

ВАРТІСТЬ І ЦІНА ПОСЛУГ РОБОЧОЇ СИЛИ: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ

А. КОЛОТ,

кандидат економічних наук

Київський національний економічний університет

Визначення вартості як об'єктивної основи, навколо якої відбувається коливання ціни на ринку — фундаментальна складова економічної теорії. Протягом усього розвитку політичної економії з'ясування природи вартості було однією з головних теоретичних проблем. Різні підходи до сутності чинників і процесів, що впливають на формування вартості й ціни на товари та послуги — характерна ознака і нинішнього етапу розвитку економічної теорії.

Робоча сила, або праця, послуги робочої сили чи праці (залежно від того, яких позицій дотримуються економісти щодо об'єкта купівлі-продажу на ринку праці) як за класичного капіталізму, так і сучасної економічної системи мають товарний характер. Ціна товару, що купується і продається на ринку праці, а в трактуванні автора — це послуги робочої сили, може коливатися під впливом різних чинників, але основою її є вартість.

Відповідно до класичної економічної теорії, вартість товарів визначається затратами праці на їх виробництво. А.Сміт у своєму всесвітньовідомому "Дослідженні про природу і причини Багатства народів" писав, що людина може бути багатого чи бідного "... залежно від кількості тієї праці, якою вона може розпоряджатися або яку вона може купити. А відтак вартість будь-якого товару для особи, яка володіє ним і має на меті не використовувати його або особисто спожити, а обміняти на інші предмети, дорівнює кількості праці, яку може купити на неї або одержати в своє розпорядження. Таким чином, праця є справжнім мірилом мінової вартості всіх товарів"¹.

Основні положення трудової теорії вартості, розробленої представниками класичної політичної економії, надалі були розвинуті К.Марксом і зайняли одне з провідних місць у його вченні.

Відповідно до останнього будь-який товар має споживну вартість і вартість. К.Маркс так тлумачить ці категорії: в процесі виробництва конкретною працею створюється споживна вартість товарів, а абстрактна праця — витрачання людської енергії в процесі праці — створює вартість товарів, за якою вони обмінюються. Ціна товару на ринку є грошовим вираженням його вартості й нею ж визначається, зазнаючи, водночас, впливу попиту і пропонування, вартості грошей та інших чинників, що змушують ціну коливатися навколо вартості.

Відповідно до марксистської теорії споживна вартість товару "робоча сила" полягає в здатності у проце-

сі праці створювати додаткову вартість, а вартість робочої сили визначається вартістю життєвих засобів, необхідних для підтримки життя працівника і членів його сім'ї, забезпечення нормальної трудової діяльності, набуття професійних знань, а також задоволення на прийнятному для суспільства рівні соціально-культурних потреб працівників.

Зазначимо, що на першій стадії теоретичного аналізу К.Маркс розглядав вартість робочої сили як необхідний робочий час, вартість змінного капіталу. Надалі він підкреслював, що визначення вартості впливає не з найманої індивідуальної праці, а суспільно необхідної: "Хоча форма праці як найманої праці має вирішальне значення для характеристики всього процесу і специфічного способу виробництва, однак визначення вартості впливає не з найманої праці. При визначенні вартості йдеться про суспільний робочий час взагалі, про кількість праці, якою може розпоряджатися суспільство..."².

Немарксистська економічна теорія обґрунтовує вартість виходячи з різних умов економічної рівноваги. При цьому категорія вартості робочої сили не розглядається, оскільки здатність людини до праці не вважається товаром. Найпоширенішими є теорії людського капіталу, послуг праці (робочої сили), чинників виробництва, граничної продуктивності, граничної корисності.

Теорія чинників виробництва, засновником якої є французький економіст Ж.-Б.Сей, розглядає працю поряд з капіталом і землею як чинники виробництва, що є самостійними джерелами вартості.

Теорія граничної продуктивності, що виникла у розвиток теорії чинників виробництва і найдетальніше розроблена американським економістом Дж.Б.Кларком, називає джерелом вартості продуктивність кожного чинника виробництва. Граничний продукт (приріст продукції, одержаний в результаті збільшення одного чинника на одиницю при незмінній величині інших чинників) визначає рівень доходів, що виплачуються кожному з чинників: процента — капіталу, заробітної плати — праці, ренти — землі. За висновками прибічників цієї теорії, гранична продуктивність праці дорівнює ціні праці (заробітній платі), а гранична продуктивність капіталу — ціні послуг капітальних благ (рентним платежам)³.

