

починаючи з другої половини 1993 р., значно більші, ніж це вдається виявити за допомогою традиційних прийомів. Так, не дивлячись на те, що Україна в 1993-1994 рр. мала додатне сальдо міграцій по особам допрацездатного віку, і в цих вікових групах відбувається зменшення потенціальних характеристик в результаті міграційних процесів (за рахунок очікуваних міграційних втрат представників цих когорт по досягненню ними працездатного віку). Щоправда, масштаби міграційного зменшення потенціалу осіб віком до 5 років не такі значні, як, наприклад, для 15-24-річних.

Міграційне зменшення демоекономічного потенціалу (найбільш коректного індикатора економічної цінності населення) склало 320,8 трлн. крб. (в цінах 1994 р.) або 1,2% від загального абсолютного показника закритого населення. Найсильніший вплив міграційних процесів на демоекономічний потенціал зафіксовано для вікових груп до 25 років, внаслідок найбільшого акумулювання очікуваних міграційних змін.

Л і т е р а т у р а

1. Долан Э., Линдсей Д. Рынок: микроэкономическая модель. - С.-Пб., 1992. - 496 с.
2. Пирожков С.И. Трудовой потенциал в демографическом измерении. - К.: Наукова думка, 1992. - 180 с.
3. Валкович Э. Производные экономические таблицы смертности населения Венгрии // Население и экономика. - М.: Статистика, 1970. - С. 53-74.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ВАРТОСТІ І ЦІНИ ПОСЛУГ РОБОЧОЇ СИЛИ

Колот А.М., канд.екоп.наук,

Київський національний економічний університет

Визначення вартості як об'єктивної основи, навколо якої відбувається коливання ціни на ринку, - фундаментальна складова економічної теорії. Протягом всього розвитку політичної економії з'ясування природи вартості було однією з основних теоретичних проблем. Різні підходи до з'ясування сутності чинників і процесів, що

впливають на формування вартості і ціни на товари та послуги - характерна ознака і нинішнього етапу розвитку економічної теорії.

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

Відповідно до класичної економічної теорії, вартість товарів визначається витратами праці на їх виробництво. А.Сміт у своєму всесвітньовідомому "Дослідженні про природу і причини Багатства народів" писав, що людина може бути багатогою чи бідною "... в залежності від кількості тієї праці, якою вона може розпоряджатися або яку вона може купити. Тому 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 він може купити на неї або отримати в своє розпорядження. Таким чином, праця є дійсним мірилом мінової вартості всіх товарів."²

Основні положення трудової теорії вартості, розробленої представниками класичної політичної економії, в подальшому були розвинуті К.Марксом і зайняли одне з провідних місць у його ученні. Відповідно до останнього будь-який товар має споживну вартість і вартість. К.Маркс дає слідуочу трактовку цих категорій: в процесі виробництва конкретною працею створюється споживна вартість товарів, а абстрактна праця - витрачення людської енергії у процесі праці - створює вартість товарів, за якою вони обмінюються. Ціна товару на ринку є грошовий вираз його вартості і нею ж визначається, зазнаючи одночасну впливу попиту і пропонування, вартість грошей і інших чинників, що змушують ціну коливатися навколо вартості.

Споживна вартість товару "робоча сила" відповідно до марксистської теорії полягає у здатності у процесі 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

² Сміт А. Исследование о природе и причинах Богатства народов. Книга первая. - М.: "Ось-89". - 1997. - С.31-32.

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. В подальшому він підкреслював, що визначення вартості впливає не з найманої індивідуальної праці, а з суспільно необхідної: "Хоча форма праці як найманої праці має вирішальне значення для характеристики всього процесу і для специфічного способу самого виробництва, тим не менше визначення вартості впливає не з найманої праці. При визначенні вартості мова йде про суспільний робочий час взагалі, про кількість праці, якою може розпоряджатися суспільство..."¹

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. Найбільш поширеними є теорії людського капіталу, послуг праці (робочої сили), факторів виробництва, граничної продуктивності, граничної корисності.

