

### Список використаної літератури

1. Пиріг Г.І. Генезис кредитних відносин у сільському господарстві / Г.І.Пиріг //Економіка АПК. – 2004. – №2. – С.64-69
2. Єрмаков О.Ю. Державна підтримка інвестиційної діяльності та напрями її активізації в агропромисловому комплексі України /О.Ю.Єрмаков //Вісник аграрної науки Причорномор'я. – 2007. – №3, т.1. – С.157-161
3. Гудзь О.Є. Ризики в системі управління фінансовими ресурсами сільськогосподарських підприємств /О.Є Гудзь //Агроінком. – 2007. – №5-6. – С.94-99
4. Месель-Веселяк В.Я. Фінансування виробництва в сільськогосподарських формуваннях /В.Я. Месель-Веселяк //Економіка АПК. – 2007. – №5. – С.18-23
5. Саблук П.Т.Розвиток земельних відносин в Україні /Саблук П.Т. – К.: ННЦ ІАЕ, 2006. – 396с.
6. Танклевська Н.С. Особливості державної підтримки розвитку АПК /Н.С.Танклевська //Науковий вісник Національного аграрного університету. – К.,2006. – вип.102. – С.307-311

УДК 331.2(091)

## ЗАРОБІТНА ПЛАТА В РЕТРОСПЕКТИВІ ЕКОНОМІЧНОЇ НАУКИ

*Н.П. Юрчук, ст. викладач*

*Вінницький національний аграрний університет*

*The article deals with the nature and content of the category "wages". Investigate historical and contemporary concepts of wages in the work of economists and research schools*

*В статье рассмотрены сущность и содержание категории «заработная плата». Исследованы исторические и современные концепции заработной платы в работах ученых-экономистов и научных школ*

**Вступ.** Праця є найважливішою частиною економіки – вона одночасно є товаром (працівник продає свою працю, створюючи нову якість і додаткову кількість матеріальних цінностей) і причиною створення додаткової вартості, оскільки предмети і матеріали при додаванні до них праці стають дорожчі.

Звідси і виникає необхідність оцінити і оплатити працю у всіх її проявах, включивши потім витрати на оплату праці в рамках встановлених державою законів у вартість продукції.

**Постановка задачі.** Принципи оплати праці були одним з основних питань на всіх етапах розвитку економічних вчень. Спочатку увага приділялася уточненню термінології, потім розробці моделей зв'язків заробітної плати з іншими економічними показниками. Деталізація цих моделей відбувалася за рахунок деталізації груп (класів) працюючих, розширенню складу товарів, що враховуються, включенню динамічних процесів [1].

В економічній літературі знайшли відображення питання економічної сутності праці та її оплати праці. У визначенні ж суті і змісту економічної категорії «оплата праці» дотепер немає єдності. Розглянемо в ретроспективі визначення даної категорії.

**Результати дослідження.** Одним з перших в економічній науці вартість людської праці визначив арабський мислитель Ібн-Хальдун (1332-1406), який вказав, «Придбання, з якого люди отримують користь – це вартість людської праці. Якби призначено було комусь взагалі не працювати, то він не придбав би абсолютно нічого. Від кількості праці людини, її місця серед інших робіт і потреб людей в ній залежить вартість цієї праці».

У.Петті при розробці вчення про заробітну плату та ренту, розглядав заробітну плату як ціну праці, та зводив її до фізичного прожиткового мінімуму. Величину заробітної плати він визначав об'єктивними факторами, а не суб'єктивними рішеннями законодавців: «Закон, повинен забезпечувати робочому лише засоби до життя, тому що якщо йому дозволяють отримувати вдвоє більше, то він працює вдвоє менше, ніж міг би працювати, а це для суспільства означає втрату такої ж кількості праці» [3].

