

Аналогічно, на наш погляд, необхідно доповнити і діючий План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій [7] субрахунком 978 "Екологічні витрати" щодо всіх видів діяльності.

Екологічна економія, таким чином, вже сформувалась як самостійна наука. При цьому її фундаментальний характер дає методологію для всього комплексу економічних наук. По своїй суті екологічна економія – це новітня економічна теорія епохи переходу світового співтовариства на шлях сталого розвитку. У нашій країні всі економічні законодавчі і нормативні акти повинні бути відредаговані згідно її вимог, зокрема це стосується обліку екологічних витрат.

Література

1. Елизаров А.Ф. Экономические вопросы охраны окружающей среды на предприятиях лесной и деревообрабатывающей промышленности. Лекции. – Л.: ЛТА, 1984. – 60 с.
2. Комплексное лесное хозяйство/ Ю.Ю. Туныця, И.И. Грунянский, В.Ф. Верес и др. – М.: Агропромиздат, 1987. – 215 с.
3. Туныця Ю.Ю. Екологічна конституція Землі. Ідея. Концепція. Проблеми. – Львів: Вид. центр ЛНУ ім. Івана Франка, 2002. – 298 с.
4. Про оподаткування прибутку підприємств: Закон України від 22.05.1997. № 293/97-ВР зі змінами і доповненнями// Урядовий кур'єр. – 2003, № 12. – 2004, № 143.
5. Витрати: Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16/ Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 31.12.1999 р. № 318// Все про бухгалтерський облік. – 2003, № 59.
6. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій/ Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 30.11.1999 р. № 291// Все про бухгалтерський облік. – 2003, № 5.
7. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій/ Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 30.11.1999 р. № 291// Все про бухгалтерський облік. – 2003, № 5.

УДК 330.112:339

Проф. М.М. Павлишенко, д-р екон. наук;
аспір. Р.М. Горинь – Львівська КА

ПРИБУТОК: ЙОГО СУТЬ І МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ В УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

З'ясовується суть прибутку, його джерело та об'єктивні основи формування в умовах ринкової економіки.

Prof. M.M. Pavlyshenko; doctorate R.M. Goryn' – Commercial Academy of Lviv

Income: His Essence and Forming Mechanism in the Conditions of Market Economy

The matter of income, its source and objective bases of formation under the conditions of market economy are grounded.

Актуальність теми

Основною метою підприємницької діяльності в умовах ринкової економіки є прибуток. Тому з'ясування суті прибутку, його джерела і механізму зростання має важливе значення для розвитку економіки країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій та невирішені питання

В економічній літературі серед економістів немає єдиної думки щодо суті прибутку та джерела його утворення. Одні вважають, що прибуток – це плата за вкладений у виробництво капітал [1, с.141-143], другі – що це плата за ризик вкладеного капіталу [2, с.176], треті – що це вартість, яка створена підприємницькою діяльністю [3, с.458], четверті – що це додаткова вартість, створена затратами праці найманих робітників і вказує на рівень їх експлуатації [4, с.49-50]. Але цей різнобій думок сходиться в одному, що прибуток становить собою різницю між ціною і витратами виробництва продукції.

При такому підході до суті прибутку виникає спокуса збільшувати його величину не стільки за рахунок підвищення продуктивності праці і зниження собівартості продукції, скільки за рахунок підвищення цін, як найбільш легкого і доступного методу. З цією метою штучно створюється переважання попиту над пропозицією, що веде до зростання цін та збільшення прибутку за одних і тих самих витратах виробництва. Але таке зростання цін, а, отже, й збільшення прибутку, веде до інфляційних процесів [5, с.61-71].

Невирішеним є питання щодо джерела утворення прибутку. У сучасній економічній літературі заперечується трудова теорія вартості і цін. Ціна розглядається як договір між продавцем і покупцем на виплату певної суми грошей за придбаний товар [6, с.74,88-97]. Гроші також не мають вартісної основи, а сприймаються лише як засіб обігу товарів. Тому й прибуток не має вартісної основи, а сприймається просто як різниця між ціною товару і його витратами виробництва, як дармова добавка, до витрат виробництва, що йде на збагачення підприємців і т.д., що є, на нашу думку, помилковим.

