

13. Yuri V. Kovtunenکو. Commercialization and technology transfer: the processes' contents and correlation in the innovative activity of industrial enterprise / S. Filyppova, Yuri V. Kovtunenکو // *Економіка: реалії часу*. – 2013. – № 2(7). – С. 33–38 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economics.opu.ua/n3.html>.
14. Ломачинська І.А. Бюджетно-податкове регулювання соціальних аспектів економічного розвитку / І.А. Ломачинська // *Вісник Одеського національного університету. Економіка*. – 2016. – Т. 21. – Вип. 4(46). – С. 188–191.
15. *Інноваційна економіка: теоретичні та практичні аспекти* : [монографія] / За ред. д. е. н., доц. Є.І. Масленнікова. – Херсон : Гринь Д.С., 2016. – Вип. 1. – 854 с.

Григорьев Г. С.

Национальный университет «Киево-Могилянская академия»

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ КОНТРОЛИНГ КАК ЭЛЕМЕНТ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКОЙ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Резюме

В статье теоретически обосновано и предложено формирование государственного контроллинга в системе регулирования национальной экономики. Исследована функциональность государственного контроля и государственного контроллинга в системе регулирования национальной экономики. Предложено схематическое представление экономико-математической поддержки системы государственного контроллинга. Разработан типовой комплекс функций государственного контроллинга на макроуровне. Определена степень участия системы государственного контроллинга в информационно-аналитическом обеспечении макроэкономического управления.

Ключевые слова: государственное регулирование, национальная экономика, государственный контролинг, финансово-экономические процессы, глобализация, внутренняя и внешняя среда.

Hryhoriev H. S.

National University «Kyiv-Mohyla Academy»

STATE CONTROLLING AS AN ELEMENT OF MANAGEMENT OF THE NATIONAL ECONOMY UNDER GLOBALIZATION

Summary

The paper theoretically grounded and proposed the formation of the state in controlling the regulation of the national economy. Investigated the functionality of state control and state regulation system in controlling the national economy. The proposed schematic representation of the economic and mathematical support of public controlling. Designed typical complex functions of controlling at the macro level. The degree of public participation in controlling information and analytical support macroeconomic management.

Key words: government regulation, national economy, state controlling, financial and economic processes, globalization, internal and external environment.

УДК 330.133.7+330.106.541

Зайцев О. В.

Сумський державний університет

ВИКОРИСТАННЯ В ЕКОНОМІЦІ ТА ФІНАНСАХ ПОКАЗНИКІВ, ЩО ВИМІРЮЮТЬСЯ ВИТРАТАМИ ПРАЦІ

У статті розглянуто використання показника праці в теоріях та економічних моделях, де використовувалися або не використовувалися показники витрат праці. Розглянуто взаємозв'язок теоретичних концепцій, в яких застосовуються показники витрат праці. Підставою порівняння виступає поділ економічних учень на класичний і неокласичний теоретичні напрями, що склалися за останні двісті років.

Ключові слова: економічна модель, витрати праці, класична політекономія, неокласичні теорії, економікс, теорії граничної продуктивності.

Постановка проблеми. Розвиток економічного мислення в процесі еволюції науково-теоретичних поглядів, що розуміємо як становлення економічної науки у цілому, історично можемо поділити на дві частини за принципом «до і після» за певною ознакою. Такою поділяючою ознакою стосовно нашого дослідження стала поява праці А. Сміта «Дослідження про природу і причини багатства народів» (1776 р.). До виходу «Досліджень...» економісти характеризували багатство, що полягало виключно у грошовій формі. Заможність та

економічна стабільність у країні трактувалися як наявність грошей у казні государя, короля, герцога, халіфа тощо. А. Сміт обґрунтував думку, що багатство виступає не в грошовій формі, що воно полягає не в кількості грошей у казні держави або у розпорядженні її правителя, а в масі виготовлених населенням держави товарів. Усіх послідовників учень, хто вважав багатством те, що передбачало акумуляцію грошей на державному (макроекономічному) рівні, на регіональних, або приватно-особистих рівнях, він називав