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

Теорія граничної продуктивності, що виникла у розвиток теорії факторів виробництва і найбільш детально розроблена американським економістом Дж.Б.Кларком, називає джерелом вартості продуктивність кожного фактора виробництва. Граничний продукт (приріст продукції, отриманий в результаті збільшення одного фактора на одиницю при незмінній величині інших факторів) визначає рівень доходів, що виплачуються кожному з факторів: 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. "Справедлива" заробітна плата, згідно з цією теорією, відповідає продуктивності праці останнього додаткового робітника, якого капіталіст може найняти при незмінному рівні техніки і розміру капіталу,

¹ Маркс К., Енгельс Ф. Твори, 2-е вид. Т.25, ч.П. - С.454

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

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

Значний внесок у розвиток теорії вартості належить авторам теорії граничної корисності - К. Менгеру, У. Ст. Джевонсу, Е. Бем-Баверку, Ф. Візеру, Л. Вальрасу та іншим. Ці вчені заснували течію у економічній теорії, яка отримала назву "маржиналізм" ("граничний").

Історично дві основні теорії вартості - трудова теорія і маржиналізм виникли майже одночасно, 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 у подальшому навіть отримав назву "маржиналістської революції". З точки зору маржиналістів вартість (цінність) товару визначається суб'єктивним відношенням 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 вдовolenня, 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 теж 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 у порівнянні з потребою на них. Вода у річці, наприклад, з точки зору людини, яка хоче пити, звичайно має користь, проте за умов, що її запаси практично необмежені, цінності немає. Мінова вартість, як стверджує один з видатних представників маржиналізму У. Ст. Джевонс, «...визначається кінцевою корисністю, тим бажанням більшого володіння, яке залишається у нас або у інших»¹.

Згідно з теорією граничної корисності, всі блага можна розподілити на «економічні» (обмежені, відносно рідкісні) і «вільні». Людина живе, в основному, у світі економічних благ, ціни на які встановлюються на ринку не залежно від витрат праці на їх виробництво, а в залежності від суб'єктивно визначеної споживачами цінності цих благ. Ціна, за твердженням прибічників теорії граничної корисності, не має під собою ніякої об'єктивної основи, а трудова теорія вартості ними повністю

відкидається. Представники теорії граничної корисності, виводячи цінність з корисності, виділяють два її види:

а) абстрактну або родову корисність. Тобто здатність певного блага задовольняти ту чи іншу потребу людини (за Марксом це споживна вартість товару);

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

Розмежування цінності і корисності, виділення складових останньої та їх дослідження дозволило 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), ціняться, як правило, досить низько або взагалі не мають вартості, тоді як блага, користь яких з точки зору корисних потреб людини далеко не першорядна (діаманти, інші коштовності), мають дуже високу цінність.

У пошуках засобів виміру величини суб'єктивної потреби маржиналісти використовують закони Г.Госсена (німецького економіста, 1810-1858 рр.). Відповідно до цих законів по мірі вдоволення потреби “ступінь насичення” росте, а величина конкретної корисності (ступінь “настійної потреби”) падає. Це означає, що кожне наступне благо, яке вдовольняє цю потребу, має меншу корисність, ніж попереднє, а при обмеженому запасі блага є його “граничний” екземпляр, що вдовольняє “настійну потребу”. Звідси робиться висновок, що цінність блага даного роду визначається корисністю останнього екземпляра, що вдовольняє нагальну потребу.

