

Теоретичні аспекти визначення категорії «вартість» в економічній науці

& Питання, які розглядаються:

- В історичному аспекті розглянуто уявлення вчених про категорії "вартість" і "витрати" в економічній науці.
- Проаналізовані фактори, які їх обумовлюють.

Ключові слова: теорія витрат, історичний аспект, поняття вартості, концепції витрат, співвідношення "витрати-вартість", формула витрат підприємця.

& Вопросы, которые рассматриваются:

- В историческом аспекте рассмотрены представления ученых о категориях "стоимость" и "расходы" в экономической науке.
- Проанализированы факторы, которые их обуславливают.

Ключевые слова: теория издержек, исторический аспект, понятие стоимости, концепции издержек, соотношения "затраты-стоимость", формула расходов предпринимателя.

& Issues that are examined:

- The viewpoints of scientists about the categories of "value" and "costs" in economic science were considered in the historical aspect.
- Analyzed the factors that determine them.

Keywords: theory of cost, the historical aspect, the concept of value, the concept of costs, the ratio "cost- value", the formula entrepreneur costs.

Постановка проблеми. Теоретичні аспекти щодо головних економічних категорій набувають особливого значення в наш час. Прикладом є реальне використання в Україні такого поняття як «витрати», яке є похідним від поняття «вартість». У спеціальних економічних і бухгалтерських виданнях триває дискусія щодо порядку калькуляції собівартості продукції та логічності включення певних елементів до складу витрат. Окремою є проблема існування паралельно двох видів обліку: податкового та бухгалтерського. Все це свідчить про те, що дискусійність питань політичної економії безпосередньо впливає на невизначеність у роботі державних установ при розробці відповідних нормативних документів і створює проблеми конкретним підприємствам.

Аналіз попередніх досліджень і публікацій. На сучасному етапі категорії «витрати» та «вартість» активно досліджуються такими вченими як С.І. Дем'яненко, І.В. Свиноус, Ю.С. Цал-Цалко, О.М. Шпичак [1-3]. У той же час залишаються ще багато питань відносно трактування та взаємозв'язку цих категорій, а тому потребують подальшого поглибленого аналізу.

Метою даної роботи є дослідження таких категорій як «витрати» та «вартість», що висвітлені у працях представників різних шкіл політичної економії та виявлення їх особливостей, загальних

характеристик і розбіжностей.

Виклад основного матеріалу дослідження. Початкові уявлення про витрати виробництва мають корені у глибокій давнині (V-IV ст. до н. е.) і пов'язані з іменами видатних філософів - Аристотеля, Ксенофонта, Демосфена [4]. Як зазначає Й. Шумпетер у своїй фундаментальній праці «Історія економічного аналізу» «Аристотель не тільки розрізняв споживчу вартість і мінову вартість, а й розумів, що мінова якимсь чином отримується зі споживчої. Але само по собі це не тільки не виходило за межі здорового глузду, а й було банальністю; на цьому він і зупинився» [5]. Науковий зміст поняття вперше почав вимальовуватися значно пізніше - лише у XVII ст. Це пов'язано в першу чергу з іменем геніального дослідника - економіста У. Петті [6, с. 12]. Він поставив проблему економічного закону, довів необхідність його точного кількісного вираження. За Петті джерелом вартості є праця; товари дорівнюють один одному за вартістю, оскільки в них міститься однакова кількість праці [6, с. 165]. Це було відкриттям, воно проклало шлях до розуміння того, чим визначається величина витрат виробництва. У. Петті сформулював положення, що додаткова вартість є частиною продукту, яка залишається після відрахування витрат виробництва.