Згідно з цією теорією "справедлива" заробітна плата відповідає продуктивності праці останнього додаткового робітника, якого капіталіст може найняти за незмінного рівня

¹ Сміт А. Исследование о природе и причинах Богатства народов. Книга первая. — М.: Ось-89, 1997. — С.31—32.

² Маркс К., Энгельс Ф. Твори. — 2-е вид. — Т.25,ч.II. — С.454.

³ Див.: Математическая экономика на персональном компьютере / Под ред. М.Кубонива. — М.: Финансы и статистика, 1991. — С.80.

техніки і розміру капіталу, не знижуючи рівень продуктивності праці до розмірів, коли кількість виробленої робітником продукції не зможе забезпечити його існування.

Значний внесок у розвиток теорії вартості зробили автори теорії граничної корисності — К. Менгер, У. Ст. Джевонс, Е. Бем-Баверк, Ф. Візер, Л. Вальрас й інші. Ці вчені заснували течію в економічній теорії, що називається “маржиналізм” (“граничний”).

Історично дві основні теорії вартості — трудова теорія і маржиналізм — виникли майже водночас, але формувалися незалежно і лише з часом розгорнулася теоретична боротьба між ними. Основні положення маржиналізму настільки відрізнялися від постулатів класичної школи, що маржиналізм був визнаний як переворот у науці, а надалі навіть отримав назву “маржиналістської революції”.

З погляду маржиналістів, вартість (цінність) товару визначається суб’єктивним ставленням до неї людини. Самі по собі будь-які блага не мають об’єктивних “економічних” властивостей. Все питання у тому, чи здатні ці блага приносити людям задоволення, бути для них цінними за їх власною оцінкою. Отже, на думку маржиналістів, при визначенні цінності (вартості) товару головним є кінцевий результат виробництва, який оцінює споживач, керуючись власними суб’єктивними уявленнями щодо корисності життєвих благ.

Слід підкреслити, що за теорією, яка розглядається, “корисність” — це не те саме, що “цінність” (вартість). Між цими категоріями автори теорії граничної корисності вбачали специфічний зв’язок. Будь-яке благо корисне, проте не всяке цінне. Цінність властива лише тим благам, які рідкісні, обмежені порівняно з потребою на них. Вода у річці, наприклад, з точки зору людини, яка хоче пити, звичайно має корисність, проте за умов, що її запаси практично необмежені, цінності не має. Мінова вартість, як стверджує один із видатних представників маржиналізму У. Ст. Джевонс, “...визначається кінцевою корисністю, тим бажанням більшого володіння, яке залишається у нас або в інших”⁴.

Згідно з теорією граничної корисності, всі блага можна розподілити на “економічні” (обмежені, відносно рідкісні) й “вільні”. Людина живе, в основному, в світі економічних благ, ціни на які встановлюються на ринку незалежно від затрат праці на їх виробництво, а залежно від суб’єктивно визначеної споживачами цінності цих благ. Ціна, за твердженням прибічників теорії граничної корисності, не має під собою об’єктивної основи, а трудова теорія вартості ними цілковито відкидається.

Представники теорії граничної корисності, виводячи цінність з корисності, виокремлюють два її види:

а) абстрактну або родову корисність, тобто здатність певного блага задовольняти певну потребу людини (за Марксом, це споживна вартість товару);

б) конкретну корисність, що означає суб’єктивну оцінку корисності цього екземпляра блага. Ця суб’єктивна оцінка залежить від двох чинників: наявного запасу блага і ступеня насичення потреби у ньому (ступінь інтенсивності потреби).

Розмежування цінності й корисності, виокремлення складових останньої та їх дослідження дали змогу маржиналістам дати пояснення знаменитому “парадоксу Сміта”, а саме: якщо вартість залежить від корисного ефекту, то чому блага, які мають найвищий корисний ефект (наприклад, вода, хліб, повітря), оцінюються, як правило, низько або взагалі не мають вартості, тоді як блага, користь яких з точки зору корисних потреб людини далеко не першорядна (діаманти, інші коштовності), мають надто високу цінність.

У пошуках засобів вимірювання суб’єктивної потреби маржиналісти використовують закони Л. Госсена (німецький економіст, 1810—1858 рр.). Відповідно до цих законів у міру задоволення потреби “ступінь насичення” зростає, а конкретна корисність (ступінь “настійної потреби”) знижується. Це означає, що кожне подальше благо, яке вдовольняє цю потребу, має меншу корисність, ніж попереднє, а за обмеженого запасу блага є його “граничний” екземпляр, що вдовольняє “настійну потребу”. Звідси випливає висновок, що цінність блага визначається корисністю останнього екземпляра, що вдовольняє нагальну потребу.

