

не покриваються ні діяльністю підприємств, ні державою. У результаті держава та підприємства не несуть відповідальності за свої дії, а часом виявляються на це й нездатними [12, с. 307].

Необхідність посилення соціальної відповідальності всіх суб'єктів суспільної взаємодії безсумнівна, на щов Україні є об'єктивні умови. Підприємництво неухильно набирає сили, спостерігається зростання чисельності підприємців і більше зосередження в їхніх руках матеріально-технічних і трудових ресурсів. Вони зацікавлені в найшвидшій стабілізації соціально-економічної ситуації в країні, тому що від цього залежить ефективність самого бізнесу.

Усе більше входять підприємницькі кола і до розв'язання проблем політичного характеру, включаючи участь у розробці державних програм суспільного розвитку. Все це зумовлює зростання фактора відповідальності в соціально-економічному житті країни й управління соціальними процесами як усередині підприємства, так і у всьому суспільстві.

Причини виникнення корпоративної соціальної відповідальності пов'язані зі зміною суспільних цінностей та пріоритетів. Поряд із економічними чинниками все більшу роль у забезпеченні конкурентоспроможності компаній відіграють неекономічні – рівень соціального забезпечення працівників, розробка та реалізація програм підтримки інтернатів, лікарень, шкіл, запровадження на підприємстві механізму контролю якості тощо.

Через це корпоративна соціальна відповідальність має складну структуру і складатися з понять соціальна відповідальність сучасного менеджменту, соціальна відповідальність підприємства, соціальна відповідальність людини, особистості, індивіда та соціальної відповідальності підприємництва.

Корпоративна соціальна відповідальність більш ширше поняття ніж соціальна відповідальність через ведення бізнесу у соціально відповідальний спосіб. При розгляданні кожної складової корпоративної соціальної відповідальності бізнесу необхідно враховувати комплексний підхід до основної визначеної проблеми – корпоративної соціальної відповідальності в Україні. Процес розробки теорії корпоративної соціальної відповідальності триває, оскільки відбуваються зміни в самому підприємницькому середовищі в напрямі його демократизації.

Література

1. Пирогов Г.Г. Идеи и принципы коммунитаризма в конце XX – начале XXI века. / Г.Г. Пирогов. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.netda.ru/belka/texty/pirog1.htm>.
2. Bowen H.R. Social Responsibilities of the Businessman. N.Y., Harper & Row, 1953.
3. Carroll A.B. Corporate social responsibility: Evolution of definitional construct. «Business and Society». – 1999, №38 (3). – P. 268-295.
4. Marrewijk M. Van. Concepts and Definitions of CSR and Corporate Sustainability: between Agency and Communion. «Journal of Business Ethics». – Vol. 44. – №2-3. – 2003. – P. 95-105.
5. Steurer R. Corporations, Stakeholders and Sustainable Development: A Theoretical Exploration of Business Society Relations. «Journal of Business Ethics». – Vol. 61. – №3. – 2005. – P. 263-281.
6. Windsor D. The Future of Corporate social responsibility. «The International Journal of Organizational Analysis». – Vol. 9. – №3. – 2001. – P. 225-256.
7. Бутко М. Генезис соціальної відповідальності бізнесу та її становлення в Україні / М. Бутко, М. Мурашко // Фінанси України. – 2008. – №8. – С.74-84.
8. Баюра Д. Корпоративна соціальна відповідальність у системі корпоративного управління / Д. Баюра // Україна: аспекти праці. – 2009. – №1. – С.21.
9. Шаповал В.М. Інституціональна підтримка соціально відповідальної діяльності / В.М. Шаповал // Вісник Академії митної служби України. – 2008. – №4 (40). – С.92-98.

338.001.36

*Підпанок А.О.,
ДВНЗ «Криворізький національний університет»
Криворізький економічний інститут*

ЕВОЛЮЦІЯ НАУКОВОЇ ДУМКИ ТРАКТУВАННЯ ПОНЯТТЯ «ВИРОБНИЧА ПОТУЖНІСТЬ»

Виробнича потужність займає ключову позицію у широкому діапазоні економічних рішень, пов'язаних як з діагностикою сучасного економічного положення, так і глобальними напрямками майбутнього економічного розвитку, що в свою чергу, має принципове значення для подальшого вивчення проблеми зростання ефективності виробництва в сучасних умовах господарювання.

