

В 2004 г. средняя зарплата предприятий и бюджетных организаций увеличивается примерно равными темпами. А в 2005 г. рост бюджетных выплат опережает заработную плату предприятий почти на 20 процентных пунктов! Это опережение продолжается и в первой половине 2006 г. Во второй половине сдерживается, так как политика денежных раздач утихомирилась. Но общий рост заработной платы продолжал опережать производительность труда. За 2001 – 2007 гг. средняя зарплата по стране увеличилась почти в 5,5 раз, а производительность (ВВП на отработанный час) только на 60%.

Для политики денежных раздач характерно особенное увеличение непроизводительных затрат. Так, например, заработная плата депутатов парламента стала достигать 50 тыс. грн в месяц и суммарные расходы на месячную зарплату могут составлять 22,5 млн. грн! Увеличены денежные расходы на обслуживание депутатов, приобретение квартир, пенсий, пособий и т. п. Резко выросли расходы на оплату труда и пенсии высокопоставленным чиновникам.

Денег в экономике явно не хватает. Наличие платежных средств предприятий составляет 25% срочных обязательств, а кредиторская задолженность предприятий достигает более 120% ВВП.

Конечно, заработную плату бюджетникам и пенсии нужно повышать. Но увязывать это повышение с возможностями роста производства и товарного обеспечения.

В принципе повышение оплаты труда способствует развитию внутреннего рынка и экономическому росту. Но в том то и дело, что на Украине состояние производства таково, что оно не успевает за форсированным ростом платежеспособного спроса. Необходимо переключать внимание с роста доходов на развитие производства.

Надежды на улучшение цен

С мая 2008 г. инфляция якобы начала замедляться, но это не так. Что же происходит в действительности? Произошел неуправляемый взрыв инфляции спроса и эти потери для народа уже безвозвратны — цены уменьшаться не будут. Что дальше? Цены выросли (только на продовольствие за год на 48%). Все сбережения и доходы обесценились на 30–40%. Спрос уменьшился и поэтому инфляция спроса потеряла высокий темп. Правда, ее могут подхлестнуть дополнительные выплаты, которые планируются в пересматриваемом бюджете. Но, помимо этого, уже возросшие цены приводят к росту затрат. Набирает мощь спираль "цены – издержки – цены", усиливается инфляция издержек, то есть инфляция входит в следующую фазу. И преодолеть её будет еще труднее. Как уже было отмечено, цены производителей намного обгоняют в росте потребительские, но инфляция у производителей неизбежно превращается в ускорение инфляции потребительской.

Инфляция издержек может какое-то время частично сдерживаться государственными ограничениями, так как ее потенциал накапливается в услугах и товарах с регулируруемыми ценами. Но это лишь оттяжка очередного взрыва. Уже обсуждаются вопросы повышения цен на хлеб, на газ, электроэнергию и услуги ЖКХ. Последует и транспорт. Удержание регулируемых цен – удобная форма для того, чтобы накопленный потенциал инфляции передать следующему правительству.

Пока рост цен не упирается в ограничение платежеспособного спроса, он стимулирует производителей и продавцов. Далее под давлением растущих издержек и денежных ограничений производство будет тормозиться. Сейчас рост цен увеличивает прибыли и сумму налогов, отсюда и рапорты о перевыполнении бюджетных доходов. Дополнительно полученные за счет этого 30 млрд грн правительство предлагает включить в бюджет и направить преимущественно на повышение доходов населения. Инфляционные деньги — на разжигание инфляции! Заливаем пожар керосином.

Не нужно забывать и о нависании отрицательного финансового результата торгового баланса, который тоже со временем скажется на неустойчивости гривны и инфляции. Колоссально выросли внешние долги, в 2,5 раз превышая золотовалютный резерв государства. Разгар инфляции сво-

дит на нет всю социальную политику государства. Экономика подрывается экономически неоправданными расходами и **приближается к провалу!**

Кто виноват и что делать?

Взрыв инфляции на Украине является результатом утраты управляемости экономикой и затормозить его никто не уже не может, ибо инфляция и налоги оставляют населению лишь около 30% номинальных доходов. Остальное съедает инфляция и налоги. Если минимальные пенсии в 2008 г. обещают номинально повысить на 20%, на сколько реально увеличится доход пенсионера, при том, что деньги за год уже обесценились на 40%? Всего на 12%! И того меньше, потому что для бедных инфляция выше, чем средняя, так как особенно дорожают товары первой необходимости.

На вопрос "что делать" четкого научного ответа дать уже нельзя, ибо в этот процесс мощно вмешалась политика. Нужно поменять акценты в экономической политике, заниматься производством и производительностью труда. Рост доходов населения планировать с учетом возможностей товарного обеспечения. Распутывать проблемы теневой экономики и монополизма, соблюдать национальные экономические интересы во внешне-экономической политике и т. д. Но это требует времени и политических поворотов. А сейчас ситуация похожа на автомобиль, несущийся на встречного и через секунду будет катастрофа!