Мета статті: З'ясувати суть прибутку як економічної категорії, його джерело та об'єктивні основи формування в умовах ринкової економіки.

Виклад основного матеріалу

Перших три концепції утворення прибутку не витримують критики, бо сам по собі ні капітал, ні ризики не створюють вартості. Вони є лише засобом привласнення уже створеної вартості. Прибуток, який одержує підприємець, може в сотні-тисячі разів перевищувати фактичні затрати його праці. Тому найбільш правдоподібною є точка зору, що прибуток створюється затратами додаткової праці всього колективу підприємства.

Почнемо з визнання усіх економістів того, що прибуток – це різниця між ціною товару і його витратами виробництва. Це безперечний факт. Але як утворюється додатковий продукт, формою вираження якого є прибуток, і що лежить в основі ціни і витрат виробництва і чи співмірні ці категорії для того, щоб на їх основі робити кількісні виміри, зокрема визначати прибуток – ось головне питання суті прибутку. Якщо виходити з того, що ціна – це не грошовий вираз вартості, а просто лиш договір між покупцем і продавцем на сплату певної суми грошей за придбаний товар, то такої співмірності з витратами виробництва немає. Витрати виробництва – це спожиті в процесі виробництва товару засоби виробництва, плюс затрати на оплату праці, або, що те ж саме, спожитий у виробництві капітал. Тут чітко вираженим є те, що в основі витрат виробництва є праця – жива і уречевлена в засобах виробництва,

адже їх також слід виробляти і виробленими вони є до того, як почалося виробництво товару. Тому очевидно, що ціна як договір (юридична категорія) і витрати виробництва як затрати праці (економічна категорія) не співмірні.

Отже, визначений на їх основі прибуток також є помилковим. виправити цю неточність можна лише за умови, що ціна – це також економічна категорія, яка відображає усі затрати праці на виготовлення товару. Тоді і прибуток буде виступати як додаткова вартість, створена затратами додаткової праці. Додатковою вартістю цей прибуток є тому, що він є вартісною формою вираження додаткового продукту, що є різницею між виробленим і спожитим продуктом. Якщо суспільство буде споживати рівно стільки, скільки виробляє, то ніякого додаткового продукту не буде. Це буде просте відтворення виробництва. Для того, щоб збільшувати розміри виробництва, потрібний додатковий продукт, а отже, потрібно більше виробляти і менше споживати. І вже це вказує на те, що прибуток створюється затратами додаткової праці.

Саме на цій основі виникає і відмінність між вартістю і собівартістю продукції. Вартість продукції формується на основі відносин безпосереднього *виробництва* товару і відображає всі затрати праці на його виготовлення, а собівартість продукції (витрати виробництва) формується на основі відносин *виробничого споживання* і відображають вартість спожитого продукту (капіталу) в процесі виробництва товару. Тому ототожнення витрат виробництва і вартості товару, яке існує в економічній літературі, безпідставне. Тут не враховано те, що основами формування цих категорій є різні виробничі відносини.

Тим більше помилковим є те, коли до витрат виробництва додається прибуток і таким чином визначається ціна товару. Ця помилковість полягає в тому, що таке додавання має суб'єктивний характер, не має економічної основи: хто скільки захотів, стільки і додає до витрат виробництва. Кажуть: ринок його поправить. Але ринок – це не всезнаючий справедливий Бог, який виправить неточність. Суб'єктами ринку є звичайні люди, які прагнуть того ж – максимальних прибутків. Де об'єктивний критерій цього прибутку? Він може бути лише на основі того критерію, що визначає ціну і собівартість продукції – затрат праці.

