

важливіша частина його діяльності. Освітні установи, що не усвідомили цієї необхідності й, що не ввімкнулися активно в маркетингову діяльність, можуть уже найближчим часом виявитися в не вигідному положенні й не зможуть зберегти конкурентоспроможність на ринку освітніх послуг.

Література

1. *Войчак А. В.* Особливості сучасної організації маркетингу на підприємстві // Формування ринкової економіки: Зб. наук. праць. Спец. вип.: Сучасні проблеми теорії і практики маркетингу. — К.: КНЕУ, 2005. — 604 с.
2. *Сагінова О. В.* Маркетинг образовательных услуг. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. — 247 с.
3. *Стаханов В.* Маркетинг сферы услуг. — М., 2001.
4. *Панкрухин А. П.* Маркетинг: Учебник. — М.: ИФК «Омега-Л», 2002. — 656 с.
5. *Романов О. Н., Корлюгов Ю. Ю., Красильников С. А., Жуков Г. А.* Маркетинг: Учебник. — М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1996. — 560 с.
6. *Хаксевер К., Рендел Б., Рассел Р., Мердик Р.* Управление и организация в сфере услуг, 2-е изд. — СПб.: Питер, 2002. — 752 с.
7. *Handbook of Management Consulting Services.* — 2nd ed., 1996
8. *Gray d. a.* Start and run of profitable consulting firm. — Kogan Page Ltd., 1995.

Стаття надійшла до редакції 02.05.2008

УДК 331.101

О. О. Герасименко, доц.,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ДО ПИТАННЯ ПРО КЛАСИЧНЕ ТА СУЧАСНЕ ТРАКТУВАННЯ ЦІНИ ПРАЦІ

Наведено критичне узагальнення наукових поглядів економістів-класиків та вчених сучасності щодо соціально-економічної сутності ціни праці. Виокремлено відмінності між поняттями ціни праці та заробітної плати. Розкрито головні положення інноваційних моделей ціноутворення на ринку праці — запозичення людського капіталу та оренди трудового потенціалу.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: ринок праці, ціна праці, трудова теорія вартості, теорія прожиткового мінімуму, маржиналістська теорія, теорія вільної конкуренції, теорія людського капіталу, соціальна теорія розподілу, теорія витрат капіталу підприємця, інноваційні моделі ціноутворення на ринку праці.

Вступ. Економіка постіндустріального типу формує нові, адекватні їй ринки, зокрема і новий ринок праці. Інновації на ринку праці зумовлені інтенсивним використанням накопичених знань, задіянням інтелекту та творчих здібностей працівників при виконанні професійних завдань. Підвищення якості робочої сили, значне зростання інвестицій у розвиток трудового потенціалу, орієнтація кожного працівника на вирішення стратегічних завдань передбачає розробку та запровадження нової моделі ціноутворення на ринку праці.

Процес ринкових трансформацій, розпочатий в Україні більше десяти років тому, призвів до знецінення праці. Одна з причин цього — суттєва розбіжність ув рівнях ціни праці та вартості робочої сили.

У сучасних умовах питання ціни праці набувають особливого значення як за причиною необхідності вдосконалення політики доходів на макро- та мікрорівні, так і тому, що саме в цих відносинах фокусуються проблеми соціально-економічного розвитку.

Постановка завдання. Питанням ціноутворення на ринку праці присвячено праці класиків економічної науки та відомих вітчизняних і зарубіжних учених сучасності — А. Сміта, Д. Рікардо, К. Маркса, А. Маршалла, Дж. Кейнса, Д. Кларка, М. І. Туган-Барановського, Н. А. Волгіна, Б. М. Генкіна, А. Л. Жукова, А. М. Колота, І. Л. Петрової, В. М. Петюха, Л. С. Ржаніциної, А. І. Рофе, Г. Е. Слезінгера, С. А. Шапіро, Р. А. Яковлева та ін.

