

УДК 330.564.2

ЕВОЛЮЦІЯ ПОГЛЯДІВ ЕКОНОМІСТІВ НА ФУНКЦІОНАЛЬНИЙ РОЗПОДІЛ ДОХОДІВ

3. Приймак

*Львівський національний університет імені Івана Франка
м. Львів, просп. Свободи 18*

Виконано аналіз поетапної еволюції поглядів економістів щодо розподілу доходів між факторами виробництва. Досліджено, що значний внесок у розвиток функціонального розподілу доходів зробили представники таких шкіл економічної теорії, як класична школа, марксизм, маржиналізм та інституціоналізм. Також визначено, що в дослідженні функціонального розподілу доходів важливим є аналіз впливу влади на рівень заробітної плати.

Ключові слова: фактори виробництва, функціональний розподіл доходів, заробітна плата, рента, процент, прибуток.

Вступ. Перехід від командно-адміністративної до ринкової економіки в Україні та інших пострадянських країнах спричинив зміни у різних сферах життєдіяльності суспільства. Зокрема, відбулися суттєві зміни у сфері виробництва, в якій створюється національний продукт і формуються доходи економічних суб'єктів. Приватизація державного майна і запровадження ринкового ціноутворення змінили механізм розподілу та перерозподілу їх доходів. Відбулися суттєві зміни у функціональному розподілі доходів, тобто у співвідношенні між доходами від різних факторів виробництва. Як наслідок, зменшилася частка заробітної плати у грошових доходах населення, а частка трансферів досягла небувало високого рівня.

Це спонукало дослідників до глибшого дослідження механізму розподілу доходів між факторами виробництва. Економісти підходять до цього питання з різних сторін і виокремлюють різні чинники впливу на цей розподіл. Аналізом функціонального розподілу доходів займалися такі видатні економісти минулого, як А. Сміт, Д. Рікардо, Дж. Ст. Міль, К. Маркс, Дж. Б. Кларк, М. Туган-Барановський, Дж. Р. Комонс, Бем-Баверк, Я. Таката та ін. Проте поетапну еволюцію поглядів економістів щодо функціонального розподілу доходів ще не достатньо проаналізовано. Саме цим обумовлено актуальність цієї проблеми.

Метою статті є аналіз еволюції поглядів різних економістів на розподіл доходів між факторами виробництва.

Виклад основного матеріалу. В економічній науці під функціональним розподілом доходів розуміють розподіл національного доходу між власниками факторів виробництва [1, с. 80]. На думку Бем-Баверка, функціональний розподіл доходів визначає внесок окремих факторів виробництва, згідно з яким кожен з цих факторів отримає відповідну винагороду, незалежно від індивідуума, який цей внесок зробив. Отже, функціональний розподіл пояснює поділ сукупного національного доходу на заробітну плату, ренту, процент і прибуток [2, с. 58]. Відповідно

суб'єктами функціонального розподілу є власники факторів виробництва, а об'єктом – продукт виробництва.

Перші теорії щодо розподілу багатства з'явилися ще у XVIII ст. Зокрема, Ф.Кене вживав таке поняття як “розподіл” в одній зі своїх найвідоміших праць – “Економічна таблиця” (1758). Також про розподіл доходів писав і А.Тюрго, інший французький економіст XVIII ст. З того часу теорія розподілу зазнала значних змін.

Концепція розподілу класичної школи економічної теорії (А.Сміт, Д.Рікардо, Дж.С.Міль) тісно пов'язує проблему розподілу з теорією вартості. А. Сміт був одним із перших економістів, який у своїй праці “Дослідження про природу і причини багатства народів” (1776) виклав свої погляди щодо заробітної плати найманих працівників.

Першоджерелом багатства А. Сміт вважав працю. А вирішальним фактором зростання багатства й “загального добробуту” – поділ праці, який веде до “величезного збільшення продуктивності всіх різнобічних занять і мистецтв” [3, с. 125]. Таке збільшення продуктивності праці завдяки її поділу відбувається внаслідок: 1) зростання вправності робітника; 2) заощадження часу, який витрачається в процесі переходу від одного виду праці до іншого; 3) винаходів і застосування механізмів, які полегшують працю і дають змогу одному робітникові виконувати працю кількох.

