УДК 330.133.7+330.106.541

Зайцев О. В.
к.е.н., доцент кафедри фінансів і кредиту,
Сумський державний університет, м. Суми, Україна

ВИКОРИСТАННЯ В ЕКОНОМІЦІ І ФІНАНСАХ ПОКАЗНИКІВ, ЩО ВИМІРЮЮТЬСЯ ВИТРАТАМИ ПРАЦІ

Постановка проблеми. Розвиток економічного мислення в процесі еволюції науково-теоретичних поглядів, розвиток, що розуміємо як становлення економічної науки в цілому, історично можемо поділити на дві частини за принципом «до і після» за певною ознакою. Такою поділяючою ознакою, стосовно нашого дослідження, стала поява праці Адама Сміта «Дослідження про природу і причини багатства народів» (1776). До виходу «Досліджень…» економісти характеризували багатство, що полягало виключно у грошовій формі. Заможність та економічна стабільність в країні трактувалась як наявність грошей в казні государя, короля, герцога, халіфа тощо. У своїй праці А. Сміт обґрунтовував думку, що багатство виступає не в грошовій формі, що багатство полягає не в кількості грошей в казні держави або у розпорядженні її правителя, а в масі виготовлених населенням держави товарів. Всіх послідовників вчень, хто вважав багатством те, що передбачало акумуляцію грошей на державному (макроекономічному) рівні, на регіональних, або приватно-особистих рівнях, А. Сміт називав меркантилістами. Сміт, на відміну від меркантилістів, став досліджувати «багатство народів», багатство народів як суспільної економічної цілісності, 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, сучасною мовою, національна економіка. Основою та джерелом багатства, якісно нової на час її створення, теорії А. Сміта стала праця, а не гроші. Гроші за теорією Сміта, це товар, хоч і специфічний, але ж товар, за допомогою якого забезпечується рівновага при

обміні всіма іншими товарами. І що 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 досліджень і публікацій. Подальший, 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 вимушувала економістів шукати інші, відмінні від трудової вартості, показники, що мали б характеризувати економічні процеси. Таким чином, поряд з класичною теорією почала народжуватись інша теоретична течія, яку потім назвуть неокласичною. Яскравими представниками неокласичних економічних течій історія виділила французів Ж. Б. Сея та А. Афтальона, англійців У. С. Джевонса та А. Маршалла, швейцарця М. Е. Л. Вальраса, австрійців К. Менгера та Й. Шумпетера і багатьох багатьох інших.

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 напряму в економіці, а точніше, ─ від класичної політекономії. Пояснення неокласичними течіями такої відмови, відмови від подальшого розвитку теорії трудової вартості, що декларувалася класичною політекономією, було цілком зрозумілим, ─ бо класичною політекономією було чисельно не визначено, як вимірювати працю щоб мати можливість застосовувати її у моделях чисельного опису економічної дійсності. Одиниць вимірювання витрат праці класична політекономія остаточно та однозначно не надала. Тому, неокласичні теорії шукали інші теоретичні напрямки та відповідні їм показники щодо опису економічних та фінансових процесів. Такими показниками, на думку неокласиків, мали стати виключно грошові показники.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. В 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 у 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, показник витрат праці активно застосовується у такому розумінні, як його визначили у класичній політекономії, а саме, у такому визначенні, праця ─ це вклад в процесі виробництва, зроблений людьми у формі безпосереднього витрачання розумових і фізичних зусиль. Або, праця (в розумінні ─ робоча сила) ─ процес витрачання людиною її фізичної, інтелектуальної та духовної енергії. Детально про показник вимірювання праці годинами вартості дивись Авторське свідоцтво № 69353 [1], а також [2], [3], [4], [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. Сісмонді, К. Г. Маркса та у їхніх послідовників. Таким чином, незважаючи на нібито відмову від застосування показника витрат праці внаслідок його показниково-вимірної невизначеності, неокласична теорія продовжує його активно використовувати та застосовувати.

Мета статті. Щодо головної мети, то в цій статті й будемо розглядати накопичені матеріали та досвід з позицій того, коли, як і яким чином відбувається його (тобто, показника витрат праці) використання та застосування в концепціях, що позиціонують себе відмінними від теорії трудової вартості тобто, відмінними від класичної політекономії. А, також, як впливало використання або не використання в моделях показників витрат праці на результати економічних заходів.