Таким чином, визначення ціни товару і прибутку шляхом додавання до витрат виробництва прибутку, яке широко використовується на практиці, є помилковим. Повинно бути навпаки: від ціни товару, яка відображає всі затрати праці на його виготовлення, віднімаються витрати виробництва і прибуток тоді становитиме додаткову вартість, яка створюється затратами додаткової праці, тобто буде об'єктивною економічною категорією. І лише за цих умов додавання прибутку до витрат виробництва з метою визначення ціни буде правильним.

Як формується ця додаткова вартість? Формування її відбувається таким чином. Вартість засобів виробництва, спожитих в процесі виробництва товару, повністю переноситься на його вартість, оскільки це кругообіг вартості (капіталу) у внутрішньогосподарському обороті. До неї долучається вартість, яка створена в момент виготовлення товару (новостворена вартість) і разом утворюють вартість товару. Але безпосередній виробник товару спо-

живає не всю створену ним вартість, а лише частину її, яка необхідна йому як засіб існування. Друга частина новоствореної вартості становить додаткову вартість. Вона є додатковою стосовно до споживання, а не виробництва. Тому й існує різниця між вартістю і собівартістю продукції: вартість – це всі затрати праці на виготовлення товару, а собівартість – лише та вартість, яка спожита в процесі його виготовлення. Тому й прибуток – це різниця між вартістю і собівартістю продукції, а, отже, додаткова вартість, яка створена затратами додаткової праці. У цьому контексті правильним буде й визначення вартості товару як суми собівартості і прибутку. Без такого уточнення прибуток буде виглядати як дармова прибавка до витрат виробництва, що потім трактується як плата за вкладений у виробництво капітал, плата за ризик такого вкладення тощо.

Ця додаткова вартість привласнюється підприємством безплатно і використовується на розвиток виробництва. Але в умовах колективної власності на засоби виробництва це не означає відносин експлуатації людини людиною, бо йде не збільшення колективної власності, на розвиток виробництва, що повертається до робітників у формі зростання їх добробуту. Така експлуатація виникає лише в тому випадку, коли власником підприємства є окрема особа. Така приватна власність стає нетрудовою, бо суб'єкт власності своїми затратами праці не створив того багатства, власником якого став. А тому безплатно привласнена ним додаткова вартість йде на збільшення його капіталу і назавжди втрачається для найманих робітників.

Додаткова вартість є категорією, що відображає її створення в процесі виробництва. Перетворення додаткової вартості в прибуток відбувається на основі переходу аналізу цілої категорії з процесу виробництва до процесу відтворення, того, що вона створюється як матеріальна основа розвитку виробництва, для збільшення засобів виробництва і робочої сили (капіталу). Тому він вже зіставляється не з новоствореною вартістю, як в першому випадку, а з усім функціонуючим капіталом, на збільшення якого використовується. Величина його визначається потребами розширеного відтворення, а норма прибутку – як темпи нагромадження капіталу – стосовно до всього функціонуючого капіталу [7, с.27-28]. І хоч це породжує видимість, ніби прибуток є результатом функціонування цього капіталу, насправді він і надалі створюється тільки затратами додаткової праці. Слід пам'ятати, що праця в економічній науці виступає не як енергетичний потенціал, який можуть замінити машини, а як *критерій* здійснення товарних відносин. Тому твердження, що машини також створюють вартість, безпідставне.

Другим важливим чинником, що вносить плутанину в сприйняття суті прибутку, є співвідношення вартості і ціни. Коли ціна сприймалася як грошовий вираз вартості, проблем таких не виникало. Але очевидним є і те, що ціна і вартість – не одне і те ж, а саме, ціни відхиляються від вартості товару. І це відхилення характерним є в умовах ринкової економіки, де ціни визначаються під впливом співвідношення попиту і пропозиції. Саме це й сприяє запереченню трудової теорії вартості та визначенню ціни як договору між продавцем і покупцем на сплату певної суми грошей за придбаний товар.