Обґрунтовуючи сутність, природу вартості, один із засновників маржиналізму К.Менгер писав, що “по відношенню до природи вартості наше питання точніше поставити так: яка потреба не була б вдоволена, якби у економічного індивіда не було б даної одиниці блага, тобто якби він мав у своєму розпорядженні загальну кількість, на одиницю меншу?... У кожному конкретному випадку тільки задоволення найменше важливих потреб залежить від наявності у індивіда заданої частки від загальної кількості споживчих благ у його розпорядженні. Тому цінність для цієї людини кожної частки загальної кількості благ, які вона має, дорівнює значущості для неї най-

менш важливої з усіх потреб, які вдовольняються цим благом і залежать від даної частки”¹.

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”². Якщо будь-яке благо є у достатку, то, якою б великою не була його сукупна або, як писав Е.Бем-Баверк, родова корисність, корисність останньої одиниці буде дорівнювати нулю і, оскільки байдуже, яку саме одиницю вважати останньою, нулю буде дорівнювати 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 ціниться достатньо 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, існуюча сама по собі. Вона є судженням, яке економічна людина робить щодо важливості благ в її розпорядженні для підтримки свого життя і добробуту. Тому вартість не існує поза свідомості людини... Об'єктивізація вартості блага, яка за своєю природою є явище суб'єктивного порядку... внесла величезну плутанину в основні принципи нашої науки”³.

Ідеї маржиналізму справили значний вплив як на розвиток теорії вартості (цінності), так і на економічну теорію в цілому. Принцип граничної корисності став відправною точкою для подальшої розробки категорійного апарату, положень, які увійшли в арсенал економічної теорії у вигляді універсальної концепції граничних величин - граничні витрати, граничний дохід, граничний продукт тощо. Концептуальні положення маржиналізму широко використовуються в мікроекономіці, яка розкриває принцип раціональної поведінки споживача, формування витрат і цін на рівні фірми, поведінку фірм в умовах обмежених ресурсів.

¹ Menger C. Principles of Economics. N.Y.; L., 1981. P. 131-132.

² Бем-Баверк Е. Основы теории ценности хозяйственных благ. Австрийская школа в политической экономии. - М.: 1992. - С.278-279.

³ Menger C. Principles of Economics. N.Y.; L., 1981. P.121.

Підкреслюючи значний внесок теорії граничної корисності в дослідження ключової категорії ринкової економіки - вартості (цінності), в той же час маємо визнати, що ця теорія, як і трудова теорія вартості, не справилася з поясненням природи вартості, яке б враховувало комплекс обставин економічного буття, багатоманітність чинників її формування. Практика, а вона була і залишається критерієм істини, переконливо свідчить: ні одна теорія, яка претендує на пояснення природи категорії вартості на основі лише одного принципу, моністичного підходу, не може бути вичерпною. Подібно тому, як класична, а в подальшому і марксистська економічна теорія "спіткнулися" на нехтуванні корисності, теорію маржиналізму спіткала така ж участь через відкидання ролі суспільних витрат у формуванні вартості.

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

На наш погляд, створення сучасної теоретичної конструкції природи вартості має відбуватися на основі поєднання двох складових формування вартості (цінності) - корисності і суспільних витрат, а отже синтезу трудової теорії вартості і теорії маржиналізму. Необхідність такого синтезу пов'язана як з потребою використання їхніх сильних сторін, так і з об'єктивними передумовами їх інтеграції. Поки праця на практиці виступає як визначальна субстанція для збільшення суспільного багатства, трудова теорія вартості в більшій мірі пояснює природу вартості, причину відмінностей у вартості конкретних товарів (послуг). Але в міру того, як все більшу роль у збільшенні багатства відіграють менеджмент, маркетинг, інтелектуальні здібності людини, нетрудові чинники, посилюється роль маржиналізму у поясненні природи вартості. За будь-яких умов ігнорування ключової посилки, відповідно до якої вартість товарів, послуг формується під впливом одночасної взаємодії витрат і корисності, має негативні наслідки. Не можна не погодитися з представником української економіч-

ної 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 менш точно описує конкретні економічні реалії, панівного значення набуває маржиналізм"¹.

