індекс ієрархічності не має сенсу, оскільки під час розрахунку знаменник дорівнюватиме нулю. Ланцюжковий індекс ієрархії трансформується в базисний, згідно з моделлю (2):

$$\begin{cases} H_i^b = \frac{D_i}{D_1} : \frac{D_i}{D_1} \\ D_i = \frac{d(D_i)}{d(a_i * TR_{(i-1)} - TR_i)} \\ H_i^b = \frac{(R_i + T_i) * (R_i + T_i + a_i * TR_{(i-1)} - TR_i)}{(R_1 + T_1 - TR_1) * (R_i + T_i)} \end{cases}, \quad (2)$$

де H_i^b – базисний індекс ієрархічності підрозділу (1) у відношенні до підрозділу (i).

У моделі (2) очевидно, що компонента $[a_i * TR_{(i-1)}]$ для першого підрозділу дорівнює нулю, тому в зна-

меннику ця компонента не вказана. Похідна від доходу (D_i) розраховується за змінною, яка складається з результату трансфертів ($a_i * TR_{(i-1)} - TR_i$). Очевидно, що компонента R буде більшою за розміром у підрозділах, які виконують функції внутрішньо-організаційного створення цінності, а компонента T – в тих підрозділах, які пов'язують інтеракційне поле розподілу із трансакційним полем розподілу. Таким чином, у моделі (2) передбачено врахування вертикальних трансфертів доходів між ієрархічними рівнями організації, притому, що горизонтальні трансферти доходів будуть компенсовані балансом компонентів R та T. Окрім можливостей для аналізу ієрархічності в економічних організаціях стосовно ієрархічних рівнів та підрозділів, модель також може бути застосована відносно індивідів, з яких складається організація, а в сукупності з попередніми моделями ВР [12] також і як тест для критеріїв організаційного розподілу, які зазначалися в попередньому дослідженні [13].

Висновки. Введено в методологію дослідження розподілу доходів у межах концепції агрегованого ринку категорію ієрархічності економічної організації, яка характеризує міру трансферту доходів в ієрархічній структурі економічної організації у напрямі «вгору».

Сформульовано модель тестування ієрархічності підрозділів, які знаходяться в безпосередніх відносинах підлеглості в єдиному ієрархічному ланцюжку економічної організації, яка дає змогу обчислити ланцюжковий індекс ієрархічності.

Сформульовано модель тестування ієрархічності підрозділу, який знаходиться у будь-якій позиції в ієрархічному ланцюжку відносно підрозділу першого рівня, яка дає змогу обчислити базисний індекс ієрархічності.

Відповідно до логіки дослідження, у подальшому необхідно розробити загальних індекс ієрархічності економічної організації для реалізації міжорганізаційних порівнянь; у поєднанні з раніше розробленими моделями розробити індивідуальні індекси ієрархічності; на основі методології агрегованого ринку з використанням методологічних інструментів комплексного аналізу ієрархічності проаналізувати критерії розподілу доходів економічних організацій порівняно з ринковими критеріями розподілу доходів та з критеріями перерозподілу доходів через державні та недержавні механізми перерозподілу.

Список літератури:

1. Маршалл А. Принципы политической экономии : в 3-х т. Т. 1 / А. Маршалл ; пер. с англ. – М. : Прогресс, 1983. – 415 с.
2. Кім О.О. Вплив нерівності доходів на соціально-економічний розвиток в моделі відкритого агрегованого ринку / О.О. Кім // Ефективна економіка. – 2017. – № 8 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5728> (21.11.2017).
3. Кім О.О. Розподіл доходів в Україні 2010–2016 рр. / О.О. Кім // Ефективна економіка. – 2017. – № 10 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5819> (21.11.2017).
4. Трейси Б. Результативный тайм-менеджмент: эффективная методика управления собственным временем / Б. Трейси ; пер. с англ. А. Евтеева. – М. : СмарТБук, 2007. – 79 с.
5. Трейси Б. Управляй своим временем и удвой результаты / Б. Трейси ; пер. с англ. – М. : Вильямс, 2006. – 64 с.

6. Потапов С. Как делегировать полномочия. 50 уроков на стикерах / С. Потапов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.e-reading.by/chapter.php/82746/2/Potapov_-_50_urokov_na_salfetkah._Luchshaya_kniga_po_delegirovaniyu_polnomochiii.html.
7. Шелдрейк Дж. Теория менеджмента. От тейлоризма по японизации / Дж. Шелдрейк. – СПб. : Питер, 2001. – 352 с.
8. Парето В. Трансформация демократии / В. Парето ; пер. с итал. М. Юсима. – М. : Территория будущего, 2011. – 208 с.
9. Сен А. Развитие как свобода / А. Сен ; пер. с англ. под ред. и с послеслов. Р.М. Нуреева. – М. : Новое издательство, 2004. – 432 с.
10. Леонтьев В.В. Экономические эссе. Теории, исследования, факты и политика / В.В. Леонтьев ; пер. с англ. – М. : Политиздат. – 1990. – 415 с.
11. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе / М. Блауг ; пер. с англ. ; 4-е изд. – М. : Дело ЛТД, 1994. – 720 с.
12. Gellers J.C. (2009) 'Cowboy Economics' Versus 'Spaceship Ecology': Constructing a Sustainable Environmental Ethic [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://papers.ssrn.com/sol3/Delivery.cfm/SSRN_ID1695814_code1560115.pdf?abstractid=1695814&mirid=1 (16.10.2017).
13. Kirzner I.M. (1989) Discovery, Capitalism and Distributive Justice.
14. Кім О.О. Модель «виробництво-розподіл» одиначної економіки агрегованого ринку / О.О. Кім // Ефективна економіка. – 2017. – № 11 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5871> (11.12.2017).
15. Кім О.О. Методологічні основи дослідження проблем економічної ефективності та розподілу доходів / О.О. Кім // Ефективна економіка. – 2017. – № 7 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5686> (21.11.2017).