

Розділ 4

Макроекономічний аналіз вартісних відносин економічних суб'єктів

4.1. Марксистська версія вартісних відносин економічних суб'єктів

Невід'ємним елементом товарної форми виробництва є вартісні відносини економічних суб'єктів. Одним із найважливіших напрямів цих стосунків у ринковій економіці є купівля фірмами такого ресурсу, як праця або, інакше кажучи, наймання робочої сили. Щодо інших напрямів стосунків економічних суб'єктів, зокрема між державою і домогосподарствами, державою та діловими одиницями всередині підприємницького сектору та сектору домогосподарств, то вони регулюються відповідними юридичними нормами, традиціями та звичаями. Розгляньмо купівлю і використання фірмами такого ресурсу, як праця, з приводу якого вже два сторіччя в економічній науці точиться найгостріша полеміка. У цій полеміці виокремились два основні підходи. Перший започаткував Д. Рікардо і докладно розвинув К. Маркс. За цим підходом, найманий працівник отримує у вигляді зарплати частину створеного ним продукту, а решту продукту привласнює підприємець у формі додаткової вартості. З марксистського підходу випливає, що наймання працівників приватними підприємцями веде до експлуатації.

Інший підхід до економічних відносин праці та підприємців обґрунтовує неокласична теорія “граничної продуктивності капіталу”, згідно з якою кожний фактор оплачується відповідно до граничного

продукту. Ця теорія пов'язана з такими економістами, як К. Менгер, Дж. Б. Кларк, А. Маршал та інші. Ці економісти вважають, що всі фактори виробництва створюють вартість, а тому експлуатація як макроекономічне явище неможлива.

У “Капіталі”, перший том якого опубліковано 1867 р., К. Маркс розвинув концепцію, яка пояснювала взаємини праці і підприємців. Він твердив, що власники капіталу привласнюють додаткову вартість, а наймані працівники – вартість робочої сили. Співвідношення цих частин національного доходу регулюють об'єктивні економічні закони. До того ж, клас підприємців намагається збільшити свою частку за рахунок найманих працівників. Сам розвиток ринкової економіки, згідно з цим поглядом, підпорядкований вузькій меті класу власників капіталу – витисканню додаткової вартості. Внаслідок цього вартісні відносини найманих працівників і підприємців є відносинами експлуатації, суть якої полягає у привласненні власниками капіталу додаткової вартості, створеної працею найманих працівників.

Прихильники К. Маркса вважають, що за 140 років, що минули після виходу у світ першого тому “Капіталу”, у рівні розвитку і структурі ринкової економіки багато що змінилося. Істотні зміни в ній відбуваються у зв'язку з науково-технічною революцією і розгортанням системи соціального захисту індивіда. Проте, на думку прихильників марксизму, суть вартісних відносин праці та капіталу, що виражаються законом додаткової вартості, не змінюється. Вони вважають, що виробництво і привласнення додаткової вартості на основі експлуатації найманої робочої сили – головна мета і сучасної ринкової економіки. Можна говорити лише про окремі особливості сучасної системи вартісних відносин економічних суб'єктів і про сучасні зміни тенденцій розвитку і форм вияву окремих категорій, про розширення понятійно-категоріального апарату, що виражає вартісні відносини праці капіталу [63, с. 114].

Одним із найважливіших понять у Марксовому аналізі стосунків праці й підприємців є вартість робочої сили, яка визначає ту частину національного доходу, яку привласнюють наймані працівники. Згідно з марксистським підходом, вартість робочої сили визначають вартістю матеріальних благ і послуг, які потрібні найманому працівникові для підтримання рівня життя і працездатності, утримання сім'ї й одержання неодмінної для виробничої діяльності освітньої і професійної підготовки. На думку прихильників марксизму, охоплені жадою додаткової вартості підприємці намагаються урізати суму життєвих засобів найманих працівників, зменшити їхню частку в національному доході. Проте загарбницькі наміри капіталу обмежуються дією закону вартості. З цього приводу К. Маркс писав, що “нижню, або мінімальну, межу вартості робочої сили становить вартість тієї товарної маси, без щоденного припливу якої носій робочої сили, людина, не був би спроможний відновлювати свій життєвий процес, тобто вартість фізично необхідних засобів до життя [95, с. 170-171].

Прихильники марксизму виходять з того, що в розвинених країнах вартість робочої сили ніколи не може впасти до рівня фізичного мінімуму засобів існування працівника. За такого рівня робоча сила може відтворюватися лише у німецькому вигляді, що підриває підвалини сучасної економіки.

Концепція вартості робочої сили акцентує на тому, що вартість робочої сили в різних країнах і на різних етапах їх розвитку не однакова. У країнах із суворішими природно-кліматичними умовами суспільно необхідні витрати праці на відтворення робочої сили вищі. Ще більше на вартості робочої сили позначаються умови та рівень економічного розвитку країни. У цьому зв'язку К. Маркс зазначав: “... розмір так званих необхідних потреб, так само як і способи їх задоволення, самі являють собою продукт історії і залежать здебільшого від культурного рівня країни, між іншим в значній мірі і від того, за яких умов, а значить, з якими звичками і життєвими запитами сформувався клас вільних

робітників” [95, с. 169]. Тому вартість робочої сили “... величина не постійна, а змінна, змінна навіть при тій умові, якщо вартість всіх інших товарів залишається незмінною [95, с. 147].

Прихильники ліворадикальної політекономії вважають, що рух вартості робочої сили визначається дією різних чинників, кількість яких із розвитком капіталізму зростає. Серед найважливіших, які впливають на динаміку вартості робочої сили, вони виділяють такі чинники: 1) зростання продуктивності праці, що скорочує тривалість робочого часу, потрібного для виробництва життєвих благ для відтворення робочої сили; 2) розширення кола й обсягу матеріальних і соціально-культурних благ та послуг, потрібних для підготування робочої сили і підтримання її в стані нормальної дієздатності; 3) підвищення інтенсивності праці та ін. До того ж одні з перелічених чинників діють у напрямі підвищення вартості робочої сили, а інші – зниження. Визначення динаміки вартості робочої сили є однією з найскладніших проблем ліворадикальної політекономії [44, с. 163-164].

Прихильники марксизму твердять, що вартісні відносини між найманими працівниками і підприємцями постають у формах, які спотворюють їх дійсний характер. Вартість робочої сили на поверхні суспільства, на їхню думку, перетворюється на заробітну плату. Ця перетворена форма стирає справжній смисл вартісних відносин найманих працівників і підприємців, створює враження, що оплачена вся праця найманого працівника. Заробітна плата приховує антагоністичну форму реалізації вартісних відносин між найманими працівниками і підприємцями. На думку марксистів, зарплата як форма розподілу новоствореної вартості, зокрема динаміка реальної зарплати є найважливішими показниками, що характеризує становище найманих працівників.

У другій половині ХХ ст. реальна зарплата найманих працівників у більшості країн світу зростала. Тому нині її рівень помітно вищий, ніж у 50- чи 60-х роках. У всіх розвинених країнах істотно збільшився і

загальний обсяг особистого споживання, абсолютна більшість якого припадає на тих, хто працює за наймом.

Зростання реальної плати, розширення обсягу особистого споживання найманих працівників послужили основою до дискусії, що розгорнулася в марксистській літературі довкола вартісних відносин економічних суб'єктів, передовсім динаміки вартості робочої сили. Під час дискусії виявилось два підходи. Одна група дослідників висловлювала думку, що в більш або менш тривалій історичній перспективі вартість робочої сили виявляє тенденцію до зниження, друга, навпаки, твердила про її підвищення [110, с. 393-396].

Визначення динаміки вартості робочої сили розглядають у марксистській літературі, як одне із найскладніших завдань політичної економії внаслідок низки обставин. По-перше, кількість чинників, які впливають на рівень і динаміку вартості робочої сили, характер і сила цього впливу не є незмінними. На окремих етапах розвитку капіталістичного способу виробництва дія одних чинників ослаблюється, а інших – посилюється. Визначити кінцевий результат різноспрямованої дії цих чинників досить непросто.

По-друге, зміни у вартості робочої сили не можна визначити статистично. Цього показника не може дати просте сумування видатків на те, щоб виростити людину, дати їй освіту і кваліфікацію. Вартість робочої сили виражає поточні видатки на її відтворення з урахуванням рівня потреб людей, що склався в країні. По-третє, в ході науково-технічної революції суттєво ускладнились умови відтворення робочої сили. Заробітна плата покриває лише частину видатків працівника, пов'язаних з відтворенням робочої сили. Для багатьох груп найманих працівників важливу роль у відтворенні їх робочої сили відіграють суспільні виплати і послуги, які нерідко становлять близько третини доходу. Тому дуже важко окреслити коло потреб у різноманітних благах, задоволення яких треба визнавати за обов'язкове. На думку прихильників марксистської політекономії, значні труднощі на шляху

аналізу динаміки вартості робочої сили створюють такі процеси, як глобалізація виробництва, інфляційне зростання цін, розбіжність між цінами товарів та їхніми вартостями тощо [44, с. 163-164].

У 1950-ті роки в радянській економічній літературі панувала теза про зниження вартості робочої сили найманих працівників. Наступного десятиріччя ще переважала ця теза. Проте обґрунтовується і протилежна – виникнення тенденції до підвищення вартості робочої сили [63, с. 110-112]. У 1970-х роках склалася рівновага двох підходів до проблеми динаміки вартості робочої сили. У 1980-х роках більшість дослідників доходила висновку про те, що вартість робочої сили в умовах НТР підвищується.

У підручнику “Політична економія”, що вийшов 1988 р. за редакцією В. Медведєва, зазначено, що реальна динаміка вартості робочої сили – збільшення чи зменшення – складається як результат двох протилежних тенденцій: з одного боку, зростання суспільно нормальних потреб робітників у товарах, послугах, рівні освіти і кваліфікації, а з іншого – підвищення суспільної продуктивності праці. Якщо темп такого збільшення протягом якогось періоду випереджує темп зростання потреб, що визначають вартість робочої сили, то в цей період вартість робочої сили зменшується. Перевага протилежної тенденції може призвести до зростання вартості робочої сили [160, с.165-166]. Отже, в умовах радянської перебудови і в навчально-методичній літературі наголошували ті реальні зміни, які відбуваються в умовах НТР у процесах відтворення найманої робочої сили.

Згідно з марксистським підходом, узагальнювальним показником руху вартості робочої сили є необхідний робочий час. Наприклад, К. Маркс зазначав, що “вартість робочої сили, як і всякого іншого товару, визначається робочим часом, необхідним для виробництва, а значить і для відтворення цього специфічного предмета торгівлі” [95, с. 168]. У колективній праці “Суперечності сучасного капіталістичного виробництва” було зроблено спробу простежити динаміку необхідного

робочого часу. На основі тривалості робочого тижня в обробній промисловості США було обчислено поділ робочого дня на необхідний і додатковий робочий час. За цими підрахунками, за 1952–1967 рр. частка робочого часу, потрібна для відтворення еквівалента вартості робочої сили, зменшилася з 40 до 24% і відповідно збільшилася питома вага додаткового з 66 до 76% [170, с. 270]. Ці обчислення були підставою до висновку про те, що вартість робочої сили знизилася.

Головним аргументом прихильників тези про зниження вартості робочої сили стало підвищення продуктивності праці, тобто скорочення часу, протягом якого відтворюється вартість робочої сили. Продуктивність праці справді зростає у всіх країнах з розвинутою товарною економікою.

За 1950–1988 рр. середньорічні темпи зростання реального ВВП на душу населення становили у США 1,8% [228, с. 1]. В окремих країнах вони були значно вищими, зокрема у ФРН у 1948–1972 рр. зростання обсягу національного виробництва на людину в цьому періоді становило 5,7%, а в Японії – 8,2%. Унаслідок підвищення продуктивності праці затрати робочого часу на виготовлення одиниці продукції скорочуються. Проте більшість марксистських авторів наголошувала, що обернена залежність між вартістю товару і рівнем продуктивності праці поширюється тільки на просту працю. Відповідно до підходу цих економістів реальний зв'язок між динамікою продуктивності праці й вартістю товару набагато складніший, ніж обернено пропорційна залежність. Якщо вартість одиниці продукції із зростанням продуктивності праці й знижується, то не настільки, наскільки зростає виробіток. Проте і останнє, на думку цих економістів, не дає підстав твердити, що в сучасній економіці вартість робочої сили має тенденцію до зниження.

Економісти, які захищали тезу про підвищення вартості робочої сили, зазначали, що під впливом змін у суспільному виробництві відбувається перехід від споживання одних товарів до споживання

інших. Цілком можливо, що на виробництво тих промислових виробів, які випускали 20–30 років тому, тепер потрібно було б у декілька разів менше затратити праці, ніж у минулому. Проте цих виробів уже не виготовляють. Продукція швидко старіє. Ці економісти зауважували, що важко уявити собі, щоб сьогодні купували промислове і наукове устаткування, автомобілі, телевізори та іншу складну побутову техніку зразків 60- чи 70-х років. Нові вироби відрізняються і зовнішнім виглядом, і якіснішими характеристиками. Їх виробництво передбачає застосування нового, дорожчого устаткування і складнішої праці. Порівнювати витрати на сучасні промислові вироби з витратами на виробництво подібних виробів у минулому (якщо в минулому вони взагалі існували) важко, а часом і неможливо. Наприклад, у Японії номенклатура електронної промисловості поновлюється щокілька років [119, с. 106].

Прихильники тези про підвищення вартості робочої сили вказували на те, що зростання продуктивності праці, зменшення вартості окремих товарів, які купують наймані працівники, самі собою ще не є доказом зниження вартості робочої сили. Для зниження цієї вартості потрібно, щоб темп падіння вартості товарів переважав темп зростання обсягу матеріальних благ і послуг, споживання яких стає неодмінним для відтворення робочої сили. Коло і обсяг потреб найманих працівників розширюється. У марксистській літературі велику увагу приділяють дослідженню закону зростання потреб людей. Відповідно до марксистського підходу, виникнення і формування потреб людей залежить від рівня розвитку виробництва. На цей взаємозв'язок неодноразово вказували К. Маркс і Ф. Енгельс: “На первісних ступенях культури продуктивні сили праці мізерні, але такі самі і потреби, що розвиваються разом із засобами їх задоволення і в безпосередній залежності від розвитку цих останніх” [95, с. 482]. Прихильники марксизму виходять з того, що розвиток потреб найманих працівників пов'язаний зі зростанням інтенсивності праці та підвищенням їхньої кваліфікації, поглибленням

суспільного поділу праці й почастишанням обміну продуктів, підвищенням їхньої свідомості, зростанням їхніх культурних запитів і розвитком почуття власної гідності та ін. Потреби людей дедалі ширше формуються під впливом різних аспектів суспільного життя, соціально-економічних відносин, політичного ладу, культури, моралі. Проте вирішальним чинником, що впливає на формування потреб, на думку прихильників марксизму, є виробництво. В умовах розгортання нового етапу науково-технічної революції створюються досить сприятливі передумови і для інтенсифікації – дії закону підвищення потреб, і для можливостей їх задоволення [119, с. 77-79].

Обґрунтовуючи тезу про підвищення вартості робочої сили, радянські економісти вказували на зміну питомої ваги її елементів. У середині XIX ст., коли К. Маркс писав “Капітал”, найважливішим структурним елементом вартості робочої сили, і за значенням, і за питомою вагою, були видатки, потрібні для задоволення первинних потреб людини: на продукти харчування, одяг, взуття, житло. В умовах НТР у вартості робочої сили швидко збільшується частка затрат на освіту, медичне обслуговування і відпочинок, а також на транспорт, тоді як видатки на предмети першого вжитку скорочуються. Проте коло і обсяг потреб у предметах першого вжитку також розширюються. Обсяг харчування з уваги на кількості вмічених у ньому калорій, досягнув певного рівня, практично далі не зростає. Наприклад, у розвинених країнах за останні кілька десятиріч цей обсяг збільшився тільки на 100 калорій. Правда, структура основних продуктів харчування змінилася. Упродовж цього періоду суттєво знизилось споживання продуктів зернових і збільшилось споживання м’яса. Зміна структури продуктів харчування відбувається у напрямі підвищення питомої ваги якісних і дорогих: білків тваринного походження, овочів, фруктів. Зростають потреби щодо якості взуття, одягу, житла, культурного рівня суспільства [47, с. 34].