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

Французький підданий Жан Батіст Сей у 1803 році опублікував свою 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 вважав себе коментатором та популяризатором вчення 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 викладках 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», англійською ─ «Principles of Economics» (1890) [6], розгляд економічних процесів відбувається на підґрунті впливу та взаємодії 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 у тексті, після визначення терміну «труд» (праця), А. Маршалл дає досить цікаві посилання. Перше посилання на визначення праці, яке надав англійський економіст та статистик У. С. Джевонс: «Можемо визначити працю як будь-яке розумове або фізичне зусилля, що робляться частково або повністю з метою досягти якого-небудь результату, не рахуючи задоволення, одержуваного безпосередньо від самої виконаної роботи» [6, с.124, с.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 економіксі і в теорії граничної корисності, тобто і в неокласиці, принаймні в кінці XIX сторіччя, термін «праця» (труд) розуміли і трактували таким же чином як і в класичній економічній течії. Правда треба звернути увагу, 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 і до цього зауваження-пропозиції Вальраса, так і після нього, ні у кого не виникало заперечень щодо розуміння праці як витрат зусиль людини при виконанні 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. Вальрас економіст, якого вважають засновником та одним із велетнів математичної школи в неокласичній політекономії. Мабуть і Вальрас, як економіст, не заперечував, що праця вимірюються 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 у класичному трактуванні, бо такий показник на той час був ще не визначеним чисельно. І, саме тому, як тимчасовий варіант, «з деяких точок зору…», Вальрас вважав за доцільне, з певними припущеннями, показник кількості праці замінити показником кількості працюючих. Понад 50 років М. Вальрас 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 системи загальної економічної рівноваги. Вже понад сто років економіко-математичні моделі Вальраса використовують в макроекономічних

оцінках в яких 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. До сьогодення у 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 розділеним 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. З метою надання розмірності факторам «капітал і праця» А. Маршал 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, а не про дози праці і капіталу» [6, с.224]. Ось так, в межах одного абзацу, показник такого фактору як праця (труд), було «обґрунтовано», що вимірюється він в грошовому еквіваленті тому, що «стосовно до англійським 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

в 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, розробку якої 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 в роботі «Розподіл багатства» (1899). Кларк робить висновок, що при незмінному розмірі капіталу кожен додатковий працівник виробляє менше продукції, ніж раніше прийнятий. В 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 не доцільним. Бачимо, що під показником кількості праці Кларк розумів кількість працівників. За висновками Кларка, тільки той продукт, який створюється граничним робочим, можна відносити 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 загальноприйнятна 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], [8], [9].

Із всього, що сказано вище стосовно теорії граничної продуктивності, важливим, в межах теми нашої статті, є той факт, що і ця теорія не відкидає показник праці як фактор або як елемент виробництва, хоч розуміє та застосовує

його спрощено. Спрощене розуміння полягає в тому, що кожний окремий 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 Альфред Маршалл ─ дози) витрат праці за кількісним показником таких витрат (якби він на той момент існував). Таке спрощене трактування кількості праці не відповідає дійсності бо в залежності 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 був створений цілий ряд 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 й праці. У 1928 році вона була розроблена американським економістом П. Дугласом спільно з математиком Ч. Коббом при вивченні співвідношення динаміки фізичного обсягу продукції, величини основного капіталу й кількості відпрацьованих робочими й службовцями обробної промисловості США людино-годин за період 1899-1922 р.р. Загальний вигляд функції має вигляд рівняння: $Y = A \cdot K^{\alpha} \cdot L^{\beta}$, де Y – обсяг виробництва, причому, згідно з дослідженнями розробників рівняння, це фізичний обсяг виробництва (яким чином вимірювати фізичний обсяг виробництва продукції на макрорівні ─ не пояснюється); K – капітал, а точніше, основний капітал; L – праця, або, як сказано вище, кількість відпрацьованих робочими й службовцями людино-годин; A, α, β – інші параметри функції. Цікавими були результати досліджень. Було встановлено, що самим важливим фактором виробництва є праця, бо її доля склала 75% в 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 це показники для умов обробної промисловості США за період 1899-1922 р.р., але на такий високий дольовий вплив праці на кінцевий

результат не очікували й самі розробники. Зважте, що це результати ще до початку світової економічної депресії. Вихід із депресії мав ще вищу дольову частку праці у складі кінцевого промислового продукту.

Тридцяті роки XX сторіччя увійшли в історію розвитку економічної думки появою досить відомого нині напрямку макроекономічної теоретичної думки, яку стали іменувати кейнсіанством.

Джон Мейнард Кейнс у своїй «Загальній теорії зайнятості, процента і грошей» (1936) 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 професора Пігу у зв'язку з тим, що «...він вводить в завуальованому вигляді зміни у *вартості*... (виділено Кейнсом)». Потім Кейнс написав 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 у розумінні кількості витрат праці, але, за думкою 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 не тій підставі, що такий показник не мав одиниць вимірювання.