Полемічний характер категорії «ціна праці» зумовлює актуалізацію інтересу до надбання класиків економічної науки та сучасних поглядів щодо теоретико-практичного інструментарію формування досконалої моделі ціноутворення на ринку праці.

Результати. Ринок праці як сукупність соціально-трудова відносин з приводу найму та використання працівників по суті означає, що в якості товару найманий працівник пропонує власнику робочого місця свою працю. Достатньо поширеною є теза про те, що на ринку праці продається та купується праця, яка має певну ціну. Проте, сприймати зазначене в якості наукового постулату недоцільно. Пропонується на ринку не праця, а робоча сила. Працю на ринку продавати неможливо, бо в момент продажу робочої сили вона ще не існує. Однак винагороду найманий працівник отримує за працю, а не за його потенційні можливості.

До сьогодні залишається невирішеним питання: що продають на ринку праці і яким чином встановлюється ціна цього товару?

Окремі сучасні погляди щодо праці як об'єкта купівлі-продажу розвивають положення класичної економічної науки,

інші, навпаки, вступають у відверту полеміку з поглядами економістів-класиків.

Нижче наведено головні моменти найпоширеніших класичних теорій трактування ціни праці як економічної категорії: трудової теорії вартості (У. Петті, А. Сміт, Д. Рикардо, К. Маркс), теорії прожиткового мінімуму (Т. Мальтус, Дж. Ст. Мілль), маржиналістської теорії (Дж. Б. Кларк, Дж. Робінсон), теорії вільної конкуренції (А. Маршалл).

Представники трудової теорії вартості в рамках концепції мінімуму коштів існування вважали, що вартість праці визначається мінімумом життєвих коштів існування робітника. Оскільки в різні періоди часу рівень ціни праці змінювався, то передбачалось, що ціна праці повинна бути точно встановленою [12, с. 41].

Основоположники класичної політичної економії А. Сміт та Д. Рикардо доводили, що праця, будучи товаром, має свою природну та ринкову вартість. Природною є та, що необхідна, аби робітники жили та продовжували свій рід без збільшення чи зменшення їх чисельності [16, с. 37]. А. Сміт стверджував, що людина завжди повинна мати можливість існувати завдяки своїй праці, і її заробітна плата повинна, щонайменшою мірою, бути достатньою для її існування [1, с. 136].

Подальший розвиток теорія мінімуму коштів існування отримала в роботах Д. Рикардо, який визначення ціни праці пов'язував з двома посилками Мальтуса: законом спадної родючості ґрунтів та законом народонаселення. На підставі закону спадної родючості ґрунтів Д. Рикардо зробив висновок про те, що з розвитком суспільства вартість коштів існування зростає, тому повинна збільшуватись і ціна праці. На основі закону народонаселення було зроблено узагальнення щодо неможливості перевищення ціни праці найманих робітників понад рівень вартості мінімальних коштів існування. Підвищення ціни праці стимулює народжуваність, а це, в свою чергу, призводить до зростання пропозиції праці та зниження ціни праці. При цьому зниження ціни праці супроводжується скороченням чисельності населення та пропозиції на ринку праці. Під впливом коливань попиту та пропозиції праці її ціна набуває тенденції до встановлення деякої постійної величини у вигляді мінімуму коштів для існування. Д. Рикардо вперше в історії розвитку економічної думки обґрунтував ціну праці, використовуючи поняття природної ціни праці. Він писав, що природна ціна праці залежить від ціни їжі, предметів першої необхідності та зручностей, необхідних для утримання робітника та його родини [1, с. 133].

Згідно теорії прожиткового мінімуму (мінімальної кількості життєвих засобів) ціна праці зводилась до залишку валового продукту за вирахуванням фонду заміщення засобів виробництва та частки самого капіталіста. При цьому залишок валового продукту міг бути використаний на наймання робітників, тому ціна їх праці може бути високою чи низькою в залежності від розмірів капіталу, який складає фонд заробітної плати, та кількості робітників [10, с. 42]. Звідси напрашується висновок: підвищення ціни праці можливе лише при збільшенні капіталу або зменшенні кількості робітників. Проте, в дійсності в даній теорії фактично йдеться про розміри пропозиції на ринку праці, яка впливає на ціну праці, але не визначає її. При цьому розмір сукупного капіталу визначається ціною праці, а не навпаки.