меркантилістами. А. Сміт на відміну від меркантилістів став досліджувати багатство народів як суспільну економічну цілісність, а не багатство окремих особистостей, як то государя, царя, еміра. Можна вважати А. Сміта тим, хто започаткував відмінний від меркантилістів розгляд економіки, в якому об'єктом стала, кажучи сучасною мовою, національна економіка. Основою та джерелом багатства, згідно з якісно новою на час її створення теорією А. Сміта, стала праця, а не гроші. Гроші за теорією Сміта – це товар, хоча і специфічний, але ж товар, за допомогою якого забезпечується рівновага під час обміну всіма іншими товарами; вартість товарів пов'язана із витратами праці, що понесені в процесі їх виробництва. Це основоположні принципи нової економічної теорії, яку стали в подальшому називати класичною економікою, або класичною політекономією.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Майже двохсотлітній розвиток класичної теорії постійно натикався на проблему кількісного визначення вартості товарів, як такого вартісного показника, що вимірюється кількістю витраченої людської праці. Якісна неопрацьованість та кількісна невизначеність цього показника змушували економістів шукати інші, відмінні від трудової вартості показники, що мали б характеризувати економічні процеси. Таким чином, поряд із класичною теорією почала народжуватися інша теоретична течія, яку потім назвуть неокласичною. Яскравими представниками неокласичних економічних течій є французи Ж.Б. Сей та А. Афтальон, англійці У.С. Девонс та А. Маршалл, швейцарець М.Е.Л. Вальрас, австрійці К. Менгер та Й. Шумпетер та ін.

Треба зазначити, що неокласичні теорії на стадії свого становлення та раннього розвитку відмовилися брати за основу людську працю як єдине джерело створення вартості і цим відрізняли себе від класичного напрямку в економіці, а точніше – від класичної політекономії. Пояснення неокласичними течіями такої відмови від подальшого розвитку теорії трудової вартості, що декларувалася класичною політекономією, було цілком зрозумілим, оскільки класичною політекономією було чисельно не визначено, як вимірювати працю, щоб мати можливість застосовувати її в моделях чисельного опису економічної діяльності. Одиниць вимірювання витрат праці класична політекономія остаточно та однозначно не надала, тому неокласичні теорії шукали інші теоретичні напрями та відповідні їм показники щодо опису економічних та фінансових процесів. Такими показниками, на думку неокласиків, мали стати виключно грошові показники.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У межах неокласичного напрямку розвитку теоретичної економічної думки в переважній більшості неокласичних концепцій будь-яке підприємство можна представити як виробничу систему, в якій здійснюється трансформація факторів виробництва в готовий продукт, – у виріб або послугу. Отже, неокласики виділяють не один, а низку факторів виробництва, що виступають факторними компонентами, які використовуються в процесі виробництва продукції, робіт, послуг. І тут спостерігається теоретично-методологічна несподіванка. З'ясовується, що показник витрат праці неокласиками не відкинуто, він активно застосовується в такому розумінні, як його визначили у класичній політекономії, а саме: праця – це внесок у процесі виробництва, зробле-

ний людьми у формі безпосереднього витрачання розумових і фізичних зусиль; праця (у розумінні «робоча сила») – процес витрачання людиною її фізичної, інтелектуальної та духовної енергії. (Детально про показник вимірювання праці годинами вартості див. [1–5].) Як не дивно, але зазначені вище – це трактовки праці в межах класичної політекономії, що надані у працях А. Сміта, Д. Рікардо, Дж.С. Мілля, Ж.Ш.Л. Сімонді, К. Маркса та їхніх послідовників. Таким чином, незважаючи на нібито відмову від застосування показника витрат праці внаслідок його показниково-вимірної невизначеності, неокласична теорія продовжує його активно використовувати.

Мета статті полягає в аналізі накопичених матеріалів та досвіду з позицій того, коли, як і яким чином відбувається застосування показника витрат праці використання та застосування в концепціях, що позиціонують себе відмінними від теорії трудової вартості, тобто відмінними від класичної політекономії, а також в аналізі впливу використання або не використання в моделях показників витрат праці на результати економічних заходів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Отже, повертаємося до неокласичних теоретичних побудов для з'ясування, чи відмовилися неокласики від застосування у своїх економічних моделях та концептуальних характеристиках показника витрат праці (труда).

