

А. В. Волошенко,
викладач, Національний університет оборони України

ЕВОЛЮЦІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ "ЦІНА"

У статті представлено еволюцію поняття "ціна" у контексті класичної та неокласичної теорії вартості та ціни. Розкрито сутність поняття "ціна" як економічної категорії. Показана специфіка сучасного трактування досліджуваної категорії. Обґрунтована необхідність у сучасних умовах ринкового ціноутворення розгляду ціни як грошового виразу синтезу цінності і вартості.

The evolution of the economic category of "price" in the context of classic and neoclassic theory of value and price has been introduced in the article. The sense of the concept of "price" as an economic category has been disclosed. The necessity to consider the price as a money expression of the synthesis of the value and cost in the modern conditions of the market price setting has been grounded.

Ключові слова: вартість, ціна, цінність, ринок, попит, пропозиція, праця, ринкова економіка, товар, гроші.
Key words: cost, price, value, market, demand, supply, labour, market economy, goods, money.

ВСТУП

Ціна є однією з ключових категорій ринкової економіки. В ній перетинаються практично всі основні проблеми розвитку економіки, суспільства в цілому. В першу чергу, це відноситься до виробництва і реалізації товарів, формування їх вартості, розподілу і використанню валового внутрішнього продукту та національного доходу.

З економічної історії відомо, що ціна є однією з перших економічних категорій, становленню якої сприяв товарний обмін. Ринкове ціноутворення радикально змінює уяву про вартість товару і ціни як економічної категорії. Сучасні вчені-економісти вважають, що класичний закон вартості вже перестає діяти і не виявляє себе, проте він не зникає, а змінюються лише форми його прояву в нових економічних умовах. Розвиток ринкових відношень в економіці України потребує перегляду багатьох теоретичних та методологічних основ ціноутворення. За цієї обставини потребує уточнення сутність ціни, оскільки без належного теоретичного обґрунтування, не можливо вирішити практичні дії формування ціни.

Питанням вивчення сутності ціни та вартості займалися такі вчені, як А. Сміт, Е. Бем-Баверк, М. Блауг, К.К. Вальтун, І.П. Денісова, Дж.Р. Хікс, І.В. Ліпсіц, К. Маркс, А. Маршал, К. Менгер, А.С. Муравський, С.Е. Муравський, У. Петті, Є.І. Пунін, І.К. Салімжанов, Ж.Б. Сей, М.І. Туган-Барановський, А.М. Цацулін та багато інших.

Незважаючи на їх значний науковий вклад у цю сферу, питання категорії "ціна" залишається найбільш дискусійним, вимагає подальших досліджень.

ПОСТАНОВКА ЗАДАЧИ

Метою статті є дослідження розвитку економічної категорії "ціна". У сучасній економічній літературі пропонуються досить різні визначення (дефініції) ціни, які відображають різноманітність підходів до її трактування.

ОСНОВНІ РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Теоретичними засадами виникнення ціни й відокремлення її як самостійної категорії займалися ще стародавні мислителі.

У староіндійському трактаті "Артхашастра", автором якого є Каутілья — радник царя Чандрагупти I (кін. V ст. до н.е.), підкреслюється роль керівника держави (короля, царя) у розробці і реалізації "правильної" економічної політики: державотворець мав регулювати ціни на товари, створюючи товарні фонди. В "Артхашастрі" також знаходиться відображення і проблема "вартості речей"; величина вартості визначається кількістю "днів роботи", а винагорода має знаходитись у строгій відповідності до результатів праці. У зв'язку з цим Каутілья відрізняє ринкову ціну від вартості, зазначаючи, що "конкуруючий продавець збільшує ціну на товар, роблячи її вищою від

дійсної вартості". Але, щоб обґрунтувати регламентоване присвоєння прибутку купцями, торговцями, Каутілья виходить з того, що оскільки ціна товару на ринку складається не тільки з витрат на виробництво, а й з торговельних витрат, то перш слід установити частку прибутку торговця в ціні товару в розмірі 5% ціни на місцеві товари і 10% — на привізні. Отже, йде мова про регулювання з боку держави цін шляхом встановлення норми прибутку [25].