Насправді ніякої суперечності тут немає. Визначення ціни як грошового виразу вартості є загальним і підкреслює єдність цих категорій. Відмінність між ними полягає лише в тому, що вартість товару визначається в одиницях часу, а ціна – в грошових одиницях. Грошова одиниця – це еталон вимірювання затрат людської праці у власне економічному вираженні, коефіцієнт (масштаб) переведення фізичних одиниць в чисто економічні одиниці. Якщо вартість товару становить 100 год. суспільно необхідного робочого часу (далі с.н.р.ч.), а 1 год. = 1 грн., то ціна цього товару дорівнює 100 грн.

Грошовий вираз вартості (ціна) товару залежить від вартості грошової одиниці. І тут існує обернено пропорційна залежність: чим нижча вартість грошової одиниці, тим вищою є ціна, і навпаки. Якщо 1 грн. = 0,1 год. с.н.р.ч. то ціна товару становить 1000 грн. Якщо 1 грн. = 2 год., то ціна товару дорівнює 50 грн. Але ця залежність стосується не окремого товару, а всієї маси товарів, загально прийнятого масштабу переведення затрат праці з одиниць часу в грошові одиниці. А стосовно до кожного товару при стабільній вартості грошової одиниці ціна товару залежить від його вартості – затрат людської праці на його виготовлення.

Переведення затрат праці з одиниць часу в грошові одиниці відбувається в момент виготовлення товару. Тривалість робочого дня приймається за суспільно необхідний робочий час. Встановлюється норма виробітку і розцінка за виріб. Якщо виконана норма виробітку, то це означає що створена вартість дорівнює вартості робочого дня, вираженої вже в грошовій формі. Якщо ця розцінка за виріб встановлена з метою нарахування заробітної плати, то будемо мати грошовий вираз вартості необхідного предмету, що розподіляється залежно від кількості і якості затраченої праці. Для визначення новоствореної вартості слід внести поправку в цю розцінку на створення додаткової вартості. Таким чином вся маса вироблених товарів має вже грошовий вираз вартості. І в побуті вартість сприймають як ціну товару, не роблячи між ними ніякої різниці.

Але це аж ніяк не означає, що ціна – це лише договір між продавцем і покупцем і не відображає ніяких затрат праці. Адже визначена вона на основі грошової одиниці, що відображає цілком конкретну встановлену суспільством кількість праці. Тому ці затрати праці тут мають лише інший, чисто економічний вираз. А сприйняття ціни як "договору" є чисто умовним, спрощеним на підставі того, що між продавцем і покупцем йде суперечка щодо визначення рівня ціни, яка закінчується договором між ними. На жаль, ця вульгаризація ціни в сучасних умовах береться за теоретичну основу і безпідставно відкидається трудова теорія ціни.

Підміна трудової теорії ціни теорією попиту і пропозиції також зумовлене поверхневим сприйняттям тих економічних процесів, які зв'язані з модифікацією вартості товару [8, с.58-68]. Вартість товару – це не просто втілена в продукції людська праця. Це втілені в продукції товарні відносини між людьми, що взяли участь у виготовленні товару шляхом суспільного поділу праці і здійснюють виробничі відносини між собою на основі врахування затрат праці кожного виробника. Це клітина, з якої складається весь організм то-

варного виробництва. Тому розвиток організму веде до змін в клітинах, і навпаки. Ось чому ціна – це *генетичний код* розвитку економіки.

