

Зайцев О. В.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Сумського державного університету*

Zaitsev O. V.

*Ph.D, Associate Professor
of the Department of Finance and Credit
Sumy State University*

ЗАКОН ВАРТОСТІ – МОЖЛИВА ОБ'ЄДНУЮЧА ОСНОВА ЕКОНОМІЧНИХ ТЕОРІЙ

THE LAW OF VALUE IS THE BASIS OF ECONOMIC THEORIES MAYBE

Анотація. У статті розглянуто особливості розвитку класичної економічної теорії та неокласичних напрямів. Звертається увага, що спільним є розуміння наявності законів в економічних процесах. Стверджується думка, що в економічних процесах закон вартості працює паралельно із законами неокласичної економічної теорії.

Ключові слова: класична економічна теорія, неокласичні економічні теорії, закон вартості, закон попиту та пропозиції, взаємодія законів.

Постановка проблеми. Наука як елемент матеріально-духовної культури людства претендує на таку форму знань, яка є системою визначень та понять щодо природних та суспільних явищ. Це така система визначень та понять, яка дає можливість не лише розуміти та пояснювати явища навколишньої дійсності, а й за їх допомогою передбачати та перетворювати дійсність в обраних людиною або соціумом напрямках розвитку суспільної та природної дійсності. Якщо маємо такі положення, істинність яких постійно підтверджується практикою, то вважаємо їх науковими досягненнями. Але не будь-яке правильне, достовірне твердження є науковим досягненням. Наукове і практичне визнання мають ті положення, які отримують статус законів, їх називають законами науки. Факти дійсності – це лише матеріал науки. Вони цікавлять науку настільки, наскільки можуть слугувати відкриттю нових або верифікації вже відомих наукових законів.

Бажано звернути увагу на те, що факти навколишньої природної та суспільної дійсності є «матеріалом», «сировиною» для процесу вироблення наукових знань, особливо такої форми наукового знання, як наукові закони. Також доречно зазначити, що положення про те, що факти дійсності – це підґрунтя для формування знань у формі закону, має певні винятки, а саме визнається і цінується як науковий пошук, опис фактів у їх хронологічному порядку (історія, археологія) або у просторовому розташуванні (географія та археологія). Але таке розуміння історії та географії не задовольняє багатьох учених, які представляють згадані науки і які роблять спроби знайти історичні, археологічні чи географічні закони. Натепер знайдено неоголошений компроміс, згідно з яким поряд із науками, що досліджують явища шляхом пошуку та обґрунтування наукових законів, існують науки, що описують факти.

З другої половини ХХ століття у певних економічних колах виникла дискусія про те, до якої групи наук відносити економічну науку. Переважна більшість наукової економічної спільноти розглядають систему економічних знань як законоіманентну науку, або, зрештою, такою наукою, що має стійкі пізнавальні закономірності. Багато з науковців-економістів прагнуть до того, щоб так було

в дійсності. Пояснюються такі прагнення або така апріорна впевненість тим, що виявлення економічних законів дасть змогу вивести на науковий рівень, тобто на практично-передбачуваний у майбутньому рівень, та отримати конкретний механізм, модель, метод прогнозування і цілеспрямованого планування ефективних дій у сфері економічної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вважаємо, що доречним та цікавим буде дати своє бачення відповіді на питання, чому виникла дискусія про те, існують чи не існують економічні закони. Класична політекономія виникла та розвивалася як наукова економічна теорія, підвалинами якої була людська праця, що виступила вартісною основою в цій економічній теоретичній течії, яку згодом і стали називати класичною політичною економією. Класичною політекономічною школою був сформульований перший економічний закон – закон вартості.