Науково-технічна революція неухильно породжує нові потреби, такі, яких раніше не було. Це, наприклад, використання складної побутової техніки, телевізорів, відеомагнітофонів та ін. Прихильники

марксизму наголошували, що не так давно ці речі належали до предметів розкоші, а нині вони міцно увійшли в побут усіх верств населення і їх слід розглядати як обов'язкові для відтворення робочої сили. Коли середня відстань від місця проживання до місця роботи для більшості найманих працівників обчислюється багатьма кілометрами, користування особистим або громадським транспортом стало неодмінною умовою участі у виробничому процесі. У багатьох країнах транспортні видатки (особисті засоби пересування, бензин і громадський транспорт) становлять одну з великих статей сімейних бюджетів. Частка транспортних видатків у сімейному бюджеті середньостатистичної сім'ї нині становить у США понад 20%, а в ФРН – близько 15%.

Одним із найважливіших предметів першого вжитку є житло. Воно – найвагоміший елемент у витратах на відтворення робочої сили. У бюджетах найманих працівників частка видатків на житло здебільшого залишається на попередньому високому рівні. Ця частка в США в середньорічному доході 1935–1936 рр. становила 24%, у 1980–1990 рр. – 27–28%.

Прихильники марксизму пишуть, що в ринковій економіці житлове господарство перетворюється в особливу сферу підприємницької діяльності. Договір про наймання квартири, по суті, є типовою товарною угодою. Капітал, вкладений в житлове господарство, має як і в інших галузях економіки, приносити прибуток. Наймачі квартир купують таке благо, як житло, що належать домовласникові, “частинами”, щоразу на певний строк, і оплачують його ціну періодично у вигляді квартирної плати.

Аналізуючи видатки на житло як частину вартості робочої сили, марксистки наголошують, що в сучасних умовах житлова проблема в розвинених країнах набуває деяких нових особливостей. Ця проблема полягає не в нестачі житла, як раніше, а в дорожнечі індивідуального будівництва, орендної плати і комунальних послуг. У більшості розвинених країн є сотні тисяч непроданих житлових одиниць. Річ у тім,

що плата за них настільки висока, що низькооплачувані категорії найманих працівників не в змозі їх винайняти. Зростає кількість бездомних у містах розвинених країн [63, с. 107].

Наприкінці ХХ – на початку ХХІ ст. розвинені країни намагаються розв'язати житлову проблему по-іншому. У США, Великій Британії широко пропагують і заохочують практику перетворення квартиронаймачів у власників будинків. Висока квартирна плата нерідко спонукає до висновку, що ліпше купити будинок на виплат. Тільки 20% купованих будинків оплачують одразу, а решта – за допомогою іпотечного кредиту.

Політика приватизації державного житлового фонду, на думку прихильників ліворадикальної політекономії, не розв'язує житлової проблеми. Вони акцентують на тому, що, наприклад, у Великій Британії внаслідок політики приватизації державного житла помітно збільшилась кількість домовласників і відсоток житла, що перебуває у власності мешканців становить 68,2% [189, с. 206]. Одночасно понад мільйон сімей, що стоять нині в черзі на дешеве муніципальне житло, позбавлені надії на швидке його одержання.

Прихильники марксизму зазначають, що на відтворення робочої сили і динаміку її вартості нині помітно впливають витрати на послуги сфери освіти. Вони акцентують на тому, що уже в середині ХІХ ст. К. Маркс розглядав ці витрати як один із елементів, що визначає вартість робочої сили. Проте в минулому участь у промисловому або сільськогосподарському виробництві не вимагала суттєвої загальноосвітньої підготовки. Витрати на освіту, які розглядали як один із елементів вартості робочої сили, були неістотними. Тепер становище зовсім інше. Розвиток національної економіки, особливо на новому етапі НТР, зумовлює глибокі зміни в технологічному базисі. Із переходом до інтенсивного типу економічного зростання вимоги до рівня загальноосвітньої і професійної підготовки неухильно зростають. Досвід провідних країн світу свідчить, що сучасне виробництво неможливе без

працівників нового типу кваліфікації і високого рівня технічної культури. Неодмінним атрибутом такої кваліфікації стали її широкий профіль, який ґрунтується на фундаментальній загальнокультурній і загальнотехнічній освіті, динамізм і безперервність поповнення нових знань та навичок, здатність швидко пристосовуватися до техніки, що постійно змінюється, до нових форм організації виробництва і праці, вміння самостійно приймати рішення та ін.

Підвищені вимоги до рівня освіти характерні не лише для науково-технічних працівників, або кваліфікованих робітників, а й робітників низької кваліфікації. Наприклад, за 1960–1984 рр. медіанний рівень освіти дорослого населення США підвищився з 10,6 року до 12,6. За останні двадцять років цей рівень підвищився ще на рік. Наймані працівники повинні пристосовуватися до нових об'єктивних умов, тобто мати належний мінімум загальноосвітніх і спеціальних знань. До цього ж їх змушують об'єктивні умови найму. Особі, що не має освіти, складніше, а часто й зовсім неможливо знайти роботу. Підприємці воліють наймати людей з певною загальноосвітньою підготовкою. За цих умов оволодіння мінімумом загальноосвітніх і спеціальних знань стає життєво важливим. Не випадково, в Японії у старших класах 12-річної середньої школи навчається майже 95% молоді у віці до 17 років, у США – 90, а у Швейцарії – 82%. Середнє число років навчання у багатьох країнах перевищило 13 років.

Прихильники марксизму виходять з того, що процес навчання, набуття трудящими знань в ринковій економіці обмежені інтересами виробництва і привласнення додаткової вартості, а не інтересами виробництва. На їхню думку, потреби трудящих у повсюдній середній загальноосвітній та спеціальній вищій і середній освіті, що ґрунтується на демократичних началах, належно не реалізується. У сфері освіти, як і в інших сферах капіталістичного суспільства, на їхню думку, виявляються дві протилежні тенденції. Розвиток національної економіки, науки і техніки, з одного боку, зумовлює потребу в робочій силі, дедалі більш

підготовленій в загальнокультурному і загальнотехнічному напрямках, а з іншого, вважають марксистичні, – панівний клас намагається стримати зростання культурно-технічного рівня, виробничої кваліфікації робітничого класу, обмежити його тими рамками, які визначають інтереси привласнення додаткової вартості.

Складна робоча сила формується упродовж багатьох років, спочатку в загальноосвітніх, а далі в професійно-технічних школах. Це передбачає певні видатки на підготовку робочої сили. Видатки на освіту як чинник вартості робочої сили особливо важливі для тих, хто здобуває вищу освіту і середню спеціальну освіту. Вартість навчання в усіх розвинених країнах неперервно зростає. Наприклад, вартість навчання у таких престижних закладах, як Гарвард чи Масачусетський технологічний інститут становить не менше ніж 40 тис. дол. на рік. Висока плата за навчання за невеликого охоплення студентів стипендіями, на думку прихильників марксизму, зберігає у багатьох країнах кастовий характер найкращої вищої освіти, зумовлює низьку частку дітей з малозабезпечених сімей серед студентів.

Зростання вимог до якості робочої сили, рівня її складності подовжує період навчання і становлення розвинутої робочої сили. На початку XXI ст. час виховання і навчання дітей наблизився до 20 років. Показові зростання видатків на освіту. У США ці видатки збільшились з 1,34 млрд дол. 1920 р. до 70,4 млрд 1970 р., 240 млрд 1985 р. і до 630 млрд дол. 2001 р. Безперервне зростання плати за навчання і загальних видатків на утримання дітей збільшує видатки, пов'язані з придбанням життєвих засобів. Що вищий рівень розвитку національної економіки, вимоги, які ставить сучасне виробництво до якості робочої сили, то більші видатки потрібні для готування розвинутої робочої сили.

Обґрунтовуючи тезу про підвищення вартості робочої сили, адепти ліворадикальної політекономії наголошують, що зростають видатки найманих працівників на лікування та організацію відпочинку, що вносить суттєві зміни у процес відтворення робочої сили. У минулому

лікувальними послугами користувалися головню представники багатих верств населення. Тепер цей вид послуг перетворився в об'єкт масового користування, став невід'ємним елементом загальних видатків, пов'язаних з відтворенням робочої сили. Оплата лікування та організація відпочинку займають дедалі вагомніше місце у видатках найманих працівників. Високоінтенсивна праця означає збільшення трудового навантаження на найманих працівників, особливо тих, що обслуговують нову техніку. Наприклад, від 80 до 90% операторів комп'ютерної техніки відчувають перенапруження зору і фізичну втому. Швидке зростання застосування комп'ютерної техніки в сучасному виробництві зумовлює так званий технострес, що виникає в результаті надмірної напруги працівників. Для відновлення витрачених у процесі праці фізичних і нервових сил найманому працівникові потрібно більше матеріальних засобів. Він мусить ліпше харчуватися, більше відпочивати і т. д., що, на думку прихильників марксизму, підвищує вартість робочої сили.

Прихильники ліворадикальної політекономії акцентують також на тому, що в сучасній економіці зростає кількість нещасних випадків і професійних захворювань на виробництві, що збільшує кількість утриманців. Хворі та інваліди потребують не лише звичайних засобів існування, а й постійних послуг лікарів. Кількість найманих працівників, яким потрібне медичне обслуговування, збільшується. Одночасно з підвищенням потреб найманих працівників у медичному обслуговуванні зростають ціни на послуги охорони здоров'я. На початку 60-х років день перебування у нью-йоркському шпиталі коштував 60 дол., на початку 70-х років – 100 дол., наприкінці 80-х – понад 300 дол., а нині наближається до 500 дол. Темпи зростання цін на всі види медичного обслуговування значно випереджують темпи зростання цін на споживчі товари і послуги. Підвищення вартості медичного обслуговування пов'язане і з удосконаленням медичної техніки й технології, розробленням принципово нових дорогих методів лікування, і з комерційним характером медичного обслуговування, основною метою якого є отримання прибутку. Це веде

до абсолютного і відносного зростання видатків на послуги охорони здоров'я. У США з 1965 по 2001 р. загальні видатки на охорону здоров'я зросли з 39 млрд дол. до 1 трлн 270 млрд дол., а їх частка у ВВП збільшилась приблизно з 5 до 13,2%.

Зростання потреб найманих працівників відбувається нині головно за двома напрямками. З одного боку, поновлюється склад предметів традиційного споживання (їжа, одяг, взуття, житло). Одні блага замінюються іншими, що задовольняють попередні потреби, та мають новий якісний зміст. Ці нові блага здебільшого дорожчі й потребують для свого виробництва затрат ресурсів вищої якості. З іншого боку, розвиток потреб іде лінією розширення асортименту, приєднання до попередньої їх маси нового кола благ, передовсім послуг, що є продуктом нових, раніше невідомих видів конкретної праці. Розширення кола і обсягу суспільно важливих потреб найманих працівників, на думку представників ліворадикальної політекономії, є однією з найважливіших умов розвитку сучасного виробництва, поступального руху національної економіки.

Більшість марксистських авторів вважає, що в повоєнні роки умови відтворення робочої сили змінювалися так, що викликали підвищення вартості робочої сили [44, с. 164]. Об'єктивний хід розвитку продуктивних сил і науково-технічна революція привели до того, що формування вартості робочої сили відбуваються на новому вищому, ніж раніше, кількісному і якісному рівнях. Тому, на думку цих авторів, вартість робочої сили нині має тенденцію до зростання [44, с. 164].

Одночасно прихильники марксизму роблять таке застереження. В умовах капіталізму немає прямого безпосереднього зв'язку між вартістю робочої сили і реальними доходами найманих працівників. Цей зв'язок опосередкований ціною робочої сили, заробітною платою і соціальними виплатами та послугами. Через це підвищення рівня потреб найманих працівників і продуктивності праці, зростання вартості робочої сили ще зовсім не означають зростання їхніх реальних доходів і споживання.

Марксисты одностайно твердять, що досягнення національної економіки, які ведуть до зростання потреб найманих працівників, автоматично не стають надбанням трудящих. Ці досягнення, на їхню думку, реалізуються щодо найманих працівників тільки як результат їх економічної боротьби, а не як наслідок їх продуктивної діяльності. Зміни у вартісних відношеннях праці та підприємців, згідно з марксистським тлумаченням, можуть реалізуватись у сфері розподілу тільки під натиском боротьби найманих працівників.

У марксистській літературі зазначено, що зрушення у пропорціях розподілу новоствореної вартості між найманими працівниками і підприємцями, підтягування заробітної плати до вартості робочої сили можна здійснити лише під натиском боротьби трудящих, зміни у процесах купівлі-продажу робочої сили. На ранніх стадіях розвитку капіталізму кожен власник робочої сили укладав трудову угоду з підприємцем самостійно. Інакше кажучи, вартісні відносини склалися між окремими підприємцями і найманими працівниками. У той час підприємець повністю визначав умови праці та використання робочої сили.

У ХХ ст. продаж робочої сили здебільшого здійснювався колективно. Представниками продавців робочої сили були трудові спілки. Колективна форма продажу робочої сили певною мірою давала змогу впливати не лише на умови праці, а й на вартісні відносини праці та капіталу. У багатьох розвинених країнах трудові спілки здійснювали оцінку робіт, ухвалювали рішення з внутрішнього розпорядку роботи на підприємстві. Важливим завоюванням трудових спілок була індексація, яка попередила збільшення масштабів відставання заробітної плати від вартості робочої сили. Усі представники лівих сил наголошували, що виникнення елементів колективізму в процесах купівлі-продажу робочої сили стало важливою умовою захисту інтересів найманих працівників.

Відтак, марксисты акцентують на тому, що упродовж XVIII – XIX ст. відтворення робочої сили найманих працівників відбувалося тільки за рахунок заробітної плати. У цей період держава практично не

витрачала коштів на відтворення робочої сили. Розширення кола та обсягу матеріальних благ і послуг для формування робочої сили потрібної якості, зміна умов її відтворення в умовах науково-технічної революції призвели до того, що заробітна плата покриває лише частину видатків, пов'язаних з відновленням здатності до праці. Тому дедалі важливішу роль у відтворенні, а отже, і в процесах купівлі-продажу робочої сили відіграє держава.

Зростання ролі держави у вартісних відносинах з приводу робочої сили, на думку прихильників ліворадикальної політекономії, пов'язане з багатьма обставинами. Науково-технічна революція помітно підвищила вимоги до якості робочої сили, її кваліфікації. Можливості багатьох домогосподарств підготувати вишколену робочу силу економічно обмежені. Якщо раніше однією з “королівських” функцій держави була початкова освіта, то нині держава субсидує й університетську освіту.

Представники лівиці зауважують, що розширення участі держави у відтворенні робочої сили зумовлене також розширенням мережі медичного обслуговування. Його висока вартість передбачає участь держави в субсидуванні медичних видатків населення. Без такої участі значна частина економічно активного населення не могла б одержати потрібної медичної допомоги. Навіть у тих країнах, де відсутня загальнодержавна система медичного страхування з правом на безоплатне і пільгове страхування, наприклад у США, ухвалено програми пільгового медичного обслуговування для літніх людей (“Медікер”) і для малозабезпечених громадян (“Медікейд”).

Ще однією важливою причиною розширення державного втручання у процеси відтворення робочої сили, на думку прихильників ліворадикальної політекономії, є зростання рівня безробіття. Уряди в розвинених країнах намагаються відшкодувати втрати безробітних через допомогу з безробіття. Держава, використовуючи соціальні виплати і послуги, намагається розв'язати і низку інших проблем, пов'язаних з відтворенням робочої сили. Наприклад, у багатьох країнах держава

стимулює народжуваність, забезпечує житлом малозабезпечені верстви населення тощо. Розвиток соціальної інфраструктури (системи освіти, охорони здоров'я, житлове будівництво, організація відпочинку і дозвілля і т. д.) нині є однією із найважливіших умов подальшого прогресу суспільства. Частки соціальних виплат у ВВП країн Західної Європи в другій половині ХХ ст. зросла приблизно у 2–2,5 рази, а в Швеції і Голландії – ще більше [104, с. 11]. Соціальні виплати і послуги забезпечують задоволення потреб, які об'єктивно потрібні для відтворення робочої сили, але їх не можуть задовольнити за рахунок заробітної плати самі наймані працівники [124].