Та все ж теоретичні основи концепції – «заробітна плата як ціна праці» були розроблені А. Смітом і Д. Рікардо. А. Сміт вважав, що праця вступає в якість товару і має природну ціну, тобто «природну заробітну плату». Основою заробітної плати він вважав вартість засобів існування, необхідних для забезпечення життя робітника і виховання дітей, а її нижчою межею – фізичний мінімум. Також, розмір заробітної плати визначається нормами споживання, що склалися, традиціями, культурним рівнем, боротьбою робітників та співвідношенням сил між ними та капіталістами. Д.Рікардо поділяв погляди А.Сміта і виділяв природну і ринкову ціну праці. Вказуючи, що заробітна плата коливається навколо своєї основи - природної ціни. Природна – це вартість певної суми життєвих засобів, необхідних як для утримання робітників, продовження їх роду, так і певною мірою їхнього розвитку. Ринкова ціна коливається навколо природної під впливом природного руху працездатного населення, співвідношення попиту і пропозиції на працю. "Не слід думати, що вона абсолютно нерухома і постійна. Вона змінюється в різні часи в одній і тій же країні і дуже істотно відрізняється в різних країнах". Початкові основи визначень заробітної плати він пов'язував з двома припущеннями Мальтуса: законом «убуваючої родючості ґрунтів» і законом народонаселення. На основі першого закону Рікардо зробив висновок, що з розвитком суспільства вартість засобів існування росте, отже, повинна рости і заробітна плата. Виходячи з другого закону він дійшов висновку про неможливість перевищення заробітної плати робітників понад рівень мінімальних засобів існування. Суть цього висновку полягає у тому, що із зростанням заробітної платні стимулюється народжуваність, а це веде до зростання пропозиції праці і зниження заробітної плати. У свою чергу, зниження заробітної плати супроводжується скороченням чисельності населення і пропозиції праці на ринку, а це веде до зростання заробітної плати. Під впливом коливань пропозиції праці заробітна плата зберігає тенденцію до встановлення деякої постійної величини у вигляді фізичного мінімуму засобів існування. Заслугою Рікардо є те, що вперше в історії політекономії в основу економічної теорії свідомо було визначено теорію трудової вартості, що відображає товарні відносини. Такий підхід дозволив багато в чому подолати суперечності економічної теорії Сміта, що не зумів правильно розв'язати проблему початкового пункту політекономії капіталізму [4].

Протилежну точку зору – «Заробітна плата як грошовий вираз вартості товару «робоча сила» розробив К.Маркс. В основу він започаткував положення про розмежування понять «праця» і «робоча сила» і обґрунтував, що праця не може бути товаром, оскільки її не існує до моменту купівлі-продажу. і не має вартості, адже праця – це процес свідомої, доцільної діяльності людей, в якій вони видозмінюють зовнішню природу. Товаром є робоча сила, що володіє здібністю до праці, а заробітна плата виступає як ціна цього товару у вигляді грошо-вого виразу вартості. Робітник одержує оплату не за будь-яку працю, а тільки за необхідну працю. Економічна природа заробітної плати полягає у тому, що за рахунок цього доходу задовольняються матеріальні і духовні потреби, що забезпечують процес відтворення робочої сили. К. Маркс встановив, що розмір заробітної плати не зводиться до фізіологічного мінімуму засобів існування, вона залежить від економічного, соціального, культурного рівня розвитку суспільства, а також від рівня продуктивності і інтенсивності праці, ринкової кон'юнктури.

Про суть робочої сили немає єдності поглядів. Одні економісти вважають, що робоча сила знаходиться поза відносинами власності. Як аргумент наводиться той факт, що вона не є товаром. Але відносини власності лежать не лише в площині товарно-грошових відносин. Відмирання товарно-грошових відносин не означатиме ліквідацію власності як економічної категорії.

Інші - відстоюють тезу, що, робоча сила є особистою власністю громадян. Звідси витікає право працівника на вибір професії, реалізацію своїх здібностей до праці. Всі ці положення правильні, але треба враховувати, що гарантія трудової участі і можливість вибору місця «застосування» праці залежать від умов суспільного розвитку.

Третя, вельми представницька група економістів підтримує ідею, що робоча сила є суспільною власністю. Праця виступає як засіб для життя кожного працездатного індивіда, але подібного роду сила належить суспільству.