Із часів виходу (1776 рік) у науковий світ роботи шотландця А. Сміта (1723-1790) «Дослідження природи та причин багатства народів», що започаткувала класичний напрям економічної думки, наявність як законів, так і закономірностей в економіці була незаперечним атрибутом класичної економічної теорії. А іншої теорії, окрім класичної політичної економії, так розвиненої та такої, що активно опрацьовується прихильниками та критикується противниками, на той час не існувало. Класична політична економія у науковому розвитку її найбільш відомих послідовників, англійця Д. Рікардо (1772-1823), швейцарця Ж.Ш. Сімонді (1772-1823), німця К.Г. Маркса (1818-1883), обґрунтовувала та використовувала у своїх дослідженнях економічний закон під назвою «закон вартості». Про сутність закону вартості йтиметься далі, а зараз наголошуємо, що з кінця ХVIII сторіччя і аж до середини ХХ панівним в економіці був погляд, що економічна наука є наукою зі своїми, притаманними їй економічними законами. Навіть наукові опоненти, такі як англійці Джемс Мілль (1773-1736), Джон С. Мілль (1806-1873) та інші, що заперечували як науково-теоретичний атрибут наявність в економіці саме закону вартості, не заперечували, що економічні науки все ж мають свої закони та певні закономірності, похідні від таких законів.

У кінці XIX сторіччя сформувався інший напрям економічної теоретичної думки, відмінний від класичної політекономії, який надалі стали іменувати неокласикою. Яскравими представниками неокласичного напрямку є британці А. Маршалл (1842-1924) та Дж. М. Кейнс (1883-1946). У їхніх теоретичних концепціях наявність законів в економічній науці є цілком природною. Альфреда Маршала вважають засновником напрямку в руслі неокласики, що зараз має назву «економікс». Але поряд із ним плідно працювали англієць У.С. Девонс (1835-1872), австрієць К. Менгер (1840-1921), француз Л. Вальрас (1834-1910). У кінці 30-х років XX сторіччя наукові добутки британця Дж. М. Кейнса привнесли в економіку такі концептуальні нововведення, що їх стали називати кейнсіанською революцією. Сучасна неокласика (в тому числі економікс та послідовники Кейнса) декларує низку економічних законів. Наприклад, закон попиту і пропозиції, закон нагромадження, закон Оукена, закон Енгеля, закон Вальраса, закон спадної продуктивності (віддачі, доходності) та багато інших положень (зараз таких близько півсотні), яким із легкістю або автори, або прихильні послідовники давали найменування законів.

Що ж відбулося в середині XX сторіччя, що викликало серед економістів думки, що, можливо, в економічних науках таких наукових законів, як, наприклад у фізиці або хімії, не може існувати? Вдало, на наш погляд, висловився американський економіст, лауреат Нобелівської премії з економіки (1970) П.Е. Самуельсон. У своєму підручнику «Економіка» (Economics), який вперше вийшов із друку у 1948 році, Самуельсон зауважив: «Мы до сих пор не знаем, как найти ту единственную совершенную модель политики доходов, которая избавит нас от необходимости выбирать между полной занятостью и стабильностью цен. Но то, что нам действительно нужно сделать, так это отдать должное критикам обычной (читай – классической, – авт.) политэкономии, которая (т. е. критика – авт.) господствовала в прошлом, господствует сейчас и будет, несомненно, цвести в будущем» [1, с. 399]. Багато фактів говорять про те, що у 50-60-х рр. XX сторіччя відбулася певна підсумкова оцінка напрацьованого світовою економічною думкою теоретико-економічного надбання у площині його практичної результативності. Таке зіставлення напрацьовань теоретичної економічної думки з результатами їх практичного застосування відбулося як у науковців неокласичних економічних напрямів, так і у науковців класичної економічної течії. Дуже багато є тому підтверджень подіями у науковій соціальній та особливо у політичній сферах глобального світового розвитку.

Погоджуючись та відчуваючи разом із П. Самуельсоном відомий всім економістам гіркий присмак професійного невдоволення, про який йде мова у першому реченні наведеної цитати, вважаємо, що в другому реченні є відповідь на той результативний стан, що описаний у першому реченні. Можливо, саме тому і не знайдено ту «единственную совершенную модель...», що неокласика не сприйняла основоположних принципів класичної політекономії і критикувала їх у теорії та ігнорувала у практиці економічного моделювання, замість того щоб розглянути їх із позиції можливості використання у своїх економічних концепціях. Цим не сприйняттям неокласичними економічними течіями принципом було введення в економічну теорію А. Смітом показника витрат праці, що вимірюється кількістю робочого часу людини-працівника, та трактування його як основи економічних відносин. Саме кількість витраченої праці є у класичній теорії соціальним регулятором економічних відносин розвиненого капіталістичного виробництва. Саме кількісне