Питання вартості як двох сторін будь-якого товару, виражених в його корисних якостях (споживна вартість) і здатності до обміну (мінова вартість), один з перших розглянув Ксенофонт (430—354 рр. до н.е.).

Найбільш велична фігура серед представників економічної думки античного світу Арістотель також розглядав проблему обміну товарів. Арістотель надає двояку характеристику обміну: в одному випадку обмін розцінюється ним як акт задоволення потреб, а в іншому випадку, навпаки, обмін символізує акт наживи. Отже, за Арістотелем, ціна — категорія обміну, що служить перетворенню надлишків (все те, що не є необхідним для існування та відтворення людини). З іншого боку — це вираз неістинного багатства [7].

Передбачив європейську політекономію відомий мислитель арабського Сходу Ібн Хальдун (1332—1406 рр.). Як зазначила С.М. Бацьєва, він перший відомий в даний час економіст який відгадав таємницю вартості [11].

Ібн Хальдун вважав, що людська праця є джерелом не тільки суспільного розвитку, а й індивідуального існування. "Кожен дохід, — пише вчений, — з якого люди отримують користь, відповідає вартості їхньої праці. Якби хто-небудь зовсім не працював, то він втратив би будь-який дохід. Вартість доходу визначається витраченою працею". Важливе висловлювання Ібн Хальдуна про те, що праця уречевлюється в продукті. Людина ж набуває результати праці в ході обміну рівноцінних вартостей, а не самої праці, яка не є об'єктом купівлі-продажу. У свою чергу, витрачена на виробництво товару праця реалізується в цінах.

Виключне значення має тлумачення вченим двоїстої природи товару — "споживчої вартості" (корисності) і "вартості" (цінності). Але "споживчу вартість", на його думку, мають тільки "предмети споживання", тобто ті, які використовуються людиною для задоволення своїх потреб. "Ціну" товару Ібн Хальдун розглядав як грошове вираження його вартості [11].

Найбільш значущий автор західноєвропейської економічної думки Середньовіччя Фома Аквінський (1225—1274 рр.) обґрунтував концепцію "справедливої ціни", стверджуючи, що підставою для обміну є рівність користі обмінюваних речей. Виходячи із взаємовиключних принципів, Фома Аквінський розрізняв два види справедли-

вості в обміні: справедливість, заснована на об'єктивних умовах обміну, яка визначається відносинами сторін і реалізується у ціні, що відображає затрати праці, а також витрати на сировину, інструменти тощо; справедливість, яка базується на необхідності забезпечення більшою кількістю благ тих, хто "більше значить для суспільного життя" [25]. Отже, за Фоמוю Аквінським, "справедлива ціна" — ціна, що дозволяє відшкодувати витрати. З іншого боку, він вказує на те, що ціна повинна диференціюватися в залежності від того, наскільки покупець наближений до Бога. Тобто для представників церковного стану ціна повинна бути нижчою, ніж для селянина.

Першим у Європі дійшов висновку, що джерелом вартості є праця був англійський дослідник-економіст Уільям Петті (XVII ст.). Він використовує термін "природна ціна", яка в нього і є, по суті, вартістю. Природна ціна певного товару визначається, за Петті, кількістю срібла, на видобуток якого і доставку в Лондон треба витратити стільки ж праці, як і на виготовлення товару. Вартість же товарів, визначена прівнюванням до вартості срібла, є їх "дійсною ринковою ціною". У. Петті також визначає, що вартість товару зумовлена участю в її створенні праці і землі [22]. Як бачимо, у кожному із трактувань ціни У. Петті в основі ціни товару лежить тільки витратний підхід.

Родоначальник політичної економії у Франції П'єр Лепезан де Буагільбер (1646—1714), подібно У. Петті, розглядає, що знаходиться в основі ціни. Буагільбера, як і Петті, Маркс називає засновником трудової теорії вартості. Буагільбер виділяє ринкову ціну і "істинну", або "справедливу" вартість товару. Величину останньої він визначає витратами праці. Ринкова ціна відхиляється від істинної внаслідок обігу грошей, що опосередковують обмін товарів [14].