Ряд економістів вважає, що робоча сила є одночасно і особистою і суспільною власністю. На їх думку, все, що пов'язане з придбанням трудових навичок, їх підтримкою і розвитком (тобто з діяльністю самої людини) виражає особисту власність. Проте це є економічною основою реалізації права на працю. Гарантом же цього права виступає суспільство, яке формує робочі місця і вимоги до професій і кваліфікації, організовує систему підготовки кадрів, організовує і контролює процес праці. У даних процесах робоча сила виступає як суспільна власність. Індивідуальна робоча сила функціонує тільки як складова частина сукупної робочої сили суспільства. Соціальний стан особи, носія робочої сили, виявляється у відносинах конкурентності.

Відтворення робочої сили виражає єдність суспільних, колективних і особистих економічних інтересів з приводу формування і функціонування робочої сили як особистого чинника виробництва.

Вартість робочої сили має якісну і кількісну сторони. Якісна характеристика вартості робочої сили полягає у тому, що вона виражає певні виробничі відносини, а саме продаж працівником своєї робочої сили і купівлю її з метою збільшення прибутку. З кількісної сторони вартість робочої сили визначається вартістю життєвих засобів, необхідних для того, щоб виробити, розвинути, зберегти і увічнити робочу силу.

На ринках робочої сили продавцями виступають працівники певної кваліфікації, спеціальності, а покупцями - підприємства. Ціною робочої сили є базова гарантована заробітна плата у вигляді окладів, тарифів, форм відрядної і почасової плати. Попит і пропозиція на робочу силу диференціюється по її професійній підготовці з врахуванням попиту з боку її специфічних споживачів і пропозиції з боку її власників, тобто формується система ринків по окремих її видах.

Окрім проаналізованих основних концепцій, в зарубіжній економічній літературі створено багато інших теорій визначення природи заробітної платні. Розглянемо найвідоміші.

Теорія «робочого фонду» (І. Бантам, Т. Мальтус, Дж. Мілль). В основі цієї теорії лежить догма, відповідно до якої капітал, що витрачається на купівлю робочої сили, є величина постійна, оскільки маса життєвих засобів, що купується на цей капітал, обмежена природою і складає стабільну і відособлену частину національного багатства. «Робочий фонд», що витрачається на виплату заробітної плати, розглядається представниками цієї теорії як величина, визначена до початку виробництва і її збільшення за рахунок додаткового залучення прибутків неможливе, оскільки в цьому випадку капіталісти втрачали частину «Фонду», що належить їм, і втрачати стимул до подальшого розвитку виробництва.

«Продуктивна» теорія заробітної плати. Згідно цієї теорії, головним чинником, що визначає розмір заробітної плати, є рівень продуктивності праці. Американський економіст Г. Керрі (1793-1879) стверджував, що заробітна плата підвищується і падає пропорційно продуктивності праці. Основним недоліком цієї теорії є використання при визначенні відмінностей в рівнях заробітної платні лише одного чинника - продуктивність праці.

Теорія граничної продуктивності. Ця теорія була сформульована американським економістом Дж.Кларком (1847-1938). Вона ґрунтується на тому, що продуктивність будь-якого чинника падає у міру його збільшення, якщо одночасно інші чинники залишаються незмінними. Стосовно заробітної плати Дж. Кларк виходячи з того, що при незмінній величині капіталу будь-який додатковий працівник даватиме меншу масу продукції. У цих умовах заробітна плата визначатиметься граничною нижчою продуктивністю, властивою останньому, «граничному працівнику».

При розгляді суті заробітної плати відомий американський економіст Дж. Кейнс також дотримується теорії граничної продуктивності. Він вважає, що для підвищення «граничної ефективності капіталу», діловій активності і зайнятості населення необхідний стабільний об'єм грошей в обігу. Цього можна досягти за рахунок системи державних заходів, що направлені або на абсолютне збільшення грошей в «діловому спілкуванні», або на відносне їх збільшення. Перше забезпечується за допомогою так званої регульованої інфляції, друге шляхом зниження заробітної плати. Кейнс вважає, що зниження заробітної плати, як і всякого доходу, повинне сприяти зростанню схильності до споживання і розширення за рахунок цього споживацького ринку.