Значно більш послідовним, з погляду обчислення величини витрат виробництва в їх сучасному

розумінні, був представник французької класичної політекономії Ф. Кене. Під витратами Кене розумів витрати праці на культуру та інші витрати, необхідні для застосування цієї культури [7, с. 519]. Також, він обчислив витрати виробництва та визначив різницю між вартістю виробленої продукції й іншими витратами. В історії політекономії це була перша спроба обчислити чистий продукт (додатковий продукт) [6, с. 446]. Ф. Кене також висловив думку, що дохід капіталіста, як і заробітна плата робітника, має входити у витрати виробництва. Таким був його погляд не тільки на промислове виробництво, де, на думку фізіократів, взагалі не створювався додатковий продукт, а й на сільське господарство. Кене писав, що й у цій галузі чистий продукт цілком надходить земельним власникам, а фермери не одержують жодної його частки, вони, як і їх наймані робітники, одержують заробітну плату, яка також входить у витрати виробництва. Отже, доходи фермерів, які капіталістично ведуть виробництво, Кене відносив не до додаткового, а до необхідного продукту. Така позиція дала привід К. Марксу стверджувати, що у фізіократів пекучим спірним питанням було не те, яка праця створює вартість, а те, яка праця створює додаткову вартість [8, с. 43]. І в сучасних умовах дана проблема є якщо не пекучою, то принаймні такою, яка не одержить остаточного розв'язання стосовно калькулювання собівартості сільськогосподарської продукції.

Сучасні дослідники нарікають на Кене за ототожнення вартості та витрат виробництва. Для цього є підстави, особливо якщо йдеться про сільське господарство, де зовсім чітким має бути не тільки якісне, а й кількісне розходження цих категорій. Але нарікання з позицій послідовних прихильників Маркса є правомірним лише до певної межі. Бо якщо величина даної (споживчої) вартості визначається лише кількістю праці або кількістю робочого часу, суспільно необхідного для її виготовлення, то витрати виробництва, які залежать тільки від продуктивної сили праці, у цьому розумінні дорівнюють вартості товару. Це визначення витрат виробництва, іманентних витрат виробництва товару, які дорівнюють його вартості, тобто дорівнюють необхідній для виробництва товару загальній сумі робочого часу (уречвленого та безпосереднього), висловлює основну умову виробництва [8].

А. Сміт, який є центральною фігурою класичної політичної економії, фактично перейняв погляди Ф. Кене на категорію вартості. Він підкреслював, що вартість будь-якого товару для особи, яка володіє ним, має на меті не використовувати його або особисто споживати, а обмінювати на інші речі, дорівнює кількості праці, яку він може купити на нього або отримати в своє розпорядження. Таким чином, праця є дійсним мірилом мінової вартості всіх товарів [9, с. 38]. Він виділяв також дійсну та номінальну вартість товару: дійсна визначається кількістю витраченої праці; номінальна – ціною, за якою продається товар. Самим А. Смітом було зроблене важливе уточнення: в ціні хліба одна її частка іде на оплату ренти землевласника, друга – на

заробітну плату або утримання робітників і робочої худоби, зайнятих у виробництві хліба, третя є прибутком фермера [9, с. 52]. Ця позиція була фактично домінуючою в економічній науці протягом понад сто років.

Окремі уточнення смітовських категорій вартості зробив Д. Рікардо [10]. Хоч слід зразу відзначити, що він був твердим прихильником саме трудової теорії. В той же час, позиція Д. Рікардо полягала в тому, що мінову вартість товару, поряд з кількістю й якістю праці, визначає також його рідкість; на рівень цін товару поряд з витратами праці впливає праця уречвлена, тобто праця, витрачена на засоби, інструменти та споруди, які сприяють цій праці. Це було зроблено вперше, і сьогодні з цією точкою зору згодні всі економічні школи. Слід зазначити, що в той період поняття вартості та ціни товару активно досліджувались і вимагали наукових пояснень. Такі пояснення були дані К. Марксом на принципах його трудової теорії вартості. Ця теорія фактично стала базою для створення теорії додаткової вартості, яку ми не будемо розглядати. К. Маркс повністю поділяв погляди Ф. Кене та А. Сміта щодо обміну товарів між собою в залежності від кількості витраченої на них праці. Однак, він ввів поняття «суспільно необхідний робочий час» та «середній у даний час рівень вміння та інтенсивності праці». Але це не було принциповим уточненням. К. Маркс критикував А. Сміта за одностороннє трактування суспільного продукту або з позиції конкретної праці (в цьому випадку річний суспільний продукт виступав як вся сума вироблених за рік споживчих вартостей), або з позиції абстрактної праці (з цієї точки зору суспільний продукт виступав у Сміта як новостворена вартість) [9, с. 421].