Французький підданий Жан Батіст Сей у 1803 р. опублікував працю «Трактат політичної економії», в якій запропонував процеси створення вартості та її розподіл між агентами виробництва визначати на підставі трьох факторів виробництва: землі, праці та капіталу. Ж.Б. Сей уважав себе коментатором та популяризатором учення А. Сміта, мабуть, тому, що отримав комерційну освіту у Великобританії. Сей не став послідовником класичної теорії А. Сміта, але його погляди стали підґрунтям для розвитку неокласичної політекономії на відміну від положень А. Сміта, що були покладені в основу розвитку класичної політекономії. Не будемо занурюватися в аналіз методології трактування та застосування показника праці в розумінні Ж.Б. Сея. Звертаємо увагу, що витрати праці як економічний показник, по-перше, також існували як показники в течіях, що відмінні від класичних, і, по-друге, були в концепції Ж.Б. Сея такими ж цілком природними, як і в економічних викладах А. Сміта.

Альфреда Маршалла, англійського економіста, вважають засновником неокласичного напрямку в економічній науці, напрямку, який стали у подальшому іменувати Економікс. В його основній праці «Принципи економічної науки» (*Principles of Economics*, 1890 р.) [6] розгляд економічних процесів відбувається на підґрунті впливу двох взаємодій факторів виробництва. Книга IV § 1 починається так: «Фактори виробництва зазвичай поділяються на землю, труд і капітал». І після цього надається визначення: «Під «трудом» розуміємо економічну роботу людини, будь то руками чи головою» [6, с. 208]. За своєю сутністю таке визначення праці (труда) нічим не відрізняється від визначення в класичній політекономії. Далі після визначення терміну «труд» (праця) А. Маршалл дає досить цікаві посилання. Перше посилання на визначення праці, яке надав англійський економіст та статистик У.С. Девонс: «Можемо визначити працю як будь-яке розумове або фізичне зусилля, що робиться част-

ково або повністю з метою досягти якого-небудь результату, не рахуючи задоволення, одержуваного безпосередньо від самої виконаної роботи» [6, с. 124, 208]. Друге посилання А. Маршалла на вислів швейцарського економіста та математика М.Е.Л. Вальраса: «З деяких точок зору, але не з усіх, словосполучення «земля», «труд», «капітал» було б більш збалансованим, якби вираз «труд» (праця. – *Авт.*) передбачав «працівники»...» [6, с. 208]. Економісти У.С. Джевонс, М.Е.Л. Вальрас разом з австрійським економістом К. Менгером вважаються засновниками теорії граничної корисності, яка є відгалуженням неокласичної течії в економіці. Отже, і в Економікс, і в теорії граничної корисності, тобто і в неокласиці, принаймні в кінці ХІХ ст., термін «праця» (труд) розуміли і трактували так само, як і в класичній економічній течії. Правда, треба звернути увагу на те, що Вальрас дуже прозоро натякнув, що хоч і «не з усіх точок зору», але було б доцільно «якби вираз «труд» передбачав «працівники»...». Таке зауваження вимагає пояснення. На нашу думку, як до цього зауваження-пропозиції Вальраса, так і після нього, ні у кого не виникало заперечень щодо розуміння праці як витрат зусиль людини під час виконання нею робочих функцій. Тобто неокласичні течії розвитку економічної теоретичної думки долучили показник «праця» із класичної політекономії до своїх теоретичних будов без змін. Але звернемо увагу на Марі Еспрі Леона Вальраса, економіста, якого вважають засновником та одним із велетнів математичної школи в неокласичній політекономії. Мабуть, і Вальрас як економіст не заперечував, що праця вимірюється фізичними та розумовими витратами працюючої людини, але як чисельно їх вимірювати, якими одиницями – це питання у його час ще було не вирішеним. Мабуть тому Вальрас як математик на відміну від Вальраса-економіста не міг внести до своїх математичних моделей показник праці в класичному трактуванні, бо такий показник на той час був ще не визначений чисельно. І саме тому, як тимчасовий варіант, «із деяких точок зору...» Вальрас уважав за доцільне, з певними припущеннями, показник кількості праці замінити показником кількості працюючих. Понад 50 років учений працював над створенням своєї системи теорем положень та формул, яку в подальшому стали називати загальною статистичною економіко-математичною макроекономічною моделлю, що відома нам під назвою «система загальної економічної рівноваги». Вже понад сто років економіко-математичні моделі Вальраса використовують в макроекономічних оцінках, де застосовується показник витрат праці. Економіко-математичні моделі М. Вальраса використовувала та розвивала численна когорта науковців, серед яких є досить відомі: швед Г. Кассель, француз А. Афтальон, австрієць Й. Шумпетер. Нині в переважній більшості формалізованих економічних моделей одним із показників був і залишається показник витрат праці.