Загалом прихильники ліворадикальної політекономії вважають, що вартісні відносини з приводу відтворення робочої сили зводяться нині не лише до вартості життєвих засобів, споживання яких опосередковане заробітною платою, а й соціальних виплат і послуг. Інакше кажучи, еквівалент вартості робочої сили поєднує і заробітну плату, і соціальні виплати. У марксистській літературі ще в 70-ті роки було висунуто тезу, за якою виплати особам найманої праці з фондів соціальної інфраструктури становлять елементи вартості їхньої робочої сили. При цьому сучасні прихильники марксизму кваліфікують заробітну плату як приватний змінний капітал, а соціальні фонди – як “державний змінний капітал”, або “усуспільнений змінний капітал” [44, с. 724-725].

У другій половині ХХ ст. суттєво розширилося коло осіб, що працювали за наймом, зокрема це вчені, інженерно-технічні працівники та інші фахівці вищої і середньої кваліфікації. Особливо швидкими темпами зростала їх чисельність в умовах нового етапу науково-технічної революції. У багатьох розвинених країнах їх питома вага серед зайнятих досягла 15–17%. Це поставило питання про закономірності формування вартості складної робочої сили та особливості вартісних відносин з приводу її купівлі-продажу.

У марксистській літературі розроблено концепцію, за якою формуванням вартості складної робочої сили і процесами її відтворення

керують закони, відмінні від тих, які регулюють вартість і відтворення простої [123, с. 109]. Відповідно до цієї концепції, у вартості робочої сили існують елементи властиві кожному виду робочої сили незалежно від рівня кваліфікації найманих працівників. Це, по-перше, вартість предметів і послуг, потрібних для нормальної життєдіяльності працівників. По-друге, вартість життєвих засобів, потрібних для відтворення робочої сили в наступному поколінні. Складна робоча сила відрізняється від простої тим, що потребує попередньої підготовки, а вартість такої робочої сили містить ще й вартість кваліфікації.

Обґрунтування цієї концепції таке. У капіталістичних країнах потрібно платити за навчання, користування лабораторіями і т. д., оскільки студенти вищої і середньої спеціальної школи вже працездатні, було б неправильно додавати видатки на спеціальну освіту до вартості робочої сили батьків. Закінчивши навчання, у своїй практичній трудовій діяльності працівники складної праці мають додатково витратити грошові кошти для підтримання кваліфікації на належному рівні. Видатки на навчання і підтримання кваліфікації становлять капітальну частину вартості кваліфікації.

У цій концепції також зазначено, що для набуття будь-якої спеціальності потрібно витратити працю упродовж тривалого часу. Кількість праці, суспільно важливої для придбання спеціальності та підтримання кваліфікації на потрібному рівні, становить трудову частину вартості кваліфікації. На думку прихильників цієї концепції, кожен висококваліфікований працівник, особливо вищої кваліфікації, вважатиме просте відшкодування вартості своєї кваліфікації недостатнім. Він, як і всі власники, розглядає гроші, витрачені на придбання кваліфікації, як капітал, а своє навчання – як одну із форм вкладення капіталу. У приватно-товарній економіці капітал, вкладений у справу (на набуття кваліфікації також), має приносити своєму власникові дохід, мінімальні розміри якого виражаються середнім рівнем позичкового процента. Як доказ того, що видатки на придбання фаху мають приносити дохід,

наводять такий факт: студенти часто беруть у позику гроші під процент у банках для оплати навчання.

Вартість кваліфікації разом з доходом на капітал, витраченим на її придбання, становлять ціну виробництва кваліфікації, граничним періодом реалізації якої є середній термін трудової діяльності для осіб даної спеціальності. Згідно з цим підходом, повна вартість складної робочої сили дорівнює сумі вартості простої та ціни виробництва кваліфікації. Унаслідок того, що з розвитком капіталістичного виробництва норма позичкового процента виявляє тенденцію до зниження (висновок марксистської політекономії), вартість складної робочої сили в тривалій історичній перспективі знижується. Такий, згідно з цією концепцією, механізм формування вартості складної робочої сили та її динаміка [63, с. 131-132].

Цю концепцію було оцінено в марксистській літературі неоднозначно, зокрема зазначалось, що перетворення складної робочої сили в товар означає, що об'єктом купівлі-продажу стає здатність до особливого виду праці – виконання операцій переважно інтелектуального характеру. Проте це вирізняє складну робочу силу передовсім з погляду споживної вартості. Що ж стосується природи вартісних відносин з приводу купівлі-продажу складної робочої сили, то вона переважно така, як і з приводу купівлі-продажу робочої сили зайнятих фізичною працею. Відмінність між вартістю робочої сили робітника, що має 10–12-річну освіту й підвищує свою кваліфікацію і вартістю робочої сили основної маси найманих фахівців, що мають 16–17-річну освіту, – це відмінність кількісна, а не якісна [204, с. 283]. Більша вартість складної робочої сили зумовлена тим, що коло потреб працівників високої кваліфікації значно ширше. Соціально-економічна природа вартості складної робочої сили така ж як і простої.

Загалом більшість прихильників ліворадикальної політекономії вважає, що вартість робочої сили зростає. Це зростання зумовлене розширенням кола потреб, доконечних для відтворення робочої сили в

умовах НТР. Заробітна плата як форма вияву вартості й ціни робочої сили покриває нині лише частину витрат, пов'язаних з відновленням здатності до праці. Тому дедалі важливішу роль у відтворенні робочої сили відіграє держава, яка, використовуючи соціальні виплати та послуги, сприяє задоволенню потреб, яких наймані працівники не можуть забезпечити самостійно. Розширення державного втручання у процеси відтворення робочої сили стабілізує ринкову економіку, згладжуючи суперечності між найманими працівниками і підприємцями.

Прихильники марксизму виходять з того, що вартісні відносини між підприємцями і найманими працівниками складаються не лише з приводу вартості робочої сили, а й з приводу виробництва і привласнення додаткової вартості, яка є ключовою ланкою будь-якої економічної системи, що ґрунтується на товарній формі виробництва. Додаткова вартість була найбільш містифікованою, фетишизованою категорією в марксистській економічній літературі. Додаткову вартість пов'язували винятково з експлуатацією найманих робітників, яку привласнювали лише капіталісти, або, інакше кажучи, експлуататори. Згідно з марксистським підходом, збільшення виробництва додаткової вартості може відбуватися лише через посилення експлуатації найманих працівників, а відносини праці й капіталу дедалі більше загострюються. Тільки наприкінці 80-х років почав складатись більш зважений, а не ідеологічний підхід до дослідження додаткової вартості.

Класичний підхід до аналізу додаткової вартості, розвинутий К. Марксом у “Капіталі”, пов'язував її з експлуатацією найманих працівників, а часові межі – з капіталістичним способом виробництва. Такий підхід, на думку прихильників марксизму, відповідав умовам середини XIX ст. і виходив з тези про капіталізм вільної конкуренції як останній етап існування товарної економіки. Однак, на думку багатьох сучасних прихильників марксизму, у другій половині XX ст. відносини праці й капіталу з приводу виробництва і привласнення додаткової вартості помітно змінилися.

Прихильники радикальної політекономії акцентують передовсім на змінах у формах власності, що відбувалися упродовж ХХ ст. Вони зазначають, що в ХІХ ст. акціонерна форма власності становила ще невелику частку в суспільному капіталі. На фондових біржах продавали здебільшого державні цінні папери, а їх кількість була порівняно невеликою. Акціонерами були тільки представники багатих верств населення. На думку adeptів марксизму, не могло й бути мови про привласнення додаткової вартості найманими робітниками. Перерозподіл додаткової вартості через державний бюджет був мінімальним, оскільки соціальна інфраструктура була відсутня. Відносини з приводу виробництва й привласнення додаткової вартості склалися між окремим капіталістом і робітником. Саме капіталіст-підприємець – тоді типовим було поєднання в одній особі власника капіталу й організатора виробництва – привласнював додаткову вартість.

У другій половині ХХ ст. набула поширення акціонерна форма власності. У розвинених країнах на корпорації припадає близько 90% обсягу продажу товарів, а кількість акціонерів зростає. Наймані працівники купували акції і в минулому, наприклад у ХІХ ст., але їх кількість була незначною. Після Другої світової війни збільшується кількість акціонерів серед найманих працівників. Наприклад, у США до середини ХХ ст. кількість акціонерів збільшилась до 12,5 млн осіб. У 70–90-х роках розширюється продаж цінних паперів найманим працівникам. У США існує спеціальна програма з поширення акцій серед робітників і службовців – ЕСОП (*Employee Stock Ownership Plans*). Кількість акціонерів там перевищила 50 млн осіб. Низка кооперативних фабрик, акціонерних товариств повністю належить найманим працівникам. Зрозуміло, кажуть марксистки, що власники акцій таких підприємств одержують доходи на них, тобто додаткову вартість. Одночасно наголошено, що великих масштабів набули державні соціальні виплати та послуги, значна частина яких формується за рахунок додаткової вартості [44, с. 33-34].

Загалом у марксистській літературі 80-х років ХХ ст. зазначено, що привласнення додаткової вартості аж ніяк не може бути критерієм експлуатації. Значну частину додаткової вартості через цінні папери та соціальну інфраструктуру привласнюють наймані працівники. Розвиток капіталізму в другій половині ХХ ст., на думку багатьох прихильників марксизму, відбувався у напрямі обмеження експлуатації, перерозподілу додаткової вартості на користь тих, хто її виробляв. Це частково розв'язувало суперечності між працею і капіталом, що стабілізувало ринкову систему.

На еволюцію відносин найманих працівників і підприємців з приводу привласнення додаткової вартості, на думку adeptів марксизму, дедалі більше впливає підвищення вартості робочої сили. Сучасний рівень цін на робочу силу дає змогу найманим працівникам задовольняти на суспільно допустимому рівні не лише первинні людські потреби, а й потреби в послугах сфери освіти, охорони здоров'я, відпочинку тощо. За такого рівня ціни робочої сили, вважають марксистки, наймані працівники уже не так болісно сприймають привласнення капіталом додаткової вартості. До того ж, система виробництва додаткової вартості стала знеособленою, анонімною. Річ у тім, що найманому працівникові здебільшого протистоїть нині не капіталіст-власник, а найманий менеджер.

Прихильники марксизму вважають, що в сучасному капіталістичному суспільстві відносини найманих працівників і підприємців з приводу привласнення додаткової вартості стали менш гострими, що усталило суспільне життя і зменшило ймовірність соціальних катаклізмів та потрясінь. Про це свідчить і динаміка страйків, чисельність страйкарів та кількість втрачених людино-днів унаслідок страйків. Найбільшої стабільності досягли країни, де найповніше розвинуті всі елементи соціальної інфраструктури.

У марксистській літературі також зазначено, що істотні зміни відбулися і в методах виробництва додаткової вартості. Згідно з

марксистським підходом, додаткова вартість може збільшуватись або внаслідок збільшення кількості праці, затраченої найманим працівником, або внаслідок підвищення продуктивності праці, що збільшує додатковий робочий час у межах незмінного за тривалістю чи навіть коротшого робочого дня. Прихильники ліворадикальної політекономії вважають, що в сучасному виробництві діють обидва методи збільшення додаткової вартості, які назвав К. Маркс, але їхні конкретні вияви, як і питома вага кожного з них, багато в чому змінилися. На думку цих економістів, аналіз змін у цих методах дає змогу простежувати еволюцію відносин праці та капіталу з приводу виробництва додаткової вартості.

До Промислової революції суть вартісних відносин найманих працівників і підприємців з приводу виробництва додаткової вартості концентрувалися, згідно з марксистським підходом, у робочому часі. Збільшення тривалості робочого часу забезпечувало капіталові більшу частку в новоствореній вартості. Затрати робочого часу на виробництво певного обсягу національного продукту, як відомо, багато в чому характеризують рівень економічного розвитку країни, а тривалість робочого дня – рівень і спосіб життя людей. У кожному суспільстві робочий день визначає екстенсивні межі затрат робочої сили. У приватно-товарній економіці, уважають прихильники марксизму, робочий час стає однією з категорій, яка характеризує експлуатацію. Робочий час – це сукупність необхідного і додаткового, тобто “... періодів часу, в які робітник виробляє вартість, що заміщує його робочу силу і додаткову вартість ...” [95 , с. 224]. Тому марксистки приділяють особливу увагу проблемі робочого часу, його тривалості.

В останні кілька десятиліть в економіці розвинених країн відбуваються глибокі зрушення. Дедалі більшої ваги набувають інтенсивні фактори зростання, тобто підвищення ефективності використання капітальних благ і робочої сили. В умовах розгортання науково-технічної революції і формування нового технологічного базису у виробництві зростає роль людського чинника, робочої сили,

спроможної виконувати щоразу складніші види діяльності. Тому, на думку прихильників марксизму, посилюється значення інтенсивних методів виробництва додаткової вартості. Вони також вважають, що це аж ніяк не означає зменшення ваги робочого часу, припинення виробництва абсолютної додаткової вартості. Марксисты твердять, що наприкінці ХХ ст., як і два чи три сторіччя тому, широко використовують і прямі форми подовження тривалості робочого часу, і приховані, що пов'язані з підвищенням напруженості праці, її інтенсивності.

У другій половині ХХ ст. середня тривалість робочого тижня скорочувалась. У багатьох країнах робочий тиждень становить менше ніж 40 год. Суттєве значення для характеристики екстенсивних меж використання робочої сили має не тільки робочий тиждень нині, а й річний робочий час, який визначається тривалістю робочого тижня, кількістю відпускних і святкових днів, встановлених державою і колективними договорами. Наприклад, у США середня тривалість робочого року зменшилась з 2100 год. 1947 р. до майже 1800 год. у 1990-х роках. У більшості європейських країн середня тривалість робочого року становить 1800–1900 годин. Оскільки у другій половині ХХ ст. тривалість робочого тижня і року зменшувалась, то в марксистській економічній літературі увагу акцентували на рівні інтенсивності праці та прихованих формах подовження тривалості робочого дня, таких як наднормова праця, сумісництво та багатозмінна робота [63, с. 116-118].

У розвинених країнах наднормовими роботами охоплено 25–30% виробничих робітників у галузях промисловості. Останніми десятиліттями наднормову працю дедалі більше застосовували в сфері обслуговування. Адепти ліворадикальної політекономії часто запитують: чому за величезного безробіття капітал використовує наднормову працю? Відповідаючи на це запитання, найчастіше вказують на економію на змінному капіталі, що її приносить широке застосування наднормової праці (навчання нових працівників, виплати і внески до фонду соціального забезпечення тощо). Наднормовий робочий час, на думку

марксистів, дає змогу підприємцям уникати морального зношення устаткування, прискорювати його окупність, забезпечувати вищу гнучкість у використанні зайнятих, що особливо важливо в умовах нестабільної і важкопередбачуваної кон'юнктури.

У марксистській економічній літературі багатозмінну роботу розглядають як важливий напрям розширення екстенсивних меж затрат робочої сили, який застосовують від часу виникнення машинного виробництва. Науково-технічна революція створює передумови для обмеження робочого часу і, здавалось би, для ліквідації змінної роботи, за винятком галузей з безперервним циклом виробництва. Проте багатозмінна праця не зникає, а поширюється, особливо на підприємствах таких пріоритетних галузей економіки, як електротехнічна, електронна і т. д. У ліворадикальній політекономії наголошують, що вагомим стимулом до багатозмінної роботи є зниження витрат виробництва, прагнення уникнути морального зношення устаткування. За високої капіталоозброєності праці та використання дорогого устаткування підприємства, що застосовують дво- тризмінну роботу, здобувають суттєві переваги.