Складності теоретичного та методологічного плану викликали певний «термінологічний вибух» у дослідженні даної економічної категорії, а саме, для аналізу одного і того ж явища вчені почали використовувати нестандартні терміни, що, в свою чергу змінює специфіку та наукове обґрунтування виробничої потужності. У зв'язку з цим виникає об'єктивна необхідність у подальшому вдосконаленні понятійно-категоріального апарату щодо виробничої потужності підприємства, яке реалізується шляхом детального осмислення основних складових, що формують це поняття.

Дослідженню актуальних економічних проблем формування і функціонування виробничих потужностей, методами їх визначення, ресурсному забезпеченню і ефективності використання присвячено роботи Гейфмана Р.С., Кваші Я.Б., Куренкова Ю.В., Медікова В.Я., Ойнера К.Ф. Петровича Й.М., Ревуцького Л.Д., Федотова А.Н., Швець І.Б. та інших. Однак, на наш погляд, недостатньо детально дослідженні питання щодо сутності виробничої потужності підприємств в історичному контексті, оскільки, тільки на основі порівняння конкретних змін, послідовних фаз і етапів розвитку може бути виявлена логіка будь-якого явища.

Метою даної статті є проведення ретроспективного аналізу еволюції накопичених теоретичних результатів в області якісного та кількісного визначення виробничої потужності з акцентом на розробку методологічних аспектів даної проблеми, яким до теперішнього часу, науковці не приділяли достатньої уваги.

У світовій практиці пошуки шляхів вирішення економічних проблем раціонального використання виробничих потужностей промислових підприємств вже давно стали головним змістом систем управління виробництвом у періоди підйому та спаду економіки. Останніми роками дану проблему намагаються вирішити в теоретичному та практичному аспекті вітчизняні вчені-економісти.

Вважаємо, щоб детальніше дослідити сутність поняття виробничої потужності підприємства, доцільно розглянути еволюцію наукового трактування даного терміну в економіці, оскільки саме еволюційна теорія дозволяє адекватно моделювати та прогнозувати реальні процеси розвитку.

В загальному вигляді термін «потужність» грецького походження та означає міць, можливість, здатність для будь-якої дії.

Теорія виробничої потужності започаткувалась у якості самостійної категорії у промисловості, а потім була підтримана в інших галузях. Дослідження розвитку теорії виробничої потужності вважаємо доцільним розглядати з другої половини XVIII і початку XIX ст., оскільки саме в цей період почали активно проводитися дослідження, пов'язані зі становленням і розвитком капіталістичного способу виробництва. З кінця XVIII ст. з'являються перші гіпотези та напрямки економічної думки, пов'язані з розробкою теорії капіталу і практики підвищення ефективності його відтворення та використання, які зробили А.Сміт, Д.Рікардо, К.Маркс, Ф. Енгельс, А.Маршал, А.Картер Дж. Харрод, О.-Д. Домар та інші.

В економічній літературі західних країн виокремлюється більше двох десятків визначень виробничої потужності, найбільш часто зустрічаються наступні: робоча, стандартна, практична, економічна, технічна, мінімальна, нормальна, бажана, максимальна, теоретично інженерна, гіпотетична [6, с. 48]. Але як зазначають автори [5, 13] всі поняття виробничої потужності можливо поділити на дві категорії: інженерну та економічну.

Розробка теорії виробничої потужності на основі як інженерної, так і економічної концепції проводилась починаючи з 20-х років XX ст., однак особливої уваги ці проблеми набули на початку 60-х років.

Технічна концепція (engineering) повністю абстрагована від якісних показників праці, мова йде про максимально фізичний випуск продукції на експлуатованому обладнанні. При цьому передбачається, що робоча сила, сировина і матеріали не обмежені ні в кількісному, ні в якісному відношенні.

Інженерний підхід у визначенні виробничої потужності страждає рядом серйозних недоліків, головним з них є відрив від виробничих відносин, у рамках яких розвиваються продуктивні сили. Крім того, на наш погляд, сутність цієї концепції, з точки зору критерію її оптимальності вказує на те, що вона абсолютно недостатня з позиції широкого економіко – соціального дослідження даної проблеми та має вузький галузевий масштаб для використання. Отже, в даному випадку міркування доцільного ступеня використання виробничої потужності з розгляду виключаються.