У продовженні розвитку теорії трудової вартості зазначені неточності у трактуванні ціни праці були виправлені К. Марксом, який товаром визнавав робочу силу, а не працю. Він писав: «На ринку праці власнику грошей протистоїть безпосередньо не праця, а робітник. Те, що продає останній, є його робоча сила» [8, с. 547]. На основі розгляду сутності вартості та ціни робочої сили К. Марксом було доведено процес перетворення ціни робочої сили в ціну праці.

На протигагу теорії класичної школи виникла теорія граничної продуктивності, одним з основоположників якої був Дж. Б. Кларк. На його думку, збільшення кожного фактора виробництва при постійних розмірах інших факторів призводить до зменшеного приросту продукції. Зокрема, при незмінній величині постійного капіталу будь-який додатковий робітник буде створювати меншу масу додаткової продукції. Ціна праці в такому випадку дорівнює продукту праці, виробленому граничним робітником.

Теорії граничної продуктивності властиві певні недоліки.

По-перше, вона не є універсальною, оскільки характеризує випадок незмінного технічного стану виробництва, коли ефективність всіх факторів знижується при розширенні виробництва. Така ситуація абсолютно не характерна для сучасного ринкового господарювання.

По-друге, закон спадної граничної продуктивності, згідно з позицією Дж. Б. Кларка, діє в умовах досконалої конкуренції. Проте досконалої конкуренції не існує. Ця обставина зводить нанівець дію закону спадної граничної продуктивності факторів виробництва.

По-третє, речові фактори виробництва (засоби та предмети праці) безпосередньо не беруть участі у створенні вартості. Це

означає, що теорія граничної продуктивності не може дати пояснення процесу формування доходів у ринковій економіці.

Теорія граничної продуктивності стала основою розвитку наукових поглядів А. Маршалла, який висловлював тезу про те, що людський фактор виробництва не купується і не продається як машини та інші речові фактори виробництва. Робітник продає свою працю. Але сам залишається власником самого себе [9, с. 121]. Внесок А. Маршалла в розвиток економічної думки полягає у визначенні ціни праці в умовах вільної конкуренції на основі попиту та пропозиції та введенні в науковий обіг поняття рівноважної ціни праці. Проте пояснення ціни праці на основі попиту та пропозиції робочої сили не розкриває сутності ціни праці і не пояснює динаміки її величини, а лише визначає її відхилення від вартості робочої сили.

Згідно положень маржиналістської теорії ціна праці є частиною вартості, створеної працею найманих працівників. Використовуючи математичні методи, основоположники даної теорії вивели фактори, що впливають на величину ціни праці. На думку Дж. Робінсон, представника даного наукового напрямку в економічній науці, заробітна плата — це плата за працю, яка нижньою межею має фізіологічний мінімум, що забезпечує можливість існування працівника та утримання його сім'ї [13, с. 27]. За сутністю теоретичних викладок така позиція наближена до теорії мінімуму коштів існування.

Маржиналістська теорія ціни праці доводить існування певної межі розширення наймання робочої сили, в якому праця граничного робітника не зможе компенсувати його оплату підприємцем. Отже, в умовах ринку при найманні працівників недоцільно виходити за такі межі, що доводить актуальність положень маржиналістської теорії для сьогодення.

Теорії трудової вартості та граничної продуктивності праці в питанні трактування ціни праці мають суттєву відмінність. Так, теорія трудової вартості сутність ціни праці зводить до перетвореної форми вартості та ціни робочої сили. Розміри ціни праці виводяться із суспільно-нормальних витрат на суспільно нормальне відтворення робочої сили, тобто із вартості життєво необхідних коштів нормального існування найманих працівників. Маржиналістська теорія ціни праці відображує лише поведінкове ставлення підприємця до встановленого ринком рівня ціни праці.