визначення праці стає якісним та кількісним підґрунтям економічного закону під назвою «закон вартості». До речі, першим, хто свідомо визначив вартість робочим часом, був видатний американський політичний діяч, учасник війни за незалежність Північних Американських штатів, фізик та економіст (зверніть увагу та зважте на такий науковий симбіоз – фізик(!) та економіст(!), – авт.) Бенджамін Франклін (1706-1790) у своїй роботі «Скромне дослідження про природу і необхідність паперових грошей» (1836 рік). Це саме він із 1914 року зображений на грошовій одиниці США номіналом 100 доларів, і при цьому він ніколи не займав пост президента цієї країни. Його підписом були скріплені три найважливіших і головних документи в історії США і світу – «Декларація незалежності США», «Конституція США», «Версальський мирний договір 1783 року».

Але повертаємося до теми розгляду. Мова йде про розвиток та взаємодію теоретичних економічних течій, про класику та неокласику та про наукові закони в економіці і їх застосування в теоретичних моделях і на практиці. Чому неокласика не використовувала досить вдало сформульований А. Смітом, розвинений Д. Рікардо та розгорнуто розкритий у діалектичному взаємозв'язку з економічною дійсністю К. Марксом закон вартості? Наведемо далі по тексту чотири пункти, що характеризують та частково пояснюють чинники, які сприяли народженню та розвитку неокласичних економічних течій.

На початок 60-х років XIX століття стан розвитку класичної економічної теорії Д. Рікардо найбільш послідовно сформулював та розвинув визначення мінової вартості робочим часом, і саме проти нього і була спрямована критика економістів. К. Маркс як прихильник та послідовник неокласичної теорії проаналізував критичні зауваження, узагальнив та об'єднав їх у чотири *групи критичних аргументів*, відштовхуючись від яких, сформував напрями подальшого розвитку класичної політекономії [2, с. 47-48].

Перший критичний аргумент. Праця сама по собі має мінову вартість. Різні види праці мають різні мінові вартості. Робити мінову вартість мірою мінової вартості значить створювати порочне коло, оскільки мінова вартість, що є вимірювачем, сама потребує вимірювання. Розв'язання цього питання К. Маркс бачив у розвитку вчення про найману працю (розуміти як напрям подальшого розвитку класичної політекономії) [2, с. 47].

Другий критичний аргумент. Якщо мінова вартість товару дорівнює вмісту в ньому робочого часу, то мінова вартість робочого дня дорівнює його продукту. Іншими словами, заробітна плата повинна дорівнювати продукту праці. Але в дійсності має місце протилежне. Розв'язання цього питання К. Маркс бачив у дослідженні капіталу як суспільного явища (сприймати як напрям подальшого розвитку класичної політекономії) [2, с. 48].

Третій критичний аргумент. Ринкова ціна товарів падає нижче або піднімається вище їх мінової вартості разом зі зміною відношення між попитом і пропозицією. Тому мінова вартість товарів визначається відношенням попиту і пропозиції, а не робочим часом, що містяться в цих товарах. Розв'язання цього питання К. Маркс бачив у дослідженні явища конкуренції (сприймати як ще один напрям подальшого розвитку класичної політекономії) [2, с. 48].

Четвертий критичний аргумент. Якщо мінова вартість є не що інше, як вміщений у товарі робочий час, то яким чином можуть товари, що зовсім не містять у собі праці, мати мінову вартість. За К. Марксом ця проблема розв'язується у вченні про земельну ренту (також напрям подальшого розвитку класичної політекономії) [2, с. 48].