Механізм формування цін на ринку з урахуванням попиту і пропозиції вивчав економіст-фізіократ А. Тюрго (1727—1781). Він виклав учення про цінність, пов'язуючи останню зі здатністю речей задовольняти людські потреби. Виходячи із взаємовигідності обміну, який забезпечує спільномірність потреб, А. Тюрго стверджував, що цінність є "вираженням міри оцінки, яку людина дає різним своїм бажанням". У своїй праці "Цінність та гроші" (1769) він виокремив поняття "цінність значення" (цінність речі для конкретної людини, яка існує лише в її уяві) та "мінова цінність", яка реально виявляється в обміні, не має абсолютної одиниці виміру і завжди є величиною відносною. Трактуючи обмін як взаємовигідний процес, учений зазначав, що мінові пропорції виявляються у процесі торгу через зіставлення інтенсивностей потреб учасників обміну. Відтак, він висунув ідею корисності як субстанції цінності майже за 100 років до виникнення маржиналізму. Водночас учений наголошував на тому, що суб'єктивно кожен з учасників угоди отримує більше, ніж віддає, оскільки виходить із власної оцінки того чи іншого блага [2].

Англійський вчений-економіст кінця XVIII ст. Адам Сміт розмежує вартість товару та його ціну. У своїй книзі "Дослідження про природу і причини багатства" він виділяє "дійсну" і "номінальну" (або грошову) ціну товару. За А. Смітом, дійсна вартість всякого предмета для людини, яка придбала його і яка хоче продати його або обмінити на який-небудь інший предмет, полягає в праці і зусиллях, від яких вона може позбавити себе і які вона може покласти на інших людей. Дійсна ціна є своєрідною центральною ціною, стійким центром, до якого тяготіють ціни всіх товарів [1].

Вчений також розрізняє природну та ринкову ціну. Так, якщо ціна якого-небудь товару не вища і не нижча того, що необхідне для оплати відповідно до природних норм земельної ренти, заробітної платні і прибутку на капітал, витрачений при виготовленні, обробці і доставці його на ринок, то товар цей продається, за його природною ціною. Фактична ціна, за яку звичайно продається товар, називається його ринковою ціною. Вона може перевищувати його природну ціну або бути нижче за неї, чи в точності співпадати з нею [1].

Інший представник англійської класичної політичної економії Давід Рікардо (1772—1823 рр.) в найвидатнішому творі "Засади політичної економії і оподаткування" заперечує двояку оцінку А. Сміта категорії вартості, безпеліційно наполягаючи тільки на одній — однофакторній

оцінці: "Вартість товару або кількості якогось іншого товару, на який він обмінюється, залежить від власної кількості праці, яка необхідна для його виробництва, а не від більшої чи меншої винагороди, яка сплачується за цю працю" [8, с.3]. Таким чином, вчений використовує витратний принцип трактування вартості (ціни), але Д. Рікардо зробив при цьому дуже суттєві і принципові застереження; так, "мінову вартість" зумовлює, поряд із кількістю і якістю праці, рідкісність товару; про відносні ціни на товари варто говорити лише тоді, коли їх кількість може бути збільшена працею людини і при виробництві яких конкуренція не зазнає ніяких обмежень. Д. Рікардо категорично "вартість" і "ціна" використовує фактично як синоніми. Так, говорячи про "природні" і "ринкові ціни", вчений пише: "Якщо ми беремо працю за основу вартості товарів, то із цього ще не значить, що ми заперечуємо випадкові і тимчасові відхилення дійсної чи ринкової ціни товарів від їх початкової і природної ціни" [8, с. 6].