Вартість товару як втілена в продукції праця є загальним, абстрактним поняттям, що характеризує суть товарного виробництва. Вона формується в самому процесі виробництва. Але товарне виробництво є *самовідтворюючою* системою. Тому і вартість товару слід розглядати з позиції відтворення, яке включає в себе виробництво, розподіл, обмін і споживання. *Вартість відтворення*, крім затрат праці, формується ще й під впливом закономірностей відтворення сукупного суспільного продукту, зокрема потреб планового і пропорційного розвитку усіх галузей економіки країни. Це означає, що в кожній галузі має вироблятися не будь-яка, а тільки суспільно необхідна кількість продукції. І оскільки вартість товару (ціна) є генетичним кодом, від якого залежить розвиток всієї економіки країни, то ця вимога повинна враховуватись і при визначенні вартості відтворення. А тому вартість відтворення визначається за формулою:

$$W_e = W \cdot \frac{N_c}{N},$$

де: W – вартість виробництва, що відображає всі затрати праці на виготовлення товару; N_c – суспільно необхідна кількість продукції; N – фактично вироблена кількість продукції.

Співвідношення $N_c/N = k$ є, по суті, коефіцієнтом поправки до вартості товару на плановий і пропорційний розвиток суспільного виробництва. В умовах ринкової економіки воно виступає як *співвідношення попиту і пропозиції*. Попит визначається потребами суспільства в товарі, а пропозиція – виробництвом цього товару. Єдність попиту і пропозиції означає єдність виробництва і споживання, а отже, плановий і пропорційний розвиток національної економіки, яка тепер називається *ринковою рівновагою*.

Саме потреба в плановому і пропорційному розвитку виробництва товарів, незалежно від об'єктивних умов, які так склалися, веде до перетворення вартості товару в *ціну виробництва*, а в сільському господарстві до визначення її не середніми, як в промисловості, а гіршими природно-кліматичними умовами. Це вже цілий розділ економічної науки, що розкриває закономірності розвитку форм вартості товару під впливом закономірностей відтворення національної економіки, що виходить за межі цієї статті. Але, на жаль, цій проблемі в сучасній економічній науці не приділяється належної уваги. Тому стихійне встановлення цін веде до стихійного розвитку виробництва.

Ціна виробництва є основою встановлення ринкових цін. Ринкова ціна – не кінцева форма прояву вартості товару, що формується в момент купівлі-продажу товару на ринку під впливом об'єктивних і суб'єктивних факторів. Об'єктивними є затрати праці і потреба в плановому і пропорційному розвитку виробництва (ціна виробництва), а суб'єктивними – те співвідношення попиту і пропозиції, яке склалося на ринку в даний момент з врахуванням реальних потреб і смаків суб'єктів ринку. Відхилення цього співвідношення попиту і пропозиції від того, яке зумовлене об'єктивними закономірностями, веде до стихійного розвитку виробництва.

мірностями розвитку виробництва, веде до відхилення ринкових цін від їх основи – ціни виробництва.

На жаль, ці складні процеси формування ринкової ціни в сучасній економічній літературі спрощені до абсурду, до визначення волею і бажанням суб'єктів ринку, без врахування її об'єктивної основи, а відтак, усе, що суперечить йому, відкидається як помилкове. Ось так появилася концепція визначення цін тільки співвідношенням попиту і пропозиції без визначення вартості товару, тобто за основу ціни прийнято не затрати праці, а лише коефіцієнт поправки до вартості товару на плановий і пропорційний розвиток виробництва. І, на жаль, це все видається за "наукове відкриття", яке заперечує трудову теорію ціни. Насправді, це крок назад, до епохи меркантилізму, коли ще були поверхневі й примітивні знання людей про економічні процеси.

Якщо виправити цю помилку, то встановлення цін під впливом співвідношення попиту і пропозиції є *продовженням* розвитку трудової теорії вартості і ціни. І в пошуках доступності пояснення цих процесів потрібно уникати вульгаризації їх аж до протиставлення, пам'ятаючи, що форма і зміст не завжди співпадають. Ринкова форма визначення ціни аж ніяк не означає, що головну роль тут відіграє бажання суб'єкта ринку купувати чи продавати товари за такою чи іншою ціною. В основі її є вартість товару, а суб'єктивний фактор, ринкова кон'юнктура приводять лише до відхилення ринкових цін від своєї основи. І це відхилення повинно бути в межах $\pm 10\%$. Інакше суб'єктивний фактор буде негативно впливати на плановий і пропорційний розвиток виробництва (ринкову рівновагу), закладений в основу ціни виробництва (ціни рівноваги). На жаль, процес ціноутворення зараз зведено лише до ринкової кон'юнктури, до дії тільки суб'єктивного фактору, що вносить хаос в розвиток економіки країни.