Отже, ефективний розподіл ресурсів потребує розподілу праці. Це призводить до обміну. Співвідношення, в якому одна річ обмінюється на іншу, є вартістю її обміну. По суті, за А. Смітом, теорія розподілу є теорією ціни. Він зазначає, що три складники ціни є видами доходів трьох власників факторів виробництва: праці, капіталу й землі. Тобто власники кожного із цих факторів утворюють відповідні класи: найманих робітників, капіталістів і землевласників. Вони є основними класами суспільства і отримують первинні доходи. Доходи усіх інших груп і прошарків є вторинними, отриманими внаслідок перерозподілу.

А. Сміт визначає заробітну плату як продукт праці, природну винагороду за неї. Якщо робітник працює з власними засобами виробництва і на своїй землі, він одержує заробітну плату рівну вартості виробленого товару, тобто повний продукт. В іншому випадку, коли робітник працює за умов капіталізму, він отримує лише частину цього продукту, яку праця додає до матеріалу, що обробляється, іншу частину одержує власник капіталу як прибуток. Отже, А. Сміт бачив не принципову, а лише кількісну різницю між доходом простого товаровиробника і найманого робітника.

Він визначає “нормальний” рівень заробітної плати кількістю засобів існування робітника і його сім'ї, необхідних для підтримання їхнього життя. Цей рівень заробітної плати урегулюється ринковим механізмом і залежить від попиту і пропозиції на ринку праці. Такий підхід до визначення заробітної плати простежувався і раніше. Зокрема, Дж. Лок вважав, що дохід робітників обмежений “голим існуванням”, а Річард Кантільйон висловив думку, що реальна ціна праці визначається звичним утриманням робітника.

На думку А. Сміта, падіння заробітної плати до фізичного мінімуму створює загрозу вимирання робітників, а її значне зростання – веде до збільшення народжуваності та пропозиції робочої сили на ринку, посилення конкуренції. Отже, з часом заробітна плата знову почне знижуватися. А. Сміт вважав, що капіталісти відіграють важливу роль у визначенні рівня заробітної плати. Вони мають змогу домовитись між собою і очікувати сприятливих умов для найму робочої сили, чого

не можуть робітники. Вчений був прихильником високої заробітної плати і вважав, що вона сприятиме зростанню продуктивності праці.

Щодо прибутку, то А. Сміт писав, що “цінність, яку робітники додають до матеріалів, зводиться до двох частин, одна з яких оплачує їхню винагороду, а друга — прибуток їхнього наймача на весь авансований ним фонд матеріалів і заробітної плати” [3, с. 166]. Тобто він вважав, що прибуток — це результат неоплаченої праці.

А. Сміт був противником державного втручання в регулювання рівня заробітної плати. Він розумів, що власники капіталу завжди перебувають у стані своєрідного страйку, метою якого є утримання заробітної плати робітників на рівні її наявного розміру, проте, вплив на працедавців за допомогою законодавства вважав недоцільним. Цю ідею наприкінці XVIII ст. розвивали також А. Юнг, Е. Берк, Дж. Бентам, Дж. Прістлі, Ф. М. Іден. Підхід А. Сміта щодо державного невтручання панував в економічній науці до другої половини XIX ст.

Послідовник А. Сміта, Давид Рікардо продовжив розвивати ідею про невтручання держави у регулювання рівня заробітної плати. Рікардо також аналізує “нормальний” рівень заробітної плати, який підтримуватиме стабільну чисельність населення на відміну від короткотермінової заробітної плати, яка допускає зростання чисельності населення у випадку перевищення нею “нормальної” величини. Він вважав, що за надмірної праці, розмір заробітної плати зменшується і чисельність населення скорочується. І навпаки, якщо існує нестача робочої сили, то заробітна плата зростає. Отже, величина заробітної плати постійно коливається навколо “нормального” рівня заробітної плати, який визначається вартістю засобів існування, необхідних для підтримання життя робітника [4, С. 451-452].

Теорію “нормальної” заробітної плати Рікардо продовжив і розвинув Фердинанд Ласаль. Він сформулював “залізний закон заробітної плати”, за якого усі старання робітників, спрямовані на поліпшення їхнього економічного становища є марними, так як конкуренція неминуче знизить заробітну плату до рівня мінімально необхідних засобів існування.