Обґрунтовуючи сутність, природу вартості, один із засновників маржиналізму К. Менгер писав, що “стосовно до природи вартості наше питання точніше поставити так: яка потреба не була б вдоволена, якби в економічного індивіда не було б означеної одиниці блага, тобто якби він мав у своєму розпорядженні загальну кількість, на одиницю меншу?... У кожному конкретному випадку лише задоволення найменш важливих потреб залежить від наявності в індивіда заданої частки від загальної кількості споживчих благ у його розпорядженні. А відтак цінність для цієї людини кожної частки загальної кількості благ, які вона має, дорівнює значущості для неї найменш важливої з усіх потреб, що вдовольняються цим благом і залежать від даної частки”⁵.

Отже, відповідно до теорії маржиналізму цінність визначається суб’єктивною граничною корисністю останньої одиниці наявного блага. “Це положення, — писав Е. Бем-Баверк, — є центральним пунктом нашої теорії цінності. Все подальше пов’язується з ним і виводиться з нього”⁶. Якщо будь-яке благо є в достатку, то якою б великою не була його сукупна, або, як писав Е. Бем-Баверк, родова корисність, корисність останньої одиниці дорівнюватиме нулю, і оскільки байдуже, яку саме одиницю вважати останньою, нулю дорівнюватиме корисність кожної одиниці. І навпаки, навіть якщо сукупна корисність всієї кількості благ не є великою (наприклад, діамантів), проте обмеженість їх кількості призводить до того, що остання одиниця оцінюється досить високо. Це благо набуває економічного характеру і цінності (вартості).

Наведемо ще одне характерне визначення вартості, яке відображає погляди маржиналістів, і наводиться у роботі К. Менгера: “Вартість не є чимось, що іманентно притаманне благо, якась його властивість або незалежна річ, котра існує сама по собі. Вона є судженням, яке людина робить щодо важливості благ в її розпорядженні для підтримки сво-

⁴ Jevons W.S. The theory of Political Economy. — L., 1924. — P.162.

⁵ Menger C. Principles of Economics. — N.Y.; L., 1981. — P.131-132.

⁶ Бем-Баверк Е. Основы теории ценности хозяйственных благ: Австрийская школа в политической экономии. — М., 1992. — С.278-279.

го життя і добробуту. А відтак вартість не існує поза свідомістю людини ... Об'єктивізація вартості блага, яка за своєю природою є явищем суб'єктивного порядку ... внесла величезну плутанину в головні принципи нашої науки"⁷.

Ідеї маржиналізму значно вплинули як на розвиток теорії вартості (цінності), так і економічну теорію загалом. Принцип граничної корисності став відправною точкою для подальшого розроблення категорійного апарату, положень, які увійшли в арсенал економічної теорії у вигляді універсальної концепції граничних величин — граничних витрат, граничний дохід, граничний продукт тощо. Концептуальні положення маржиналізму широко використовуються в мікроекономіці, що розкриває принцип раціональної поведінки споживача, формування витрат і цін на рівні фірми, поведінку фірм в умовах обмежених ресурсів.

Підкреслюючи значний внесок теорії граничної корисності в дослідження ключової категорії ринкової економіки — вартості (цінності), водночас маємо визнати, що ця теорія, як і трудова теорія вартості, не змогла пояснити природу вартості, що враховувало б комплекс обставин економічного буття, розмаїтість чинників її формування. Практика, а вона була і залишається критерієм істини, переконливо свідчить: жодна теорія, що претендує на пояснення природи категорії вартості на основі лише одного принципу, моністичного підходу не може бути вичерпною. Подібно до того, як класична, а надалі й марксистська економічна теорія "спіткнулися" на нехтуванні корисності, теорію маржиналізму спіткала така сама участь через відкидання ролі суспільних витрат у формуванні вартості.

Будь-яке суспільство, в якому існує поділ праці, має справу з проблемою виміру і порівняння витрат і результатів, формування на цій основі пропорцій суспільного продукту і суспільного поділу праці. Діяльність, пов'язана зі створенням матеріальних і нематеріальних благ і послуг, передбачає певні витрати для досягнення передбачуваного корисного ефекту. Суспільство, так би мовити, постійно вирішує оптимізаційне завдання, максимізуючи корисний ефект за наявних трудових ресурсів, або мінімізуючи затрати праці для досягнення цього ефекту. В результаті зіставлення корисних ефектів різних товарів і кількості праці, що необхідна для їх виробництва, товар набуває суспільну оцінку, яка синтезує суспільну корисність й витратність виробництва.