За економічною концепцією (economic) виробничі потужності визначаються як той обсяг продукції, що може бути виготовлений при мінімальних, середніх, повних витратах виробництва і збуту, при існуючих засобах виробництва і його організації та переважних цінових факторів виробництва. На відміну від технічної концепції, економічна визначається ефективним, а не максимальним ступенем використання

ресурсів, кращою, а не фактичною змінністю роботи та економічно доцільними, а не фізичними строками служби основного капіталу.

Отже, що інженерна й економічна концепції виробничої потужності базуються на принципово різних критеріях їх формування, відображаючи в одному випадку технічну, а в іншому – економічну межу функціонування виробництва. Економічна потужність кількісно завжди нижче технічно можливої, але не є в якісному відношенні її частиною. На нашу думку, самостійність та право на існування мають кожна з категорій, що дозволяє проводити аналіз як з позиції різних критеріїв їх формування, так і з урахування специфіки галузей. Також вважаємо, що технічний підхід переважав в умовах планової економіки, а економічний більш притаманний ринковій економіці.

Значимо, що управлінська думка щодо сутності теорії виробничої потужності вітчизняних науковців не тільки не відставала, а іноді й випереджувала її розвиток на Заході. При цьому ґрунтовно затвердилось єдине методологічне наповнення теорії, орієнтованої на проблематику даної категорії як на рівні підприємства, так і на рівні загальних систем - об'єднань, галузей та народного господарства в цілому.

Так, початок розвитку еволюції виробничої потужності вченими-економістами у вітчизняній теорії та практиці можливо простежити з 30-х років ХХ ст. засновниками визначення й планування виробничої потужності слід вважати Б.И. Беркович, А. Киселев, О.И. Непорент та інші [1].

За часів планової економіки початку 60-х кінця 80-х рр. ХХ ст. виробнича потужність промислових підприємств представляла собою об'єкт безпосереднього регулювання в інтересах найбільш повного задоволення суспільних потреб, найкращого використання природних ресурсів та промислових можливостей. Діюча інструкція по розрахунку виробничої потужності, затверджена у якості офіційного документу вперше у 1963 р., а потім, без змін, у 1970 р. на практиці приводить до випадків, коли розрахована потужність виходить нижче фактичного випуску продукції. Недостовірне визначення реальних можливостей по діючим інструкціям призвело до того, що результати розрахунків практично не приймалися до уваги при затвердженні плану виробництва та ефективності роботи підприємства.

Одним з перших у вітчизняній літературі поняття «економічної потужності» запровадив К.Ф. Ойнер, вчений вважає, що її розмір визначається мінімальною собівартістю (або максимальним прибутком) запланованого випуску продукції при заданих обмеженнях [9, с. 25].

Також раніше, відомий науковець Я.Б. Кваша запровадив поняття переважної виробничої потужності, яке багато в чому співпадає з поняттям «економічної потужності» К.Ф. Ойнера, Я.Б. Кваша вважає, що переважна виробнича потужність – це можливий річний випуск продукції підприємства або галузі на існуючих засобах праці при мінімальних витратах виробництва, включаючи плату за фонди (або відповідну їй величину, виходячи з встановленої норми ефективності для розрахунку приведених витрат) та рентні нарахування [4, с.9].

У свою чергу, Н.А. Мельничук пропонує розглядати категорію «економічної виробничої потужності», яка представляє собою обсяг виробництва, який є оптимальним по критерію мінімуму витрат на одиницю продукції або максимуму прибутковості [7, с. 21]. Отже, відбувається змішування двох різних понять: оптимального (з точки зору того або іншого критерію) обсягу виробництва, який представляє собою лише деякий рівень використання виробничої потужності і може бути завжди перевершений при зростанні потреби у продукції що виробляється, та виробничої потужності, величина якої завжди вище будь-якого фактично досягнутого рівня виробництва.

Розглядаючи сутність виробничої потужності радянського періоду багато науковців [2, 7, 10, 11], при власному визначенні даної категорії користувались тлумаченням, яке було наведено у вказівках по складанню щорічних балансів виробничих потужностей діючих промислових підприємств, а також у вище зазначених інструкціях по визначенню виробничої потужності. Дослідники характеризують виробничу потужність як максимально можливий річний (добовий) випуск продукції в установленій номенклатурі при повному використанні обладнання й площ по прогресивним нормам продуктивності праці, використанні провідної технології та найбільш досконалій організації виробництва.