Тривалість робочого часу обмежується трудовим законодавством або колективними договорами. Його пряме збільшення пов'язане з небажаними для капіталу наслідками. Тому, на думку прихильників марксизму, підприємці нині прагнуть застосовувати такі способи використання робочої сили, які влаштовували б найманих працівників та забезпечували збільшення виробництва додаткової вартості. На їхню думку, важливу роль у цьому відіграє видозміна графіків робочого часу всередині нормативного робочого тижня, що дає змогу підвищувати інтенсивність праці й виробляти абсолютну додаткову вартість. Ці

видозміни мають такі основні форми, як часткова зайнятість, сконцентрований робочий тиждень та гнучкий робочий час.

За останні два-три десятиріччя неповна, або часткова, зайнятість поширилась в усіх розвинених країнах. Спочатку працю, зайнятих неповний робочий день, використовували переважно у сфері послуг у періоди “пікових навантажень”. Ця форма зайнятості з багатьма модифікаціями стала нині постійним елементом ринку праці. Розширення часткової зайнятості, з одного боку, потребують жінки переважно з дітьми, частина учнів та студентів, численні пенсіонери, доходи яких з’їдає інфляція. Це так звана добровільна часткова зайнятість. З іншого боку, багато найманих працівників змушені працювати неповний робочий тиждень. У цьому разі ті, хто працює неповний робочий час, є частково безробітними.

У ліберальній економічній літературі часткову зайнятість головно розглядають як засіб боротьби з безробіттям і “гуманізації” праці. У марксистській літературі акцентують на тому, що ця форма зайнятості дає змогу капіталу успішніше пристосовуватись до коливань економічної кон’юнктури, підвищувати конкурентоспроможність. До того ж, працівники, що працюють неповний робочий день, практично не захищені соціальним законодавством, не одержують соціальної допомоги; для них нижча оплата лікарняних листків, менші пенсії. Це означає, на думку прихильників ліворадикальної політекономії, експлуатацію; неповна зайнятість дає змогу підприємцям збільшувати прибутки.

Неоднаково оцінюють в ліберальній і марксистській економічній літературі таку нову форму організації робочого часу, як сконцентрований робочий тиждень, що останніми десятиліттями поширився в розвинених країнах. Суть цієї системи організації робочого часу полягає в тому, що наймані працівники трудяться по 9–10 год. за чотириденного робочого тижня, а в окремих випадках застосовується система трьох 12-годинних робочих днів. Прихильники приватно-товарної економіки вказують на позитивні елементи такого режиму праці – збіль-

шення кількості вихідних днів, зменшення витрат робочого часу і коштів на проїзд на роботу і з роботи тощо. Адепти ліворадикальної політекономії зазначають, що зростання інтенсивності праці при 10–11-годинному робочому дні становить серйозну небезпеку для здоров'я робітника і погіршує умови відтворення робочої сили, сімейного життя, зростають нервові захворювання тощо. Що ж стосується підприємців, то сконцентрований робочий тиждень приносить їм немало вигід – збільшення тривалості безперервної роботи устаткування, скорочується питома вага менш продуктивних початкових і завершальних періодів роботи, зменшуються витрати на опалення, прибирання, деякі адміністративні видатки та ін.

Загалом прихильники марксизму твердять, що в сучасних умовах приховане продовження процесу праці є важливим джерелом збільшення додаткової вартості. Нові форми організації робочого часу, що посилюють напруженість праці та її інтенсивність, дають змогу продукувати в значних масштабах абсолютну додаткову вартість.

Згідно з марксистським підходом, другим методом виробництва додаткової вартості є виробництво відносної додаткової вартості. К. Маркс у “Капіталі” припускав, що рівень складності праці є незмінним, а час, потрібний для виробництва засобів існування найманих працівників, скорочується. На цій основі зменшується необхідний і відповідно збільшується додатковий робочий час. У цьому разі виробництво відносної додаткової вартості зумовлене зниженням вартості робочої сили. До того ж, скорочення необхідного робочого часу можливе лише зі зниженням вартості робочої сили.

Однак у сучасних умовах вартість робочої сили підвищується. Це означає, що виробництво відносної додаткової вартості неможливе. У марксистській літературі було розвинуто нову схему пояснення виробництва відносної додаткової вартості [169, с. 125]. Прихильники марксизму вважають, що в разі ускладнення праці, потрібний на відтворення вартості робочої сили час, може скорочуватись навіть за

підвищення цієї вартості. Якщо темпи зростання нової вартості, яку створюють наймані працівники, випереджають темпи зростання сукупної вартості матеріальних благ і послуг, затрачених на відтворення робочої сили, необхідний робочий час скорочується і відповідно збільшується додатковий. Аналогічний результат простежується також тоді, коли темпи зростання реальної заробітної плати нижчі, ніж темпи зростання виробітку. Вищі темпи зростання виробітку порівняно з реальною зарплатою означають, що кількість товарів, вартість яких еквівалентна вартості змінного капіталу (зарплати), виробляється упродовж коротшого часу, що збільшує додатковий робочий час [63, с. 123-124].

У марксистській літературі зазначають, що після Промислової революції головним напрямом збільшення виробітку стало спрощення трудових операцій робітника і підвищення напруженості праці. Особливо помітно інтенсивність праці зросла в масовому поточному виробництві з використанням конвейера і принципів організації праці, розроблених американським інженером Тейлором. Така система організації простої праці спочатку забезпечила суттєве підвищення виробітку, але містила внутрішні межі його зростання. Річ у тім, що кількість споживних вартостей, які створює проста праця за певний проміжок часу, можна збільшити лише за рахунок енергетичного компонента праці.

Однак енергетичний компонент має свої межі, бо швидкість рухів робітника не може нескінченно зростати. Спрощення трудових операцій в поточній системі виробництва призвело до того, що в робітника працювала лише невелика група м'язів. Функція вищої нервової діяльності, інтелектуального складника людини майже не використовувалася. Праця перетворювалася дедалі більше в просту, виконання якої не вимагала значної попередньої підготовки робітника. На початку ХХ ст. типовою була чотирикласна освіта робітників. Малозмістовна напружена праця спричиняла надмірну втомлюваність, негативно впливала на дисципліну праці, передчасно руйнувала робочу силу. Відчуження праці було особливо різким, практично припинилося

зростання виробітку. До середини ХХ ст. резерви простої праці для збільшення величини виробітку практично вичерпалися, “наукова система видавлювання поту” втратила свою історичну перспективу.

В умовах науково-технічної революції починає формуватися нова технологічна база, що потребує вже не простої, а різних видів складної праці, у функціональній структурі якої переважає творчий, інтелектуальний компонент. У розвинених країнах розширюється використання працівників складної праці, що додає низку нових моментів у систему її організації. Прихильники ліворадикальної політекономії наголошують, що в сучасних умовах неможливо з максимальною віддачею використовувати інтелектуальні, творчі потенції складної праці старими методами, що ґрунтуються на жорсткій регламентації, постійному нагляді, підвищенні інтенсивності праці та розширенні екстенсивних меж використання робочої сили. Прагнучи посилити заінтересованість працівників складної праці – кваліфікованих робітників, техніків, інженерів і вчених та ін. – у результатах своєї діяльності, і усвідомлюючи можливі наслідки у разі їх байдужого ставлення до фірми, керівництво корпорації намагається зацікавити їх новими можливостями підвищення матеріального рівня, іншими поступками. Багато фірм використовує різні варіанти системи “участі в прибутках”. Обстеження американських фірм, зайнятих розробленням і дослідженням найновіших технологій, показало, що дві третини з них практикує продаж персоналові акцій на пільгових умовах, а чверть – преміальні бонуси. Застосовуються й інші види матеріального заохочення: пільгові відпустки, гнучкий робочий час, надання можливості поєднувати основну роботу з викладанням тощо.

Прихильники марксизму акцентують на тому, що, окрім різних форм матеріального стимулювання працівників складної праці, дедалі більше уваги приділяють моральним стимулам. Особливе місце серед них, з одного боку, посідає розширення можливості творчості та професійного самоутвердження, а з іншого – дедалі більша заміна адміністративних методів управління складною працею економічними.

Адміністрація фірм усіляко заохочує ініціативу працівників складної праці до самостійного розв'язання нових проблем, свободу у виборі методів роботи, колективний характер ухвалення рішень та ін.

У марксистській літературі зазначено, що посилення кооперативного характеру праці та підвищення рівня її усупільнення означає, що існує лише продуктивна сила сукупного працівника, а не окремих його членів. Тому капітал намагається інтенсифікувати цю колективну силу використанням гнучких форм організації праці, створенням автономних груп, гуртків якості та ін.

Одночасно прихильники марксизму наголошують на тому, що традиційні форми організації праці та виробництва, які ґрунтувалися на строгому поділі повноважень, жорсткому контролю згори за всіма процесами виробничого життя господарської одиниці, механічній, беззмістовній конвейєрній праці робітників, опинилися в стані глибокої кризи, ослабли трудова мотивація і дисципліна, загострилися трудові конфлікти. Тому менеджмент створює ефективний механізм трудової мотивації, формулює нові принципи організації і культури ведення виробництва, зокрема виникають автономні бригади. Бригада одержує завдання від адміністрації, але виробничий процес на своїй ділянці організовує самостійно. Вона має повну автономію в розв'язанні питань, пов'язаних з дисципліною праці, якістю продукції, оплатою праці та ін. Менеджмент прагне зацікавити найманих працівників і ослабити відчуження, залучаючи до ухвалення рішень виробничі колективи, які несуть до того ж відповідальність за виконувану роботу. Важливого значення надають підвищенню кваліфікації працівників, їх широкій спеціалізації. Зростання рівня кваліфікації, розширення діапазону спеціалізації працівників сприяють підвищенню продуктивності праці. Ці нові форми організації праці ліберальні економісти кваліфікують як методи підвищення “якості трудового життя”, або “збагачення праці”. Прихильники ж марксизму акцентують на тому, що ці нові форми

організації господарського життя забезпечують зростання додаткової вартості.

У марксистській економічній літературі зауважено, що розширення прав найманих працівників у сучасному виробництві, зміна змісту праці для використання їхніх творчих потенцій означає часткове подолання відчуження найманої праці. Проте подолати відчуженість повністю в умовах приватно-товарної економіки неможливо. Річ у тім, що в цій економіці завжди є безробітні працівники.

Підвищення ступеня усупільнення праці, поглиблення суспільного поділу праці й перетворення науки в безпосередню продуктивну силу, на думку прихильників марксизму, означає, що дедалі ширше коло працівників входить у загальний процес виробництва життєвих благ. Нині у виробництво певного продукту залучені висококваліфіковані фахівці – вчені та конструктори, інженерно-технічний персонал, робітники і т. д. Дедалі більше затрат ресурсів, живої праці також, припадає на попередні стадії – наукові дослідження, інженерно-конструкторські розробки, випробування зразків та ін.

У розвинутій економіці зайнятість у сфері матеріального виробництва, як відомо, скорочується. Щобільше, у низці галузей промисловості виникають так звані “безлюдні цехи”. Проте, на думку прихильників марксизму, це ніяк не означає, що масштаби виробництва додаткової вартості звужуються. Вони вважають, що в умовах зростання питомої ваги складної праці та підвищення рівня її усупільнення виробництво додаткової вартості зміщується на попередні стадії створення продукту – наукові дослідження і проектно-конструкторські напрацювання. Посилення тенденції до “безлюдного виробництва” відбувається в умовах переорієнтації економіки з простих на складні види найманої праці.

У 80-ті роки радянські економісти виходили з того, що переорієнтація виробництва на складні види праці модифікує деякі закономірності функціонування вартісних відносин праці та капіталу, що

потребує перегляду окремих уявлень, які склалися раніше. В умовах переважання простої праці збільшення частки додаткової вартості передбачало зниження вартості робочої сили або її незмінний рівень. Підвищення вартості робочої сили практично заперечувало збільшення додаткової вартості. У цей період доходи праці й капіталу перебували в оберненій залежності.

Прихильники ліворадикальної політекономії нині вважають, що в процесі зростання якості робочої сили збільшується вартіснотворча сила складної праці. Це створює, на їхню думку, передумови до збільшення і додаткової вартості, і вартості робочої сили. До того ж, підвищення вартості робочої сили є умовою збільшення маси додаткової вартості, бо приріст вартості за рахунок застосування праці дедалі вищої якості випереджує підвищення вартості робочої сили. Інакше кажучи, у ринковій економіці виникла можливість одночасного збільшення доходів усіх економічних суб'єктів. Унаслідок цього наприкінці ХХ ст. вартісні відносини перестають бути стрижнем взаємовідносин найманих працівників і підприємців. На передній план висунуто інші вимоги найманих працівників – право на працю і забезпечення зайнятості, підтримання та підвищення кваліфікації, перекваліфікацію і професійне навчання, організацію праці й участь найманих працівників в управлінні на усіх рівнях і т. д.

У марксистській літературі дедалі сильніше наголошують на вартісних відносинах між транснаціональним капіталом і найманими працівниками країн-реципієнтів. Швидке зростання зарубіжного виробництва транснаціональних корпорацій, на думку прихильників марксизму, значно розширює межі виробництва додаткової вартості [161, с. 642-643].

На початку ХХІ ст. чисельність зайнятих на підприємствах ТНК наблизилась до 100 млн осіб. Економісти-марксистичні зазначають, що в країнах Азії, Африки та Латинської Америки ТНК можуть застосовувати такі методи максимізації додаткової вартості, використання яких

неможливе в розвинених країнах. Нижча заробітна плата робітників у країнах, що розвиваються за приблизно однакового рівня продуктивності праці на підприємствах ТНК у країнах базування і країнах-реципієнтах забезпечує винятково сприятливі умови для одержання відносної додаткової вартості. Наприклад, середньомісячна заробітна плата в Південній Кореї, Мексиці або Бразилії становить приблизно 20% рівня США, тоді як продуктивність в автоскладальній й електронній промисловості – 80–140% рівня США.

Велику увагу в марксистській економічній літературі приділяють співвідношенню, у якому новостворена вартість розпадається на змінний капітал і додаткову вартість. Це вартісне відношення додаткової вартості до змінного капіталу називають нормою додаткової вартості. Згідно з марксистським підходом, норма додаткової вартості показує, яку частку продукту найманий працівник створив для себе, а яку – для власника капітальних благ. Інакше кажучи, норма додаткової вартості є показником ступеня експлуатації найманих працівників. Щоправда, у 80-ті роки наголошували, що частину додаткової вартості привласнюють наймані працівники, інша частина нагромаджується в інтересах всього суспільства або спрямовується на соціальні потреби. Тому само собою відношення між додатковою вартістю і змінним капіталом, тобто норма додаткової вартості, уже не може бути вичерпним показником економічного становища найманих працівників [63, с.128-134].

Які ж конкретні оцінки норми додаткової вартості? У радянській економічній літературі першу спробу розробити методику і обчислити норму додаткової вартості здійснив Є. Варга 1935 р. За його підрахунками, норма додаткової вартості в обробній промисловості США 1889 р. становила 128%, в 1904 р. – 124, 1924 р. – 124 і 1932 р. – 147% [21, с. 87-188]. Для повоєнного часу норма додаткової вартості була на рівні 157% 1947 р. і 192% 1958 р.

Норму додаткової вартості обчислювали також С. Вигодський, М. Ковальова, В. Колтунов, Г. Фролов, Б. Патик, В. Кудров, В. Мотильов,

А. Кац, Ю. Кучинські, М. Сорокопуд, І. Фамінський та ін. Згідно з їхніми обчисленнями, норма додаткової вартості у 80-х роках коливалася від 100 до 1000% [161, с. 396]. Такий широкий діапазон оцінок норми додаткової вартості передовсім зумовлений неоднаковим тлумаченням низки фундаментальних категорій політичної економії, зокрема продуктивної праці. Якщо прихильник марксизму дотримується речової концепції продуктивної праці, то межі сукупного працівника обмежені матеріальним виробництвом. Унаслідок цього величина змінного капіталу суттєво зменшується, а тому норма додаткової вартості висока. Якщо ж виходять з розширювального тлумачення продуктивної праці, то коло найманих працівників, що створюють національний дохід, охоплює практично усіх зайнятих у національній економіці. Величина змінного капіталу, тобто сума заробітної плати продуктивних працівників, помітно збільшується і відповідно норма додаткової вартості низька.