Сучасними теоріями ціни праці по праву вважаються теорія людського капіталу, соціальна теорія розподілу, теорія витрат капіталу підприємця.

Згідно теорії людського капіталу акценти зміщуються у сторону людини, а не ціни праці. А продуктивність праці та, відповідно, ринкова вартість трудових послуг (ціна послуг праці), визначається значною мірою тим, скільки окрема людина, його родина та роботодавець вважають за потрібне інвестувати в освіту та навчання, охорону здоров'я та розміщення робочих місць [7, с. 171].

Сутність соціальної теорії розподілу, розробленої М. І. Туган-Барановським, зводиться до того, що явища розподілу, і передусім заробітної плати, складають основу соціальної боротьби різних класів суспільства за їх частку у суспільному продукті. Ціна праці в цьому розумінні виступає як дохід усього робітничого класу і є частиною суспільного доходу.

Проте кількість грошей, отримана працівником в обмін на свою робочу силу, безпосередньо не залежить від величини створеного ним продукту. Її розмір визначається вартістю робочої сили. Крім того, вартість робочої сили існує до початку процесу виробництва, а не після нього.

Сучасні наукові погляди щодо ціни праці проявляються в ідеї її реформування на основі вартості робочої сили та відмови від розгляду як частки в доході підприємства та суспільства.

Такі наукові позиції підтверджують визнання трудової теорії як провідної наукової теорії ціни праці в умовах ринкової економічної системи.

На думку сучасних учених ціну праці як економічну категорію слід розглядати на основі різних підходів та на різних рівнях, виділяючи ціну праці для суспільства (макрорівень), ціну праці для підприємця (мікрорівень), ціну праці для найманого працівника (наторівень).

Ціна праці для суспільства являє собою забезпечення частини життєвих коштів найманого працівника за рахунок держави, зокрема фінансування за рахунок державного бюджету професійної підготовки, охорони здоров'я, оплати праці для працівників-бюджетників та інших виплат. Як видно, ціна праці на макрорівні в якості складових охоплює не лише заробітну плату, що без особливих теоретичних обґрунтувань дозволяє вважати неповними та неточними трактування ціни праці виключно у формі заробітної плати.

Для підприємця в якості ціни праці прийнято розглядати витрати капіталу на наймання працівника. Відповідно до Міжнародної стандартної класифікації витрат на робочу силу, прийнятої на 11-й Міжнародній конференції статистиків праці, виділяється 10 груп витрат [11, с. 566]:

1. Пряма заробітна плата.
2. Оплата за невідпрацьований час.
3. Премії та нерегулярні виплати.
4. Заробітна плата в натуральній формі, пільги, допомоги в натуральній та грошових формах.
5. Витрати на оплату житла.
6. Витрати на соціальне забезпечення.
7. Витрати на професійне навчання.
8. Витрати на утримання громадських служб.
9. Витрати, що не віднесені до інших груп.
10. Податки, що відносяться до витрат на робочу силу.

Достатньо поширеним сучасним трактуванням ціни праці є визначення російського вченого Г. Е. Слезінгера. Ціна праці, на його думку, як економічна категорія, дає можливість виражати у грошах різну кількість праці, співставляти щоденну кількість праці, яка надається працівником, з його оплатою [15, с. 249]. Наведене трактування розмежовує два поняття: ціну (вартість) робочої сили та ціну праці. Така точка зору доводить, що категорія «вартість робочої сили» має право на самостійне існування, оскільки відображує повні витрати на відтворення працівника та його сім'ї, а ціна праці є конкретним проявом цієї вартості.

У науковій та навчальній літературі паралельно з категорією «ціна праці» використовуються ще й такі категорії, як «ціна робочої сили», «ціна ресурсів праці», «ціна трудових послуг», «ціна людського капіталу».