Литература: 1. Балицкая В. В. Капитал предприятий Украины. – К., 2007. – 332 с. 2. Найденов В. С. Несостоятельность классического уравнения обмена и монетарной теории инфляции // Экономика Украины. – 2003. – №9. 3. Найденов В. С. Инфляция и монетаризм. Уроки антикризисной политики / В. С. Найденов, А. Ю. Сменковский. – К., 2003. 4. Найденов В. С. Экономическое обоснование внешнеэкономической политики Украины // Вестник экономической науки. – 2007. – №2.

Стаття надійшла до редакції
26.01.2009 р.

УДК 331.522.4:330.133/:138::330.34.014 **Корнілов О. О.**

ВАРТІСТЬ І ЦІНА РОБОЧОЇ СИЛИ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ

In the article it is shown that most of all economic theories and its tendencies (from classic up to modern and newest) had conceded and still consider such categories as cost and price of labour power, salary and labour fee. Also the author consider cost and price of labour power creation in the labour market in the conditions of economy transformation.

Перехід на ринкові відносини спричинив певні розмежування між ученими з питання вартості і ціни робочої сили. Одні стали повністю відкидати політичну економію, засновану на теорії трудової вартості, інші вважають, що в теорії трудової вартості й інших економічних теоріях є одне загальне, а саме об'єкт дослідження: виробництво, обмін, розподіл і споживання матеріальних благ.

Українські, російські і закордонні вчені вивчають ціну праці і робочої сили, заробітну плату, механізми оплати праці.

Ці актуальні проблеми досліджуються А. Аткинсоном, Д. Богиненою, В. Вітвицьким, Дж. Данлопом, В. Діесперовим, А. Колодом, К. Крищенком, О. Кузнецовою, С. Лебедевою, Е. Лібановою, А. Новаком, В. Новіковим, Н. Павловською, О. Павловською, А. Ревенко, Л. Ржаніциною, У. Тейлором, Р. Фріменом, Н. Холодом та ін.

У сучасній економічній літературі є велика кількість концептуальних підходів щодо аналізу змісту, принципів організації та механізму функціонування ринку робочої сили, її вартості і ціни. Концепції теорії зайнятості, ринку робочої сили та безробіття пройшли довгий шлях еволюційного розвитку. Сьогодні це досить детально розроблений комплекс теоретичних ідей зі своєю класифікацією наукових термінів і понять, зі своєю базою конкретних оцінок, що постійно оновлюється і реалізується у сфері регулювання ринкової економіки.

Як підкреслює український вчений А. Колот, "практично всі економічні теорії та їхні течії (від класичної до сучасних, новітніх) розглядали і розглядають розподільчі відносини як одну з провідних ланок суспільного розвитку, а отже, чільне місце в економічних теоріях завжди посідало дослідження таких категорій, як вартість і ціна робочої сили, заробітна плата, винагорода за працю" [1, с. 3].

Аналіз наукових праць з обраної проблематики свідчить про те, що питання удосконалення оплати праці як ціни робочої сили є найбільш актуальним саме для пострадянських держав, та, зокрема, для України, "де національна економіка має ознаки редистрибутивної моделі, до якої активно запроваджуються інститути ринкового типу. Утім, механізм удосконалення оцінки та стимулювання праці поки залишається недостатньо дослідженим напрямом..." [2, с. 6 – 7].

За наявності великої кількості слушних думок, пропозицій та узагальнень, висловлених у науковій літературі, поки ще недостатньо досліджені вартість робочої сили, в комплексі не розкриті трактування вартості і ціни робочої сили в умовах трансформаційної економіки.

Виходячи з актуальності та ступеня розробки проблеми, метою статті є дослідження трактування вартості і ціни робочої сили у різних економічних теоріях та обґрунтування заробітної плати як ціни робочої сили в умовах економічної трансформації.

Генезис поглядів на визначену проблему характеризується спадкоємністю та одночасно суперечливістю, і в його структурі можна виділити декілька основних напрямків. Так, в основі неокласичної концепції, представниками якої є Д. Гілдер, А. Лаффер, М. Феддстайн, Р. Холл, лежать положення класичної політекономії. Вони розглядають ринок робочої сили як внутрішньо неоднорідну і надзвичайно динамічну систему, що підпорядковується ринковим законам і основним регулятором якої є ціновий механізм. Ціна праці або рівень заробітної плати впливає на попит і пропозицію робочої сили. У силу природності ринкових механізмів ціна на робочу силу швидко і гнучко реагує на кон'юнктуру ринку і залежно від реальної його потреби збільшується або зменшується.