Окремий вклад у розвиток теорії вартості та ціни здійснив французький економіст Жан Батист Сей (1767—1832). В своєму "Трактаті про політичну економію" вчений відзначав особливе значення взаємозв'язку корисності і вартості предметів (товарів). З цього приводу він писав, що "цінність визначається корисністю (споживчою цінністю) товару". Кількість монет, яку власник їх згоден віддати в обмін за предмет, що придбається, називається його ціною; це його ринкова ціна в даному місці в даний час, якщо власник предмета упевнений, що одержить її у випадку, якщо захоче звільнитися від цього предмета. Завжди ж поза сумнівом те, що якщо люди визнають за предметом певну цінність, то, лише відносно його вживання: що ні на що не годиться, тому і не дають ніякої ціни [12]. Отже, Ж.Б. Сей встановив залежність ціни товару від його корисності та попиту на нього.

Англійський економіст Джоан Стюарт Міль (1806—1873) ввів поняття ціни як грошового втілення вартості. Категорію вартості (цінності) Дж. С. Міль розумів як "загальну купівельну силу, владу, яку дає володіння цим предметом, над товарами, що продаються", стверджуючи при цьому, що вартість товару визначається вартістю витрат виробництва [18].

Найбільш послідовним прихильником вартісної теорії ціни є Карл Маркс (1818—1883), який в своїй основній праці "Капітал" ввів поняття абстрактної праці як об'єктивної субстанції вартості. Суть його концепції полягає у визнанні існування двох економічних категорій — "вартість" і "ціна", кожна з яких має власну характеристику і зміст.

Під вартістю К. Маркс розуміє втілені в товарі суспільно необхідні витрати праці, але не всі, а тільки ті, що відповідають середнім (для даного періоду часу) умовам вправності й інтенсивності праці. Оскільки вський товар є результатом праці, то всі товари стають якісно однорідними, а отже, порівнянними і сумірними. При такому підході праця, що втілена в товарах, також стає якісно однорідною, тобто працею "взагалі", знеособленою або позбавленою конкретики. У економічній теорії таку працю прийнято називати абстрактною. Оскільки відношення вартостей різних товарів відображає відношення представлених у них величин абстрактної праці, то вони і визначають об'єктивні пропорції обміну товарами. Таким чином, в трактуванні своєї теорії вартості і ціни К. Маркс стверджував, що об'єктивною основою ціни є вартість, базисом визначення якої є вимірювання трудових витрат. Згідно теорії К. Маркса ціна товару є грошовим виразом його вартості [16 с. 48—49, 104—105]. Дане визначення стало класичним у економічній теорії.

Фрідріх Енгельс, соратник К. Маркса, писав у 1891 році: "...Классическая политическая экономия, нашла, что стоимость товара определяется заключающимся в нем трудом, необходимым для его производства. Этим объяснением она удовлетворилась. Мы тоже можем пока на этом остановиться. И только во избежание недоразумения я считаю нужным напомнить, что в настоящее время это объяснение стало совершенно недостаточным. Маркс впервые основательно исследовал свойство труда создавать стоимость и при этом нашел, что не всякий труд, который кажется необходимым или даже действительно необходимым для производства товара, при всех условиях придает этому товару стоимость (а тем более потребитель-

ною стоимість) такой величины, которая соответствует затраченному количеству труда" [17, с. 206]. Отже, Енгельс в кінці свого життя вважав, що вартість як абстрактна категорія не відображає субстанції ціни вже тому, що вона є кількісною стороною праці, яка виключає її результативність.

Іншою причиною незадоволеності Енгельса визначенням суті товару тільки кількістю втіленої в ньому праці є те, що в ньому відсутній результат праці. Тут, правда, є припущення, що Маркс і Енгельс розуміли, що вартість — це тільки витрати праці. Така думка виникає, якщо ми відмітимо, що в оригіналі "Капіталу" Маркса основний закон формулюється як "Wertgesetz".

Слово "Wert" адекватного значення в російській мові не має і може бути за змістом контексту перекладено близькими словами: цінність, вартість, оцінка і навіть ціна. У німецькій мові існує інший термін "Kosten", що може означати: вартість, витрати.

У первинних перекладах творів Маркса і Енгельса російською мовою слово "Wert" перекладали як "цінність", але згодом його було замінено однозначним словом "вартість", не дивлячись на те, що цінність і вартість зовсім нетотожні поняття [20, с. 7].