Прихильники трудової теорії вартості дотримуються різних позицій щодо динаміки норми додаткової вартості. Одна частина політекономістів дійшла висновку, що норма додаткової вартості в процесі нагромадження капіталу зростає. Інші вважають, що норма додаткової вартості у сфері матеріального виробництва за повного врахування всіх перерозподільних відносин стабільна і коливалася в однакових межах і в ХІХ ст., і в ХХ ст. До того ж, окремі економісти обґрунтовували тезу, що постійного підвищення або зниження норми додаткового продукту не простежується. Дані про зміни в структурі кінцевого суспільного продукту промислово розвинених країн у повоєнний період, на їхню думку, показують, що норма додаткового продукту може і підвищуватися, і знижуватися [63, с. 137].

Більшість економістів, яка нині поділяє тезу про існування необхідного і додаткового продукту, вважають, що збільшення маси додаткового продукту та підвищення його рівня є закономірністю розвитку людського суспільства. Ці економісти виходять з того, що вище розвинута робоча сила, то менший необхідний робочий час і відповідно

більший – додатковий. Це дає змогу розширювати виробництво, забезпечувати розвиток науково-технічного прогресу, формувати різні соціальні фонди тощо. На їхню думку, ефективна економічна система підвищує рівень і збільшує масу додаткового продукту [63, с. 137].

Загалом марксистська концепція вартості робочої сили має нині небагато відвертих прихильників серед українських економістів, бо не дає змоги пояснити динаміки реальної заробітної плати найманих працівників у другій половині ХХ ст. у розвинених країнах, а також її динаміку у трансформаційних економіках. Більшість економістів, аналізуючи рівень заробітної плати та її динаміку, намагається поєднати концепцію вартості робочої сили та граничного продукту праці.

4.2. Неокласична теорія розподілу доходів та вартісні відносини економічних суб'єктів у перехідній економіці України

Другий підхід до аналізу вартісних відносин економічних суб'єктів – власників виробничих ресурсів, пов'язаний з напрямом економічної думки, який нині називають неокласичною школою. Більшість економістів-теоретиків значною мірою поділяє неокласичну теорію розподілу, згідно з якою усі фактори виробництва створюють національний дохід і беруть участь у його привласненні. Біля джерел неокласичного підходу стояли такі видатні економісти, як Л. Вальрас, К. Менгер, Е. Бем-Баверк, Л. Візер та ін., які розвинули концепцію, за якою ціни благ визначаються на підставі граничної корисності. Американський економіст Дж. Б. Кларк, поєднавши теорію граничної корисності та спадної віддачі з концепцією факторів виробництва, розвинув теорію, яку називають теорією граничної продуктивності. Дж. Кларк уважав, що розподіл створеного продукту відбувається відповідно до внеску кожного фактора в його виробництво. У своїй книзі “Розподіл багатства” вчений зазначав, що “... розподіл суспільного доходу

регулюється суспільним законом, і якби цей закон діяв без спротиву інших чинників, забезпечив би кожному факторові виробництва ту суму доходу, яку цей фактор створює” [68, с.17]. Інакше кажучи, Дж. Б. Кларк обґрунтував справедливість розподілу, який здійснюється ринковим механізмом у товарній формі виробництва.

Розподіл національного доходу між факторами виробництва залежить від цін цих факторів, тобто суми грошей, яку покупці факторів платять їхнім власникам. Неокласична теорія розподілу виходить з того, що конкурентна фірма не може вплинути ні на ціни на власну продукцію, ні на ціни факторів виробництва, а приймає їх, як дані ринком. Метою діяльності конкурентної фірми, як відомо, є прибуток, який для неї завжди становить різницю між виторгом і витратами.

Аналізуючи механізм розподілу створеного доходу між факторами виробництва, неокласична теорія розподілу акцентує на тому, що прибуток конкурентної фірми залежить від цін на фактори виробництва і власну продукцію та кількості залучених факторів. Ця фірма не може вплинути на ціни, але саме від неї залежить кількість факторів, які вона використовує. На думку прихильників неокласичного підходу, конкурентна фірма, ухвалюючи рішення про кількість того або іншого фактора, якого вона потребує, виходить з граничного продукту фактора. Наприклад, граничний продукт праці – це додатковий обсяг продукції, який отримує фірма від застосування додаткової одиниці праці за незмінної кількості інших факторів виробництва. Більшості виробничих функцій притаманна властивість спадного граничного продукту. Якщо кількість капіталу незмінна, то зі збільшенням кількості одиниць праці граничний продукт праці зменшуватиметься. Інакше кажучи, з досягненням певного рівня зайнятості на підприємстві кожний наступний найнятий працівник забезпечуватиме менший приріст обсягу продукції порівняно з попереднім.

Отже, конкурентній фірмі вигідно наймати додаткових працівників доти, доки додатковий виторг (добуток ціни та граничного продукту

праці) перевищує витрати на наймання. Якщо граничний продукт праці знижується до рівня, за якого додатковий виторг дорівнюватиме заробітній платі, наймання вже не вигідне. З цього випливає, на думку прихильників неокласичної теорії розподілу, такий висновок: конкурентна фірма, яка максимізує прибуток, наймає працівників доти, доки граничний продукт праці не зрівняється з реальною заробітною платою.

Відповідно до неокласичного погляду, фірма ухвалює рішення про обсяги інших факторів, які вона використовуватиме, у той самий спосіб, що й праці. Загалом конкурентна фірма потребує нарощування кожного фактора доти, доки граничний продукт фактора не зрівняється з його реальною ціною. Отже, вважають прихильники неокласичного підходу, у конкурентному середовищі національний дохід розподіляється між факторами виробництва відповідно до їхнього граничного продукту: реальна заробітна плата кожного працівника дорівнює граничному продукту праці, а реальна ціна капіталу, яку виплачують його власники, дорівнює граничному продукту капіталу і т. д.

Описуючи механізм розподілу створеного продукту, прихильники неокласичного підходу виходять з того, що зміни в кількості одного фактора змінюють граничні продукти всіх факторів. Наприклад, зі збільшенням обсягу капіталу граничний продукт праці збільшується, а граничний продукт капіталу зменшується. Тому реальна заробітна плата, що виражена в одиницях продукції, збільшуватиметься, а реальна ціна капіталу – зменшуватиметься. З підвищенням темпів науково-технічного прогресу збільшуються граничні продукти всіх факторів, отже, зростають доходи всіх власників економічних ресурсів.

Прихильники неокласичного розподілу наводять приклади з економічної історії, які мають підтвердити справедливість твердження, що ціни факторів виробництва дорівнюють їх граничним продуктам, а зміна величини одного з факторів змінює граничні продукти усіх факторів. У підручнику “Макроекономіка” Грегорі Манків, використо-

вуючи дані Карла М. Циполи, пише, що історія Європи XIV ст. дає нам яскравий приклад впливу кількості факторів на ціни цих факторів. Спалах 1348 р. бубонної чуми – “чорної смерті” – зменшив за кілька років населення Європи приблизно на одну третину. Оскільки граничний продукт праці зі зменшенням її кількості збільшується, сильне скорочення робочої сили збільшило граничний продукт праці. Реальний дохід селян справді зріс – за деякими оцінками подвоївся. Селяни, яким вдалось вижити під час чуми, пожинали плоди зростання граничного продукту своєї праці [89, с. 84].

Скорочення чисельності робочої сили, спричинене епідемією, вплинуло й на дохід за землю – іншого основного фактора виробництва в середньовічній Європі. Оскільки трудівників для обробітку землі стало менше, кожна додаткова одиниця землі створювала менший додатковий обсяг продукції. Зниження граничного продукту землі призвело до зниження реальної ренти на 50 і більше відсотків. Отже, економічне процвітання селянського класу поєднувалося з падінням доходів класу земельних власників [89, с. 84].

Покоління економістів початку XX ст. усвідомлювало, що ринкове середовище не є конкурентним, а на розподіл доходів між власниками факторів виробництва впливають передовсім різні інституції, зокрема трудові спілки, державні установи, які запроваджують мінімальну заробітну плату тощо. Тому виникла потреба в подальшому дослідженні механізму розподільних відносин.

Економічні відносини найманих працівників і працедавців глибоко аналізував видатний український учений М. Туган-Барановський. Він послідовно розглянув теорії заробітної плати – теорію прожиткового мінімуму, теорію фонду заробітної плати, теорію продуктивності праці. На думку вченого, жодна з цих теорій не може пояснити механізму розподілу доходу між підприємцями і найманими працівниками, або кажучи інакше, ці теорії не дають відповіді на запитання: чому заробітна плата встановлюється на тому чи іншому рівні.

М. Туган-Барановський запропонував новий підхід до аналізу вартісних відносин економічних суб'єктів – соціальну теорію розподілу доходів. “З погляду соціальної теорії розподілу, величина заробітної плати в даному суспільстві визначається двома чинниками – продуктивністю суспільної праці, яка визначає обсяг суспільного продукту, що підлягає розподілу між суспільними класами, і соціальною силою робітничого класу, від якої залежить частка суспільного продукту, яка надходить в розпорядження робітника” [194, с. 464].

Згідно з підходом М. Туган-Барановського, заробітна плата найманих працівників визначається двома чинниками – продуктивністю праці та соціальною силою найманих працівників. Отже, по-перше, учений виходив з того, що заробітна плата залежить від величини продукту, який створюють наймані робітники. Відомо, що середня продуктивність праці пропорційна її граничному продуктові. Низький рівень заробітної плати в Україні, яка перебувала у складі Російської імперії, учений пояснював низькою продуктивністю праці.

Одночасно, М. Туган-Барановський не вважав, що в товарно-конкурентній економіці кожен фактор отримує обсяг створеного продукту. Учений, по-друге, навпаки довів, що величина заробітку найманих працівників залежить від співвідношення сил підприємців і робітників. Підвищення заробітної платні одразу після більшовицького перевороту М. Туган-Барановський пояснював тим, що робітники захопили суспільний продукт. “Це й було джерелом, з якого стало можливо збільшити заробітну платню, незважаючи на одночасний занепад продуктивності праці” [194, с. 465].

Видатний економіст відкинув марксистське тлумачення рівності, наголошуючи, що рівність сама собою не містить активного творчого начала. “Нерівність є безсумнівне соціальне зло, але усунення зла є лише першим кроком до соціального ідеалу. Соціальним же ідеалом є не соціальна рівність, а соціальна вільність. Суспільство абсолютно вільних людей – ось кінцева мета суспільного прогресу” [191, с. 365].

Більшість економістів ХХ ст. активно використовувала ідеї М. Туган-Барановського, пояснюючи розподіл доходів між підприємцями і найманими працівниками [57, с. 447]. Наприклад, Дж. Гікс наголошував, що визначаючи рівень заробітної плати потрібно зважати на роль трудових спілок. Учений розвинув теорію “промислового конфлікту”, згідно з якою активна діяльність трудових спілок підвищує заробітну плату. На його думку, страйки найманих працівників допомагають регулювати рівень заробітної плати. Цей рівень визначається точкою перетину “кривої поступок” підприємців та “кривої спротиву” трудових спілок. У праці “Теорії заробітної плати” Дж. Гікс доходить висновку, що зі зростанням значення трудових спілок, посиленням контактів між лідерами трудових спілок і підприємцями, ці лідери дедалі більше перетворюються з агітаторів на ділових посередників [272, с.147].

Отже, Дж. Гікс вважає, що наймані працівники не обов’язково привласнюють вартість граничного продукту праці. Величина платні залежить від співвідношення сил, з одного боку, найманих працівників, а з іншого, підприємців. Інакше кажучи, рівень заробітної плати встановлюється в ході боротьби економічних суб’єктів.

У сучасній українській економічній літературі теорії розподілу приділяли мало уваги, хоча за останнє десятиріччя у вітчизняній економіці відбулися тектонічні зрушення в розподілі національного продукту між економічними суб’єктами. Економісти здебільшого зосереджуються на аналізі конкретних питань, наприклад, динаміки часток різних форм доходів у національному продукті. Однією з небагатьох праць, у якій порушено теоретичні проблеми розподілу створеного в національній економіці продукту, є монографія І. Малого “Теорія розподілу суспільного продукту” [87].

У монографії І. Малий зазначає, що в “теоретико-методологічному плані найбільш обґрунтованим є трактування заробітної плати в макроекономічному та мікроекономічному аспектах. Такий підхід дає

зможу врахувати двоїстість заробітної плати й теоретично пояснити усю її сутність. Ми вважаємо, що на макроекономічному рівні фонд заробітної плати відображає вартість сукупної робочої сили, яка витрачається на її відтворення. Цей фонд формується під впливом кількості затраченої живої та уречевленої праці, а також пропорцій розподілу національного доходу на фонд споживання і нагромадження, що залежить від інституційних чинників, економічної політики уряду, тиску профспілок і т. д.” [87, с. 97].

Розвиваючи свій підхід до тлумачення заробітної плати, І. Малий пише, що “залежно від цього й визначається ціна одиниці праці, яка може (цілком об’єктивно) бути зміненою діями правлячої частини суспільства. Остання, у свою чергу, залежить від економічної ситуації в суспільстві, від сформованих уже норм розподілу, від рівня культури й усвідомлення необхідності такого розподілу” [87, с. 98]. Отже, дослідник вважає, що в межах національної економіки формується вартість сукупної робочої сили та її окремої одиниці.

Згідно з поглядом І. Малого, у межах ділового підприємства, де відбувається процес узгодження запропонованих роботодавцем умов оплати праці з власником робочої сили, узгоджується не ціна робочої сили, а ціна праці. Проте індивідуальні договори укладаються у відповідному макросередовищі, яке диктує межі оплати за одиницю праці, зокрема встановлені урядом тарифи, податок з прибутку, відрахування в пенсійні фонди тощо. Індивідуальний розмір заробітної плати безпосередньо залежить від кількості та якості праці окремого індивідуума.

Загалом І. Малий доходить висновку, що заробітна плата на мікрорівні відображає відносини між найманими працівниками та роботодавцями з приводу розподілу новоствореної вартості (доходу підприємства). На макрорівні – заробітна плата виражає відносини між сукупною найманою робочою силою і національним капіталом стосовно

розподілу національного доходу на заробітну плату і прибуток, процент та ренту, тобто стосовно умов відтворення робочої сили [87, с. 101].

Концепція розподілу І. Малого поглиблює наше розуміння суті заробітної плати та особливостей її формування в другій половині ХХ ст. Проте ця складна категорія економічної науки потребує подальшого вивчення й аналізу. Загальнонаціональний рівень заробітної плати відображає передовсім граничну продуктивність фактора. Для виробничої функції Коба-Дугласа, як відомо, гранична продуктивність фактора пропорційна його середній продуктивності. Тому в країнах з високою середньою продуктивністю праці високим є і загальнонаціональний рівень заробітної плати. І навпаки, у країнах, де продуктивність праці низька, реальні заробітки також низькі. Зниження продуктивності праці в національній економіці становить основну причину падіння реальних доходів населення [155, с. 85].

На підставі величини граничного продукту складається національна вартість робочої сили, яка віддзеркалює суму життєвих благ, потрібних для нормального відтворення робочої сили. У більшості країн нижню межу вартості робочої сили відбиває мінімальна заробітна плата, яка дає змогу найманому працівникові задовольняти елементарні потреби людини. Мінімальна заробітна плата, зазвичай, становить від 30 до 50% середньої зарплати у промисловості. Мінімальна зарплата не впливає на доходи більшості найманих працівників, бо вони заробляють більше за встановлений державою мінімум. Проте для некваліфікованих працівників розмір мінімальної зарплати має велике значення. Річ у тім, що мінімальна зарплата перевищує рівноважний рівень їхньої платні.