Родоначальник кейнсіанської школи Дж. М. Кейнс розглядав ринок праці як інертну, статичну систему, де ціна робочої сили достатньо жорстко фіксована. Наявність вимушеного безробіття зумовлена нестачею структурного ефективного попиту, недостатність якого виникає внаслідок негнучкості грошової плати за працю в бік її зниження, внаслідок чого за умови падіння попиту скорочуються обсяг виробництва та зайнятості, а мінімальна заробітна плата залишається без змін. Як підкреслює вчена з Білорусі С. Лебедева, "ідеї Дж. М. Кейнса цікавлять нас, у першу чергу, з точки зору його ставлення до такої категорії, як заробітна плата, її значення і роль у процесі відтворення" [3, с. 14].

Представники монетаристської школи М. Фрідмен, Е. Фелпс виходили з факту жорсткої структури цін на робочу силу та однонаправленої тенденції зростання ставок реальної заробітної плати певним "нормальним" темпом. Для ліквідації диспропорцій і урівноважування ринку до природного рівня безробіття монетаристи пропонують в основному використовувати важелі грошово-кредитної політики.

Представники інституціонально-соціологічної школи Т. Веблен, Дж. Данлоп, Дж. Гелбрейт, Л. Ульман вважають, що проблеми в області зайнятості можуть бути розв'язані за допомогою різного роду інституціональних форм. Для них є характерним відхід від макроекономічного аналізу і здійснена спроба пояснити невідповідності, що є на ринку, особливостями соціальних, професійних і галузевих відмінностей у структурі робочої сили і відповідних рівнів заробітної плати.

Контрактна теорія зайнятості М. Бейлі, Д. Гордона, К. Азаріадіса, яка виникла на стику декількох концепцій, мала забезпечити синтез неокласичних уявлень з кейнсіанськими. В її основі є положення про те, що підприємці і робітники входять між собою у довгострокові договірні відносини, які зв'язують агентів на ринку праці навіть тоді, коли вони не укладають між собою письмового договору в юридичній формі. У цьому випадку контракт стає "імплицитним", тобто неявним, юридично неформальною угодою, умов якої і підприємець, і наймані робітники все одно прагнуть дотримуватися, оскільки це взаємно вигідно [4, с. 72].

Марксистки визначають ціну як перетворену форму вартості товару, в основі якої лежить упредметнена у товарі абстрактна суспільна праця. Представники економічної теорії в особі монетаристів визначальну роль у відтворювальних процесах відводять обміну. На їхню думку, в основі ціни лежать пропорції, у яких товари обмінюються один на один. Маржиналісти ставлять за основу граничну корисність товару. Ціна визначається співвідношенням корисності й рідкості товарів, а їхня вартість /цінність виступає функцією цих двох параметрів, є перетвореною формою споживчої вартості. Представник економічної теорії неокласичного напрямку П. Самуельсон писав, що ринкова ціна товарів формується під впливом таких факторів: попиту та пропозиції, граничної корисності, витрат виробництва. У кожний даний момент на ринку складаються певні співвідношення попиту та пропозиції, які й визначають рівень цін. З найбільш прагматичним підходом сформульоване поняття ціни в економічних словниках, виданих у Росії ще у 90-х роках ХХ століття. Так, в одному з них воно дано в такому вигляді: "Ціна є сума грошей, що споживач повинен заплатити за товар" [5, с. 392].

Те ж саме відбувається й при визначенні поняття ціни того, що одні називають робочою силою, а інші – широким поняттям – праця. В одному випадку товаром є робоча сила, в іншому – праця. У самому визначенні товару представники різних наукових шкіл мають багато спільного. Один з основоположників маржиналізму Менгер вважав, що товари – це економічні блага, незалежно від їхньої здатності до пересування, незалежно від осіб, що пропонують їх для продажу, незалежно від характеру їх як продукту праці, призначені для обміну.

Різні підходи можна побачити при визначенні поняття "праця". Автори одного із західних підручників економічної теорії вважають, що праця є одним з видів рідких ресурсів. Праця – це широкий термін, що економіст уживає для позначення всіх фізичних і розумових здатностей людей, застосованих у виробництві товарів і послуг, за винятком особливого виду людських талантів, а саме підприємницької здатності. Є таке визначення: праця – це внесок у процес виробництва, зроблений людьми у формі безпосередньої витрати розумових і фізичних зусиль. Праця є одним із чотирьох основних факторів виробництва [5, с. 16].

Якщо і далі додержуватися логіки представників цих економічних теорій, то вже в самому понятті "праця" як одному з видів ресурсів закладений природний перехід до поняття "ціни праці". "Заробітна плата або ставка заробітної плати – це ціна, виплачувана за використання праці" [6, с. 37]. У першому наближенні, без урахування інших факторів, що впливають на ціну праці, вона визначається залежно від попиту та пропозиції на цей товар. Попит підвищується – зростає й ціна праці, тобто заробітна плата; попит падає, росте безробіття, падає ціна праці.