Тобто йдеться про те, що в товарі не просто і не тільки закладена праця, а що він задовольняє потреби людини, а отже, корисний для неї. І ось тут виникає суперечність: з одного боку, товар — це вираз праці, а з іншого, — корисна річ, "цінність". Але ж на ринку купець платить одну ціну, а не дві — одну за витратами, а іншу — за наслідками праці. Ринкова ціна ніби об'єднує ці два чинники, не дивлячись на їх суперечність.

Як розв'язується ця суперечність, Маркс і Енгельс так і не пояснили і не були задоволені своїм тлумаченням вартості, а наша політекономія також не змогла вирішити цю діалектику ціни: беззастережно замінивши поняття "Wert" на "Kosten", вона сформулювала закон цінності як закон витрат, або закон вартості, і використовувала його в практиці ціноутворення. Такий підхід завдав збитку науці і головне — національному господарству нашої країни. При цьому трудова теорія вартості Маркса перетворилася на союзника витратної концепції, в теоретичну базу кількісних показників виробництва, в практику недооцінки значення якості праці і товару.

Отже, ще в минулому столітті Маркс і Енгельс, знаходячись на початковому, абстрактному етапі свого аналізу праці, товару і ціни, відзначали, що, вартість (цінність) товару недостатньо визначити тільки працею, оскільки витрати праці ще не характеризують його результати, тобто споживну вартість продукту — його корисність. В зв'язку з впливом різних ринкових чинників ціна кожної окремої одиниці товару може відхилитися від його вартості. Таким чином, К. Маркс розглядає в вартості об'єктивну основу ціни, тим самим він відокремлює вартість і ціну.

У кінці XIX століття фактично одночасно і незалежно від трудової теорії вартості виник інший науковий підхід, що отримав назву "теорія маржиналізму" (від французького слова "marginal" — "граничний"), або теорія граничної корисності. Суть цього напряму полягає у визначенні вартості граничною корисністю благ, що є результатом суб'єктивного ставлення (оцінки) людини до речі [5]. В міру споживання кожної наступної одиниці блага їхня корисність знижується. Під терміном "гранична корисність" розумілась найменша за величиною цінність, яка задовольняє певну потребу з усього наявного запасу. Представники даного напряму замінили категорії "вартість" і "товар" на поняття "цінність" і "економічне благо".

Основоположниками теорії маржиналізму були англійський економіст Уільям Стенлі Джевонс (1835—1882), швейцарський економіст Леон Вальрас (1834—1910), представники австрійської школи Карл Менгер (1840—1912) і Ейген Бем-Баверк (1851—1914), хоча окремі ідеї граничної корисності висловлювались ще до них у працях Курно, Дюпюї, Госена та інших вчених [5, с. 279]. У своїй теорії загальної цінової рівноваги Л. Вальрас першим намагався поєднати принцип граничної корисності з теорією попиту та пропозиції [17, с. 506]. К. Менгер стверджував, що цінність економічних благ виявляється людиною в процесі задоволення потреб, тобто тоді, коли вона усвідомлює залежність від їх наявності у своєму розпо-

раженні; відповідно не мають для людини ніякої цінності, в тому числі споживчої, тільки неекономічні блага. Крім того, він пояснює, що "цінність не є щось властиве благам, не властивість їх, але, навпаки, лише те значення, яке ми перш за все надаємо задоволенню нашим потребам..." [13]. Так виникає суб'єктивне трактування цінності, яке стає загальною вихідною позицією австрійської школи, а саме: цінність — це судження, які люди пов'язують зі значущістю благ, що знаходяться в їх розпорядженні та які вони використовують для підтримання свого життя та добробуту, і тому поза їх свідомості не існує. Але яка є міра цінності, якщо вона не існує поза свідомістю? Відповідь К. Менгера лаконічна: "Цінність суб'єктивна не тільки за своєю суттю, але і за своєю мірою". Таким чином, вчений відходить від трудової теорії вартості (цінності). На його думку, "витрати праці та її кількості або інших благ на виробництво того блага, про цінність якого йде мова, не знаходяться в необхідному і безпосередньому зв'язку з величиною цінності" [13]. К. Менгер доповнив та систематизував попередні підходи, надавши теорії маржиналізму єдиного цілісного вчення. Основний постулат К. Менгера полягає в тому, що основою суб'єктивної цінності є поєднання як корисності, так і рідкості певного блага. При цьому він не намагався виміряти цінність і граничну корисність, а лише визначив ієрархію потреб у міру їх задоволення відповідно до принципу "більше — менше" [5, с. 272].