Серед економістів та політиків точиться неперервна дискусія з приводу мінімальної зарплати та її рівня. Противники запровадження мінімальної зарплати та періодичного підвищення її рівня твердять, що це не найкращий спосіб допомоги бідним. По-перше, вони зазначають, що запровадження мінімальної заробітної плати сприяє зростанню безробіття. Річ у тім, що за рівня зарплати, вищого за рівноважний,

пропозиція робочої сили перевищує попит на неї. По-друге, у розвинутих країнах багато тих, хто отримує мінімальну зарплату, – це підлітки з родин, що належать до середнього класу. Ці підлітки заробляють гроші на кишенькові видатки.

Багато економістів і державних мужів вважають, що податкові кредити є ліпшим способом допомоги бідним. Знижки з прибуткового податку на заробітну плату – це дозвіл родинам бідняків, які працюють, зменшити на певну суму податки, які вони повинні сплачувати. Для сім'ї із дуже низьким доходом кредит перевищує податки, і вона отримує виплати від держави. На відміну від мінімальної заробітної плати, надання податкових знижок не підвищує витрат фірм на оплату праці і, отже, не зменшує попит на працю. Однак вада цього заходу полягає в тому, що він зменшує податкові надходження держави [89, с. 170].

Прихильники запровадження та періодичного підвищення мінімальної заробітної плати розглядають її як знаряддя підвищення доходів найбідніших верств населення. Безперечно, мінімальна заробітна плата забезпечує лише задоволення елементарних потреб людини. Наприклад, у США доходи двох дорослих, що працюють повний робочий день за мінімальну зарплату, ледве перевищують рівень офіційної бідності для сім'ї з чотирьох осіб [89, с. 169]. Хоча прихильники мінімальної заробітної плати не заперечують, що ця політика може спричинити безробіття серед окремих груп працівників, все ж ця плата, на їхню думку, не є надмірною за виривання з бідності значних верств населення.

Від початку 90-х років і в Україні точаться гострі політичні дискусії з приводу мінімальної заробітної плати. За роки незалежності рівень мінімальної заробітної плати неодноразово переглядали. Якщо на початок 1990 р. вона становила 70 крб на місяць (цей рівень було визначено ще на початку 70-х років), то у грудні 1992 р. у зв'язку з посиленням інфляційних процесів було запроваджено новий її рівень. Від середини 1996 р. до початку 2003 р. мінімальна зарплата зросла з 15 грн

на місяць до 118 грн. Наприкінці 2002 р. було ухвалено закон, згідно з яким мінімальна заробітна плата встановлюється на рівні 185 грн на місяць, а з 1 грудня 2003 р. мінімальна зарплата становить 205 грн. З вересня 2004 р. уряд планує підвищити мінімальну зарплату до рівня 237 грн. Водночас нині гостро стоїть проблема запровадження погодинної мінімальної ставки заробітної плати.

У кожній країні формується свій рівень вартості робочої сили, що пов'язано і з відмінностями у величині граничного продукту в різних країнах, і з природно-кліматичними та іншими умовами. Особливий вплив на вартість робочої сили має рівень цін, який склався у країні. У країнах з вищим рівнем цін вартість робочої сили в грошовому вираженні буде вищою порівняно з іншими країнами за однакових інших умов. У середині 1980-х років рівень цін у більшості країн з розвинутою ринковою економікою був помітно нижчим, ніж у США. Якщо рівень цін у США прийняти за одиницю, то в Австрії він становив 0,78, Франції – 0,74, Німеччині – 0,8, Італії – 0,68, Великій Британії – 0,73, Швейцарії – 1,07, Канаді – 0,93 та в Японії – 0,97 [19, с. 222]. Зрозуміло, що за таких рівнів цін вартість робочої сили мала б бути найвищою у Швейцарії, США та Японії. Дані про рівні заробітної плати в цьому періоді підтверджують цю тезу. У 1980-х роках середня ставка заробітної плати (за годину праці) становила у США 11,2 дол., у Великій Британії – 8,2, у ФРН – 10,96 дол.

Верхньою межею вартості робочої сили в країні є граничний продукт праці. Підприємці намагаються встановити заробітну плату на рівні, що нижчий за рівень граничного продукту. У цьому разі їхні прибутки збільшуються. І навпаки, трудові спілки, які представляють інтереси найманих працівників, намагаються підтягнути зарплату до її верхньої межі. У конкурентній ринковій економіці з демократичними традиціями заробітна плата в довгостроковому періоді тяжіє до вартості граничного продукту праці в грошовому вираженні.

У перехідній економіці за відсутності конкурентного середовища та за високого рівня фактичного безробіття рівень заробітної плати орієнтується на нижню межу вартості робочої сили. Наприклад, у вітчизняній економіці заробітна плата більшості працівників така низька, що ледь забезпечує відтворення робочої сили. За оцінками спеціалістів, реальна заробітна плата нині становить приблизно третину від рівня 1990 р. [87, с. 102]. Значна частина населення не має роботи, а допомога з безробіття настільки мізерна, що не забезпечує поновлення здатності до праці.

Занижений рівень заробітної плати працівників бюджетного сектору вітчизняної економіки передовсім зумовлений неспроможністю державних мужів зменшити масштаби тіньового сектору, що помітно збільшило б надходження до державного бюджету, а отже, ресурси для оплати праці цих працівників. Багато економістів та політиків акцентують на тому, що підвищення рівня заробітної плати у вітчизняній економіці передбачає активнішу макроекономічну політику, яка б змінила співвідношення заробітної плати і поведінки власників капіталу [87, с. 104]. Річ у тім, що монополістичні та олігополістичні тенденції у багатьох галузях вітчизняної економіки не сприяють формуванню механізму розподілу національного продукту відповідно до граничного продукту фактора.

Низький рівень оплати праці, занижені нормативи її оплати також, встановлені державою, спричиняють чимало лих у вітчизняній економіці та українському суспільстві загалом. Низька оплата праці підриває процеси відтворення робочої сили і населення, що виявляється у від'ємному коефіцієнті природного приросту населення, міграції робочої сили за кордон. Одночасно погіршуються умови нагромадження людського капіталу, а підприємці втрачають стимули використання науково-технічних досягнень та наукової організації праці. Інакше кажучи, в економіці формуються стимули до гальмування науково-технічного прогресу, про що, зокрема, свідчить різке зменшення кількості виданих

патентів та свідоцтв. Нарешті, низький рівень заробітної плати спричиняє безперервні страйки різних груп найманих працівників, що посилює макроекономічну нестабільність.

Більшість економістів вважає, що в конкурентній товарній економіці рівень заробітної плати формується на ринку праці в процесі взаємодії попиту на робочу силу та її пропозиції. Цей ринок характеризується значними особливостями порівняно з його іншими видами. По-перше, ринок праці належить до ресурсних ринків, тобто попит на працю є похідним. Продавцями на ринку праці є домогосподарства, а покупцями – два інші економічні суб'єкти: фірми та уряд. Об'єктом продажу, тобто товаром на цьому ринку, є праця, або кажучи строгіше, робоча сила, яка є особливим товаром, бо йдеться про людей, а не про вироби з хутра чи металу. Кожен найманий працівник, який продає робочу силу, хоче мати гарантовану заробітну плату.

По-друге, у сучасній розвинутій ринковій економіці в процесі купівлі-продажу робочої сили втручається передовсім держава, встановлюючи мінімальну зарплату, ставки відрахувань у фонди соціального страхування тощо. Важливу роль у формуванні рівня заробітної плати відіграють трудові спілки, зокрема в скандинавських країнах, Франції, Італії та багатьох інших країнах.

По-третє, для більшості домогосподарств заробітна плата є основним видом доходу. Тому її рівень має бути достатнім для нормального відтворення робочої сили, утримання та виховання дітей, здійснення заощаджень. Зниження рівня реальної заробітної плати спричиняє соціальне напруження в суспільстві, страйки тощо [50, с. 523-524].

Особливості робочої сили як товару впливають на формування попиту і пропозиції на неї, а отже, і на заробітну плату. Конкурентна фірма, яка визначає попит на робочу силу, залучає ресурси і організовує виробництво, щоб отримати прибуток. Величина прибутку залежить від кількості виготовлених і проданих одиниць продукції, тобто від

продуктивності праці. Що вища продуктивність праці, то більшим за інших рівних умов є прибуток, а отже, більшим буде попит на працю. Зі збільшенням попиту на робочу силу в національній економіці середня реальна зарплата підвищуватиметься, якщо кількість працівників не змінюватиметься. Збільшення кількості працівників за незмінного попиту на робочу силу знижуватиме реальний рівень середньої зарплати в економіці. Наприклад, збільшення у другій половині 90-х років чисельності робочої сили в країнах Західної та Південно-Західної Європи унаслідок трудової міграції з пострадянських країн, зокрема з України, суттєво знизили рівень платні в певних секторах економіки країн-реципієнтів. Крива попиту на працю і для окремої фірми, та і крива попиту на робочу силу в межах національної економіки загалом, матимуть від'ємний нахил, що зумовлено дією закону спадної граничної віддачі.

На рівень заробітної плати в національній економіці, з іншого боку, впливає пропозиція робочої сили, яка, як відомо, по-перше, залежить від чисельності населення. Значення коефіцієнта природного приросту населення у 90-х роках в Україні свідчать, що економічні чинники помітно впливають на його динаміку. Різке зниження реальних доходів населення, дорожнеча і недоступність житла для більшості молодих сімей та низка інших причин призвели до того, що вже ціле десятиліття коефіцієнт природного приросту в Україні від'ємний. Для країн з розвинутою ринковою економікою доведено, що в період піднесення коефіцієнт народжуваності й темп чистої імміграції зростають. Проте, безперечно, зміни в народонаселенні великою мірою зумовлені й позаекономічними чинниками.

По-друге, пропозиція робочої сили в національній економіці залежить також від коефіцієнта участі в робочій силі, який відбиває частку дорослого населення, що готова працювати за певного рівня платні. Цей коефіцієнт змінюється під дією багатьох чинників. У розвинутій ринковій економіці збільшення попиту на робочу силу, збіль-

шення заробітків здебільшого сприяють зростанню частки населення, яка хоче працювати. І навпаки, зі зниженням попиту на працю і зменшенням заробітків коефіцієнт участі в робочій силі знижується. У розвинутій товарній економіці цей коефіцієнт у середньому становить 0,65. У вітчизняній економіці упродовж 90-х років, незважаючи на різке падіння реальних заробітків, значення цього показника лише з урахуванням офіційно зареєстрованих безробітних перебувало на безпрецедентно високому рівні, коливаючись у межах 0,75–0,85. Такий високий рівень трудової активності є, очевидно, наслідком зниження реальних доходів населення України. Інакше кажучи, домогосподарства намагаються нейтралізувати зменшення своїх реальних доходів унаслідок зниження реальної заробітної плати збільшенням пропозиції праці своїх членів.

По-третє, на пропозицію робочої сили в національній економіці впливає також ставка заробітної плати, що визначає кількість відпрацьованих годин. Річ у тім, що праця означає відмову від дозвілля, працівники обмінюють своє дозвілля на доходи, за які купують товари і послуги. Збільшення ставки заробітної плати змінює відносні ціни товарів і послуг та дозвілля. Товари і послуги стають дешевшими щодо дозвілля, бо тепер за кожную відпрацьовану годину можна купити більше товарів і послуг. Водночас дозвілля стає дорожчим відносно товарів і послуг. Ці зміни у відносних цінах спричиняють ефекти доходу й заміщення.

Ефект заміщення стимулює працівника споживати більше відносно дешевих товарів, послуг і менше – відносно дорожчого дозвілля. Інакше кажучи, ефект заміщення спонукає найманого працівника обмінювати більше дозвілля на товари і послуги. Водночас ефект доходу спонукає до споживання більше не тільки товарів і послуг, а й дозвілля.

Підвищення ставки заробітної плати уможливорює споживання більшої кількості товарів і послуг та більше дозвілля.

Вищі ставки оплати праці стимулюють людей збільшувати кількість відпрацьованих годин, бо за незмінних цін на життєві блага,

зростають їхні реальні доходи, а отже, рівень добробуту, або корисності. Одночасно люди отримують задоволення і від дозвілля. Економічна теорія твердить, що максимальна корисність працівника визначається як сума корисності, отриманої від споживання товарів і послуг та дозвілля. Якщо додаткова година вище оплачуваної праці додаватиме до загальної корисності працівника більшу величину, ніж додаватиме до неї додаткова година дозвілля, то, безперечно, він прагнучиме обмежити останні та більше часу присвятити праці. Навпаки, якщо додаткова година вище оплачуваної праці додаватиме до загальної корисності меншу величину, ніж додаткова година дозвілля, це заохочуватиме його дещо менше працювати і більше відпочивати. Отже, якщо зростання ставки заробітної плати спонукає працівника більше часу присвячувати дозвіллю, крива пропозиції праці може мати низхідну гілку [50, с. 527].

У ХХ сторіччі в усіх розвинених країнах простежувалася тенденція до скорочення робочого часу та робочого року. В окремих країнах, як уже зазначалось, середня тривалість робочого року нині становить 1800 годин. Скорочення тривалості робочого дня і робочого року означає, що зі зростанням заробітної плати вплив ефекту доходу на поведінку працівника сильніший, від ефекту заміщення.

За заниженого рівня заробітної плати панує ефект заміщення. У такій ситуації з підвищенням заробітної плати пропозиція праці збільшується. Ця теза підтверджується трудовою міграцією з багатьох країн. Наприклад, за оцінками фахівців, з України виїжджало на заробітки в інші держави близько 5–7 млн її громадян. Ці мігранти погоджуються працювати за вищих ставок заробітної плати по 12–16 годин на добу навіть без вихідних.

У конкурентній ринковій системі рівноважна ставка заробітної плати і рівноважний рівень зайнятості певного виду робочої сили встановлюються в точці перетину ринкових кривих попиту на цю робочу силу та її пропозиції. За такої моделі ринку праці ставка заробітної плати (середні витрати фірми на працю) дорівнює граничним витратам на

працю. Проте нерідко на ринку праці виявляються монополістичні сили, які дають змогу працедавцям звужувати зайнятість і знижувати ставки заробітної плати до нижчого рівня, ніж рівень граничного продукту праці у грошовому вираженні, що забезпечує максимізацію прибутку.

У розвинутій ринковій економіці монопольна влада на конкретному ринку праці може виявлятися і з боку продавців робочої сили, коли, наприклад, у якійсь галузі утворюється потужна трудова спілка. Така спілка може диктувати покупцям робочої сили власні умови щодо рівня заробітної плати в галузі. Проте завищений в галузі рівень зарплати неминує веде до утворення вимушеного безробіття. Більшість економістів вважає, що в розвинених країнах ставки заробітної плати встановлюються на рівні, близькому до рівноважного. У перехідній економіці України в умовах безпрецедентно великих масштабів безробіття рівень заробітної плати помітно занижений.

На формування ціни праці в ринковій економіці впливає також і держава. Одним із прикладів втручання держави в ринок праці є мінімальна заробітна плата, механізм і методи встановлення якої розробила 1928 р. Міжнародна організація праці (МОП). Основною метою встановлення мінімальної заробітної плати, як зазначається в рекомендації МОП № 135, є надання особам, які працюють за наймом, належного захисту щодо мінімально допустимих рівнів заробітної плати.

На практиці мінімальну заробітну плату встановлюють відповідні владні структури даної країни, і її рівень залежить від досягнутого країною рівня економічного розвитку. Наприклад, у США від часу прийняття 1938 р. закону про справедливі умови найму існує федеральний мінімум заробітної плати. Якщо 1938 р. мінімальна зарплата становила 25 центів за годину, то 1981 р. вона зросла вже до 3,35 дол. за годину. Федеральний мінімум заробітної плати 1996 р. становив 4,75 дол. за годину. У деяких штатах США рівень мінімальної заробітної плати був дещо вищим. Тепер вона поширюється приблизно на 90% усіх, хто працює за наймом [50, с. 531].

Загалом основний потік макроекономіки виходить з того, що в конкурентній економіці рівень заробітної плати в довгостроковому періоді визначає граничний продукт праці. У короткостроковому і довгостроковому періодах під впливом різних чинників, зокрема наявності монополістичної сили в однієї із сторін трудових відносин, рівень заробітної плати може відхилитися від граничного продукту праці.