З іншого погляду до розв'язання цієї проблеми підходять представники класичної політекономії й теорії трудової вартості.

Поняття "праці" як специфічного товару походить ще від В. Петті, А. Сміта і Д. Рікардо. Як і основоположники теорії трудової вартості, так і деякі сучасні її прихильники відзначають, що на вартість робочої сили впливають моральні й історичні (суспільні) фактори. Крім фізіологічних потреб працівника і його утриманців необхідно враховувати потреби, породжені соціальними й культурними умовами формування й розвитку працівників. До цих витрат на відшкодування вартості робочої сили мають належати витрати на утримання житла, загальна й професійна освіта, відпочинок, медичне, культурно-побутове обслуговування, інші соціальні потреби працівника.

А. Маршалл пише: "Робітник продає свою працю, але сам він залишається власником самого себе" [7, с. 266]. Щоб існувати, він змушений продавати тому, хто є власником засобів виробництва, єдине, що він має, це здатність до праці. Виникає так званий економічний примус до праці. Актуальність такого розуміння підтверджується й сучасними дослідженнями.

Якщо про поняття "вартість робочої сили" в економічній літературі склалося певне уявлення, то щодо поняття "вартість праці" його фактично немає. Як бачимо, товар-праця й товар-робоча сила у різних наукових школах розглядається з різних точок зору. Марксистські покладали в основу носія здатності до праці – робітника. У представників немарксистських економічних теорій праця фактично відділена від його носія й усі трансформації з ним відбуваються під впливом попиту та пропозиції на один з економічних ресурсів.

Однак такий підхід уявляється не зовсім точним. Якщо праця є фізичні й розумовими здатностями людей, які задіяні у виробництві товарів і послуг, то природно, що й ціна цієї праці має бути виражена в чистому вигляді, без урахування його носія. Але з часів виникнення товарних відносин при визначенні ціни товару завжди малися на увазі витрати живої праці на його виробництво.

При визначенні ціни праці фактично враховувалася ціна робочої сили. Її мінімальна величина у вигляді прожиткового мінімуму так чи інакше фігурувала при найманні працівників. Будь-який розсудливий роботодавець розумів, що працівник зможе працювати лише тоді, коли відновить свою робочу силу. Наукові школи сходяться в тому, що ціна праці й ціна робочої сили виражаються у вигляді заробітної плати. Але, в іншому випадку, можливість зіставлення вартості робочої сили з її ціною дозволяє констатувати й робити відповідні висновки, коли, наприклад, ціна робочої сили вище або нижче її вартості. Сучасні українські вчені Г. Завіновська, А. Колот, Е. Лібанова, Н. Павловська, О. Павловська та інші детально вивчають вартість, ціну робочої сили, заробітну плату. Як підкреслює О. Павловська, "сама така категорія, як доходи, заробітна плата, зайнятість населення ... сприятиме, перш за все, забезпеченню ринково-договірними засобами регулювання відповідності рівня заробітної плати працівників ринкової вартості послуг робочої сили як основи товарообмінних процесів на ринку праці" [8, с. 3].

Роботодавець несе прямі витрати на робочу силу не тільки у вигляді заробітної плати, але й різного роду доплат, надбавок, компенсацій, соціальних виплат, гарантій і т. п. І торг між працівником, що продає робочу силу, і роботодавцем, що купує цей товар, іде вже не тільки через заробітну плату. Між ними встановлюється, визначається ціна цього специфічного товару – робочої сили. Причому, з юридичної точки зору, іде рівноправний торг двох власників – власника грошей і власника товару. Результати такого торгу закріплюються в трудовому договорі (контракті). Отже, з упевненістю можемо сказати, що ціна робочої сили дорівнює витратам роботодавця, пов'язаним із працівником.

Разом з тим є й інші погляди на поняття ціни робочої сили. При розгляді робочої сили як здатності до праці, нерозривно пов'язаної з її носієм – працівником, ряд авторів оцінюють її з позиції відтворення. У цьому випадку пропонується охопити всі періоди життя працівника – від вступу в працездатний вік до виходу з нього. Функціонуючій робочій силі відповідає ціна робочої сили, виражена у вигляді заробітної плати, для

пенсіонерів їхньою ціною робочої сили буде пенсія, для безробітних – допомога.

Купівля-продаж робочої сили регулюється державою через систему законодавчо-правових документів. Як підкреслюють українські науковці Г. Осовська та О. Крушельницька, "робоча сила як товар може успішно функціонувати на ринку праці при наявності таких економічних і соціальних умов: створення багатокладної економіки; вільне переміщення працівників, власників робочої сили; ефективно діюче законодавство з питань праці і оплати" [9, с. 101].