Відсутність чіткості визначення цілого ряду понять, що відносяться до характеристики виробничої потужності та виробничих можливостей, а також їх призначення в загальній системі показників роботи підприємства обумовили на той час стан, при якому планування виробництва і реалізації продукції відбувалося централізовано. Основним завданням підприємства було виконати план виробництва, для того щоб забезпечити своєчасну реалізацію продукції. Результати розрахунків рівня освоєння проектних або виробничих потужностей використовувались зазвичай у інформаційних цілях (головним чином у періодичних виданнях) та очевидно, за відсутністю певних методологічних недоробок не могли бути використанні для оцінки діяльності підприємства.

Насправді, якщо економічні показники роботи підприємства погіршуються за відсутністю попиту на продукцію, то якими б високими технічними параметрами не характеризувались можливості засобів праці, їх використання не буде ефективним.

З іншого боку, якщо технічні можливості обладнання недостатні для того, щоб задовольнити потреби, то, поряд з мірою технічного порядку, направлених на удосконалення техніки та технології, необхідним стане використання економічних важелів, що посилять стимулювання прискорення досягнення максимально можливого рівня виробничої потужності.

З переходом до ринкових відносин категорія «виробнича потужність» вважалась непотрібним атрибутом директивної економіки. Можливо припустити, що причиною такої ситуації в 90-х рр., було те, що обсяг реалізації визначався не стільки виробничою потужністю підприємств, скільки можливостями збуту на реальному ринку, на який впливала значна кількість неконтрольованих факторів, часто з великою мірою невизначеності. Отже, головним завданням було навчитись адаптуватись до змін ринкової кон'юнктури, реагуючи на різну динаміку цін, попиту споживачів та дії конкурентів, а питання завантаження виробничої потужності відійшли на другий план.

Сучасний етап розвитку виробничих відносин в Україні вимагає від промислових підприємств активних дій з підвищення ефективності їх функціонування. У понятті «потужність підприємства» синтезується вузол найважливіших господарських процесів, де само підприємство повинно створити виробничу потужність відповідно до актуального попиту, тобто найбільше пристосовану до реальної динаміки, мінімізуючи суму втрат від незадовільного попиту та некорисних витрат, зумовлених не повним використанням потужності [11, 14].

Майнові перетворення, що здійснюються на вітчизняних підприємствах слабо пов'язані з завданням розвитку та удосконалення виробничої потужності, забезпечення її повного використання. Аналіз наукових праць дозволяє систематизувати концептуальні підходи вітчизняних та зарубіжних авторів, що розглядали у своїх дослідженнях різновиди виробничих потужностей (табл. 1).

Таблиця 1

Трактування концептуальних підходів щодо видів виробничої потужності

Автор	Вид виробничої потужності	Визначення	Джерело
В.Ю. Будавей	Ефективна потужність (effective capacity)	Нааявна, здатна до дії виробнича потужність, причому її рівень в даному випадку не пов'язується з максимізацією прибутку або мінімізацією витрат виробництва	[1]
Ю.В. Куренков	Теоретична потужність	Максимально можливий випуск продукції при ідеальних умовах функціонування ресурсів потужності, який визначається граничною годинною потужністю сукупності засобів праці, повним річним календарним фондом часу їх роботи (365 * 24) на протязі всього терміну фізичної служби засобів праці	[5]
	Технічно можлива потужність	Максимально можливий випуск продукції при ідеальних умовах функціонування ресурсів потужності, який визначається реальною годинний потужністю сукупності засобів праці протягом усього терміну їх фізичної служби при заданих обмеженнях річного календарного фонду часу	
	Економічно доцільна потужність	Максимально можливий випуск продукції при найбільш ефективному використанні ресурсів і календарного часу виробництва на протязі економічно доцільного терміну служби засобів праці	
В.Я. Медіков	Технічно можлива потужність	Максимальний (найкращий) технічно можливий рівень якості сировини, матеріалів, змінного устаткування, передових норм використання устаткування і виробничих площ при обліку додаткових капітальних вкладень у реконструкцію і модернізацію устаткування	[6]
	Економічно доцільна потужність	Оптимальний, економічно доцільний на даному етапі розвитку виробництва рівня якості вихідної сировини, матеріалів, змінного обладнання та з урахуванням тільки економічно доцільних капітальних вкладень	
Т. Хоргрен	Очікувана фактична	Визначає передбачуваний на найближчий період обсяг виробництва	[16]