Вартість робочої сили як категорія аналітичної економії відображає граничний продукт праці в грошовому вираженні. Інакше кажучи, вартість робочої сили є грошовим вираженням граничного продукту праці.

Окрім трудових відносин, які складаються між власниками робочої сили і продавцями, важливим різновидом вартісних відносин в економічних системах, що ґрунтуються на товарній формі виробництва, є економічні стосунки домогосподарств і фірм з державою, які здійснюються головно через податки й державні видатки. Податки виникли дуже давно практично з формуванням такого інституту, як держава для покриття її видатків. У 50–60-х роках ХХ ст. податки і державні видатки почали використовувати в макроекономічному регулюванні для стабілізації національної економіки. За допомогою фіскального інструментарію уряд може впливати на темпи економічного зростання, рівень зайнятості, структуру національної економіки і т. д. Одночасно за допомогою податків перерозподіляють доходи та надають громадянам потрібні їм суспільні товари і послуги. Значення суспільних і громадських благ у розвитку національної економіки безперервно зростає. Як зазначають О. Амоша та В. Вишневський, суспільні товари, по-перше, створюють умови, без дотримання яких ринкове господарство взагалі не може нормально функціонувати (захист прав, свободи та власності громадян, контроль за дотриманням єдиних правил ринкового обміну, формування, підтримання і розвиток інфраструктури тощо). По-друге, видатки на багато суспільних благ (і передовсім вкладання в людський капітал) є продуктивними і забезпечують високу віддачу на вкла-

дені кошти. Морально і фізично здорова людина з її знаннями та вміннями – це головна продуктивна сила суспільства, нормальне відтворення якої (і це очевидно) не може бути залишене на розсуд ринкової стихії, а потребує цілеспрямованого суспільного регулювання [3, с. 11].

Упродовж сторіч склалися і зникали податкові системи, але одвічний принцип оподаткування, якого здебільшого дотримуються державні мужі, такий: “Не можна різати курки, що несе золоті яйця”. Інакше кажучи, уряд, запроваджуючи надмірні податки, підриває фінансове становище платників податку, що загрожує зменшенням податкових надходжень у майбутньому. У сучасній економічній теорії цю ідею відображає крива Лафера.

На перший погляд, може видатися, що більші податкові ставки, то більші надходження до державного бюджету. Проте частина економістів заперечує такий зв’язок, наголошуючи на важливості низьких ставок оподаткування для досягнення високих економічних результатів, серед них значних надходжень податків. Ці економісти вважають, що в довгостроковому періоді залежність доходів держави від податків описує так звана крива Лафера (рис. 4.1).

Криву Лафера пояснюють так. За нульових податкових ставок жодних податкових надходжень не буде. Якщо ж податки сягнуть 100%, тобто держава привласнюватиме всі результати праці громадян, ніхто не матиме бажання працювати в офіційній економіці, і вся національна економіка стане тіньовою. Тому знову ж не буде податкових надходжень.

Що є між цими крайнощами? Якщо податкові ставки зростають від нуля, то податкові надходження збільшуються. Тоді за певного рівня ставок податків (чимало економістів вважає що він становить 40%) люди починають менше працювати в офіційній економіці та спрямовують свою активність у тіньову економіку. Відтак державні податкові надходження фактично зменшуватимуться, навіть якщо податкові ставки збільшуватимуться. Хоча багато економістів скептично оцінюють криву Лафера,

все ж підвищення податків як метод наповнення державного бюджету обмежений.

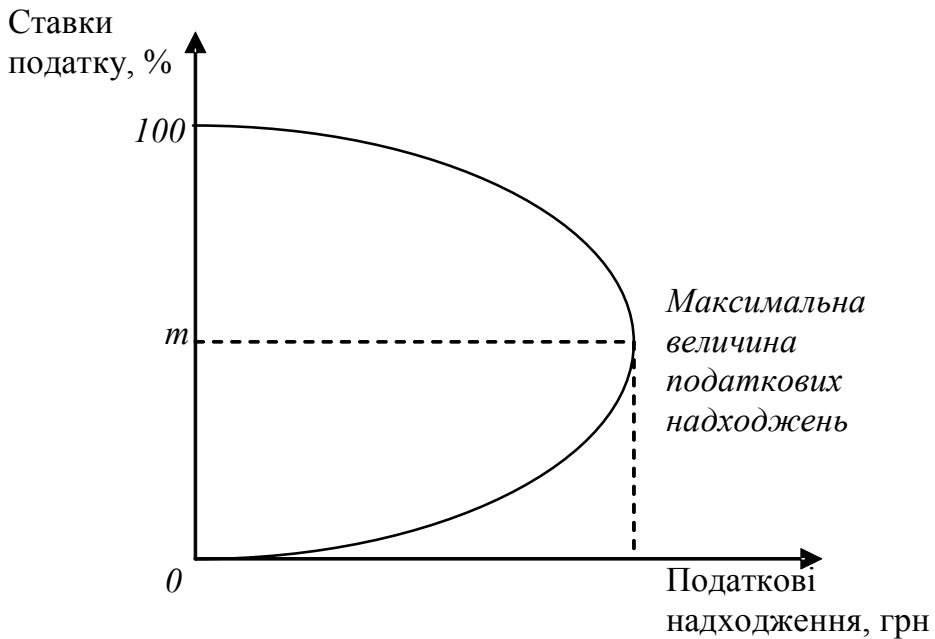


Рис. 4.1. Крива Лафера

Економічні стосунки держави з двома іншими економічними суб'єктами – домогосподарствами і фірмами – виражаються передовсім у рівні податків, або кажучи інакше, у податковому тягарі. Рівень оподаткування в національній економіці здебільшого вимірюється так званим податковим коефіцієнтом – відношенням суми сплачених податків, враховуючи обов'язкові відрахування на соціальне страхування, до номінального ВВП. До того ж, рівень оподаткування, або податковий тягар, часто вимірюють середньою податковою ставкою – відношенням суми цих податків до величини доходів фірм і домогосподарств.

У XX ст. рівень оподаткування підвищився у всіх країнах світу, тобто зросла роль податків у перерозподілі національного продукту.

Якщо наприкінці XIX ст. податкові надходження урядів становили в середньому 8–9%, то до середини XX ст. вони зросли до 25–30% ВВП.

У другій половині XX ст. рівень оподаткування підвищувався, досягнувши 2000 р. позначки 38,3% ВВП (середня для усіх країн світу). В окремих країнах рівень оподаткування помітно перевищував його середній рівень. У 2000 р. податкові надходження уряду Австрії становили 43,3% ВВП, Бельгії – 40,0%, Франції – 45,5%, Швеції – 53,3% ВВП [3, с. 13].

Підвищення рівня оподаткування у XX ст. віддзеркалює зростання ролі суспільних і громадських благ у формуванні людського капіталу та підтриманні усталеного економічного зростання. Це підвищення зумовлене також тим, що в цивілізованих країнах держава проводить політику соціального захисту, завданнями якої є зменшення економічної нерівності та створення сприятливих для усіх членів суспільства умов матеріального життя.

Упродовж двох минулих десятиріч податкові надходження європейських країн установилися на рівні 35–45%, а в Австралії, США та Японії – близько 30% ВВП. Немало фахівців, особливо прихильники монетаризму, вважають, що рівень оподаткування і відповідно масштаби державного сектору в європейських країнах надмірні. Наприклад, В. Тенці та Шунехт зазначають, що збільшення державних видатків, особливо трансферів, без будь-якої шкоди для національної економіки могло бути не таким швидким [3, с. 14]. Проте існує і протилежний погляд на продуктивні масштаби державного сектору і його роль в економічному зростанні розвинених країн у другій половині XX ст. Багато економістів уважає, що розширення наприкінці XX ст. державного сектору було потрібним і конструктивним, що забезпечило розвиток виробничої і соціальної інфраструктури, сприяло нагромадженню людського капіталу тощо. Дж. Б'юкенен і Р. Масгрейв зазначають, щоб суспільство процвітало, то надійний та розвинутий суспільний сектор має поєднуватись з ринком [234, с. 65].

В Україні у 90-х роках рівень оподаткування коливався в інтервалі 40–45%, що відповідає показникам інших європейських країн. Якщо ж врахувати ту обставину, що, за оцінками Світового банку в тіньовій економіці України виробляється до 50% усієї продукції, то фактичний податковий коефіцієнт становить лише 20–25%. Такий низький коефіцієнт оподаткування, як визначають О. Амоша і В. Вишневський, означає, з одного боку, приховане недофінансування суспільних товарів і зниження відносного значення суспільного сектору національної економіки (в європейських країнах навіть з урахуванням фактора тіньової економіки *tax ratio* не менший від 30%). З іншого боку, очевидно те, що маємо дуже нерівномірний розподіл податкових зобов'язань між підприємствами і громадянами, які беруть участь у виробництві ВВП. Ті з них, які використовуючи недосконалість господарського законодавства, приховують свої доходи, мають можливість споживати суспільні блага поряд з іншими, але при цьому майже нічого не дають взамін [3, с. 14–15].

Вітчизняна податкова система за складом податків і ставками оподаткування близька до податкових систем інших європейських країн. За прогресивної схеми оподаткування ставки індивідуального прибуткового податку коливаються у Великій Британії в інтервалі 20–40%, Австрії – 10–50%, Німеччині – 25,9–53%, Франції – 12–54%. В Україні ставки індивідуального прибуткового податку становили 10–40%. Від 1 січня 2004 року в Україні запроваджено пропорційну ставку податку на доходи фізичних осіб, яка дорівнює 13%.

Ставка податку з прибутку підприємств в Україні, як відомо, становила 30%, що близько до середнього європейського рівня – 33,7%. Від 1 січня 2004 ставку цього податку знижено до 25%. Ставка ще одного основного податку – податку на додану вартість перебуває на тому ж рівні, що в Австрії, Ірландії, Італії, Нідерландах, Франції та багатьох інших європейських країнах. Правда, у більшості цих країн ставки цього податку диференціюються за товарними групами. Щодо сукупної ставки

відрахувань на соціальне страхування (внески працедавців і працівників за наймом), то в Україні вона становить близько 40%, а в Австрії – 41,8%, Іспанії – 38,7%, Франції – 56,3%, Німеччині – 38,2% і т. д.

За середніми податковими ставками рівень оподаткування в Україні останніми роками не був надмірно високим порівняно з країнами з розвинутою ринковою економікою. Проте це аж ніяк не означає, що такий рівень оподаткування оптимальний. Занижена вартість робочої сили більшості працівників державного сектору в Україні (їхня середня заробітна плата становить лише 100–150 дол. на місяць, тоді як у наших західних сусідів з пострадянською економікою – 400–600 дол., а в країнах з розвинутою ринковою економікою – 2–3 тис. дол.). Зрозуміло, що вирахування у вигляді обов'язкових платежів державі 13% від 100–150 дол. особистого доходу в Україні і 30–40% від кількох сот або двох-трьох тисяч доларів доходу залишають в розпорядженні домогосподарств різну величину використовуваного доходу. Це, по-перше, помітно збільшить величину використовуваних доходів домогосподарств, що дасть змогу повніше задовольняти їхні потреби. Зниження податку на доходи фізичних осіб до єдиної ставки 13% залишить у розпорядженні громадян додатково приблизно 7 млрд грн.

По-друге, збільшить величину споживчих витратків, а отже, сукупного попиту, що формуватиме сприятливе макросередовище для економічного зростання. Однак пропорційне оподаткування має очевидну слабину – воно відтворює і поглиблює нерівність в процесі перерозподілу доходів.

Економічні стосунки держави та інших суб'єктів виражені також у державних видатках. Державний бюджет кожної країни містить чимало статей, які можна згрупувати у шість основних напрямів витратків: 1) національна оборона; 2) утримання державного апарату; 3) фінансування бюджетного сектору економіки; 4) соціальні витатки; 5) фінансування розвитку національної економіки; 6) проценти за державний борг. Обсяг кожного з напрямів витратків установлюється в законодавчому порядку і відбиває політику уряду.

У командно-адміністративній системі СРСР у 50–60-ті роки проводилась політика обмеження зростання доходів населення. У 1970-х роках зростання доходів дещо прискорилось. Їх приріст становив у середньому 2–3 млрд руб. на рік. Це зростання супроводжувалось наростанням дефіциту споживчих благ. У першій половині 80-х років приріст доходів перебував на рівні попереднього десятиліття, зрісши до 9,8 млрд руб. у 1989 р. і до 14,6 млрд руб. у 1990 р. Водночас помітно прискорилось зростання цін. Правда, значна частина інфляції розвивалась у прихованій формі, бо ціни на товари і послуги були фіксованими [45, с. 88-89].

У другій половині 80-х років різко збільшилась величина особистих заощаджень. Це були переважно вимушені заощадження, бо доходи не були забезпечені товарною масою. Інакше кажучи, населення було змушене заощаджувати, бо не могло купити потрібних товарів і послуг. У 1985–1990 роках темпи зростання номінальних доходів більше, ніж у 1,5 раза перевищували темпи зростання національного продукту.

Основними джерелами доходів населення у командно-адміністративній системі були: 1) оплата праці; 2) трансферні платежі (пенсії, допомоги, стипендії); 3) надходження від продажу продуктів сільського господарства; 4) надходження від фінансової системи (проценти за вклади, страхові відшкодування, кредити банків на індивідуальне житлове будівництво тощо) та 5) інші надходження. Частка оплати праці у грошових доходах населення 1970 р. становила 80,9%, трансферних платежів – 12,3%, надходження від продажу продуктів сільського господарства – 4,2%. Упродовж двох наступних десятиріч питома вага оплати праці в доходах поступово зменшувалась. У 1980 р. вона становила 75,7% усіх грошових доходів населення, а 1990 р. – 70,8%. Одночасно зростала частка трансферних платежів – з 14,5% у 1980 р. до майже 16% у 1990 р. Ці зміни в структурі доходів передовсім відображали збільшення кількості пенсіонерів у країні та підвищення пенсій у 80-х роках [45, с. 90].

Надходження від продажу продуктів сільського господарства забезпечували порівняно невелику частку доходів населення – 3,7% у 1980 р. та 5,0% у 1990 [45, с. 90-91]. Незначна вага цього джерела в доходах населення було результатом обмеження недержавних форм виробництва в командно-адміністративній системі. Правда, доходи від підсобного господарства забезпечували майже третину доходів сімей колгоспників.

У 1980-х роках помітно зросла вага такого джерела доходів населення, як надходження від фінансової системи. Ці надходження 1990 р. становили 5,4 млрд руб. або 5% усіх грошових доходів населення. Це означає, що в останні роки існування командної системи окремі групи населення мали змогу переміщувати частину своїх майбутніх доходів для розширення поточного споживання.

Ринкова трансформація вітчизняної економіки спричинила докорінні зміни у функціональному і родинному розподілі доходів, що вплинуло на рівень життя усіх верств українського суспільства. У результаті цієї трансформації відбулися тектонічні зрушення в розподілі доходів між економічними суб'єктами в Україні.

Формування приватної власності та структурні зміни в економіці спричинили виникнення нових видів доходів, як наприклад, доходи від підприємницької діяльності, доходи від власності (фінансових і матеріальних активів), доходи від самозайнятості, різні види соціальної допомоги (з безробіття, малозабезпеченим сім'ям тощо).

Про функціональний розподіл доходів в Україні можна судити на підставі “Балансу грошових доходів і витрат населення”, а також вибіркового обстежень сімейних бюджетів. Ці два джерела нерідко подають різні рівні доходів і видатків населення, але динаміка цих показників в обох джерелах однакова.

В умовах переходу економіки України до ринку в структурі грошових доходів населення помітно знизилась частка заробітної плати. Згідно з даними Статистичного щорічника України, частка зарплати

знизилась до 59,0% у 1995 р. і 48,2% у 1998 р. У грудні 2000 р. частка заробітної плати становила 49,0%, а на кінець 2001 р. зросла до 51,6% [187, с. 401]. Дані обстеження сімейних бюджетів свідчать, що зменшення частки зарплати в доходах домогосподарств були ще більшими. За даними цих обстежень, 1990 р. частка доходів від оплати праці становила 67,5%. Відтак вона зменшилась до 40,3% у 1996 р. і збільшилась до 45,9% у 1998 р. Як свідчать дані вибіркового обстеження умов життя домогосподарств, частка заробітної плати у структурі загальних доходів 2002 р. становила 44,6% [28, с. 258].