Але продовжимо мову щодо застосування показника витрат праці в «Принципах економічної науки» А. Маршалла. Отже, за А. Маршаллом «під «трудом» розуміємо економічну роботу людини, будь то руками чи головою» [6, с. 208]. Далі за текстом А. Маршалл, досліджуючи взаємодію факторів виробництва щодо процесу сільськогосподарського використання фактору «земля», застосовує два інші фактори – капітал і працю, таким чином, що використовує ці терміни роз-

діленим написом – «капітал і праця». Саме так, окремо, завжди через союз «і» Маршалл застосовує їх у своєму викладенні як окремі показники доти, доки не виникає потреба застосовувати їх не якісно, а кількісно, тобто чисельно, в одиницях вимірювання. Для надання розмірності факторам «капітал і праця» А. Маршалл робить три послідовні твердження: перше – «...ми можемо розглядати капітал і працю, що докладаються до землі, як складові рівні (...чому рівні? – *Авт.*) послідовні дози» [6, с. 223]; друге – «доза тут завжди є поєднанням доз капіталу і праці...» [6, с. 224]; третє – «...основна частина витрат приймає форму грошей, а коли мова йде про підприємницьке господарство стосовно до англійським умов, то часто зручніше (? – *Авт.*) розглядати працю, виражену в грошовому еквіваленті за її ринковою вартістю, і говорити просто про дозу капіталу і праці...» [6, с. 224]. Ось так, у межах одного абзацу показник такого фактору, як праця (труд), було «обґрунтовано», що вимірюється він в грошовому еквіваленті тому, що «стосовно англійських умов» так «часто зручніше». Тобто відбулася підміна показника витрат праці як такої на показник грошових витрат на найм (купівлю) працівника. Саме після А. Маршалла неокласична політекономія стала вважати можливим вимірювати працю, що розуміють як «роботу людини, будь то руками чи головою», не тривалістю та інтенсивністю її фізичних та розумових зусиль (як у класичній політекономії), а сумою грошових витрат на купівлю працівника, тобто сумою витрат на заробітну плату.

Концептуальним продовженням та подальшим розвитком теорії факторів виробництва виступає теорія граничної продуктивності, розроблена якою пов'язують з іменем Дж.Б. Кларка. Ця теорія виникла із необхідності вирішити питання, на яке не давала відповіді теорія факторів виробництва у викладенні Ж.Б. Сейя та його послідовників, а саме як визначається частка даного чинника (землі, праці, капіталу) у вартості створеної продукції. Варіант відповіді на таке питання було дано американським економістом Дж.Б. Кларком у роботі «Розподіл багатства» (1899 р.). Кларк робить висновок, що за незмінного розміру капіталу кожен додатковий працівник виробляє менше продукції, ніж раніше прийнятий. У кінцевому підсумку виникає ситуація, коли грошові витрати на залучення до виробництва наступного робочого будуть дорівнювати ціні від продажу виробленої ним додаткової продукції. Такий робітник і є граничним робочим, і це означає, що подальше залучення нових працівників у виробництво є економічно недоцільним. Бачимо, що під показником кількості праці Кларк розумів кількість працівників. За висновками вченого, тільки той продукт, який створюється граничним робочим, можна віднести до праці і вважати продуктом праці, інша ж частина виготовленої продукції, тобто різниця між «продуктом промисловості» і «продуктом праці» являє собою продукт капіталу. За сто років критичних оцінок та варіантів практичного застосування теорії граничної продуктивності склалася загальноприйнята думка, що це скоріше теорія ціноутворення на фактори виробництва, що теорія граничної продуктивності це не більше ніж теорія формування цін попиту на зазначені фактори виробництва. Саме таким є сучасний статус теорії граничної продуктивності, і саме в такому вигляді вона увійшла в теорію поведінки фірми.