Ціна, що виплачується за використання праці найманого працівника, трактується як заробітна плата. Тобто заробітна плата розглядається як модифікація ціни праці, її основна форма [18, с. 277; 2, с. 18; 4, с. 11; 14, с. 484].

Р. А. Яковлев виділив їх відмінність, пояснюючи, що в ринковій економіці є два рівні взаємодії працівників та роботодавців з приводу використання робочої сили у виробничому процесі: ринок праці та внутрішнє середовище підприємства. Звідси слідує, що на першому рівні формується ціна праці, а на другому — на основі ринкової ціни праці визначається заробітна плата конкретних працівників [19, с. 27].

Відмінність між поняттями ціни праці та заробітної плати зводиться до наступного.

1. Ціна праці визначається на ринку праці. Її рівень залежить від вартості робочої сили, співвідношення попиту та пропозиції. Заробітна плата працівників обумовлюється не тільки ринковою

ціною праці та граничною продуктивністю, а й кількістю суспільно нормальної праці конкретних працівників.

2. Ціна праці визначається ще до початку трудової діяльності, відображуючи вартість робочої сили певної якості. Заробітна плата виплачується після виконання певної роботи, що дозволяє врахувати індивідуальні результати праці кожного працівника (в разі належної диференціації індивідуальної заробітної плати).

3. Ціна праці та заробітна плата не співпадають кількісно, оскільки заробітна плата — це лише основна форма ціни праці. До складу ціни праці входять ще й численні соціальні виплати, структура яких згідно міжнародних класифікацій наведена вище.

Б. М. Генкін, розвиваючи методологічні засади ціноутворення на ринку праці, стверджує, що об'єктом купівлі-продажу на ринку праці є права користування тими характеристиками потенціалу працівника, які необхідні роботодавцю. Виходячи з цього, обґрунтовуються дві моделі формування заробітної плати та доходу співробітника підприємства — модель запозичення людського капіталу та модель оренди трудового потенціалу. В першій моделі мета підприємства зводиться до отримання прибутку. При цьому компоненти трудового потенціалу працівника — джерело формування прибутку — трактуються як людський капітал. Продаючи на умовах контракту права на використання знань, умінь, здібностей, працівник не перестає бути їх власником і отримує відсотки на людський капітал. У другій моделі прерогативою діяльності підприємства стає формування корпоративної культури. Працівник розглядається не тільки з позиції власника людського капіталу. Важливими атрибутами стають його характер, мораль, інтереси, цінності, взаємини з колегами. В рамках такого підходу передбачається, що на ринку праці продаються права на використання трудового потенціалу без зміни його власника, а заробітна плата або дохід працівника набувають форми плати за оренду трудового потенціалу [3, с. 325—326].

Висновки. Узагальнення положень класичних підходів та сучасних точок зору щодо тлумачення категорії «ціна праці» дозволяє зробити висновок про те, що подальше дослідження соціально-економічної сутності ціни праці повинно базуватись на основі подальшого розвитку теорії трудової вартості. Актуальним залишається питання механізму перетворення вартості робочої сили та її ціни в ціну праці, на підставі чого можливе детальне пояснення сутності ціни праці як перетвореної вартості робочої сили. Тлумачення ціни праці лише через призму попиту та пропозиції на ринку праці не дозволяє з'ясувати її сутність.

Незавершеним залишається дослідження проблеми інтегрального критерію та показника, що характеризують кількісно ціну праці.

Доцільним для практики підприємництва є використання положень маржиналістської теорії. Визначення певної межі найму робочої сили, витрат на її утримання та розвиток, величини та рівня доходності — основа ефективної підприємницької діяльності.

Сучасні трактування ціни праці засвідчують різноманітність рівнів її визначення та необхідність пошуку нових форм ціни праці.

У контексті методології заробітної плати мають право на існування та потребують глибокого теоретико-методичного обґрунтування інноваційні моделі ціноутворення на ринку праці — модель запозичення людського капіталу та модель оренди трудового потенціалу.