На наш погляд, сучасна теоретична конструкція природи вартості має створюватися на основі поєднання двох складових формування вартості (цінності) — корисності й суспільних витрат, а отже синтезу трудової теорії вартості й теорії маржиналізму. Необхідність такого синтезу пов'язана як із потребою використання їхніх сильних аспектів, так і об'єктивними передумовами їх інтеграції. Поки праця на практиці виступає як визначальна субстанція для збільшення суспільного багатства, трудова теорія вартості більшою мірою пояснює природу вартості, причину відмінностей у вартості конкретних товарів (послуг). Проте в міру того, як значну роль в збільшенні багатства відіграють менеджмент, маркетинг, інтелектуальні здібності людини, нетрудові чинники, посилюється й роль маржиналізму у поясненні природи вартості. За будь-яких

умов ігнорування ключового посилення, відповідно до якого вартість товарів, послуг формується під впливом одночасної взаємодії витрат і корисності, має негативні наслідки. Не можна не погодитися з представником української економічної школи А.Гриценком, який зазначає, що "... трудова детермінанта залишається деяким базисним обмежувачем, який завжди дається взнаки, коли люди починають ігнорувати ці обмеження. Відповідно і трудова теорія вартості стає лише глибинною основою, яка в міру проходження до постіндустріального суспільства дедалі менше точно описує конкретні економічні реалії. Панівного значення набуває маржиналізм"⁸.

Синтез трудової теорії вартості й маржиналізму — ключ до комплексної характеристики таких категорій, як вартість, ціна, витрати виробництва, цінність тощо. Об'єктивні й суб'єктивні засади визначення природи цих категорій закладено вже у вихідному ставленні людини до продукту праці. З одного боку, продукт праці виступає благом, корисною річчю, а з іншого, — уречевленою працею. Здатність певного блага задовольнити будь-яку потребу людини виявляється як споживна вартість, що може мати меншу чи більшу корисність і цінність для людини залежно від її суб'єктивного сприйняття. Вода, як зазначалось, безперечно є благом для людини. Здатність цього блага задовольнити спрагу виступає її споживною вартістю. Якщо чистої води достатньо у природі й людина може будь-коли задовольнити всі потреби в ній, — це благо, як корисне, не має для неї цінності. Коли ж чиста вода перестає бути благом, якого достатньо, для її очищення застосовується праця. Скільки саме часу буде витрачено на очищення води, залежить, з одного боку, від рівня її забруднення, а з іншого, — від суб'єктивної оцінки потреби в чистій воді й суб'єктивного сприйняття важливості глибини очищення. Отже, на цінність (вартість) блага у прикладі, що розглядається, впливають затрати праці. Проте їхня величина знову ж таки залежить від суб'єктивного сприйняття граничної корисності.

Аналіз економічної думки засвідчує, що немало економістів у минулому робили спробу об'єднати елементи трудової теорії вартості й теорії граничної корисності. До них належать М.Туган-Барановський, А.Маршалл, А.Пігу та ін. Функціонально-математичні аспекти синтезу маржиналізму із засадами класичної теорії було розвинуто ще на початку ХХ ст. у працях таких українських економістів, як М.Столяров, Р.Оржецький, В.Арнольд та ін.

Важливий внесок у розвиток теорії вартості зробив відомий економіст А.Маршалл, який здійснив перехід від субстанціонального до функціонального аналізу природи вартості, а саме визначення одночасного впливу корисності, витрат, попиту і пропонування на формування вартості (ціни) товарів і послуг. На думку А.Маршалла, методологічні принципи теорії трудової вартості й теорії граничної корисності — це два крайніх підходи до визначення природи вартості (ціни). "Ми могли б, — писав А.Маршалл, — так само сперечатися про те, чи регулюється вартість корисністю чи витратами виробництва, як і про те, чи ріже клаптик паперу верхнє або нижнє лезо ножів"⁹. Отже, йдеться про взаємодію, в якій корисність і

⁷ Menger C. Principles of Economics. — N.Y.; L., 1981. — P.121.

⁸ Гриценко А. Маржиналізм і трудова теорія вартості: чи можливий синтез? // Економіка України. — 1996. — №1. — С.75.