Незважаючи на те, що протягом XIX – першої третини XX століть в економічній науці переважав ліберальний підхід до втручання держави в розподіл доходів, все ж таки ще в першій половині XIX ст. таку позицію почали критикувати. Одним із таких критиків був Джон Стюарт Міль. В своїй праці “Основи політичної економії” (1848) він писав, що “розподіл багатства залежить від законів і звичаїв суспільства. Правила, які визначають розподіл багатства, є такими, якими їх роблять думки і бажання правлячої частини суспільства, і досить різні у різні часи в різних країнах; і могли б бути ще різноманітнішими, якщо цього забажали б люди” [5, с. 338]. Він визначав інститут приватної власності як першочергове значення серед способів розподілу продуктів землі і праці.

На думку Міля, за умови панування приватної власності розподіл багатства спричинений конкуренцією і звичаєм. За умови, що конкуренція є єдиним регулятором ренти, прибутку, заробітної плати і цін, тоді є можливим сформулювати достатньо загальні та науково точні принципи розподілу. Однак існують випадки, коли дія конкуренції є не обмеженою, не зустрічає ніяких перешкод, але в яких результат визначається не конкуренцією, а звичаєм чи звичкою [5, С. 394-395].

Поширеною версією функціонального розподілу доходів, яка побутувала у вітчизняній економічній науці протягом тривалого періоду, є марксистська концепція функціонального розподілу доходів. К. Маркс розвинув цю концепцію у своїй найвідомішій праці “Капітал”, перший том якої вийшов у 1867 р. Він вважає, що

тільки праця створює національний дохід, а усі інші фактори виробництва лише привласнюють частину цього доходу.

Згідно з марксистською теорією, найманий працівник на ринку ресурсів продає свою робочу силу і, відповідно, повинен отримати грошовий еквівалент вартості свого товару. Тобто, заробітна плата тут є формою вартості робочої сили – вартість життєвих благ, які є необхідними для прожиття.

На думку К. Маркса, створена робітниками кількість продукції є більшою, ніж витрати, які вони використовують для власного утримання. Інакше кажучи, вони створюють додаткову вартість. Проте робітник отримує зарплату в межах денної вартості своєї робочої сили, тобто лише за певну частину робочого дня. Вартість, яку робітник виробляє протягом другої частини робочого дня, отримує капіталіст як прибуток. Відповідно, цей прибуток можна вважати результатом експлуатації. Отже, за К. Марксом, найманим працівникам сплачують вартість робочої сили, а власники капіталу привласнюють додаткову вартість.

К. Маркс вважає, що прибуток як загальна додаткова вартість залежить від вартості життєвих благ, необхідних робітникам. Отже, додаткову вартість можна збільшити через продовження робочого дня – “абсолютна додаткова вартість”. Також це є можливим за рахунок підвищення продуктивності праці, відповідно скорочуючи час, необхідний для виробництва життєвих благ для робітника – “відносна додаткова вартість”. Норма експлуатації, чи “норма додаткової вартості”, є лише функцією від безпосередньо затраченої праці [6, с. 216].

К. Маркс вважав, що розвиток ринкової економіки призведе до погіршення становища найманих працівників, так як підвищення продуктивності праці приносило вигоду капіталістам, але не допомагало робітникам вийти із всезростаючої бідності. Однак, реальний розвиток ринкової економіки не підтвердив теорію зубожіння і її прихильники почали змінювати свої погляди щодо неї, а згодом і взагалі відмовились від неї.

На противагу марксизму у другій половині XIX ст. виник маржиналізм – новий напрям в економічній науці. Представники маржиналізму (Л. Вальрас, К. Менгер, Е. Бем-Баверк, Л. Візер та інші) розвинули нову теорію функціонального розподілу доходів, яка ґрунтується на основі граничної корисності.

Карл Менгер у своїй праці “Основи політичної економії” (1871) зазначав, що для кожного блага цінність є такою, що буде знижуватись із збільшенням одиниць блага. К. Менгер уважав, що цінність благ підвищеного попиту є відображення цінності благ першої необхідності, у які вони мають тенденцію трансформуватися. Якщо споживче благо виготовляється із великої кількості доповнювальних благ, воно визначає свою цінність на підставі цієї кількості взагалі. Він хотів визначити цінність усіх факторів одразу, незалежно від їх власності. На його думку, цінність одного фактора рівна цінності продукту, втрата якого призведе до його невироблення, тоді, як інші фактори будуть оптимально розподілені. Разом із варіативністю пропорція фактора, яку Менгер явно розрізняв, ця пропозиція означила теорію граничної продуктивності вартості фактора. Це було найважливішим внеском Менгера [7, С. 353-354]

Дж. Б. Кларк, американський представник маржиналізму, в одній із своїх праць “Розподіл багатства” (1899) поєднав теорію граничної корисності та спадної віддачі з концепцією факторів виробництва і розвинув теорію, яку називають теорією граничної продуктивності, або неокласичною теорією розподілу [8, с. 380]. Згідно з

цією теорією, існує чотири фактори виробництва і вони всі створюють національний дохід і беруть участь у його привласненні. Так, праця присвоює частину доходу у формі заробітної плати, капітал (інвестиційні ресурси) – у вигляді процента, а земля створює ренту. Підприємницький хист, тобто здатність до підприємництва створює підприємницький дохід – прибуток.