Це спрощене уявлення про формування ринкових цін перенесено і на формування прибутку. Хто скільки захотів, на стільки підвищує ціну, порівняно з витратами виробництва, щоб мати бажану суму прибутку. І доповнення до цього пояснення того, що тут мішає йому це зробити конкуренція, не вносить ясності, бо конкуренція – це лише змагання між виробниками, а не об'єктивний критерій визначення ціни, яка дуже часто при співпадінні мети переростає в змову – монопольне встановлення цін.

Більш аргументованим поясненням цього обмеження ціни, а відтак й прибутку є єдність виробництва і споживання, те, що не можна виробляти, не споживаючи, і споживати, не виробляючи. А тому виробник і споживач завжди міняються місцями. Вигравши як продавець, він таким же чином програє як покупець. Отже, об'єктивним критерієм обміну товарами може бути тільки праця. А обман є лише способом паразитизму одного за рахунок іншого. І хоч він має місце в реальному житті, але не може бути прийнятий за наукову основу товарних відносин.

На жаль, у сучасній економічній літературі, де відкидається трудова теорія товарних відносин, нееквівалентний облік товарами під впливом суб'єктивного фактору, ринкової кон'юнктури піднесено в ранг загально прийнятих ринкових відносин. Тому ринкова економіка вже стала сприйма-

тись як "узаконена спекуляція". Хто як може, так і наживається. А конкуренція є лише ширмою, якою прикривається цей паразитизм. Вважається, що ціни регулюються ринком, а по суті монополістами ринку, бо ринкове регулювання цін означає встановлення цін на основі об'єктивно діючих економічних законів відтворення – ціни виробництва. А її ніхто не визначає і не визнає. Тому монополіст ринку і бере в свої руки весь процес ціноутворення в своїх інтересах, видаючи його за об'єктивно діючі закони ринку.

Ціна рівноваги, що визначає рівновагу ринку, фіксує лише те співвідношення попиту і пропозиції, яке фактично склалося на ринку, а не те, яке потрібно суспільству. От і виходить, що штучно змінюючи співвідношення попиту і пропозиції, встановлюється ціна рівноваги, яка і забезпечує в цих умовах ринкову рівновагу. І навпаки. У цьому замкнутому колі наслідок і причина міняються місцями, що не розв'язує проблеми.

Якщо виходити з того, що основою ціни є вартість товару, то величина її визначається об'єктивно – затратами праці і потребами розширеного відтворення. А тому об'єктивно є і величина прибутку. Вона визначається як додаткова вартість, що створена затратами додаткової праці. При цьому слід мати на увазі, що прибуток створюється не для збагачення підприємців, як це сприймається, а як матеріальна основа розвитку виробництва, для створення фонду нагромадження, страхових і резервних фондів на рівні як підприємства зокрема і суспільства в цілому. І підприємство привласнює його тому, що воно забезпечує це відтворення за рахунок виробленої продукції.

Звідси впливають і фактори зростання прибутку. Основним фактором його є підвищення продуктивності праці, що веде до зниження собівартості продукції. Ціна відображає стабільний на певний період *суспільно необхідний* рівень господарської діяльності підприємства, а собівартість продукції – її фактичний рівень. При встановленні їх і визначається прибуток підприємства, який одночасно є основним синтетичним показником рівня господарської діяльності підприємства. Якщо він збігається з суспільно необхідним, то його прибуток збігається з тим, який закладено в ціну; якщо вищий – то прибуток зростає, а нижчий – зменшується. Змагання за підвищення прибутковості підприємства. є те ж саме, що й змагання за вдосконалення технології виробництва, підвищення продуктивності праці й зниження собівартості продукції підприємства. І в цьому аспекті боротьба за максимальні прибутки справді є, поряд із задоволенням потреб суспільства в товарах, основною метою підприємства.