Такий висновок він обґрунтовує, сформульованим ним «основним психологічним законом»: чим нижчий дохід, тим в ще більшій мірі менша частина доходу, що зберігається, і тим більше частка доходу, що йде на споживання. Дана теза є визначальною основою програми Кейнса про заморожування і зниження заробітної плати.

Видатний український вчений-економіст М.Туган-Барановський, також розглядав категорію «заробітна плата». Але тлумачення заробітної плати як ціни товару вважав помилковим, висуваючи при цьому наступні аргументи:

а) заробітну плату не можна відокремлювати від робітника, а отже, й продавати;

б) вона є суб'єктом господарства, а не об'єктом;

в) зазначав про тавтологію у визначенні вартості робочої сили суспільно необхідними витратами її виробництва. Зазначимо, що К.Маркс також вважав тавтологічним визначення вартості праці суспільно необхідними витратами.

І хоча М.Туган-Барановський був не зовсім послідовним, адже використовував поняття «робоча сила», - «Класовий антагонізм продавців та покупців робочої сили, - корениться в самому естві найманої праці і тому зникнути ніколи не може», та все ж вказував, що об'єктом купівлі-продажу залишаються послуги праці.

Нечітке теоретико-методологічне підґрунтя немарксистських точок зору породило появу ще однієї концепції. Прихильники даної теорії, вказують, що товаром виступають послуги, які надаються робочою силою, а не робоча сила. Дану точку зору висловлював П. Самуельсон. Він відмічав, що люди за певну ціну «здають свої послуги в оренду», а заробітна плата є формою доходу, ціною одного з факторів виробництва. Доходами він також визнавав прибуток, ренту, позичковий відсоток.

Позиція П.Самуельсона в дечому подібна до розуміння К. Маркса купівлі-продажу робочої сили: «капіталіст, купує не що інше, як тимчасове розпорядження робочою силою»

Мочерний С.В. схиляється до думки, що купується-продається праця. «...Неможливість продажу праці означає, що доцільніше об'єктом купівлі-продажу вважати не послуги праці, а послуги робочої сили. Хоч робочу силу не слід відокремлювати від людини, виділення цієї категорії цілком правомірне при розгляді людини економічної. Суб'єктом господарства є не робоча сила, а людина в сукупності всіх її сутнісних сил». Та дає наступне визначення робочої сили, - робоча сила, це сукупність фізичних і духовних властивостей людини, які вона застосовує в процесі виробництва споживчих вартостей. Щодо терміну «заробітна плата», то Мочерний С.В. розкриває її, як грошове вираження вартості та ціни товару робоча сила і результативності її функціонування [2].

**Висновки.** Як бачимо, до сьогодні в економічній теорії не має єдності в визначенні категорії «заробітна плата». Але можна узагальнити погляди вчених, виходячи з двох основних концепцій визначення природи заробітної плати:

а) заробітна плата є ціна праці. Її величина і динаміка формуються під впливом ринкових чинників і в першу чергу попиту і пропозиції;

б) заробітна плата - це грошовий вираз вартості товару «робоча сила» або «перетворена форма вартості товару робоча сила». Її величина визначається умовами виробництва і ринковими чинниками - попитом і пропозицією, під впливом яких відбувається відхилення заробітної платні від вартості робочої сили.

#### Список використаної літератури

1. Маршалл А. Принципы экономической науки. Т.1 Пер. с англ. -М.:Изд.группа «Прогресс», 1993.-418с.
2. Основи економічної теорії /За ред. С.В.Мочерного.-К.:Видавничий центр «Академія», 2003.-472с.
3. Петти В. Экономические и статистические работы / Вильям Петти. — М.: Директ-Медиа, 2007. - 324 с.
4. Рикардо Давид. Начала политической экономии и налогового обложения. Сочинения, т. 1. - М.: Гос. изд-во полит. лит-ры, 1955. - 360 с.