Як продовження досліджень у напрямі подальшого розвитку класичної політекономії, як науково-обґрунтована відповідь на зазначені вище критичні зауваження К.Г. Маркса пише та видає у 1867 році перший том праці під назвою «Капітал», а далі планує видати ще дві книги. Але вихід у світ подальших робіт розтягується у часі аж до 1910 року. Багато відомих економістів неокласичного напрямку на питання, чи знайомі вони з роботою Маркса «Капітал», відповідали, що не чули про такого автора та не читали такої економічної роботи класичного спрямування. Всю класичну економічну теорію наукова спільнота сприймала винятково текстами наукових розробок А. Сміта та Д. Рікардо. Наукова спільнота на початок 60-х років XIX століття сформулювала і надалі сприймала як недоліки *критичні аргументи* щодо класичної політекономії та вважала їх нерозв'язаними проблемами. Так виникав відмінний від класичного напрямку економічної думки, що в подальшому назвали неокласичним. Отже, як поточний висновок зауважимо, що з середини XIX сторіччя і до середини 20-х рр. XX сторіччя переважна більшість економістів-науковців Європи вважала розвиток класичної теорії завершеним працями Д. Рікардо та швейцарця Ж.Ш. Л.С. Сімонді, а про подальший розвиток класичної економічної думки в наукових роботах К. Маркса мало хто знав. Пояснити такий стан, на нашу думку, можна тим, що «Капітал» К. Маркса був виданий у Нью-Йорку (США) у 1867 році тиражем 1000 екземплярів, та ще й німецькою мовою. Це досить далеко від Європи, яка в той час була центром економічної теоретичної думки, і це вкрай мізерно за тиражем. Хто міг його, «Капітал», читати там, на «дикому заході», адже економічна наука була сконцентрована в Європі. І коли «Капітал» міг потрапити до Європи? А якщо й потрапив, то чи прочитали б його економісти-англійці? Англійський варіант вийшов у 1887 році вже без участі К. Маркса та після його смерті невеликим тиражем, текст якого більшість економістів вважають вкрай невдалим. Отже, в другій половині XIX сторіччя мало хто знав у Європі про роботу К.Г. Маркса «Капітал».

Тому згадані вище *критичні аргументи* щодо недоліків у розвитку економічної теорії класичного спрямування станом на початок XX сторіччя вважалися нерозв'язаними, і науковці шукали інші способи та шляхи розв'язання економічних проблем, що й стало поштовхом для розвитку неокласичного напрямку в політекономії.

Метою статті є донесення до наукової економічної спільноти думки, що настав історично та політично сприятливий час об'єднуючого, взаємодоповнюючого та взаємозбагачуючого науково-теоретичного розвитку класичного та неокласичного економічних теоретичних надбань, спираючись на економічні закони та закономірності, що напрацьовані в цих напрямках.

Виклад основного матеріалу. З початку XX сторіччя і до його 30-х років з'явився *п'ятий критичний аргумент*: як вимірювати витрати праці? Практика показала, що вимірювання звичайними астрономічними годинами не може бути досить коректним економічним показником кількості витрат праці працівником, тобто тривалість роботи у добових годинах не є показником суспільної вартості у класичному розумінні. Застосовувалися й інші вимірювальні розмірності щодо показника суспільної вартості, такі як людино-години, кількість працівників, витрати на оплату праці тощо. Підтвердження виникнення п'ятого критичного аргументу можемо знайти й у А. Маршала [3, с. 208-213, 220-224], і у М. Кейнса, і в багатьох науковців неокласичного напрямку [4].

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 загалом...». Далі по тексту Кейнс критикує професора Пігу у зв'язку з тим, що «він вводить у 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» [5, 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, на думку Кейнса, оскільки такий показник досі не вимірюється (! – *авт.*) то він 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 розробленнях не застосовував не тій підставі, що такий показник не мав одиниць вимірювання.

Дослідження за останні десять років дали можливість обґрунтувати та визначити показник вартості, що вимірюється робочим часом, який дає можливість застосовувати його як у класиці, так і в неокласичних теоріях та моделях. Детально з результатами таких досліджень можна ознайомитися в роботах [6; 7; 8; 9; 10; 11]. Як підсумок досліджень щодо показника кількісного вимірювання праці годинами вартості пропонується ознайомитися з матеріалом до Авторського свідоцтва № 69353 [12].