За роки ринкової трансформаційної політики змінилась частка заробітної плати в доходах міських і сільських домогосподарств. У 70–80-ті роки в командно-адміністративній системі частка заробітної плати в доходах міських і сільських домогосподарств була майже однаковою. До того ж, розрив середньомісячної оплати праці колгоспників скоротився з 1,56 до 1,13 раза. Сукупні доходи міських домогосподарств 2002 р. майже наполовину склалися з доходів від оплати праці, тоді як у сільських домогосподарствах частка доходів від оплати праці була меншою від 20%. Різке зменшення доходів членів сільських домогосподарств від праці за наймом оживило дрібнотоварний сектор на селі. Частка доходів від продажу сільськогосподарської продукції у грошових доходах сільських домогосподарств 2001 р. становила понад четвертину (25,9%).

У структурі грошових доходів населення помітно збільшилася частка трансферних платежів (з 12,5% у 1992 р. до 24,5% у 1996 р. і 20,9% у 2001 р.). За останні кілька років майже не змінюється частка доходів населення від підприємницької діяльності та самозайнятості (4,2% у 1999 р. та 4,0% у 2001 р.). Доходи від власності (дивіденди, проценти, орендна плата тощо) у вітчизняній економіці поки що незначні й становлять лише 0,2%. У 2001 р. збільшилась частка доходів від продажу нерухомості (2,4%).

В умовах ринкової трансформації вітчизняної економіки посилюється міжгалузєва диференціація заробітної плати. У командній системі СРСР коефіцієнт міжгалузєвої диференціації заробітної плати коливався в 70–80-х роках у межах 2,0–2,5. Наприклад, 1990 р. в Україні найвищою була заробітна плата працівників банківництва і державного страхування – 366 крб, а найнижчою у працівників культури – 143 крб. Інакше кажучи, коефіцієнт міжгалузєвої диференціації заробітної плати становив 2,5. У 1990-х роках цей коефіцієнт у вітчизняній економіці безперервно зростає, перевищивши позначку 6. Середня заробітна плата в газовидобувній промисловості (найвища) перевищувала заробітну плату в сільському господарстві (найнижча) у 7 разів [169].

Більшість економістів вважає, що надмірна диференціація в оплаті праці небезпечна для національної економіки, бо можуть порушитися пропорції в розподілі трудових ресурсів між галузями національної економіки, може наростати соціальна напруженість у суспільстві.

Особливо вагомі зміни в перехідній економіці України відбулися в родинному розподілі доходів, тобто між окремими домогосподарствами. Це поняття характеризує розподіл національного доходу між різними домогосподарствами без посилення на джерела доходу та суспільну верству, до якої належить домогосподарство. В Україні сектор домогосподарств складається приблизно з 13 млн одиниць.

У процесі ринкової трансформації економіки неминує зростає диференціація доходів, що передовсім пов'язано із встановленням жорсткішого зв'язку між результативністю праці та доходами. Такий зв'язок стимулює переміщення працівників до оволодіння новими перспективними професіями, до продуктивніших вище оплачуваних робочих місць, зміцнює трудову дисципліну, посилює змагальність між працівниками. Інакше кажучи, відчутна диференціація доходів індукує стимули до праці, її мотивацію, що було послаблено в минулому.

Зростання рівня диференціації доходів домогосподарств у перехідній економіці України зумовлено також збільшенням кількості

безробітних і зайнятих неповний робочий день, появою нових видів доходів, необґрунтованими розривами в оплаті праці в різних секторах економіки, що нерідко зумовлено монополістичними тенденціями та ін. [5, с. 413-417].

Для оцінки рівня диференціації доходів економісти здебільшого обчислюють коефіцієнт Джині та децильні коефіцієнти. Значення коефіцієнта Джині обчислив Н. Холод для сукупних і грошових доходів за 1990–1998 рр., і для сукупних і грошових видатків за 1999–2000 рр. Як свідчать його обрахунки, в Україні до 1996 р. зростала нерівність у розподілі доходів між домогосподарствами. У наступні роки ця нерівність дещо зменшилася і стабілізувалася [46, с. 434-435].

Більшість економістів вважає, що дані про доходи і видатки домогосподарств не відбивають реального стану речей у вітчизняній економіці. Річ у тім, що, за обрахунками багатьох економістів, коефіцієнт Джині коливався в дуже широкому інтервалі (30–37 у 1990-х роках), що свідчить про низьку якість статистичної інформації. Проте навіть за цього рівня декларування доходів простежується значна диференціація у їх розподілі, а отже, видатках населення (табл. 4.1).

Як випливає з даних табл. 4.1, українське суспільство характеризується високим ступенем нерівності в розподілі доходів. Відповідно до класифікації, запропонованої для країн ОЕСР, коефіцієнт Джині в інтервалі 33–35 характеризує високий ступінь нерівності; 29–31 – середній; 24–26 – низький і 20–24 – дуже низький ступінь нерівності розподілу доходів.

Про високий ступінь нерівності в розподілі доходів в Україні свідчить і децильний коефіцієнт, який зріс з 8,1 у кінці 1993 р. до 13,3 в кінці 1998 р. У 2002 р. грошові видатки 10% найбагатшого населення перевищували грошові видатки 10% населення з найнижчими доходами у 9,2 раза. В останні два роки децильний коефіцієнт дещо знизився, але він ще значно вищий, ніж у країнах Західної Європи. У цих країнах розподіл доходів значно рівномірніший, і значення децильного коефіцієнта там становить близько 6.

**Розподіл грошових видатків
за децильними (10%-ми) групами населення**

Грошові видатки, %	1999	2000	2001	2002
Перша (з найменшими видатками)	2,4	2,6	2,6	2,8
Друга	4,2	4,3	4,2	4,4
Третя	5,4	5,5	5,5	5,6
Четверта	6,5	6,6	6,5	6,7
П'ята	7,6	7,8	7,6	7,8
Шоста	8,9	9,0	8,9	8,9
Сьома	10,5	10,4	10,5	10,3
Восьма	12,6	12,5	12,5	12,3
Десята	15,8	15,5	15,5	15,4
Десята (з найбільшими видатками)	26,1	25,7	26,2	25,8
Коефіцієнт концентрації (коефіцієнт Джині)	34	33	34	33
Децильний коефіцієнт диференціації грошових видатків населення	5,2	4,9	5,0	4,6
Співвідношення грошових видатків 10% найбільш і 10% найменш забезпеченого населення (коефіцієнт фондів), разів	10,9	9,9	9,8	9,2

Джерело: Витрати і доходи домогосподарств України у 2000 р. (За даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств України). – К.: Держкомстат, 2001. – С. 286; Витрати і доходи домогосподарств України у 2002 р. (За даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств України). – К.: Держкомстат, 2003. – С. 362.

За даними вибіркового обстеження домогосподарств України за другий квартал 2001 р., грошові доходи на одне домогосподарство становили 481,5 грн на місяць [187, с. 433]. Середньомісячний грошовий подушний дохід становив 176 грн, або приблизно 33 дол. (середній розмір домогосподарств в Україні 2,73). Величина подушного доходу в Україні, безперечно, дуже мізерна. До того ж, треба врахувати, що використовувані доходи населення є ще меншими, бо певний відсоток особистих доходів привласнює держава у вигляді податків. Більшість фахівців вважає, що величина використовуваних доходів в Україні нині

недостатня для підтримання усталеного економічного зростання. Досвід пострадянських країн Центральної Європи, зокрема Польщі, Словаччини, Угорщини, Хорватії, Чехії та інших свідчить про те, що реальні зрушення в економіці цих країн розпочалися лише тоді, коли середня заробітна плата підвищилася до рівня 300 дол. США і більше на місяць.

Отримані доходи домогосподарства, як відомо, використовують за трьома основними напрямками: 1) на сплату податків та інших обов'язкових платежів; 2) на купівлю товарів і послуг для задоволення поточних потреб; 3) на заощадження для задоволення майбутніх потреб, тобто переміщення поточних доходів для майбутнього споживання.

Є два основні джерела інформації про доходи і видатки населення в Україні – баланс доходів і видатків населення та вибіркоче обстеження домогосподарств, між якими, як уже зазначалось, нерідко є істотні розбіжності в даних. За даними балансу, структура видатків населення України у 1996–2001 рр. була такою (табл. 4.2):

Таблиця 4.2

**Структура видатків населення України
у 1996–2001 роках (% до підсумку)**

Показники	1996	1999	2001
Обов'язкові платежі та довгострокові внески	9,7	10,9	12,8
Купівля товарів та оплата послуг	68,1	67,6	71,7
Інші видатки	0,6	2,5	1,2
Приріст заощаджень (по вкладах, у цінних паперах)	6,0	7,4	5,0
Придбання іноземної валюти	12,3	7,8	3,3
Приріст грошей на руках у населення	3,3	3,8	6,0
Разом	100,0	100,0	100,0

Джерело: Бюлетень Національного банку України. – 2001. – №3. – С. 52-53.

Як видно з даних таблиці 4.2, за останні п'ять років відбулися помітні зміни в структурі видатків населення. По-перше, зменшилися фінансові можливості для задоволення споживчих потреб домогосподарств. Річ у тім, що за 1996–2001 рр. збільшилася частка податків у структурі видатків населення із 9,7 до 12,8%, а приріст грошей на руках

у населення з 3,2 до 6%. По-друге, звужилися межі переміщення доходів із поточного періоду в майбутній період. За 1996–2001 рр. частка заощаджень зменшилася з 6 до 5%, а придбання іноземної валюти з 12,3 до 3,3%. По-третє, збільшилися видатки на купівлю товарів та оплату послуг з 68,1 до 71,7%. Це збільшення не стільки свідчить про підвищення рівня задоволення поточних потреб населення, скільки відбиває украй низький рівень їх задоволення.

Зміни в структурі видатків населення за останні п'ять років, з макроекономічного погляду, означають обмеження джерел інвестиційного процесу у вітчизняній економіці, звуження бази розширення суспільного попиту внаслідок зменшення нагромадження споживачами майна, зниження стимулів до наполегливої напруженої праці.

Вибіркове обстеження домогосподарств дає дещо інші дані про структуру їхніх видатків (табл. 4.3). По-перше, згідно з вибіркоvim обстеженням частка податків у структурі видатків домогосподарств небувало низька – лише 0,2% 1999 р. та 0,1% 2001 р. Така низька частка податків у структурі видатків зумовлена тим, що в Україні застосовують комбінований спосіб сплати прибуткового податку, коли він головно вилучається в момент виплати заробітної плати (доходу), і лише невеликий відсоток громадян сплачує додатковий прибутковий податок після заповнення податкової декларації. Згідно з обстеженнями, тільки 2,9% домогосподарств у другому кварталі 2001 р. показали видатки на сплату податків. До того ж, значна частина доходів домогосподарств формується в тіньовому секторі економіки, з яких податки не сплачують. Доходів, отриманих в тіньовому секторі, не враховують у балансі доходів і видатків населення, але враховують при вибіркоvim обстеженні домогосподарств.

По-друге, за вибіркоvими обстеженнями, домогосподарства заощаджують дуже невеликий відсоток своїх доходів – 0,7% 1999 р. і 1,3% 2001 р. Цей відсоток враховує і купівлю іноземної валюти і,

можливо, приріст грошей на руках у населення, який не виділяють в окремий напрям видатків. Такий низький відсоток заощаджень особистих доходів зумовлений очевидно тим, що, на відміну від балансу доходів, в обстеженнях враховують частково тіньові доходи, які збільшують суму особистих доходів, з якою зіставляють заощадження. Частину заощаджень враховано в такому напрямі видатків, як купівля нерухомості (табл. 4.3). Річ у тім, що населення заощаджує в різних активах, зокрема фінансові активи (готівка, гроші на рахунках у банках, акції, облігації), нерухоме майно (земля, житлові будинки, інша нерухомість), коштовності тощо. Нарешті частину заощаджень відображено в напрямі видатків – на особисте підсобне господарство. В Україні чимало домогосподарств, особливо сільських, здійснюють виробничу діяльність, і частину заощаджень витрачають на купівлю устаткування, сільськогосподарського реманенту, будівництво виробничих приміщень тощо.

Таблиця 4.3

Видатки населення України (% до підсумку)

Показники	1996	1999	2001
Обов'язкові платежі та довгострокові внески	9,7	10,9	12,8
Купівля товарів та оплата послуг	68,1	67,6	71,7
Інші видатки	0,6	2,5	1,2
Приріст заощаджень (за вкладками, у цінних паперах)	6,0	7,4	5,0
Придбання іноземної валюти	12,3	7,8	3,3
Приріст грошей на руках у населення	3,3	3,8	6,0
Разом	100,0	100,0	100,0

Джерела: Витрати і доходи домогосподарств України за 1999 рік. – К., 2000. – С. 54, 55;

Витрати і доходи домогосподарств України за другий квартал 2001. – К., 2001. – С. 14-15.

Дані вибіркового обстеження дають змогу судити про напрями споживчих видатків вітчизняних домогосподарств. Видатки на споживання 1999 р. становили 94,8% усіх видатків, а 2001 р. – 89,4% (табл. 4.3). З даних таблиці видно, що частка видатків населення на

продукти харчування в Україні небувало висока й перевищує 60% усіх доходів. Як відомо, немає сімей, які б витрачали свій особистий фонд однаково. Статистичні обстеження виявили певні закономірності розподілу доходів сімей між продуктами харчування, одягом та іншими важливими статтями споживання. Незаможні сім'ї витрачають на продукти харчування більшу частину свого особистого доходу. Із зростанням доходу видатки на деякі статті харчування збільшуються. Люди з вищими доходами споживають продукти харчування вищої якості, зокрема дорогі овочі, фрукти, м'ясо тощо. Проте збільшення видатків на харчування в разі зростання доходів відбувається до певної межі. Загалом зі збільшенням доходів частка видатків на харчування зменшується. Ця закономірність споживання стосується не лише домогосподарств, а й нації загалом. Наприклад, у США видатки на продукти харчування становлять близько 20% використуваного доходу, у країнах Західної Європи – в середньому 25%, а в країнах, що розвиваються – близько 60%.

Висока частка особистого доходу, яка витрачається на продукти харчування в Україні (частка використуваного доходу була б ще вищою), свідчить про те, що вітчизняна економіка спроможна нині задовольняти лише на мінімальному рівні поточні потреби населення. Частка видатків населення на непродовольчі товари, а також на послуги в Україні дуже низька – 33,9% 1990 р. і 28,4% 2001 р., що є ознакою дуже низького непродовольчого споживання населення. У розвинутих економіках видатки на послуги і товари тривалого користування абсолютно переважають в структурі видатків домогосподарств, становлячи 70–80% використуваного доходу. Невисока частка цих груп видатків населення означає, що більшості домогосподарств недоступні для споживання товари вищої споживчої цінності, а також, що ці домогосподарства не можуть заощаджувати. Помітне збільшення неспоживчих видатків домогосподарств свідчить здебільшого про заощадження у виробничій формі, які підтримують функціонування

особистого підсобного господарства, що забезпечує населення переважно продовольством. Зміни в структурі доходів і видатків населення віддзеркалюють посилення впливу ринкового механізму на їх формування в умовах високого рівня безробіття та несприятливого стану макросередовища.

Загалом у перехідній економіці України простежується висока нерівність в розподілі доходів. Унаслідок відсутності конкурентного середовища, високого фактичного безробіття, яке перевищує четвертину робочої сили, слабкості трудових спілок та деяких інших обставин вартість робочої сили більшості професійних груп працівників у вітчизняній економіці значно менша від граничного продукту їхньої праці. Одночасно власники капіталу привласнюють доходи, які суттєво перевищують граничний продукт капіталу.