За теорією граничного продукту, кожен фактор виробництва у стані рівноваги отримує плату за свій внесок відповідно до його граничної продуктивності. Кларк стверджував, що "...розподіл суспільного продукту регулюється суспільним законом, і якби цей закон діяв без супротиву інших чинників, забезпечив би кожному фактору виробництва ту суму доходу, яку цей фактор створює" [9]. На його думку, експлуатації у суспільстві на макрорівні не існує.

С. Бем-Баверк не погоджувався із цією теорією. Якщо рівень зарплати залежить від продуктивності граничної одиниці праці і віддача праці знижується зі зростанням масштабів виробництва, то найманий працівник отримує менше, ніж його вклад у створюваний продукт. Якщо праця не отримує створюваний надлишок, то працівник, згідно з теорією граничної продуктивності, повинен вважатися таким, яким підпадає під "експлуатацію" [6, с. 384].

Теорія розподілу Дж. Б. Кларка має низку недоліків, зокрема, вона передбачає однорідність всіх виробничих факторів, що є не можливим, або різні працівники працюють з різною ефективністю. На думку американського економіста Г. Беккера, доцільно розрізнити загальну і спеціальну підготовку працівників [10, с. 56-79]. Загальна підготовка надає можливість працівнику підвищити свою продуктивність незалежно від сфери його роботи чи фірми в якій він працює, а спеціальна підготовка розрахована на підвищення продуктивності працівника тільки в певній сфері діяльності або ж в певній фірмі. Відповідно, заробітна плата працівників із загальною підготовкою є меншою за їхній граничний продукт, а працівників зі спеціальною підготовкою – відповідає їхньому граничному продукту.

Досить часто теорію граничної продуктивності прирівнюють до теорії розподілу. Однак критики теорії граничної продуктивності вважають, що вона є лише теорією псевдорозподілу, оскільки в ній йдеться про ціноутворення на фактори виробництва, а не про розподіл відносних часток. На їхню думку, розміри заробітної плати і прибутку ця теорія пояснює лише технологією, споживчими уподобаннями і заданою пропозицією факторів, тому вона не може бути повноцінною теорією розподілу доходів.

Оскільки використання неокласичної теорії для пояснення процесів у сфері розподілу доходів в умовах трансформаційних економік було проблематичним, то для виходу з ситуації, яка склалася, потрібно було шукати інші теорії. Інституціоналізм, який зародився ще на початку ХХ ст. у США, став однією із таких теорій і швидко здобув визнання на пострадянському просторі. Засновником даного напрямку був Т. Веблен, а його послідовниками – Дж. Р. Комонс та В. К. Мітчел.

Інституціоналісти не розділяли поглядів маржиналістів щодо їхньої теорії розподілу доходів. Один із представників раннього інституціоналізму Дж. Р. Комонс критикував ігнорування непостійності відносин власності і прав особистості, включаючи право на можливо вищу частку у національному доході. Він намагався вирішити економічні суперечності через колективні дії, охарактеризувавши, отже, інституційну економіку як "Економіку колективних дій". На думку одного із інституціоналістів Джефрі Ходжсона, "заслуга Комонса полягає в тому, що він намагався забезпечити інституційну економіку систематичною теорією, якої не

змогли досягти Веблен, Мітчел та інші американські інституціоналісти. Він також намагався зробити з цієї теорії дієве знаряддя економічної політики” [11, с. 569].

Видатний український економіст М. І. Туган-Барановський був прихильником інституціоналізму і також не підтримував марксистську і маржиналістську теорії розподілу. Тому він розробив власну теорію розподілу, яку виклав у праці “Соціальна теорія розподілу” (1913).