А тепер щодо сутності закону вартості. Наведемо приклад, як працює закон вартості у механізмі формування ціни товарів, що обмінюються. Ціна товарів формується пропорцією, яка бере за базу (як основний чинник формування ціни) робочий час, впродовж якого вони (товари) виробляються. Щоб побачити, до яких можливих змін схильна ця пропорція, візьмемо два товари – *A* та *B*. *Перша ситуація*. Нехай робочий час, необхідний для виробництва *B*, залишається незмінним. У такому разі мінова ціна *A*, що виражає себе кількістю товару *B*, знижується або підвищується прямо пропорційно до зменшення або збільшення робочого часу, необхідного для виробництва *A*. *Друга ситуація*. Нехай робочий час, необхідний для виробництва *A*, залишається незмінним. У цьому разі мінова ціна *A*, що виражає себе кількістю товару *B*, знижується або підвищується зворотно пропорційно зменшенню або збільшенню робочого часу, необхідного для виробництва *B*. *Третя ситуація*. Робочий час, необхідний для виробництва *A* та *B*, зростає або спадає в однаковій пропорції. У цьому разі вираз цінової еквівалентності товару *A* в товарі *B* залишається незмінним. *Четверта ситуація*. Робочий час, необхідний для виробництва *A* та *B*, зростає або спадає для обох товарів, але неоднаковою мірою, чи змінюється в протилежних напрямках. Ця ситуація зводиться до механізму або першої, або другої ситуацій. Це і є приклад механізму дії закону вартості, згідно з яким виробництво та обмін товарів відбуваються на основі їх мінової вартості.

У попередньому прикладі *A* та *B* – товари. Класична теорія доводить, що гроші – це теж товар. Але гроші середини XIX сторіччя мали матеріальний субстрат – золото і вимірювалися вагою кількістю золота, яку (цю кількість у вазі) вважали пропорційною кількості робо-

чого часу. Якщо брати товари A та B , з яких товар A – будь-який, але безпосередньо товар, а B – це гроші у формі золота, то закон вартості у частині формування ціни товарів, що обмінюються, працює так само, як і в попередньому прикладі.

Але з середини ХХ ст. у світі стали функціонувати гроші без матеріальної субстанції. Раніше це було золото, а зараз вже не існує «матеріалу», що позиціонував би себе ваговою або іншою матеріальною кількістю як кількість мінової вартості або як кількість робочого часу. У сучасній економіці під час обміну на товар A гроші B є як знаками мінової вартості, так і відображенням ціни товару одноментно та «одноосбно». За таких умов сучасні гроші B не перестали бути товаром, але перестали мати свою власну, іманентну вартість, що вимірюється робочим часом. Гроші стали носієм вартостей всіх товарів, на які їх обмінюють. З одного боку, сучасні гроші як кількісний показник ціни вже не мають своєї власної (іманентної) вартості. Тому їх кількість у вираженні ціни товару вже не підпорядковується лише закону мінової вартості, а змінюється і за іншими чинниками. Саме тому кількість грошових знаків, що виступають кількісно ціною, формується також і попитом і залежить від кількості грошей, яку віддають покупці за товар. З іншого боку, ціна у кількості грошових знаків не відривається від умови пропорційності щодо формування ціни, що регулюється законом вартості. Тобто на використання грошей B без «матеріального субстрату» у механізмі формування ціни під час обміну товару A на суму грошей B впливають одночасно як закон вартості (закон із класичної теорії), так і закон попиту та пропозиції (закон із арсеналу неокласичної теоретичної думки). Такий подвійний вплив двох законів на формування товарної ціни, причому двох законів із різних економічних теорій, класичної та неокласичної, – тема окремого дослідження.

Неокласики з різних причин або не знали, або не вважали науково обґрунтованим чи досить науково доопрацьованим вартісний класичний підхід. Науковці неокласичних напрямів не застосовували вартість у розумінні витрат праці як економічну категорію і як домінуючий економічний фактор, а тому не вбачали за необхідне брати до уваги закон вартості.