	потужність (expected actual capacity) та очікувана річна потужність (full capacity)		
К. Мелерович	Максимальна виробнича потужність	Продуктивна здатність підприємства, рівень якої визначається межею продуктивних можливостей технологічного обладнання	[17]
	Нормальна виробнича потужність	Практично досягне в звичайних умовах значення виробничих можливостей підприємства	
	Мінімальна виробнича потужність	Мінімальний обсяг виходу продукції, при якому технічно можливе функціонування того чи іншого виробничого агрегату, технологічної установки	
Е. Забел	Номінальна виробнича потужність (rated capacity)	Розрахункова або заснована на досвіді експлуатації продуктивність в одиницю часу (годину, день, місяць, рік) технологічної установки, комплексу або обладнання при безперервній роботі	[18]
	Теоретична або ідеальна (theoretical or ideal capacity)	Відрізняється від номінальної врахуванням неробочих днів. Розраховується як добова (24 - годинна), одно або двозмінна номінальна виробнича потужність, помножена на число робочих днів на рік	
	Практична виробнича потужність (practical capacity)	При розрахунку робочий час обладнання зменшується на величину витрат часу для обслуговування та ремонту і за основу приймається «звичайне» або нормальне (для даної галузі підприємства) число робочих змін або такий коефіцієнт змінності, при яких в реальних умовах підприємство може працювати найбільш ефективно	

На думку дослідників, запропоновані концептуальні підходи пояснюються тим фактом, що стосовно до галузі промисловості дослідження у межах виробничої потужності можуть дати результати лише загального характеру, а до окремих підприємств з широким асортиментом продукції взагалі вважається не доцільним. Таким чином, пропонується наступне авторське формулювання: виробнича потужність – це економічно ефективний, технічно обґрунтований та практично досяжний випуск продукції або обсяг видобутку корисної копалини на протязі заданого періоду робочого часу, встановленої якості, при раціональному використанні виробничих ресурсів. Запропоноване в дослідженні визначення виробничої потужності дозволяє повністю розкрити її пріоритетну функцію, а саме зростання ефективності діяльності промислового підприємства, крім того, визначити місце виробничої потужності у системі виробничо-економічних показників як кількісного результуючого показника діяльності, що встановлює взаємозв'язок результату з ресурсами, що використовуються. Отже, предметом дискусії залишається обґрунтування підходів до кількісної оцінки виробничої потужності як показника. Використання категорії виробничої потужності може обмежуватись сферою теоретичних суджень, головним чином на макроекономічному або на галузевому рівні, якщо не надати їй методичний характер.

Актуальною науковою проблемою на сьогоднішньому етапі розвитку ринкових відносин є утворення економічного механізму управління завантаження виробничих потужностей промислових підприємств з метою ефективного використання їх виробничого потенціалу.

Література

1. Будавей В.Ю. Экономические проблемы технического прогресса / В.Ю. Будавей, М.И. Панова. – М.: Мысль, 1974. – 286 с.
2. Воскресенский Б.В. Производственная мощность машиностроительного завода / Б.В. Воскресенский, Р.Г. Маниловский. – М.: Машиностроение, 1973. – 336 с.
3. Использование производственных мощностей в промышленности / Р.С. Гейфман, И.У. Клейник, И.Б. Подольный. – К.: Наукова думка, 1979. – 203 с.
4. Кваша Я.Б. Резервные мощности / Я.Б. Кваша. – М.: Наука, 1971. – 85 с.
5. Куренков Ю.В. Производственные мощности в промышленности главных капиталистических стран / Ю.В. Куренков. – М.: Изд-во «Наука», 1978. – 384 с.