Згідно з його концепцією, “величина заробітної плати в даному суспільстві визначається двома чинниками – продуктивністю суспільної праці, яка визначає обсяг суспільного продукту, що підлягає розподілу між суспільними класами, і соціальною силою робітничого класу, від якої залежить частка суспільного продукту, яка надходить у розпорядження робітника” [12, с. 464]. М. Туган-Барановський підтримував профспілки, вважаючи, що “чим згуртованіші робітники, що більше вони об’єднані в єдине ціле, тим вони економічно сильніші щодо капіталістів, і тим більшу частку свого продукту вони можуть відстояти у боротьбі з останніми” [12, с. 489].

Багато економістів ХХ ст. поділяли погляди М. Туган-Барановського і використовували їх для пояснення розподілу доходів між власниками факторів виробництва. Наприклад, Дж. Гікс у своїй праці “Теорія заробітної плати” (1932) доповнив маржиналістську теорію розподілу “теорією промислового конфлікту”. Він був переконаний, що лише вплив профспілок може змінити рівень заробітної плати, як неринкова сила. Одним із основних знарядь профспілок для тиску на підприємців – це можливість страйку. Підприємець порівнює додаткові витрати на підвищення заробітної плати і втрати, які може спричинити страйк. Дж. Гікс запропонував модель, відповідно до якої ставка оплати праці визначається точкою, в якій перетинаються “крива поступок” підприємців та “крива спротиву” профспілок.

Японський економіст і соціолог Ясума Таката досліджував впливи влади на економіку, зокрема, вплив влади на рівень заробітної плати, і вважав ідеї М. Туган-Барановського попередниками своєї теорії. На його думку, соціальний статус працівника і його позаекономічна влада визначає величину заробітної плати, а гранична продуктивність справляє коригувальний вплив на цю величину. Вчений доходить висновку, що суть економічної теорії, яка ґрунтується на владі, полягає в тому, що ціни факторів виробництва (величина доходів) первинно визначаються позицією влади. На думку Я. Такати, це стосується не тільки заробітної плати, а й процента і ренти [13, с. 65].

Я. Таката стверджує, що прагнення людей не обмежуються максимізацією прибутку, вони також володіють волею до влади. Ця воля складається з трьох потреб – у набутті влади, використанні влади і в демонстрації влади. Таке бажання людей помітно проявляється на ринку факторів виробництва. Цим, зокрема, і визначається значення влади у теорії розподілу [13, с. 61].

Подібно до Я. Такати, американський економіст Дж. К. Гелбрейт вважав, що аналіз впливу влади на процес розподілу доходів є важливим. На його думку “розподіл доходів у сучасній економіці впливає з розподілу влади. Влада – і причина, і наслідок того, як відбувається розподіл доходів. Влада сприяє появі доходу; дохід дає владі фінансові важелі впливу на інших” [14, с. 74]. Дж. К. Гелбрейт визначав владу як “здатність однієї людини чи цілої групи людей нав’язувати свої цілі іншим. Її наявність породжує три питання: хто цією владою володіє (адже це не завжди буває очевидним); для досягнення яких цілей її використовують; і як досягається згода чи послух усіх інших” [15, с. 126].

Дж. Гелбрейт дійшов висновку, що у ринковій економіці влада зосереджена у руках працедавця, найчастіше це приватна фірма. Він наголошував, що право найманих працівників об'єднуватися і відстоювати свої права, зрівноважуючи владу, повинно бути визначальним і загально визнаним. Учений доходить висновку, що "поряд із базовою системою соціального захисту, суспільство повинно також захистити трудовий дохід його найменш захищених членів" [14, с. 76].

Висновки. Отже, проаналізувавши погляди різних економістів на функціональний розподіл доходів, можна дійти висновку, що від перших ідей до сучасних теорій цього розподілу пройшло чимало часу. Значний внесок у розвиток теорії розподілу доходів між факторами виробництва на початку її створення зробили такі видатні вчені як А. Сміт, Д. Рікардо, Дж. Ст. Міль та ін. Проте першу цілісну теорію функціонального розподілу доходів сформулював К. Маркс, згідно з якою, лише праця створює національний дохід. Марксистська теорія була популярною протягом тривалого часу, але основні її постулати не підтвердились із розвитком ринкової економіки.

На протипагу марксизму у другій половині XIX ст. виник маржиналізм – новий напрям в економічній науці. Представники маржиналізму розвинули неокласичну теорію функціонального розподілу доходів, яка ґрунтується на граничній продуктивності факторів виробництва.