Висновки. Показник мінової або соціальної вартості у розумінні витрат праці, що вимірюються кількістю робочого часу, залишається одним із домінуючих та найвпливовіших факторів економічного розвитку не тільки в класичній, а й у багатьох економічних концепціях неокласичних течій. От лише застосовує неокласика показник витрат праці у будь-якому варіанті вимірювання (астрономічні години, людино-години, грошові витрати на робочу силу тощо), але не в його класичному трактуванні – у витратах фізичних і розумових зусиль людини. Пояснення такого стану – дотепер не існувало науково обґрунтованого кількісно-вимірювального показника вартості, що вимірюється робочим часом.

Також сучасні гроші суттєво відрізняються від грошей як середини ХІХ сторіччя, так і першої половини ХХ сто-

ліття. Золото перестало бути грошима. Сучасні гроші не мають матеріальної субстанції і тому не мають своєї власної іманентної вартості. Гроші у формі золота не могли збільшуватися у своїй кількості без збільшення кількості самого природного матеріалу – золота. Тобто кількість грошей зростала, але їх матеріально-золоте підґрунтя стримувало їх кількісне зростання. До середини ХІХ століття гроші були золотом або сріблом, а всі інші форми грошей жорстко корелювалися із кількістю золота, обмінювалися (конвертувалися) на золото. З середини ХІХ сторіччя з'являються гроші без золото-матеріальної субстанції і починають жити своїм окремим «життям»: спочатку, до середини ХХ сторіччя, функціонують паралельно із золотими грошима, а потім, остаточно із 70-х років ХХ сторіччя, – окремо від них. З'явилися інші гроші, такі, що можуть збільшувати свою кількість не через прив'язку до певного матеріального субстрату – золота, а певними механізмами їх використання та застосування. Банківська система через механізм кредитування збільшує кількість грошей в обігу (механізм банківського мультиплікатора). Державні (національні) банки емітують грошові знаки або безготівкові гроші для потреб національної економіки. Емісія світових грошей теж має стійкий зростаючий характер, бо має ті самі чинники, що й емісія національних грошей. Ринки облігацій, акцій та їх похідних, ринки валют, золота, платини, нафти та газу є потужними каталізаторами зростання кількості грошей. Отже, у сучасній економіці існує ще один, поряд із вартістю, чинник впливу на економічні процеси – кількість грошей, що бере участь в економічних процесах. Кожний із цих факторів самостійно впливає на економічні процеси. Тобто поряд із законом вартості паралельно працює і закон, що пов'язаний з кількістю грошей, що беруть участь у процесах обміну.

У умовах не золотих, не матеріально зумовлених грошей, а постійно збільшуваної кількості грошей без матеріальної субстанції працюють паралельно, разом, одноментно у часі і закон вартості, і закони, що відображають кількісно-грошовий складник ринкового обміну, такі як закон попиту та пропозиції. Досить цікавим буде відокремити за впливами та провести дослідження безпосередньо впливу трудової вартості на конкретні показники попиту і пропозиції та впливу безпосередньо кількості грошей на ті самі конкретні показники попиту та пропозиції. Вважаємо, що стає можливим визначати окремо вплив вартісно-трудового складника на стан ринку та окремо вплив кількості грошей на стан того самого ринку; не завадить дослідити і можливість визначення їх комплексного інтегруючого показника, що, можливо, формується під впливом як закону вартості, так і закону попиту та пропозиції. Вважаємо, що показник оцінки грошей щодо кількості праці може стати складником такого інтегрального показника.

Підсумовуючи, зазначимо, що є необхідність об'єднуючого розвитку класичної та неокласичної економічної теоретичної думки, спираючись на закони, що напрацьовані в цих напрямках. Але це є темою подальших наукових досліджень колективу кафедри фінансів і кредиту Сумського державного університету.

Список використаних джерел:

1. Самуельсон П. Экономика / П. Самуельсон. – М., НПО «Алгон» ВНИИСИ, 1992. В 2-х т. Т. 2. – 416 с.
2. Маркс К. К критике политической экономии // К. Маркс, Ф. Энгельс Собрание сочинений. – 2-е изд. – М.: Политиздат, 1959. – Т. 13. – 771 с.
3. Маршалл А. Принципы экономической науки / А. Маршалл. – М.: Издательская группа «Прогресс». В 3-х т.: Пер. с англ. Т. 1. – 1993. – 416 с.
4. 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. – 2017. – Т. 22. Вип. 2(55). – С. 37-42.
5. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. – М.: Гелиос АРВ, 1999. – 352 с.