⁹ Маршалл А. Принципы экономической науки. — Т.П. — М.: Прогресс, 1993. — С.31—32.

витрати виступають як рівноправні й незалежні сили, у зіткненні яких формується вартість товару.

Визнання того, що лише поєднання трудової теорії й маржиналізму є ключем для розуміння глибинних аспектів, природи вартості, дає підстави розглядати категорії “вартість” і “цінність” як взаємозамінні. Характерно, що в працях вітчизняних учених кінця XIX ст. слово “wert” перекладалося як “цінність”, а “wertgesetz” — як “закон цінності”. До кінця 20-х років XX ст. у літературі також застосовувалось переважно поняття “цінність”. В перекладах праць К.Маркса і Ф.Енгельса цей термін поступився місцем терміну “вартість” і після цього він перестав використовуватися в економічній теорії радянського періоду. Така метаморфоза у застосуванні зазначених категорій не була випадковою. Використовуючи лише термін “вартість”, прибічникам марксистської теорії було легше обстоювати догматичне положення про те, що вартість означає лише уречевлену в товарі суспільну працю й вилучати із розгляду корисність як чинник формування вартості. У реальній дійсності, як впливає з попереднього дослідження, вартість (цінність) є синтезом витрат і результатів (корисності), де перші визначаються як єдність конкретної й абстрактної праці, а другі — як єдність конкретної й абстрактної корисності.

Попри те, що ідея синтезу теорії трудової вартості й граничної корисності зародилася вже давно і зроблено немало спроб їх поєднання, все ж теоретичні й прикладні аспекти формування вартості на основі врахування витрат і корисності досліджені недостатньо. Нерідко в теоретичних і прикладних розробках переважає механічний підхід до поєднання у вартості витрат і корисності, декларується вплив зазначених чинників на вартість, проте механізм їх дії не досліджується.

Переважає поверховий підхід до застосування основних положень трудової теорії вартості й теорії граничної корисності щодо визначення вартості такого специфічного товару як послуги робочої сили. Між тим саме синтез головних засад маржиналізму і трудової теорії вартості є основою для розуміння природи вартості цього товару.

Відповідно до трудової теорії витратність є головною субстанцією вартості. Перенесення цього постулату на формування вартості послуг робочої сили означає, що її величина визначається вартістю життєвих засобів, які об’єктивно необхідні для відтворення робочої сили, виходячи з потреб людини.

Вартість послуг робочої сили відповідно до методологічних принципів маржиналізму має визначатися виходячи з корисності й результативності цих послуг.

Кожна із зазначених теорій у межах свого “моменту істини” є слушною, але за його межами вона втрачає істинність, якість, виявляє необхідність інших підходів до пояснення природи вартості послуг робочої сили.

Обґрунтування величини вартості послуг робочої сили в одному випадку залежить від вартості життєвих засобів, необхідних для відтворення робочої сили, а в іншому — лише від корисності (результативності) послуг — це дві крайності. Водночас об’єднання цих підходів дає змо-

гу побудувати цілісну теоретичну конструкцію механізму формування вартості специфічного товару “послуги робочої сили”. Стосовно цього товару вартість, що відповідає його суспільній оцінці, має встановлюватися на рівні, який узгоджує граничну корисність праці (цінність послуг для покупця — роботодавця) з умовами відтворення послуг робочої сили (з витратами, потрібними для відтворення робочої сили). Інакше кажучи, у визначенні вартості послуг робочої сили завжди присутня витратна і результативна складова. Перша має, як правило, гарантований характер і спрямована на забезпечення, принаймні, простого відтворення робочої сили. На практиці параметрами її формування виступають: законодавчо встановлений рівень мінімальної заробітної плати, мінімальні гарантії в оплаті праці за кваліфікацією, інші гарантійні винагороди, передбачені законодавством, угодами й колективними договорами. Друга складова вартості послуг робочої сили залежить від результативності трудової діяльності, здатності цих послуг створювати більший чи менший дохід, співвідношення його розподілу між найманими працівниками і власником.