Якщо ж прибуток із засобу розвитку виробництва перетворити в засіб самозбагачення власників підприємства, то він перетворюється в свою протилежність, стає матеріальною основою паразитичного існування цих власників. І тут використовуються різні, найбільш доступні методи його зростання. Найбільш поширеним є зростання прибутку за рахунок штучного підвищення цін. Замість зростання продуктивності праці зусилля спрямовуються на різні методи підвищення цін, зокрема шляхом штучного створення переважань попиту над пропозицією, на так звані різні цінові афери (зернова, нафтова, цукрова і т.д.), які приносять великі дармові надприбутки тим, хто

займається такими аферами, і збитки національній економіці в цілому, оскільки таке зростання прибутку є ілюзорним.

Справа в тому, що ціна і гроші, як уже зазначалось, – це лише різні форми вираження одного і того ж – вартості товарів, а тому між ними існує діалектична єдність. Штучне підвищення цін і маси грошей веде до штучного зменшення вартості грошової одиниці. Це урівноваження відбувається на основі дії закону єдності товарного і грошового обігу [5, с.61-64]. Наприклад, нехай вартість вироблених товарів в країні становить 100 млрд. год. с.н.р.ч. За умови, що 1 грн. = 1 год., ціна їх становитиме також 100 млрд. грн. На таку суму потрібно грошей для їх придбання. Якщо з метою одержання додаткового прибутку збільшити ціну в 2 рази, то й в 2 рази зменшиться вартість грошової одиниці: 1 грн. = 0,5 год. с.н.р.ч. Це зменшення вартості грошової одиниці відбувається в процесі кругообігу товарів і грошей, що здійснюються паралельно, тільки в протилежних напрямках. Отже, одержаний за рахунок підвищення цін додатковий прибуток на суму 100 млрд. грн. без додаткового виробництва товарів, виявився фальшивим. Реальним прибутком і надалі залишається той, що створений затратами додаткової праці.

Саме таке підвищення цін з метою одержання додаткових прибутків призвело в 1992-1996 рр. до супергіперінфляції. Ціни зросли в 150-200 тис. разів, порівняно з 1991 р., в стільки ж разів зменшилась і вартість грошової одиниці. І хоч в 1996 р. одна гривня обмінювалась на 100 тис. купоно-карбованців, але вартість її була в 2 рази менше від вартості карбованця 1991 р.

На жаль, цей процес зростання прибутковості за рахунок штучного підвищення цін продовжується і тепер. В результаті маємо такий парадокс: зростання доходів в держбюджеті майже дорівнює темпам росту інфляції, що означає ілюзорну видимість такого зростання, оскільки його "з'їдає" інфляція.

Чи потрібний такий самообман зростання прибутку? Звичайно, ні. Але він вигідний тим, хто дає змогу перерозподіляти прибутки між суб'єктами ринку на мікрорівні, а також створювати видимість зростання обсягу виробництва. У ціновому вираженні, звичайно, бо в реальному значенні мало би відбутись і відповідне зростання продукту. Але виробництво в занепаді, тому й "гонять порожняк" за допомогою зростання цін, тобто інфляційних процесів.

Зрозуміло, що не з добра це робиться. Але причину слід шукати в помилках такого реформування, а не вишукувати способи покриття збитків, нанесених цим реформуванням. Воно повинно здійснюватись відповідно до об'єктивно діючих економічних законів розвитку товарного виробництва. Ринкова економіка – це не "узаконена спекуляція", стихійний середньовічний базар, а *цивілізована* форма використання економічних законів в інтересах усіх громадян країни. Відповідно до цього слід створювати господарський механізм країни, формувати ціни і прибутковість підприємств.