У XX ст. набула популярності інституційна теорія функціонального розподілу доходів, прихильником якої був видатний український економіст М. І. Туган-Барановський. На його думку, величина заробітної плати робітників залежить від продуктивністю суспільної праці і соціальної сили робітничого класу. Підвищення рівня продуктивності праці веде до збільшення обсягів суспільного продукту і, відповідно, - до зростання величини заробітної плати. Крім цього, на величину оплати праці робітників суттєво впливає їхня громадська активність та сила їх професійних спілок. Що більше згуртовані робітники і сильніший їхній профспілковий рух, то більшу частку спільного продукту вони можуть відвоювати у капіталістів. Крім вказаного, представники інституціоналізму вважають, що в дослідженні функціонального розподілу доходів важливим є аналіз впливу влади на рівень заробітної плати.

1. Панчишин С. М. Макроекономіка: [навч. посібник] / С. М. Панчишин – К.: Либідь, 2001. – 616 с.
2. Eugen von Böhm-Bawerk. Control or Economic Law (translation is by John Richard Mez). – Ludwig von Mises Institute, 2010. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://mises.org/books/control_or_economic_law_boehm-bawerk.pdf
3. Сміт, А. Исследование о природе и причинах богатства народов. Кн. I-III / А. Сміт; Ред. Л.И. Абалкин. - М.: Наука, 1993. - 572 с.
4. Рікардо, Д. Начала политической экономии и налогового обложения / Антология экономической классики. Т 1. – М.: "Эконов"- "Ключ", 1991. – С. 397- 473.
5. Милль Дж. С. Основы политической экономии. В 3-х т. / Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1980. – Т. 1. – 496 с.
6. Блауг М. Економічна теорія в ретроспективі / Пер. з англ. – К.: Основи, 2001. – 670 с.
7. Злупко С.М. Основи історії економічної теорії: Навч. посіб. – Львів: ЛНУ ім. Івана Франка, 2001. – 628 с.
8. Панчишин С. М. Макроекономічний аналіз товарної форми виробництва. – Львів: ЛНУ ім. І. Франка, 2004. – 452 с.

9. Clark John Bates. The Distribution of Wealth: A Theory of Wages, Interest and Profits. – New York, The Macmillan Company, 1908. – 445 p.
10. Беккер Г. С. Человеческое поведение: экономический поход. Избранные труды по экономической теории / Г. С. Беккер; [пер. с англ.] – М.: ГУ ВШЭ, 2003. – 672 с.
11. Hodgson G. John R. Commons and the Foundations of Institutional Economics // Journal of Economic Issues. – 2003. – Vol.37 (3). – P. 547-576.
12. Туган-Барановський М. І. Основи політичної економії; [наук. ред., автор передмови і вступної статті С. М. Злупко]. – Львів: ЛНУ ім. І. Франка, 2003. – 628 с.
13. Дементьев В.В. Экономика как система власти. – Донецк: Каштан, 2003. – 404 с.
14. Гелбрейт Джон К. Суспільство блага. Пора гуманності. – К.: Видавничий дім „Скарби”, 2003. – 160 с.
15. Гелбрейт Дж. Экономические теории и цели общества. – М.: Прогресс, 1976. – 406 с.

THE EVOLUTION OF ECONOMISTS'S VIEWS ON THE FUNCTIONAL DISTRIBUTION OF THE INCOME

Z. Pryimak

Ivan Franko National University of Lviv, Prosprct Svobody 18, UA-79008, Ukraine

The analysis of stage-by-stage evolution of economists's views on the distribution of income between factors of production is made. Investigated that a significant contribution to the functional distribution of income was made by the representatives of such schools of the economic theory as a classical school, Marxism, marginalism and institutionalism. It is also defined that in research of functional distribution of the income the analysis of influence of the power on salary level is important.

Keywords: factors of production, functional distribution of income, wage, rent, percent, profit.

ЭВОЛЮЦИЯ ВЗГЛЯДОВ ЭКОНОМИСТОВ НА ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОХОДОВ

Зоряна Прыймак

Львовский национальный университет имени Ивана Франко, г. Львов, просп. Свободы, 18

Выполнен анализ поэтапной эволюции взглядов экономистов на распределение доходов между факторами производства. Исследовано, что значительный вклад в развитие функционального распределения доходов сделали представители таких школ экономической теории, как классическая школа, марксизм, маржинализм и институционализм. Также определено, что в исследовании функционального распределения доходов важен анализ влияния власти на уровень заработной платы.

Ключевые слова: факторы производства, функциональное разделение доходов, заработная плата, рента, процент, прибыль.