Як і К. Менгер, Е. Бем-Баверк розглядає вартість (цінність) як корисність обмежених матеріальних благ, яка необхідна для благополуччя людини. Цінність речі він вимірював величиною граничної корисності цієї речі. Е. Бем-Баверк стверджував, що основою цінності блага є її рідкість [4].

Таким чином, представники маржиналізму розглядають ціну як продукт суб'єктивних оцінок матеріальних благ учасників обміну. Отже, цінність і ціна товару, як і попит на нього, визначаються психологією окремого споживача. Теорія маржиналізму, як і теорія трудової вартості, побудована на використанні моністичного принципу, суть якого полягає у пошуку єдиного джерела вартості, що є єдиною основою ціни. Так, у теорії К. Маркса цією основою є праця, а в теорії маржиналізму — категорія граничної корисності.

Першим, хто відійшов від моністичного принципу визначення ціни, був видатний вчений А. Маршалл (1842—1924 рр.). Основною його працею є "Принципи економіки" ("The Principles of Economics") 1890 р. У цій та інших своїх працях він намагався розробити універсальну економічну теорію на основі об'єднання різних концепцій. Найбільшою його заслугою є створення синтетичної теорії, яка об'єднує елементи трудової теорії вартості і теорії граничної корисності.

Маршалл переосмислив та переробив теорію трудової вартості (об'єктивна сторона, дія об'єктивного факторів) та теорії граничної корисності (дія суб'єктивних факторів) в теорії взаємних зв'язків попиту і пропозиції. Ключова ідея А. Маршала полягає в переключенні зусиль з теорії дискусій навколо вартості, "цінності" на вивчення проблем взаємодії попиту і пропозиції як сил, що визначають процеси, які відбуваються на ринку.

Ціну продукту він розглядав, як найважливіший елемент ринкової економіки, а ринок — як високоорганізовану інституцію, де взаємодіють попит і пропозиція і встановлені ціни.

Маршалл вважав, що його теорія ціни спрямована на пошук всіх факторів, що визначають ціну. Оскільки ринкові ціни складаються під впливом попиту та пропозиції, це, в свою чергу, на думку Маршала, потребує виділення суми факторів, від яких залежать їх зміни та взаємозв'язок на ринку. З одного боку, є ціна попиту; вона формується під впливом попиту на товар; він визначається корисністю продукту. Ця група факторів — ринкового походження. З іншого боку існує ціна пропозиції; вона залежить від витрат виробництва, тобто пов'язана з процесом виробництва. Фактори виробництва: земля, праця, капітал і організаторські здібності підприємця — визначають ціну пропозиції. У визначенні ціни він виділяв її залежність від граничних витрат з боку пропозиції і від граничної корисності з боку попиту. Витрати на виробництво граничної одиниці товару і виручка від його про-

дажу будуть рівні. Середня або рівноважна ціна товару тлумачилася ним як результат перетину ціни попиту, яка визначається граничною корисністю, і ціни пропозиції, що визначається граничними витратами.

Продовжувачем неокласичної теорії був Дж. Хікс, він намагався довести, що економічна теорія заснована не на виробництві та розподілі, а на обміні. Цікавою та важливою, на наш погляд, є його думка про те, що початковий рівень цін необхідно встановлювати не окремо для кожного товару, а у взаємозв'язку: "нас интересует определение целой системы стоимостей" [10, с. 222].

Обмеженість моністичного пояснення цінності й ціни відзначав відомий український економіст М.І. Туган-Барановський. Вчений стверджував, що основою ціни кожного товару є цінування товару, який продається, з боку покупців його. Ціну вільно виробленого товару він визначав тими видатками на його виробництво, які дають змогу виробити товару стільки, скільки його потребує ринок. Але видатки виробництва, головним чином визначаються кількістю праці, потрібної для виробництва певного товару [21].