Щодо нашої точки зору на теорію граничної продуктивності, то відсилаємо вас до джерел [7–9].

Із усього, що сказано вище стосовно теорії граничної продуктивності, важливим у межах теми нашої статті є той факт, що і ця теорія не відкидає показник праці як фактор або як елемент виробництва, хоча розуміє та застосовує його спрощено. Спрощене розуміння полягає в тому, що кожний окремих робітник є кількісною одиницею показника витрат праці, іншими словами, це означає, що кожний працівник на підприємстві (на фірмі) впродовж одного й того ж проміжку робочого часу витрачає рівні порції (або як казав А. Маршалл, дози) витрат праці за кількісним показником таких витрат (якби він на той момент існував). Таке спрощене трактування кількості праці не відповідає дійсності, оскільки залежно від виду виконуваної роботи працівником витрати праці суттєво різняться. Отже, теорія граничної продуктивності знайшла своє місце на рівні мікроекономіки. Що ж стосується застосування теорії граничної продуктивності на макроекономічному рівні, то треба сказати, що на базі цієї теорії була створена ціла низка моделей виробничих функцій.

Найбільш відомою і вживаною макроекономічною моделлю є виробнича функція Кобба-Дугласа, яка, на думку її розробників, розкриває функціональну залежність обсягу виробництва лише від двох факторів виробництва – капіталу та праці. У 1928 р. вона була розроблена американським економістом П. Дугласом спільно з математиком Ч. Коббом під час вивчення співвідношення динаміки фізичного обсягу продукції, величини основного капіталу та кількості відпрацьованих робочими і службовцями обробної промисловості США людино-годин за період 1899–1922 рр. Функція має загальний вигляд рівняння: $Y = A \cdot K^{\alpha} \cdot L^{\beta}$, де Y – обсяг виробництва, причому, згідно з дослідженнями розробників рівняння, це фізичний обсяг виробництва продукції (як вимірювати фізичний обсяг виробництва продукції на макrorівні, не пояснюється); K – капітал, а точніше – основний капітал; L – праця, або, як сказано вище, кількість відпрацьованих робочими та службовцями людино-годин; A , α , β – інші параметри функції. Цікавими були результати досліджень. Було встановлено, що самим важливим фактором виробництва є праця, бо її частка становила 75% у загальному обсязі виробництва, і що один відсоток збільшення витрат праці розширює обсяг виробництва у три рази більше, ніж один відсоток нарощення капіталу [10, с. 368]. Треба мати на увазі, що ці показники для умов обробної промисловості США за період 1899–1922 рр., але на такий високій дольовий вплив праці на кінцевий результат не очікували й самі розробники. Зважте, що ці результати ще до початку світової економічної депресії. Вихід із депресії мав ще вищу дольову частку праці у складі кінцевого промислового продукту.

30-ті роки ХХ ст. увійшли в історію розвитку економічної думки появою досить відомого нині напряму макроекономічної теоретичної думки, яку стали іменувати кейнсіанством.

Джон Мейнард Кейнс у «Загальній теорії зайнятості, процента і грошей» (1936 р.) на початку глави 4 «Вибір одиниць виміру» писав: «... ми спробуємо внести ясність у деякі заплутані питання...» і далі говорить про одне з таких питань: «...по-перше, вибір одиниць виміру, придатних для дослідження економічної системи в цілому...». Далі по тексту Кейнс критикує про-