Щодо співвідношення ціни та вартості виробництва, то ціна розглядалась як категорія вторинна по відношенню до первинної - вартості. При цьому ціна повинна збільшувати величину вартості на середню норму прибутку. Сам Маркс зазначав, що ціна виробництва товару дорівнює витратам на його виробництво плюс приєднаний до них прибуток, розрахований у відсотках відповідно до загальної норми прибутку. Іншими словами: ціна виробництва товару дорівнює витратам на його виробництво плюс середній прибуток [8, с. 164].

Наприкінці XIX ст. з'явилися нові концепції витрат. У маржиналістів витрати виглядають як явище, яке базується на граничній корисності. Сума, яку виплачує підприємство за фактори виробництва визначається граничною корисністю, яку мають продавці. Видана в 1886 р. праця О. Бем-Баверка «Основи теорії цінності господарських благ» [11] стала однією з найбільш важливих для розвитку теорії граничної корисності. О. Бем-Баверк дав таке трактування поняття вартості: «величина вартості матеріальних благ визначається важливістю тієї конкретної потреби, яка займає останнє місце в ряді потреб, що задовольняються всім наявним запасом матеріальних благ даного роду». І далі сформулював закон цінності матеріальних благ: «цінність речі вимірюється величиною граничної корисності цієї

речі» [11, с. 40].

Розглядаючи погляди О. Бем-Баверка, слід також зазначити, що він приділяв принципову увагу розмежуванню понять «корисність» і «вартість». Корисність він вважав нижчою, а вартість вищою формою з точки зору людського благополуччя; будь-яка річ може отримати вартість лише за умови її рідкості.

Одним із дослідників теорії витрат, був А. Маршалл. Він розглядає ринкову ціну як результат перетинання ціни попиту, обумовленої найбільшою граничною корисністю, і ціни пропозиції, обумовленої найбільшими граничними витратами. Його славновісні «леза ножиць» є образною характеристикою двакритеріальної сутності вартості товару: «Ми могли б з однаковою підставою сперечатися про те, регулюється вартість корисністю чи витратами виробництва, як і про те, верхнє чи нижнє лезо ножиць розрізає клапоть паперу» [12, с. 54].

Серед найбільш впливових економістів ХХ ст., які вивчали проблему теорії вартості, не можна не згадати Д. Кейнса та Д. Хікса. Їх праці, надруковані майже одночасно, в значній мірі визначили хід всієї дискусії протягом наступних десятиліть.

Слід відразу підкреслити, що теорія вартості не є центральним елементом економічної теорії Д. Кейнса. У той же час їй присвячено окремий розділ у його відомій праці «Загальна теорія зайнятості, відсотка та грошей». Учений наводить формулу витрат підприємця: $A_1 + (G' - B') - G$ (A_1 – сума покупок даного підприємця у інших підприємців, G – фактична цінність його капітального обладнання в кінці періоду, G' – цінність, яку це обладнання могло мати в кінці періоду, якщо підприємець утримався від використання свого капітального обладнання і витратив оптимальну суму B' на його технічне обслуговування і покращення [3, с. 67.]. Автор відмічав «...для визначення витрат використання слід розрахувати дисконтовану величину в майбутньому додаткового очікуваного доходу, який може бути отриманий пізніше, якщо обладнання не було використано в теперішній час. Вказана сума повинна бути щонайменш рівна дисконтованій на сьогоднішній день очікуваній економії, пов'язаної з тим, що відмова від поточного використання капітального обладнання дозволяє «висунути» термін заміни старого обладнання новим, однак вона може і перевищувати розміри такої економії» [13, с. 73.]. Д. Кейнс запропонував таку структуру витрат: витрати використання; додаткові витрати; витрати ризику; витрати на сплату відсотків.