6. Медиков В.Я. Производственные мощности и их использование. / В.Я. Медиков. – М.: МГУП, 2002. – 264 с.
7. Мельничук М.А. Производственные мощности промышленности: методы стат. Изучения / М.А. Мельник. – К.: Наукова думка, 1981. – 116 с.
8. Непорент О.И. Технические основы календарного движения производства / О.И. Непорент. – Л.: Изд-во Стандартизация и рационализация, 1933. – 413 с.
9. Ойнер К.Ф. Совершенствование управления основными фондами и производственными мощностями предприятий машиностроения / К.Ф. Ойнер. – Свердловск: Изд-во Урал. ун.-та, 1986. – 194 с.
10. Петрович Г.М. Производственная мощность и экономика предприятия / Г.М. Петрович, Р.П. Атаманчук – М.: Экономика, 1990. – 110 с.
11. Ревуцкий Л.Д. Производственная мощность, продуктивность и экономическая активность предприятия. Оценка, управленческий учет и контроль / Л.Д. Ревуцкий. – М.: Перспектива. 2002. – 240 с.
12. Управление использованием основных фондов в промышленности / Под ред. М.И. Римера, Б.В. Воскресенского. – М.: Экономика, 1985. – 160 с.
13. Федотов А.Н. Развитие капиталистические страны: производственные мощности (теория и методы измерения) / А.Н. Федотов. – М.: Мысль, 1975. – 259 с.
14. Швец И.Б. Управление производственными мощностями: методология, оценки, учет / И.Б. Швец. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 1998. – 288 с.
15. Экономика, организация и планирование промышленного производства / Под ред. Н.А. Лисицина. – Мн.: Высш. школа, 1980. – 392 с.
16. Ch. T. Horngren. 1962. Op. cit. p.310
17. Mellerowicz K. Betriebswirtschaftslehre der Industrie. 3 Auflage. Freiburg im Breeslau, 1958, Bd.1. – 241 p.
18. Zabel E. On the meaning and use of capacity concept. – «Naval Research Logistics Quarterly», 1955, December, vol. 2, 4, p. 239-249

657:330.34.01

*Карпенко Д.В., аспірант,
Київський національний торговельно-економічний університет*

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ТРАКТУВАННЯ СУТНОСТІ КАТЕГОРІЇ «ДОХІД»

Поняття дохід є надзвичайно розповсюдженим і широко застосовуваним у теорії та практиці ведення бізнесу. У різні періоди розвитку економічної думки категорія «доходу» була об'єктом ґрунтовного вивчення та розглядалася як на мікро-, так і на макрорівнях представниками різних наукових шкіл. Потреба у дослідженні сутності цієї категорії зумовлена розвитком сучасної парадигми управління економічними процесами, спрямованим на стратегічні цілі, що забезпечує необхідність перегляду основних характеристик «доходу», його сутності та напрямів формування і, як наслідок, появою якісно нових підходів до їх обліку, аналізу, контролю. Цьому також сприяє процес впровадження міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ), що підсилює необхідність термінологічної та концептуальної узгодженості категорій з аналогічними, які застосовуються в міжнародному просторі.

Дослідженням питань щодо категорії «дохід» займалися вчені-економісти в різних наукових площинах, а саме з точки зору: економічної сутності, тлумачення поняття, підходів до теоретичних і методологічних аспектів формування, розподілу і використання доходу; управління доходами; оподаткування доходів; оптимізація та пошук резервів зростання та накопичення доходів; впливу факторів на доходи та джерела їх утворення; визнання, оцінки доходів тощо. Більшість цих питань розкрито у наукових публікаціях сучасних дослідників, зокрема І.О. Бланка, Ф.Ф. Бутинця, Н.М. Шмиголь, М.В. Реслер, О.А. Подальнячук тощо. Проте практично відсутні наукові розробки, пов'язані із розкриттям особливостей галузевої диференціації доходів, джерел їх утворення, механізмів формування та розподілу. Наявність дискусійних питань та неоднозначних поглядів серед науковців щодо сутності категорії «дохід» зумовлюють необхідність у подальших дослідженнях.

Метою дослідження є узагальнення поглядів на економічну сутність категорії «дохід» у загальноекономічному та обліковому аспектах, уточнення її сучасного розуміння та трактування.

Дохід є складною економічною категорією. Аналіз публікацій за даною проблематикою засвідчує, що тлумачення сутності поняття доходу має глибокий генезис [1-15], його еволюція формувалася під впливом думок різних економічних течій. Так, представники економічних шкіл розглядали джерела доходу починаючи з нееквівалентного обміну в процесі зовнішньої торгівлі (меркантилісти), у вигляді дії матеріальних чинників природи (фізіократи), як наслідок використання факторів виробництва (класична