Література

1. Антология экономической классики: В 2 т. // В. Петти, А. Смит, Д. Рикардо. — М.: Эконом, 1993. — Т. 1. — 475 с.
2. Волгин Н. А. Оплата труда: производство, социальная сфера, государственная служба (Анализ, проблемы, решения). — М.: Экзамен, 2003. — 224 с.
3. Генкин Б. М. Экономика и социология труда. — М.: Норма, 2007. — 448 с.
4. Жуков А. Л. Регулирование и организация оплаты труда. — М.: МИК, 2003. — 336 с.
5. Економічна теорія. Політекономія /За ред. В.Д. Базилевича. — К.: Знання-Прес, 2008. — 719 с.
6. Колот А. М. Теоретико-методологічні аспекти вартості і ціни послуг робочої сили //Зайнятість та ринок праці. Міжвідомчий науковий збірник. Вип.6. — К., 1998. — С. 167—179.
7. Макконелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс: Т.2. — М.: Республика, 1993. — 400 с.
8. Маркс К. Капитал: Критика политической экономии: Т.3. Кн.3. Процесс капиталистического производства, взятый в целом. — М.: Политиздат, 1978. — 1082 с.
9. Маршалл А. Принципы экономической науки. — М.: Прогресс, 1993. — Т.1 — 416 с.
10. Милль Дж. С. Основы политической экономии. — М.: Погресс, 1980. Ч.1. — 496 с.
11. Одегов Ю. Г., Руденко Г. Г., Бабынина Л. С. Экономика труда: В 2 т. — Т.2. — М.: Альфа-Пресс, 2007. — 924 с.
12. Петти Вильям. Экономические и статистические работы. — М.: Соцэкгиз, 1940. — 324 с.

13. Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции. — М.: Прогресс, 1986. — 471 с.
14. Рофе А. И. Труд: теория, экономика, организация. — М.: МИК, 2005. — 600 с.
15. Слезингер Г. Э. Труд в условиях рыночной экономики: Учебное пособие. — М.: Инфра-М, 1996. — 336 с.
16. Хрестоматия по экономической теории. — М.: Юрист, 1997. — 536 с.
17. Шапиро С. А., Ракович Н. Е. Сколько стоит труд? — М.: Альфа-Пресс, 2007. — 368 с.
18. Экономика труда / Под ред. Винокурова М. А., Горелова Н. А. — СПб.: Питер, 2004. — 656 с.
19. Яковлев Р. А. Концепция реформы заработной платы в России. — М.: НИИ труда, 1998. — 125 с.
20. Яковлев Р. А. Оплата труда в организации. — М.: МЦФЭР, 2005. — 528 с.

Стаття надійшла до редакції 30.06.2008

УДК: 658.893

О. К. Шафалюк, канд. екон. наук, доц.,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ КОНКРЕТИЗАЦІЇ ПАРАМЕТРІВ РЕАЛІЗАЦІЇ ПОТРЕБ СПОЖИВАЧІВ У РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

Опрацьовано методичні засади результативної конкретизації параметрів стратегічних планів маркетингу, організації ефективної взаємодії підприємств зі споживачами.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: потреба, споживання, споживач, маркетинг.

Однією з головних ознак сучасної епохи є незнані раніше темпи і масштаби змін, перетворень у житті суспільства на світовому та локальних його рівнях. В умовах, коли вплив суспільних перетворень став співставним з потужністю природних процесів, все гостріше відчувається потреба в адекватному свідомому контролі, гуманізації економічних відносин, взаємодії людської цивілізації з природою. Цим обумовлений стрімкий розвиток теорії і практики в науковому опануванні інструментальних закономірностей, що забезпечують наслідки як мінімум звичайних взаємодій, у тому числі у сферах виробництва, споживання, міжнародної кооперації тощо [1, 2].

Окидаючи поглядом історію відносин науки і суспільства, можна встановити безперечну закономірність — зміну ведучих орієнтації наукового знання залежно від основних потреб суспільного