Держава має створювати правові механізми, що сприяють працівнику вільно продавати чи не продавати свою робочу силу. Конституція України гарантує громадянам право на працю, вільний вибір професій і трудової діяльності; застосування примусової праці забороняється.

Оскільки ціна робочої сили в ринковій економіці формується на ринку праці, то гідна оплата праці нерозривно пов'язана з процесами розвитку праці і реформування ринку праці, зокрема сегменту кваліфікованої робочої сили. Як підкреслює Ю. Спасенко з НДІ праці і зайнятості населення Міністерства праці та соціальної політики України і НАН України, "встановлення рівня заробітної плати під впливом кон'юнктури ринку праці, що змінюється, стимулює працівників, як правило молодого віку, до опанування професій, на які підвищується попит під впливом структурної перебудови" [10, с. 15].

В умовах ринкової економіки робоча сила – частина капіталу. Функціонуючи ж у складі капіталу, робоча сила бере участь у виробничих процесах формування доходу капіталу й своєї частки в ньому у формі заробітної плати, яка виражається у вартості відтворення суб'єкта власника робочої сили до конкретної праці у складі конкретного капіталу і входить у ціну купленої й використовуваної у виробництві робочої сили. Найбільш оптимальний варіант забезпечується при збігу ціни на робочу силу з вартістю її відтворення за рахунок сполучення інституціональних, легітимних і відтворювальних механізмів регулювання.

В умовах економічної трансформації у реальному утворенні цін на робочу силу, при плануванні систем оплати праці, годинних ставок, преміальних систем разом з оподаткуванням, фондами оплати праці, держава забезпечує соціальний захист найманих робітників, інтереси роботодавців, держави, а головне – продаж сукупної робочої сили за її вартістю, що є однією з головних умов стабільності економіки. Слід зазначити, що граничні збільшення ціни робочої сили перебувають за межами заробітної плати. Це дозволяє більш точно оцінювати вартість конкретної робочої сили й використовувати її в інтересах суб'єктів робочої сили й усього суспільства.

Таким чином, у ціні товару втілені реальний підхід і логіка відтворення, взаємодії безлічі економічних та інституціональних сил, співвідношення інтересу продавців і покупців, учасників ринкових процесів, усіх членів цивільного суспільства. При цьому ціна товару забезпечує стабільність ринкової економіки в умовах відтворення й розподілу багатства.

Для вибору оптимальної стратегії підприємства, фірми в умовах конкуренції важливу роль відіграють ринкові ціни, які дозволяють визначити оптимальну структуру факторів виробництва, а порівняння ринкової ціни продукції з граничними витратами – розрахувати оптимальні обсяги виробництва.

Здійснення ринкових реформ повинно базуватися на нових методологічних положеннях. Особливо це актуально для трансформаційних процесів у сучасній економіці, що перебуває в кризі. Ефективне державне регулювання перехідних процесів можливе тільки за посередництвом економічних та інституціональних механізмів, що базуються на глибокому проникненні в сутність виробничих відносин перехідної ринкової економіки. Чим ґрунтовніше осмислення суті ринкових процесів і проблем реформування, тим якісніше й ефективніше будуть механізми їхньої регуляції, імовірно досягнення успіху ринкових реформ і соціальних перетворень. Держава, виражаючи інтереси суб'єктів цивільного суспільства, зобов'язана знайти й реалізувати найбільш оптимальні форми й способи розвитку всіх суспільних процесів і, насамперед, економічних.

Посередники продажу робочої сили – профспілки – усе більше усвідомлюють ціну робочої сили. Залекла боротьба ведеться не тільки за величину заробітної плати, але й за розміри страхових внесків до різних фондів. Зниження призвело б до фактичної ліквідації недорогих путівок на лікування робітників і відпочинку дітей. Фактично і на підприємствах у колективних договорах закріплюються не тільки тарифні ставки та оклади, але й робляться застереження щодо різних соціальних пільг (матеріальна допомога до відпустки, оплата місць у дитячих дошкільних установах, здешевлення харчування в робітничих їдальнях та ін.). Тим самим мова йде про торг не стільки через заробітну плату, скільки в цілому через ціну робочої сили.

Є думка й про те, що "методологічно найбільш правильно говорити про дві ціни робочої сили: на стадії формування доходів – для роботодавця, на стадії розподілу – для працівника" [11, с. 87]. Перегукється з таким розумінням і формулювання ціни робочої сили як категорії, що характеризує особисте споживання працівника і його родини [12, с. 84], або як суми, виплачуваної працівникові основної й додаткової заробітної плати й інших грошових виплат і різних дотацій, що використовуються працівником на споживання [13, с. 10].