Починаючи з кінця 40-х років XX сторіччя в мейстримі неокейнсіанства 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 дозволить

створити початкове, стартове самопідтримуюче економічне зростання, що трактується як первинна індустріалізація, і що, в свою чергу, дозволить в подальшому модернізовувати та розвивати самостійно економіку у автономному та обраному самою країною напрямку. Ця модель в кінці 40-х та у 50-ті роки XX сторіччя стала складовою 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-х 40-х роках XX сторіччя діяли найбільш наукоємні технології та найсучасніші виробництва і, тому, саме в Європі була найбільш фахова та висококваліфікована робоча сила. Після другої світової війни цей трудовий потенціал в основному 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 у всіх із 17-ти країн, 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». З початку 60-х років XX сторіччя ряд вчених, Р. Нурксе, Х, Лейбенстайн, А. Хіршман, Г. Зінгер, Р. Харрод, Є. Домар та інші, запропонували теоретичні моделі модернізації та подальшого самостійного розвитку новостворених, в минулому колоніальних країн. Стратегічним показником-важелем, за допомогою якого вони пропонували запустити механізм економічного зростання, були інвестиції. При чому, на початковому етапі інвестиції мали бути зовнішніми, а у подальшому ─ розвиток з переходом на власні внутрішні інвестування.

Наприклад, англійський вчений 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 обумовлює 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 в результаті чого й почнеться самопідтримуюче економічне зростання цих країн. З позицій питань, що розглядаються в нашій статті, необхідно зазначити. Ніде в моделях Р. Харрода та Є. Домара, також як і в моделях інших вчених, моделі яких були у руслі теорії «великого поштовху», не застосовується як складова модельного механізму, показник праці як фактор виробництва. В моделях теорії «великого поштовху» пропонуються такі факторні показники-складові, 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 з працею (з її витратами або її кількістю). Наголошується, що кількості 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 в межах теорії «великого поштовху» розглядаються нами не з позицій того, щоб показати в них (в 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 XXI сторіччя, 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, в середовище, де вже була у наявності та мала практичний досвід менеджерська, інженерна та робітнича складова трудового фактору. Так відбулося в країнах Західної Європи. В 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 з 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 не передбачуваних випадковостей. Тобто, якщо трудові ресурси готові до освоєння ресурсів в межах та умовах відповідних до ефективно-направлених технологій, то внаслідок зовнішнього інвестування первинна індустріалізація має місце, і подальше ендогенне інвестування стає підставою для подальшого економічного зростання країни. Прикладом найбільш успішного залучення зовнішнього капіталу після Другої Світової війни стали країни Європи ─ Германія, 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 застосовувались інвестиційні моделі, подібні до плану Маршалла, дати досить проблематично.

Моделі в межах теорій «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 витрачати свої зусилля в межах техніко-виробничого застосування вкладеного інвестованого капіталу.

Висновки і пропозиції. В теоретичних побудовах економічних процесів на якісному рівні, що в теоріях класичної політекономії, що в неокласичних теоретичних концепція, зокрема і в економіксі, кейнсіанських та неокейнсіанських моделях, є присутнім показник витрат праці. Неокласичні течії розвитку економічної теоретичної думки долучили показник «праця» або «витрати праці» із класичної політекономії до своїх теоретичних побудов без будь-яких змін. До сьогодення у 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 і є в неокласичних концепціях такими ж цілком природними, як і в економічних викладках А. Сміта та його послідовників. Показник витрат праці «виник» в класичній політекономії з А. Смітом і так і не зникав до цього часу. Таким чином, ні в теорії не 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.

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. ─ Košice, Slovakia. ─ 2016. ─ Voiume 4, № 6, ─ P. 184 - 186.

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.

Режим доступу: http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/44439

4. Зайцев А.В. Развитие принципов экономической науки // Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка. ─ 2010. ─ № 1, Том 2. ─ С.5-21. 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.

Режим доступу: http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/1504

6. Маршалл А. Принципы экономической науки / А. Маршалл. ─ М.: Издательская группа «Прогресс». В 3-х т.: Пер. с англ. Т.-1., ─ 1993. ─ 416 с.

7. Зайцев, А. В. Закон убывающей отдачи в аграрном производстве / А. В. Зайцев // Науковий журнал «Причорноморські економічні студії». – 2016. – Випуск 12, Ч. 1. – С. 9-14.

8. Зайцев, А. В. Закон убывающей отдачи: технологический аспект более подробно / А. В. Зайцев // Науковий журнал «Причорноморські економічні студії». – 2016. – Випуск 5. – С. 9-19.

Режим доступу: http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/45917

9. Зайцев А. В. Закон убывающей отдачи с позиций трудозатратной стоимости / А. В. Зайцев // Ефективна економіка. ─ 2013. ─ № 1. 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. ─ 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, No. 210/211. ─ 1943.

Бібліографічний опис: Зайцев, О. В. Використання в економіці і фінансах показників, що вимірюються витратами праці / О. В. Зайцев // Вісник Одеського національного університету ім. І. І.Мечнікова. Серія «Економіка»: науковий журнал, 2017. – Том 22. Вип. 2(55). – С. 37-42.