фесора Пігу у зв'язку з тим, що «...він уводить у завуальованому вигляді зміни у вартості...» (виділено Кейнсом). Потім учений висловив дуже важливу думку: «Я вважаю, що поняття, яке хотів би сформулювати проф. Пігу, має сенс і є необхідним для економічного аналізу. Але поки не буде прийнята задовільна система його вимірювання, точне визначення цього поняття, – завдання нездійсненне» [11, с. 39–42]. Отже, існує показник вартості, що вимірюється кількістю витрат праці, про який і говорить А.С. Пігу, а Дж.М. Кейнс такий показник не відкидає. Що це за показник, про який йде мова у Кейнса з посиланням на Пігу? А цей показник і є показником вартості в розумінні кількості витрат праці, але, на думку Кейнса, оскільки такий показник досі не вимірюється (! – *Авт.*), то він, отже, не може бути використаний на практиці. І тому Кейнс став шукати та застосовувати у своїх дослідженнях інші показники, що мають грошову вимірність. Тобто Кейнс про показник витрат праці знав, не заперечував його існування та застосування, але у своїх розробках не застосовував на тій підставі, що такий показник не мав одиниць вимірювання.

Починаючи з кінця 40-х років ХХ ст. в мейстрімі некейнсіанства починають пропонуватися моделі повоєнної модернізації країн Східної та Південно-Східної Європи. Пропонується теорія «великого поштовху» [12], сутність якої полягає в концепції, що велике вливання капіталу в країну дасть змогу створити початкове, стартове самопідтримуюче економічне зростання, що трактується як первинна індустріалізація, що, своєю чергою, дасть змогу в подальшому модернізувати та розвивати самостійно економіку в автономному та обраному самою країною напрямі. Ця модель у кінці 40-х та в 50-ті роки ХХ ст. стала складовою частиною післявоєнного плану Маршалла для переважної більшості країн Західної та Центральної Європи. Мало хто звертав увагу на той факт, що в теорії «великого поштовху» досить побіжно, але все ж таки йде мова про такий фактор, як праця. Теорія «великого поштовху» виходила з того, що праця не є дефіцитним ресурсом. Для країн післявоєнної Європи це було цілком виправданим. Нестачі в кваліфікованій робочій силі в переважній більшості країн післявоєнної Європи не спостерігалося. Саме в Європі в 30–40-х роках ХХ ст. діяли найбільш наукоємні технології та найсучасніші виробництва, тому саме в Європі була найбільш фахова та висококваліфікована робоча сила. Після Другої світової війни цей трудовий потенціал переважно залишився працювати в європейських країнах. Ось тому план Маршалла спрацював. Вливання великих грошових коштів та матеріальних ресурсів в економіку зруйнованих війною європейських країн спонукало до праці велику армію вже готової, навченої довоєнним технологічним розвитком, висококваліфікованої робочої сили. Станом на початок 60-х років було досягнуто величезних успіхів в економічному розвитку майже в усіх 17-ти країнах, що були долучені до плану Маршалла.

Успіх плану Маршалла надихнув економістів на застосування теорії «великого поштовху» для підйому економіки в країнах так званого «третього світу». Із початку 60-х років ХХ ст. низка вчених, Р. Нурксе, Х. Лейбенштайн, А. Хіршман, Г. Зінгер, Р. Харрод, Є. Домар та ін., запропонувала теоретичні моделі модернізації та подальшого самостійного розвитку новостворених, у минулому колоніальних країн. Стратегічним