В економічній літературі, що дотримується поняття "ціна праці", можна бачити вільне або мимовільне визнання товаром робочої сили, а значить і поняття "ціна робочої сили". Так, у К. Р. Макконелла й С. Л. Брю читаємо: "Уряд купує товари й робочу силу..." [6, с. 102]. У роз'ясненнях Міжнародної організації праці (МОП) щодо інтегрованої системи статистики заробітної плати прямо вказується, що "робоча сила – це не товар".

Як бачимо і практика, і теорія все більше підштовхують нас до розуміння того, що видатки, пов'язані з щоденним відтворенням здатності до праці, необхідно враховувати. І, на погляд автора, найбільш адекватно відображають формування ціни на специфічний товар – робочу силу теоретичні підходи неокласиків Д. Кларка, А. Маршалла, П. Самуельсона й ін. З боку попиту на цей товар, тобто роботодавців (бізнесу), ціна визначається граничною корисністю цього товару, інакше кажучи, тим прибутком, що припускає одержати роботодавець при використанні робочої сили. З боку пропозиції, тобто самої робочої сили, ціна визначається тими витратами, які працівник повинен щодня нести, щоб підтримувати на належному рівні свої здатності до праці, а також забезпечувати життєві потреби членів своєї родини. За своїм значенням ці витрати збігаються з величиною вартості робочої сили.

Як підкреслюють українські вчені А. Баланда, Ю. Спасенко, С. Шелешкова, "стримуванні регуляторів заробітної плати як ціни робочої сили на ринку праці відбувається через об'єктивну жорсткість або негнучкість ціни робочої сили, на відміну від свободи формування інших цін на товари й послуги" [14, с. 10]. "Будь-який акт купівля-продажу робочої сили виступає не лише персоналізованим та інформаційно-асиметричним процесом, але й соціально обумовленою взаємодією продавців і покупців [15, с. 29]".

Таким чином, зіставлення точок зору різних наукових шкіл дозволяє автору зробити висновок про те, що вираженням як ціни праці, так і ціни робочої сили визнається заробітна плата. Центральне місце в системі матеріального стимулювання займають форми й системи оплати праці, тарифні оклади, преміальні системи й додаткові види доплат.

Серед систем преміювання, що використовуються, наприклад, у США, усе більш широке поширення одержує система "скенлон". При ній заздалегідь визначається нормативна частка прямих витрат на робочу силу в загальній вартості умовно-чистої продукції. У випадку успішної роботи підприємства й при економії на заробітній платі утворюється преміальний фонд у сумі цієї економії. Говорячи про систему стимулів, український науковець К. Крищенко підкреслює: "За сучасних умов соціально-економічного розвитку промислових підприємств України істотно зростає роль суб'єктивного фактора (людини, працівника), що потребує відповідних заходів для поліпшення якості робочої сили. Комплексний підхід до запо-

бігання втратам робочої сили у виробничій сфері вимагає реформування системи стимулів для підвищення продуктивності праці, якості робочої сили й ефективності виробництва" [16, с. 11 – 12].

Ціна товару "робоча сила" в умовах ринку визначається відповідно до законів вартості, попиту та пропозиції на цей товар на конкретному ринку, що враховує й тиск безробіття. Ціна робочої сили виражається рівнем заробітної плати, що може бути представлена годинними тарифними ставками, оплачуваними роботодавцями за певну роботу, додатковими витратами з використання робочої сили і податками за використання робочої сили.

У процесі використання купленої роботодавцем робочої сили реалізуються здатності працівника до певної конкретної праці. Разом з тим, частка працівника в доході конкретного капіталу представляє чисту вартість граничного продукту праці у формі заробітної плати, що представляє своєрідну ренту, яка відповідає кількості і якості витраченої праці конкретним суб'єктом робочої сили – державою. Саме ця ціна визначає ціну попиту на робочу силу й економіку трудових відносин між роботодавцем – суб'єктом конкретного капіталу, суб'єктом конкретної робочої сили й державою – власником конкретного капіталу, капіталістом і суб'єктом конкретної робочої сили.

Ціна робочої сили й заробітна плата, що втримується в ній, створює реальні умови для відтворення здатностей до конкретної праці. Заробітна плата – це винагорода або заробіток, обчислений у грошовому вираженні, що його за трудовим договором роботодавець сплачує працівникові за виконану роботу. Для найманого працівника заробітна плата – це основна частина його трудового доходу, який він отримує в результаті реалізації здатності до праці і який має забезпечити об'єктивно необхідне відтворення робочої сили. Для роботодавця заробітна плата – це елемент витрат виробництва і головний чинник забезпечення матеріальної зацікавленості працівників у досягненні високих кінцевих результатів праці [17, с. 37].