Знаючи умови попиту (корисність) й пропозиції (витрати), можна визначати вартість послуг робочої сили. На думку автора, вона є усередненим еквівалентом життєзабезпечення типового представника асоційованої групи людей, об’єднаних спільністю інтересів і цілей, умов проживання і результатів праці, рівнів інтелектуального і культурного розвитку. При визначенні вартості послуг робочої сили неприпустимою є недооцінка як витрат на відтворення робочої сили, виходячи з потреб працівників, так і результатів (корисності) послуг. Іншими словами, вирішуючи проблему формування вартості послуг робочої сили, неможливо ігнорувати інтереси найманих працівників або роботодавців. З огляду на це не можна погодитися з висновками економістів Я.Певзнера і С.Брагинського, які стверджують: “Якщо навіть прийняти тезу, згідно з якою наймач купує робочу силу, здатність до праці, то необхідно виходити з того, що оцінює він цю здатність не за тим, скільки і чого потрібно робітникам для підтримання його життя і працездатності, а насамперед за результатами праці, тобто за тим, яка плідність праці кожного власника робочої сили зокрема”¹⁰.

Маємо визнати, що в будь-якому разі сума життєвих засобів мусить бути достатньою для підтримання працівників у стані нормальної життєдіяльності. “Заробітна плата, — справедливо зазначає Еміль Жамс, — уявляється нині як дохід, величина якого не повинна опускатися нижче від певного рівня, щоб не втратити гідність праці. Інші елементи економічної рівноваги мусять бути приведені у відповідність з рівнем заробітної плати, сама ж заробітна плата не може пристосовуватися до інших елементів”¹¹.

Узагальнюючи, маємо зауважити, що витратність і результативність — обов’язкові складові визначення вартості послуг робочої сили. Їх постійна присутність у формуванні параметрів цього показника впливає з двох об’єктивних обставин: необхідності забезпечення за будь-яких

¹⁰ Брагинский С.В., Певзнер Я.А. Политическая экономия: дискуссионные проблемы, пути обновления. — М.: Мысль, 1991. — С.185—186.

¹¹ Жамс Э. История экономической мысли XX века / Пер. с фр. Под общ. ред. И.Г.Блюмина. — М.: Изд-во иностр.лит., 1959. — С.118.

умов відтворення робочої сили хоча б на рівні фізіологічного виживання й об'єктивної потреби мати конкретні результати діяльності, а отже джерело покриття витрат на робочу силу.

Лише на основі поєднання витратності й результативності можна пояснити відмінності у рівнях заробітної плати асистента і професора, архіваріуса й інструментальника, двох робітників однієї професійно-кваліфікаційної групи, один із яких не виконує, а інший перевиконує норми виробітку, працівників, які працюють у несприятливих і звичних умовах праці, виконавчого директора прибуткового і збиткового підприємства тощо.

Вартість послуг робочої сили — об'єктивна основа, навколо якої відбувається коливання ціни цього специфічного товару. Користуючись термінологією А.Сміта, можна сказати, що вартість — це природна оцінка товару “послуги робочої сили”. “Фактична ціна, — писав А.Сміт, — за яку звичайно продається товар, називається його ринковою ціною. Вона може перевищувати його природну ціну або бути нижчою від неї, чи достеменно збігатися з нею”¹².

Відхилення ціни послуг робочої сили від її природної вартості є, як правило, наслідком дії чинників ринкового характеру — невідповідності попиту і пропонування робочої сили, наявності на ринку праці недосконалої конкуренції, що створюється завдяки монопольному становищу продавців або покупців послуг робочої сили у певному сегменті цього ринку. Водночас на ринкову вартість послуг робочої сили впливають деякі чинники неринкового характеру, як наприклад:

а) талант, який підносить людину над середнім рівнем. Правомірно стверджувати, що у заробітній платі талановитих людей присутній елемент монопольної ренти на унікальні (рідкісні) здібності;

б) малоприємність, непристизність деяких видів роботи. Заробітна плата за виконання таких робіт містить ніби надбавку, компенсацію за їх непривабливість;

в) наявність на ринку праці так званих неконкурентних груп. Наприклад, лікарі й математики — неконкурентні групи, оскільки складно, а нерідко і неможливо (професійна непридатність до певного виду діяльності, надто тривале перенавчання за старшого віку тощо) представників однієї професії увійти в іншу.

Незалежно від того, яких теоретичних концепцій щодо природи вартості й ціни дотримуються економісти, вони мають визнати особливість формування ціни товару, який продається і купується на ринку праці. Розглядаючи, зокрема, ставки заробітної плати як складову ціни робочої сили, представники різних економічних шкіл справедливо зазначають, що на відміну від свободи формування інших цін на товари і послуги під впливом співвідношення попиту і пропонування, цим цінам притаманна жорсткість, що зумовлюється вимогами соціально-економічної стабільності. “Щоб пояснити жорсткість заробітної плати, — писав Дж.Хікс, — нам доцільно припустити, що учасники торгової угоди з приводу заробітної плати володіють деяким “почуттям” нормальних цін, які мало вирізняються (напевно) від цін “спра-

ведливих”¹³. І далі економіст зазначає, що “... жорсткість заробітної плати припускає деяке безробіття. Зміни у певному діапазоні попиту на працю відображаються у змінах швидше зайнятості, ніж ставок заробітної плати”¹⁴. Чинниками “незалежного” (неринкового) руху заробітної плати, на думку Дж.Хікса, є також інфляційні очікування й діяльність профспілок.