6. Зайцев А.В. Развитие принципов экономической науки // Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка. – 2010. – № 1, Том 2. – С. 5-21.
7. Зайцев А.В. Закон убывающей отдачи с позиций трудозатратной стоимости [Электронный ресурс] / А.В. Зайцев // Эффективная экономика. – 2013. – № 1. – Режим доступа до журналу: <http://www.economy.nayka.com.ua>
8. Zaitsev O. Objective value of commodities, its definition and measurement [Text] / O. Zaitsev // Scientific Letters of Academic Society of Michal Baludansky. – 2016. – Volume 4, № 6. – P. 184-186.
9. Зайцев А.В. Закон убывающей отдачи в аграрном производстве / А.В. Зайцев // Причорноморські економічні студії. – 2016. – Вип. 12-1. – С. 9-14.
10. Zaitsev O.V. Monetary Inflation and its Connection with Rising Prices / O.V. Zaitsev // Journal of Advanced Research in Law and Economics. – 2016. – Vol. 7. – № 3. – С. 698-707.
11. Зайцев О.В. Вимірювання цінності грошей / О.В. Зайцев // Вісник Української академії банківської справи. – 2015. – № 2(39). – С. 46-52.
12. Україна. Показник виміру вартості кількістю витрат праці / О.В. Зайцев (Україна). – № 69892; зареєстровано 22.12.2016 в Державному реєстрі свідоцтв про реєстрацію авторського права.

Аннотация. В статье рассмотрены особенности развития классической экономической теории и неоклассических направлений. Обращается внимание, что общим является понимание наличия законов в экономических процессах. Утверждается мысль, что в экономических процессах закон стоимости работает параллельно вместе с законами неоклассической экономической теории.

Ключевые слова: классическая экономическая теория, неоклассические экономические теории, закон стоимости, закон спроса и предложения, взаимодействие законов.

Summary. In this work the features of the development of classical economic theory and neoclassical directions are considered. Attention is drawn to the general understanding of the existence of laws in economic processes. The idea is asserted that in economic processes the law of value works in parallel, together with the laws of neoclassical economic theory.

Key words: classical economic theory, neoclassical economics, law of value, law of supply and demand, interaction of laws.

УДК 333.41:63

Залунина О. М.

*кандидат технических наук, доцент,
доцент кафедры менеджмента
Кременчугского национального университета
имени Михаила Остроградского*

Zalunina O. M.

*Cand. Sci (Tech.) Assoc. Prof.
Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskyi National University*

РАЗВИТИЕ ПОНЯТИЙНОГО АППАРАТА СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ НАЦИОНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА СТРАНЫ

DEVELOPMENT OF A CONCEPTUAL FRAMEWORK OF CONSTRUCTION INDUSTRY OF THE NATIONAL ECONOMY OF THE COUNTRY

Аннотация. В статье исследован термин «строительная отрасль». Рассмотрено, насколько полно существующие понятия отражают суть и содержание определения «строительная отрасль» в современных условиях. Отражены системные характеристики, позволяющие классифицировать подходы к толкованию понятия «строительная отрасль» с позиций юридического аспекта, функционирования строительных предприятий, строительного комплекса, инвестиционной политики и обобщенного представления.

Ключевые слова: строительная отрасль, управление, предприятие, национальное хозяйство, стабильное функционирование, антикризисные решения.

Постановка проблемы. Строительная отрасль занимает лидирующее положение в структуре национального хозяйства страны и в развитии территории. На современном этапе строительная отрасль является сложной системой, включающей множество подси-

стем, связанных между собой и оказывающих взаимное влияние на составные элементы. Именно поэтому сложной является задача обоснования теоретико-концептуальных основ управления строительной отраслью в контексте ускорения структурных изменений наци-