Звернемося до статистичних даних про заробітну плату в Україні у 2008 р. У січні – жовтні 2008 р. середньомісячна номінальна заробітна плата штатних працівників становила 1 787 грн, що у 3,3 раза перевищує рівень мінімальної заробітної плати (545 грн) та у 2,7 раза – рівень прожиткового мінімуму для працездатної особи (669 грн). Порівняно з відповідним періодом 2007 р. розмір середньої заробітної плати збільшився на 36,7%. Реальна заробітна плата у січні – жовтні 2008 р. порівняно з відповідним періодом 2007 р. збільшилась на 8,0% [18, с. 6]. Негативним моментом є збільшення заборгованості з виплати заробітної плати, яка "упродовж січня – жовтня 2008 р. збільшилась на 56,1%, або на 374,9 млн грн і на 1 листопада становила 1 043,6 млн грн" [18, с. 6].

У Державному бюджеті України на 2009 рік рівень мінімальної заробітної плати буде зростати з 1 січня по 1 грудня 2009 р. з 605 до 669 грн на місяць [19, с. 11].

Продуктивність праці, розмір заробітної плати, стан всієї соціальної сфери залежать від ступеня підготовленості працівника до виконання виробничих функцій. Тому держава повинна створювати необхідні соціальні умови для якісного відтворення робочої сили, яка як і будь-який інший товар, може продаватися за цінами, рівними її вартості, меншими або більшими за її вартість. Разом з тим робоча сила є найбільш масовим, що постійно відтворюється, товаром, і умови обміну цього товару визначають загальноекономічні умови відтворення всіх товарів, стан і тенденції розвитку економіки в цілому.

Тому, на думку автора, ціна робочої сили формується на основі величини попиту (тобто граничної корисності цього товару) і пропозиції на цей товар (тобто витратах – вартістю життєвих коштів, необхідних для підтримки життя її власника) і виражається у витратах роботодавця, пов'язаних із працівником. Вона більш точно характеризує дану економічну категорію, на відміну від поняття "ціна праці".

Незважаючи на велику теоретичну роботу, і сьогодні між економістами немає єдності в розумінні сутності вищевказаних економічних категорій. Їх вивчення не тільки не втратило свого

значення, але стало ще більш актуальним для розв'язання сучасних проблем нормального відтворення робочої сили, підвищення життєвого рівня народу, а стосовно до України та до всіх країн СНД, і для пошуку шляхів виходу з глибокої кризи, у якій вони опинилися. У сучасних умовах усі ці проблеми потребують подальшої розробки, що допоможе скоріше побудувати ринкову економіку в Україні та інших країнах СНД.

Таким чином, вартість відтворення робочої сили є основою складовою її ціни на ринку праці. Вартість робочої сили, на відміну від вартості інших товарів, багато у чому визначається потребами її відтворення, а не тільки ринковими регуляторами. Суб'єктивне сприйняття об'єктивних економічних умов купівлі-продажу робочої сили деформує процес утворення її вартості.

Охарактеризовані вартість і ціна робочої сили як економічні категорії, розкриті їх трактування в різних економічних школах та обґрунтовано, що заробітна плата як ціна робочої сили, її реформування в умовах трансформаційної економіки сприяють підвищенню продуктивності праці, якості робочої сили й ефективності виробництва – усе це становить наукову новизну статті.