Американський економіст А.Оукен, досліджуючи проблеми ціноутворення і формування заробітної плати у сучасній змішаній економіці, підкреслює, що “... будь-яка теорія щодо формування заробітної плати і ринку праці має виходити з фактично недостатньої гнучкості ринку праці й пояснювати її, а не просто гадати, що дійсність виглядає як у простих моделях попиту і пропонування, і характеризується високорухомою заробітною платою”¹⁵.

Наведене дає уявлення про розвиток економічної думки щодо вартості й ціни послуг робочої сили, їх спільність та відмінність, чинники формування й зробити певні висновки.

1. Більшість сучасних економічних теорій не дає вичерпної характеристики сутності вартості та чинників, що її формують. Близькими до істини є позиції тих економістів, які розглядають вартість як похідну від витрат і результатів праці. Щодо товару “послуги робочої сили” його вартість, на думку автора, відповідає рівню, який узгоджує граничну корисність праці (цінність послуг для роботодавця) з умовами повноцінного відтворення робочої сили.

2. Основою ціни послуг робочої сили є їх вартість. Практика не підтверджує погляду економістів, котрі вважають, що ціна послуг робочої сили визначається виключно співвідношенням попиту і пропонування на ринку праці.

3. Відхилення ціни послуг робочої сили від її природної вартості є, як правило, наслідком дії чинників ринкового характеру і, передовсім, невідповідності попиту і пропонування. Водночас на ринкову вартість послуг робочої сили впливає низка чинників неринкового характеру (талант, непристизність або малоприємність деяких видів робіт тощо).

4. Формування ціни товару, який купується і продається на ринку праці, підпорядковується загальним законам, має свої особливості. Вони пов'язані з особливостями ринку праці порівняно з іншими ринками, вимогами соціально-економічної стабільності розвитку суспільства.

Ціна послуг робочої сили може розглядатися з різних позицій, у тому числі як ринкова вартість цього специфічного товару й складова фактичних витрат роботодавця. Сума оплачених конкретних послуг утворює витрати на робочу силу в процесі її функціонування, які є важливою складовою загальних витрат на відтворення робочої сили.

Сучасна економічна теорія виправдано виявляє підвищений інтерес до теоретичних і практичних аспектів витрат на робочу силу, що зумовлено такими взаємопов'язаними чинниками: високим рівнем продуктивних сил і відповідним рівнем індивідуального споживання; науково-технічним прогресом і підвищенням вимог до якості робочої сили; інтеграційними процесами на ринку праці; розвитком системи соціального партнерства.

¹² Сміт А. Исследование о природе и причинах Богатства народов. Книга первая. — М.: Ось-89, 1997. — С.56.

¹³ Хикс Дж. Стоимость и капитал: Пер. с англ. / Под ред. Р.М.Энтова. — М.: Прогресс, 1993. — С.403.

¹⁴ Там же. — С. 416.

¹⁵ Эклунд К. Эффективная экономика — шведская модель. — М.: Экономика, 1991. — С.243.

За своєю економічною природою витрати на робочу силу є тією частиною знову створеної в процесі суспільного відтворення вартості, що утворює фонд життєвих засобів, необхідних для відтворення робочої сили у конкретних соціально-економічних й історичних умовах. До відтворення робочої сили входять: підготовка робочої сили певної кваліфікації, розподіл робочої сили на ринку праці, використання робочої сили у процесі трудової діяльності. Отже, витратами на робочу силу є видатки на відтворення робочої сили, що здійснюються протягом усього життєвого циклу працівників і забезпечують нормальну життєдіяльність як їх самих, так і членів їхніх родин.

Витрати на відтворення робочої сили, що реалізуються у масштабі всього суспільства, утворюють так звані повні або сукупні витрати на робочу силу. Джерелом відшкодування сукупних витрат є витрати роботодавців на робочу силу, бюджетні видатки на соціальні програми, індивідуальні витрати громадян на формування і розвиток здібностей до праці, задоволення різноманітних потреб як у період трудової діяльності, так і поза нею.