Висновки і пропозиції

1. Об'єктивні основи утворення прибутку в умовах ринкової економіки, по суті, такі ж, як і в товарному виробництві, оскільки ринкова економіка є господарським механізмом використання його економічних законів.

Прибуток як категорія товарного виробництва є формою вираження додаткової вартості, що створюється затратами додаткової праці. Перетворення додаткової вартості в прибуток відбувається на основі закономірностей розширеного відтворення. Він створюється як матеріальна основа розвитку виробництва, а не для збагачення підприємців. Перетворення прибутку із засобу розвитку виробництва в засіб самозбагачення відбувається на основі встановлення нетрудового типу приватної власності на колективні за своєю суттю засоби виробництва.

2. Специфікою утворення прибутку в умовах ринкової економіки є те, що цей процес відбувається на основі ринкового механізму, де важливу роль відіграють суб'єкти ринку і і надмірно спрощений. Але вплив суб'єктивного фактору не слід переоцінювати: він мусить вкладатися в рамки об'єктивно діючих економічних законів. Це означає, що під впливом ринкової кон'юнктури ринкова ціна може відхилятися від ціни виробництва в межах $\pm 10\%$, інакше негативно впливатиме на розвиток економіки країни. Ціна виробництва забезпечує основні параметри планового і пропорційного розвитку економіки, а відхилення ринкових цін – врахування суб'єктивних вимог ринку, тимчасової ринкової кон'юнктури, яке сприяє кращому задоволенню потреб виробників і споживачів товарів, але не може істотно вплинути на розвиток їх виробництва, на єдність виробництва і споживання. Тому і прибутковість підприємств також повинна мати нормативний характер, визначатись рівнем цін і може змінюватись тільки під впливом зміни рівня господарської діяльності.
3. Помилковість існуючого механізму утворення прибутку полягає в тому, що в ньому відкидається трудова теорія вартості, ціни і прибутку. Тому прибуток втрачає свій економічний зміст, сприймається як дармовий додаток до витрат виробництва, плата за вкладений у виробництво капітал, за ризик такого вкладення тощо, що не є вартісноутворюючими факторами. Це дає підставу до волюнтаризму і суб'єктивізму у визначенні величини прибутку і використання будь-яких засобів, в т.ч. й злочинних, для його збільшення. А збільшення прибутку за рахунок штучного зростання цін веде до інфляційних процесів зі всіма його негативними наслідками. Тому всі зусилля держави повинні бути спрямовані на те, щоб величина прибутку визначалась в ціні, виходячи з потреб розширеного відтворення підприємств і прибуток використовувався за призначенням.
4. Боротьба за зростання прибутковості підприємств повинна асоціюватись з боротьбою за вдосконалення технології виробництва, зростання продуктивності праці і зниження на цій основі вартості і собівартості продукції, а не бути боротьбою за самозбагачення приватних власників підприємств будь-якими способами. Підприємці, так само як і інші члени виробничого колективу, повинні одержувати заробітну плату залежно від кількості і якості затраченої ними праці. Тоді й прибуток буде виступати як матеріальна основа розвитку підприємств і узагальненим показником рівня їх господарської діяльності.

Література

1. Політична економія. Навчальний посібник. За ред. д.с.н., проф. Кривенка К.Т. – К. 2001.
 2. Экономическая теория (политэкономия). Учебник. М., ИНФРА-М. 1997.
 3. Економічна теорія: макро- і мікроекономіка. – К., Альтернативи, 2001.
 4. Економічна енциклопедія. Т.3. – К. "Академія" 2002.
 5. Павлишенко М.М. Суть єдності товарного і грошового обігу. – Економіка України, 2004., № 9.
 6. Семюелсон П.А., Нордгауз В.Д. Макроекономіка. – К., Основи. 1995.
 7. Павлишенко М.М. Додаткова вартість, її суть і форми. Львів, 2000.
 8. Павлишенко М.М. Модифікація вартості товару. – Економіка України. 2001, № 7.
-
-