Література: 1. Колот А. До проблеми розвитку теорії розподільчих відносин // Україна: аспекти праці. – 2008. – №8. – С. 3 – 12. 2. Новак І. Соціальний пакет як механізм удосконалення оплати праці // Україна: аспекти праці. – 2008. – №2. – С. 6 – 12. 3. Лебедева С. Регулирование заработной платы и обеспечение устойчивого экономического развития: методологические и методические подходы // Україна: аспекти праці. – 2008. – №8. – С. 12 – 22. 4. Дятлов С. А. Рабочая сила в системе рыночных отношений. – М.: Изд-во Санкт-Петербургского ун-та экономики и финансов, 1992. – 116 с. 5. Долан Э. Дж. Экономикс: Англо-русский словарь-справочник / Э. Дж. Долан, Б. И. Домненко. – М.: Лазурь, 1994. – 554 с. 6. Макконнелл К. Р. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. В 2 т.: Пер. с англ. / К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю. – 2-е изд. – М.: Республика, 1995. – 800 с. 7. Маршалл А. Принципы экономической науки: В 3 т.: Пер. с англ. — М.: Прогресс, 1993. – 1074 с. 8. Павловська О. Вплив доходів та заробітної плати на зайнятість населення // Україна: аспекти праці. – 2008. – №4. – С. 3 – 8. 9. Осовська Г. В. Управління трудовими ресурсами / Г. В. Осовська, О. В. Крушельницька. – К.: Кондор, 2003. – 223 с. 10. Спасенко Ю. Ринок праці кваліфікованої робочої сили: стан та умови ефективного розвитку // Україна: аспекти праці. – 2007. – №4. – С. 15 – 21. 11. Разные институты – разные мнения. Информация о заседании секции Научного Совета Минтруда РФ // Человек и труд. – 1996. – № 1 – С. 87 – 88. 12. Кокин Ю. Заробітна плата як стоїмость робочої сили і распределение по труду // Человек и труд. – 1996. – №10. – С. 70 – 72. 13. Минин Э. В. Цена рабочей силы и заработная плата в рыночных условиях. — М.: Научный центр профсоюзов, 1996. — 95 с. 14. Шелешкова С. Заробітна плата як мотиваційна складова продуктивної зайнятості / С. Шелешкова, Ю. Спасенко // Україна: аспекти праці. – 2006. – №2. – С. 9 – 16. 15. Баландя А. Фактори збалансованості ринку праці та безпеки суспільства: проблеми співвідношення // Україна: аспекти праці. – 2008. – №5. – С. 25 – 31. 16. Крищенко К. Удосконалення організаційно-економічного механізму управління оплатою праці // Україна: аспекти праці. – 2007. – №6. – С. 9 – 16. 17. Ушенко Н. Умови та фактори підвищення продуктивності використання людського капіталу України // Україна: аспекти праці. – 2008. – №5. – С. 37 – 45. 18. Економіка України за січень-листопад 2008 року // Урядовий кур'єр. – 26 грудня 2008 року. – №244 – С. 6 – 7. 19. Закон України "Про Державний бюджет України на 2009 рік" // Урядовий кур'єр. – 30 грудня 2008 року. – №246 – С. 5 – 12.

Стаття надійшла до редакції
28.01.2009 р.

УДК 330.322.014

Марцин В. С.

ПОКРАЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ – ПРІОРИТЕТНЕ ЗАВДАННЯ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ

The problem of economy development strategy forming on the whole state level demands the investment activity managerial investigation, investment policy forming and realization.

Investment attraction points and cooperation with foreign investors peculiarities are considered, investment climate forming taking to consideration existing legal environment and financial stability in the country are outlined.

The attention is paid to business transparency, money export, government intervention into business, criminality high level. The an attention is concentrated on the legal economic protection of both national and foreign investors.

Важливість вказаної теми наукового дослідження обумовлює необхідність подальшого удосконалення механізму регулювання інвестиційних процесів та пошуку ефективних шляхів накопичення інвестиційних ресурсів. Інвестиційні процеси України є справою державної ваги і мають суттєвий вплив на розвиток ринкових відносин.

Останнім часом в інвестиційному кліматі відбуваються позитивні зміни, що особливо помітно при аналізі абсолютних величин. Негативно на інвестиційний клімат України впливає світова фінансова криза другої половини 2008 року, яка погіршила внутрішні інвестиційні умови.

Характеристика привабливості інвестиційного клімату є одним з критеріїв ефективності державного управління у сфері економіки, зовнішнього іміджу держави.

Аналіз економічних, політичних, правових, соціальних та інших чинників, які впливають на інвестиційний клімат, на національному, регіональному, місцевому, а також галузевому рівнях; конкретно на рівні окремого підприємства дозволяє інвестору оцінити інвестиційну привабливість та прийняти рішення щодо здійснення інвестицій. У свою чергу, інвестиційна діяльність безпосередньо відображає основні показники соціально-економічного розвитку країни. Сприятливий інвестиційний клімат дає можливість вирішити низку соціальних проблем, забезпечує високий рівень зайнятості населення, дозволяє оновлювати виробництво, проводити модернізацію і нарощування основних фондів підприємств, впроваджувати нові технології.

Проблема формування джерел інвестиційної діяльності в Україні стоїть сьогодні надзвичайно гостро.

Незважаючи на те, що владою давно задекларована інноваційно-інвестиційна модель розвитку, інвестиційний клімат в Україні залишається несприятливим. За оцінками Міністерства економіки, загальна потреба в інвестиціях для структурної перебудови економіки України становить від 140 до 200 млрд дол. США, а щорічна потреба близько 20 млрд дол. США. Обсяг необхідних іноземних інвестицій становить 80–100 млрд дол. [1, с. 36; 2]. За оцінками експертів Міжнародного банку реконструкції та розвитку, для досягнення належного рівня Україні потрібно загалом 40 трлн дол. США [3, с. 61]. Основними причинами скорочення інвестиційної активності є зменшення централізованих капітальних вкладень і відсутність необхідних фінансових ресурсів у більшості підприємств.

Потреби здійснення інвестиційних проектів в економіці України вимагають нарощування обсягів довгострокового