У країнах з ринковою економікою основною складовою витрат на робочу силу є відповідні витрати роботодавців. В узагальненому вигляді до витрат роботодавців на робочу силу входять: заробітна плата, нарахована найманим працівникам, і всі додаткові витрати, пов'язані із зайнятістю, а саме із залученням, утриманням і використанням персоналу. Розвиток наукових досліджень проблем праці призвів до уніфікації визначення складу витрат на робочу силу.

Міжнародна Організація Праці дає таке визначення витрат на робочу силу (labour cost): "Витрати на робочу силу здійснюються роботодавцями при використанні найманої робочої сили. До них входять: винагорода за працю, оплачений, але не відпрацьований час, бонуси і безоплатні виплати, вартість харчування й інші натуральні виплати, вартість житла працівників, оплаченого роботодавцями, видатки підприємця на внески у фонди соціального страхування, вартість оплачуваної підприємцем профпідготовки, соціальні послуги і т.п. (оплачуваний підприємцем транспорт, робочий одяг, а також податки, що належать до витрат на робочу силу)"¹⁶.

11-та Міжнародна Конференція зі статистики праці, узагальнивши досвід країн з розвинутою ринковою економікою щодо класифікації й обліку витрат на робочу силу, прийняла Резолюцію, що затверджена Міжнародною Організацією Праці й об'єднує всі витрати роботодавців на робочу силу в десять груп, а саме:

- I. Пряма заробітна плата.
- II. Оплата за невідпрацьований час.
- III. Премії й грошові подарунки.
- IV. Видатки на харчування, напої, паливо та інші натуральні виплати.
- V. Видатки роботодавця на забезпечення працівників житлом.
- VI. Видатки роботодавця на соціальний захист.

VII. Видатки на професійне навчання.

VIII. Видатки на культурно-побутове обслуговування.

IX. Витрати на робочу силу, що не належать до раніше наведених класифікаційних груп.

X. Податки, що належать до витрат на робочу силу.

Наведені елементи витрат роботодавців на робочу силу мають як єдність з погляду економічної природи, так і відмінності. Останні пов'язані з різним функціональним призначенням, відношенням до накопичення і споживання, особливостями відшкодування, взаємозв'язком з іншими елементами тощо.

Залежно від функціонального призначення і впливу на структуру фондоутворення можна виокремити складові витрат роботодавців, що спрямовані на формування:

- а) доходів працівників, у тому числі заробітної плати;
- б) соціальних фондів, що задіяні у соціальному забезпеченні й страхуванні працівників;
- в) доходів бюджетів різних рівнів, що перерозподіляються у подальшому на соціальні потреби.

Виділення у витратах роботодавців на робочу силу доходів працівників, а у них оплати праці й позазарплатних доходів, має особливе значення. Воно дає змогу визначати, а отже аналізувати, контролювати рівень індивідуалізації доходів працівників і, водночас, рівень соціалізації цих доходів; визначати рівень доходів, що формують платоспроможний попит працівників; аналізувати якість життя працюючих; визначати базу для оподаткування особистих доходів тощо. Аналіз міжнародної класифікації витрат на робочу силу дає підстави стверджувати, що до доходів працівників слід віднести виплати, які відповідають таким розділам типової класифікації:

- оплата виконання трудової функції — пряма заробітна плата;
- оплата за невідпрацьований час;
- премії й грошові подарунки;
- видатки на харчування, напої, паливо та інші натуральні виплати;
- видатки на забезпечення працівників житлом;
- видатки на соціальний захист, окрім відрхувань у соціальні фонди.

Не включеними до доходів працівників залишаються:

- витрати роботодавців на забезпечення умов виконання працівниками своїх трудових функцій (видатки на професійне навчання та інші видатки роботодавців, які можна віднести до проміжних витрат на виробництво);
- відрхування у соціальні фонди;
- податки, що належать до витрат на робочу силу.

На завершення зазначимо, що заробітна плата — це лише частка загальних витрат роботодавця на утримання робочої сили, а отже і частка ціни конкретної послуги робочої сили. А відтак неправомірним є трактування багатьма економістами заробітної плати як ціни робочої сили (послуги робочої сили). Заробітна плата — важлива, проте, як впливає з наведеного, далеко не єдина складова ціни послуг робочої сили.

¹⁶ ILO: Statistics of Labour Cost. Eleventh international Conference of Labour Statisticians, Report II. — Geneva, 1966. — P.25.