Синтез трудової теорії вартості і маржиналізму - ключ до комплексної характеристики категорій вартість, ціна, витрати виробництва, цінність тощо. Об'єктивні і 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 якусь потребу людини проявляється як споживна вартість, яка може мати меншу чи більшу корисність і цінність для людини залежно від її суб'єктивного сприйняття. Вода, як вже зазначалось, безперечно, є благом для людини. Здатність цього блага задовольнити спрагу виступає її споживною вартістю. Якщо чистої води достатньо у природі і людина може будь-коли задовольнити всі потреби в ній, це благо, будучи корисним, не має для неї цінності. Коли ж чиста вода перестає бути благом, якого в достатку, 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 і суб'єктивного сприйняття важливості глибини очищення. Отже, на цінність (вартість) блага у прикладі, що розглядається, справляють вплив витрати праці. Проте їхня величина знову-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 і теорії граничної корисності. До їх числа відносяться М.Туган-Барановський, А.Маршалл, А.Пігу та інші. Функціонально-математичні аспекти синтезу маржиналізму із засадами класичної теорії розвивалися на початку ХХ століття у працях таких українських економістів, як М.Столярів, Р.Оржецький, В.Арнольд та ін. Важливий внесок у розвиток теорії вартості вніс відомий економіст А.Маршалл, який здійснив перехід від субстанціонального до функціонального аналізу природи вартості, а саме: визначення одночасного

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

впливу корисності, витрат, попиту і пропонування на формування вартості (ціни) товарів і послуг. На думку А.Маршалла, методологічні принципи теорії трудової вартості і 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 чи нижнє лезо ножиць"². Отже, йдеться про взаємодію, в якій корисність і витрати виступають як рівноправні і незалежні сили, у зіткненні яких формується вартість товару.

Визнання того, що лише поєднання трудової теорії і маржиналізму є ключем для розуміння глибинних аспектів, природи вартості, дає підстави розглядати категорії "вартість" і "цінність" як взаємозамінні. Характерно, що в працях вітчизняних вчених кінця ХІХ століття слово "wert" перекладалося як "цінність", а "wertgesetz" - як "закон цінності". До кінця 20-х років поточного століття в нашій 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 застосування зазначених категорій не була випадковою. Використовуючи виключно термін "вартість", прибічникам марксистської теорії було легше відстоювати догматичне положення про те, що вартість означає лише уречевлену у товарі суспільну працю та виключати із розгляду корисність як чинник формування вартості. У реальній дійсності, як випливає з попереднього дослідження, вартість (цінність) являє собою синтез витрат і результатів (корисності), де перші визначаються як єдність конкретної і абстрактної праці, а другі - як єдність конкретної і абстрактної корисності.

Незважаючи на те, що ідея синтезу теорії трудової вартості і граничної корисності зародилася вже давно і було зроблено немало спроб їх поєднання, все ж теоретичні і 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 вище чинників на вартість, проте механізм їх дії не досліджується. Домінує поверхневий підхід щодо застосування основних положень трудової теорії вартості і теорії граничної корисності стосовно визначення вартості такого специфічного товару, як послуги робочої сили, між тим саме синтез основних засад маржина-

² Маршалл А. Принципы экономической науки. Т.П.- М.: Прогресс.- 1993.- С.31-32.

лізму і трудової теорії вартості є основою для розуміння природи вартості цього товару. Відповідно до трудової теорії затратність є головною субстанцією вартості. Перенесення цього постулату на формування вартості послуг робочої сили означає, що її величина визначається вартістю життєвих засобів, які, виходячи з потреб людини об'єктивно необхідні для відтворення робочої сили.

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

Кожна з 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, залежно від вартості життєвих засобів, необхідних для відтворення робочої сили, а в іншому - залежно лише від корисності (результативності) послуг - це дві крайності. Водночас об'єднання цих підходів дає можливість побудувати більш 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, які потрібні 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 у оплаті праці за кваліфікацією, інші гарантійні винагороди, передбачені законодавством, угодами та 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 одночасно умови і попиту (корисність), і 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, розв'язуючи проблему формування вартості послуг робочої сили неможливо ігнорувати інтересів ані найманих працівників, ані роботодавців. З огляду на це не можна погодитися з висновками російських 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 закрема"¹.