Д. Хікс у фундаментальній праці «Вартість і капітал» [14] виданій у 1939 р., визначає поняття «вартість», почавши з критики методичних підходів А. Маршалла, який залишив без задовільної відповіді два запитання: що є тією «корисністю», яку максимізує споживач? яке точне підґрунтя закону граничної корисності? [14]. Хікс вважав, що ці запитання знайшли відповідь в роботі В. Паретто «Трактат із загальної соціології», де автор аналізує вибір користувача через аналіз кривих байдужності:

відповідно до теорії Маршалла, для визначення кількості товарів, які індивідуум купує за заданою ціною, слід знати, поверхню корисності; теорія ж Паретто припускає тільки, що слід знати, його карту байдужості [14]. Віддаючи належне теоретичному підходу Каретто, Хікс зазначає, що для подальшого руху вперед необхідні нові підходи до аналізу теорії вартості. При цьому, в першу чергу, слід відмовитися від кількісного виміру корисності, оскільки його неможливо вивести з аналізу карт байдужості. Розв'язання проблеми Хікс бачив у методичних підходах, розроблених російським математиком та економістом Є. Слуцьким і надрукованих ним у 1915 р. в одному італійському маловідомому журналі [6]. Хікс відмовився від використання принципу граничної корисності, аргументуючи це тим, що сукупна вартість речі довільна і не може бути оцінена через граничні параметри. Він запропонував замінити цей принцип – принципом граничної норми заміщення. У подальшому було здійснено аналіз ефекту заміщення й ефекту доходу, тобто було використано принцип, запропонований Є. Слуцьким [15].

Завершуючи стислий огляд історичних підходів до теорії витрат не можна не згадати інституціональну теорію витрат, представлену у Дж. К. Кларка. Популярність отримала теорія трансакційних витрат, пов'язаних з обігом (витрати на реалізацію товару, рекламу тощо). Засновником цієї теорії вважається Р. Коуз.

Висновки. Таким чином, ми можемо констатувати, що проблема вартості товару почала формуватись економічною наукою фактично в перших роботах фізіократів та класиків. В подальшому розробка поняття «вартість» і похідного від неї поняття «витрати» є центральним моментом будь-якої економічної школи. Зокрема, була сформована теорія граничної корисності, яка і сьогодні має багато прихильників серед економістів. Але, не зважаючи на це, залишається дискусійними значна кількість теоретичних і практичних проблем при аналізі даних категорій. Зокрема, це стосується впливу розмірів виробництва, структури витрат, інфляційних процесів, науково-технічного прогресу та фактора очікувань. Всі вони потребують подальших розробок та інтенсивного дослідження і в наш час.

4 Список використаних джерел

1. Реалізація продукції особистими селянськими господарствами - витрати, ціни, ефективність: [монографія] / О.М. Шпичак, І.В. Свиноус. – К., 2008. – 300 с.
2. Дем'яненко С.І. Менеджмент аграрних підприємств: [Навч. посібник] / С.І. Дем'яненко. – К.: КНЕУ, 2005. – 347 с.
3. Цал-Цалко Ю.С. Витрати підприємства: [Навч. посібник] / Ю.С. Цал-Цалко. - Київ: ЦУП, 2002. – 656 с.
4. Ксенофонт А. Сократические сочинения / А. Ксенофонт. - М. – Л., 1935. – 452 с.

5. Шумпетер Й. История экономического анализа / Й. Шумпетер [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ek-lit.agava.ru>.