показником-важелем, за допомогою якого вони пропонували запустити механізм економічного зростання, були інвестиції. Причому на початковому етапі інвестиції мали бути зовнішніми, а у подальшому – розвиток із переходом на власне внутрішнє інвестування. Наприклад, англійський учений Рой Д. Харрод та американський економіст Євсі Д. Домар у своїх моделях виходили з того, що випуск продукції залежить лише від одного ресурсу, а саме від капіталу. Технологія виробництва в їх моделях описувалася функцією Леонтьєва з постійною граничною продуктивністю капіталу за умови, що труд (праця) не є дефіцитним ресурсом. За їх концепцією надлишок у пропозиції на ринку праці зумовлює сталість рівня цін. Згодом моделі Харрода і Домара були з'єднані в одну модель, яку й було покладено в основу теорії «великого поштовху». Ще раз звертаємо увагу, що вчені виходили з того, що для модернізації новостворених, бувших колоніальних країн Азії, Африки та Латинської Америки необхідним і достатнім є значне вливання капіталу, у результаті чого й почнеться самопідтримуюче економічне зростання цих країн. Із позицій питань, що розглядаються в нашій статті, необхідно зазначити, що ніде в моделях Р. Харрода та Є. Домара, також як і в моделях інших учених, моделі яких були у руслі теорії «великого поштовху», не застосовується як складова частина модельного механізму, показник праці як фактор виробництва. У моделях теорії «великого поштовху» пропонуються такі факторні показники-складники, як: випуск продукції або обсяг виробництва; приріст виробництва; капіталомісткість; обсяг інвестицій; частка заощаджень у національному доході; темп зростання національного доходу; гранична схильність до споживання; гранична схильність до збереження тощо, але ніде не застосовується показник, пов'язаний із працею (з її витратами або її кількістю). Наголошується, що кількість праці, тобто кількість працівників, мається в необмеженій кількості і вони (працівники) можуть виконувати будь-яку за складністю та фаховістю роботу. Моделі, що описують механізми модернізації та розвитку економіки країн у межах теорії «великого поштовху», розглядаються нами не з позицій того, щоб показати в них (у моделях) застосування показників праці, а саме навпаки, щоб показати, що в цих моделях випуск продукції не пов'язаний із працею і не залежить від витрат праці. Отже, сьогодні, на початку ХХІ ст., можемо констатувати, чому такі моделі спрацьовували або не спрацьовували в економічній дійсності.

Модель спрацювала там, де фінансові капітали (інвестиції) вливалися в економічне середовище, в якому вже фактично існувала висококваліфікована робоча сила, у середовище, де вже були в наявності та мали практичний досвід менеджерський, інженерний та робітничий складники трудового фактору. Так відбулося в країнах Західної Європи. У країнах Африки та Азії, що тільки-но звільнилися від колоніальної залежності, своїх управлінців, інженерів та фахівців робочих професій практично не існувало, тому й фінансові

інвестиції в більшість таких країн, як це стало очевидним уже в середині 70-х років, не дали очікуваних результатів. Десятки й сотні мільярдів грошових коштів, наданих в економіку більшості таких країн у формі безповоротних надходжень та кредитів, не стали поштовхом до їх економічного підйому. Більшість із цих коштів була або розкрадена, або витрачена на купівлю обладнання та устаткування, яке ефективно використовувати було нікому. Таким чином, ігнорування фактора праці на рівні економічних моделей переводить очікуваний результат до розряду непередбачуваних випадковостей. Тобто якщо трудові ресурси готові до освоєння ресурсів у межах та умовах, відповідних до ефективно спрямованих технологій, то внаслідок зовнішнього інвестування первинна індустріалізація має місце і подальше ендегенне інвестування стає підставою для подальшого економічного зростання країни. Прикладом найбільш успішного залучення зовнішнього капіталу після Другої світової війни стали країни Європи: Німеччина, Великобританія, Франція, Нідерланди, Норвегія, Фінляндія, Данія, Бельгія; в Азії – Японія, Південна Корея, Тайвань, Сінгапур. Але в Африці та Латинській Америці перелік успішних країн, до яких застосовувалися інвестиційні моделі, подібні до плану Маршалла, дати досить проблематично.

Моделі в межах теорії «великого поштовху» можемо віднести до суто фінансових, а не економічних моделей саме тому, що в них було взято за основу лише один фактор – капітал та інші показники, що є похідними від нього, і не враховано, на наше переконання, суттєвий фактор, такий як наявність працівників, що можуть та прагнуть витратити свої зусилля в межах техніко-виробничого застосування вкладеного інвестованого капіталу.

Висновки. У теоретичних побудовах економічних процесів на якісному рівні, що в теоріях класичної політекономії, що в неокласичних теоретичних концепціях, зокрема і в Кейнсіанських та некейнсіанських моделях, є присутнім показник витрат праці. Неокласичні течії розвитку економічної теоретичної думки долучили показник «праця» або «витрати праці» з класичної політекономії до своїх теоретичних побудов без будь-яких змін. Нині в переважній більшості формалізованих економічних моделей, які не відносять себе до теоретичних течій класичної політекономії, одним із показників був і залишається показник витрат праці. Отже, витрати праці як економічний показник, по-перше, існують фактично як показники в течіях, що відмінні від класичних, і, по-друге, були й є в неокласичних концепціях такими ж цілком природними, як і в економічних викладах А. Сміта та його послідовників. Показник витрат праці виник у класичній політекономії з А. Смітом і так і не зникав до цього часу. Таким чином, ні в теорії, ні на практиці не відбулося повної відмови від застосування цього показника в переважній більшості економічних теорій, а там, де він ігнорувався, теоретичні моделі не спрацьовували на практиці.