Маємо визнати, що в будь-якому випадку сума життєвих засобів повинна бути достатньою для підтримки працівників у стані нормальної життєдіяльності. "Заробітна плата, - справедливо зазначає Еміль Жамс,- уявляється нині як доход, величина якого не повинна опускатися нижче 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"².

Узагальнюючи зазначене вище, маємо стверджувати, 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 умов відтворення робочої сили хоча б на рівні фізіологічного виживання та об'єктивної потреби мати конкретні результати діяльності, а отже джерело покриття витрат на робочу силу. Тільки на основі поєднання витратності і результативності можна пояснити відмінності у рівнях заробітної плати асистента і професора, архіваріуса і інструментальника, двох робітників однієї професійно-кваліфікаційної групи, один з яких не виконує, а інший перевищує норми виробітку, працівників, які працюють у несприятливих і звичних умовах праці, виконавчого директора прибуткового і збиткового підприємства тощо.

¹ Брагинский С.В., Певзнер Я.А. Политическая экономия: дискуссионные проблемы, пути обновления. - М.: Мысль. - 1991. - С. 185-186.

² Жамс Э. История экономической мысли XX века / Пер. с фран. Под общей ред. И.Г.Блюмина. - М.: Изд. иностр.лит. - 1959. - С.118.

Вартість послуг робочої сили - це 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 нижче її, або ж уточності співпадати з нею"¹.

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. Одночасно 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 свого роду монопольної ренти на унікальні (рідкісні) здібності;

б) малоприємність, непрестижність деяких видів роботи. Заробітна плата за виконання таких робіт містить свого роду надбавку, компенсацію за їхню непривабливість;

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

Незалежно від того, яких теоретичних концепцій щодо природи вартості і ціни дотримуються ті чи інші 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 викликається вимогами соціально-економічної стабільності.

¹ Сміт А. Исследование о природе и причинах Богатства народов. Книга первая. - М.: "Ось-89". - 1997. - С.56.

Наведене вище дає уявлення про розвиток економічної думки щодо вартості і ціни послуг робочої сили, їх спільність та відмінність, чинники формування. На завершення зробимо певні висновки.

– 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. Стосовно 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.

– Основою ціни послуг робочої сили є їх вартість. Практика не підтверджує точку зору економістів, які вважають, що ціна послуг робочої сили визначається виключно співвідношенням попиту і пропонування на ринку праці.

– Відхилення ціни послуг робочої сили від її природної вартості є, як правило, наслідком дії чинників ринкового характеру і передовсім невідповідності попиту і пропонування. Одночасно на ринкову вартість послуг робочої сили впливає цілий ряд чинників неринкового характеру (талант, непристигність або малоприємієність деяких видів робіт тощо).

– Формування ціни товару, який купується і продається на ринку праці, підпорядковуючись загальним законам, має свої особливості. Вони пов’язані з особливостями ринку праці у порівнянні з іншими ринками, вимогами соціально-економічної стабільності розвитку суспільства.

ВАРТІСТЬ РОБОЧОЇ СИЛИ ТА БЕЗРОБІТТЯ

Яценко В.В., канд. екон. наук, доцент,
Київський національний економічний університет

В ринковій економіці політики, підприємці, профспілки та дослідники приділяють значну увагу такій важливій характеристиці зайнятості, як вартості робочої сили, або витратам роботодавців, пов’язаним з її використанням. Інформація про вартість робочої сили широко застосовується під час колективних переговорів, для планування заходів політики зайнятості і доходів, а також для оцінки конкурентоздатності країни на міжнародних ринках з позиції витрат на робочу силу.