6. Всемирная история экономической мысли. – Т.1. – М.: Мысль, 1987. – 546 с.

7. Кенэ Ф. Избранные экономические произведения / Ф. Кенэ. Пер. с фр. – М., 1960. – 630 с.

8. Маркс К., Энгельс Ф. Капитал. Т. 3 / К. Маркс. Соч. 2-е изд. Т. 25, Ч. I. – 542 с.

9. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М.: Соцэкгиз, 1962. – 520 с.

10. Рикардо Д. Принципы политической экономии / Д. Рикардо [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.ek-lit.agava.ru/books.htm.

11. Бем-Баверк О. Основы теории ценности хозяйственных благ / О. Бем-Баверк. – М., 1929. – 445 с.

12. Маршалл А. Принципы экономической науки / А. Маршалл. – Т. – 1: пер. с англ. – М.: Прогресс, 1993. – 415 с.

13. Кейнс Д. Общая теория занятости, процента и денег / Д. Кейнс. – М., 2002. – 290 с.

14. Хикс Д. Стоимость и капитал / Д. Хикс [Электронный ресурс] – Режим доступа: www.ek-lit.agava.ru/books.htm.

15. Слуцкий Е. К теории сбалансированного бюджета потребителя / Е. Слуцкий – (Экономико-математические методы. Народнохозяйственные модели. Теоретические вопросы потребления). – М., 1963. – 332 с.

УДК 631.158:658.32

О.В. УЛЬЯНЕНКО, к.е.н., викладач,

Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва

Сутність економічної категорії «Персонал сільськогосподарських підприємств»

& Питання, які розглядаються:

- Проаналізовано різні наукові підходи до визначення сутності категорії «персонал».
- Уточнено сутність соціально-економічної категорії «персонал сільськогосподарських підприємств».

Ключові слова: персонал, наймані працівники, кадри, сільськогосподарські підприємства.

& Вопросы, которые рассматриваются:

- Проанализировано разные научные подходы к определению сущности категории «персонал».
- Уточнена сущность социально-экономической категории «персонал сельскохозяйственных предприятий».

Ключевые слова: персонал, наемные работники, кадры, сельскохозяйственные предприятия.

& Issues that are examined:

- The different scientific approaches to the determination of essence of the category «personnel» are analyzed.
- The essence of the socio-economic category «personnel of agricultural enterprises» was clarified.

Keywords: personnel, hired workers, shots, agricultural enterprises.

Постановка проблеми. Зміна форм власності та господарювання, наявність надлишкової робочої сили, низький рівень продуктивності аграрної праці вимагають вирішення проблеми забезпечення сільськогосподарських підприємств персоналом відповідної кваліфікації та підвищення ефективності його використання. Вихідною точкою дослідження цих питань, незважаючи на значні наукові досягнення, є необхідність удосконалення категоріального апарату, встановлення чітких формулювань і визначень взаємозв'язку основних трудових категорій.

У наукових дослідженнях існує багато підходів до визначення категорії «персонал сільськогосподарських підприємств», проте і досі залишаються невирішеними окремі питання, пов'язані з формуванням та ефективним використанням персоналу у сільському господарстві в умовах

розвитку ринкових відносин. Потрібні науковий аналіз та уточнення соціально-економічного змісту категорії «персонал».

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Більшість науковців розглядають категорію «персонал» з позиції управління або менеджменту персоналу. Так, П.А. Малуєв розглядає персонал як трудовий колектив організації, або просту сукупність працівників компанії, які не мають властивостей колективу, а саме: попарно не знають один одного, займають дуже віддалені один від одного робочі місця, не реалізують фактичну функцію спілкування і неформальні типи комунікації [1, с. 13]. Тут головними для дослідника стають питання поведінки працівників в групі.

Н.В. Федорова розглядає персонал з точки зору психології управління, а саме, як людей з їх