Список використаних джерел:

1. А. с. 69353 Україна. Показник виміру вартості кількістю витрат праці / О. В. Зайцев (Україна). – № 69892; зареєстровано 22.12.2016 в Державному реєстрі свідоцтв про реєстрацію авторського права на твір [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/49246>.
2. Zaitsev O. Objective value of commodities, its definition and measurement / O. Zaitsev // Scientific Letters of Academic Society of Michal Baludansky. – Kolyice, Slovakia. – 2016. – Volume 4. – № 6. – P. 184–186 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/46012>.
3. Зайцев О.В. Вимірювання цінності грошей / О.В. Зайцев // Вісник Української академії банківської справи. – 2015. – № 2(39). – С. 46–52 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/44439>.
4. Зайцев А.В. Развитие принципов экономической науки / А.В. Зайцев // Вісник Сумського державного університету. Серія «Економіка». – 2010. – № 1. – Т. 2. – С. 5–21 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/3005>.
5. Зайцев А.В. Исчисление величины стоимости продукта труда / А.В. Зайцев // Вісник Сумського державного університету. Серія «Економіка». – 2004. – № 6(65). – С. 159–165 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/1504>.
6. Маршалл А. Принципы экономической науки : в 3-х т. Т. 1 / А. Маршалл ; пер. с англ. – М. : Прогресс, 1993. – 416 с.
7. Зайцев А.В. Закон убывающей отдачи в аграрном производстве / А.В. Зайцев // Причорноморські економічні студії. – 2016. – Вип. 12. – Ч. 1. – С. 9–14.
8. Зайцев А.В. Закон убывающей отдачи: технологический аспект более подробно / А.В. Зайцев // Причорноморські економічні студії. – 2016. – Вип. 5. – С. 9–19 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/45917>.
9. Зайцев А.В. Закон убывающей отдачи с позиций трудозатратной стоимости / А.В. Зайцев // Эффективная экономика. – 2013. – № 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/36608>.
10. Экономическая энциклопедия. Политическая экономия / Гл. ред. А.М. Румянцев. – М. : Советская энциклопедия, 1979. – Т. 3. – 624 с.
11. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж.М. Кейнс. – М. : Гелиос АРВ, 1999. – 352 с.
12. Rosenstein-Rodan P.N. Problems of Industrialisation of Eastern and South-Eastern Europe // The Economic Journal. – Vol. 53. – № 210/211. – 1943 p.

Зайцев А. В.

Сумский государственный университет

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ В ЭКОНОМИКЕ И ФИНАНСАХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ, ИЗМЕРЯЕМЫХ ЗАТРАТАМИ ТРУДА**Резюме**

В статье рассмотрено использование индекса затрат труда в теориях и экономических моделях, в которых использовались или не использовались показатели затрат труда. Рассмотрена взаимосвязь теоретических концепций, в которых применяются показатели затрат труда. Основанием для сравнения выступает разделение экономических учений на классическое и неоклассическое теоретические направления, сложившееся за последние двести лет.

Ключевые слова: экономическая модель, затраты труда, классическая политэкономия, неоклассические теории, экономика, теории предельной производительности.

Zaitsev O. V.

Sumy State University

USING OF INDICATORS, MEASURED BY LABOR INPUT IN ECONOMY AND FINANCE**Summary**

The article deals the use of index of labor input in the theories and economic models, which were used or not used indicators of labor input. The article deals the correlation of theoretical concepts, where is the use the indicator labor input too. The basis of comparison is the separation of economic thought in the classical and neo-classical theoretical trends that had developed over the past two hundred years.

Key words: economic model, labor input, classical political economy, neoclassical theory, economics, theory of marginal productivity.