Теоретик ринкової економіки і фінансового господарства Леонід Наумович Юровський (1884—1938) в книзі "Нариси з теорії ціни" розглядав теорію ціни і проблеми недосконалої конкуренції. Вчений вважав, що ціна як провідна категорія товарного господарства не потребує "підкріплення" констатуючих факторів. Ціни завжди базуються на цінах; для їх визначення треба виходити не з суб'єктивних бажань, а з аналізу двостороннього взаємозв'язку між кількістю товарів та їх цінами [3].

Зауважимо, що, розглядаючи масу абстрактних товарів, важко знайти істину. У ринковій економіці товари реалізуються і придбаваються не всі відразу і це не абстрактні товари, а тільки окремі, конкретні продукти, тобто конкретні споживні вартості, окремі результати праці. Фахівці з ціноутворення — І.К. Салімжанов [24], І.В. Липсіц [15], А.М. Цацулін [23] — взагалі не розглядають окремо категорію ціни, а наводять визначення ціни, виходячи зі сфери її використання. Розробник інформаційної теорії вартості К.К. Вальтх також вважає, що класична теорія вартості на сучасному етапі її розробки не претендує на знання закону цін конкретних товарів [6, с. 13]. Тому погоджуємося з визначенням, наведеним І.П. Денисовою, що ціна конкретного товару є грошовим вираженням системи ціноутворюючих чинників, що діють в даний час [9, с. 15]. Вчені А.С. Муравський, С.Е. Муравський розглядають грошову ринкову ціну як багатшарову систему інтегральної цінності, що складається з п'яти підсистем цінності: природної, споживчої, затратної, суб'єктивно-оціночної та комерційної [19].

ВИСНОВКИ

Використання класичної спадщини не відповідає сучасним умовам розвитку економіки. В даний час центральне місце посідає теорія ціни, яка комплексно вивчає дію різних чинників, що впливають на ціни шляхом зміни попиту і пропозиції. Рух цін у сучасній економіці являє собою результат дії складного комплексу таких чинників, як зміна продуктивності праці та ефективності виробництва, циклічний характер відтворення, стан грошового обігу й платіжного балансу, характер державного регулювання, рідкісність ресурсів тощо.

Дослідження розвитку теорії ціни і вартості, економічної сутності ціни, виявлення специфічних рис цієї категорії, дозволяє навести наступне визначення: ринкова ціна як економічна категорія є грошовим виразом синтезу цінності і вартості товару. Цінність, беручи участь в ціноутворенні, втілює в собі споживчу сторону ціни, тоді як вартість — виробничу. Цінність і вартість товару формуються під впливом складного комплексу чинників.

Література:

1. Адам Смит. "Исследование о природе и причинах богатства народов" [Електронний ресурс]: Електронная библиотека Экономика 2000. — Режим доступу: <http://e2000.kyiv.org/biblioteka/index.shtml>. — Назва з екрану.
2. Базилевич "Історія економічних учень (2005)" [Електронний ресурс]: Бібліотека економіста. — Режим доступу: <http://library.if.ua/book/39/2586.html>. — Назва з екрану.

3. Бакалавр економіки (хрестоматія) [Електронний ресурс]: Т.2: А.Я. Юровский: Концепции рыночного равновесия и финансовой стабилизации. — Режим доступу: <http://lib.vvsu.ru/books/Bakalavr02/page0037.asp>. — Назва з екрану.

4. Бем — Баверк Е. Основи теорії цінності хозяйственных благ [Електронний ресурс]: Електронная библиотека Экономика 2000. — Режим доступу: <http://e2000.kyiv.org/biblioteka/index.shtml>. — Назва з екрану.

5. Блауг М. Економічна теорія в ретроспективі: пер. з англ. І.Дзюб. — К.: Вид-во Соломії Павличко "Основи", 2001. — 670 с.

6. Вальтх К.К. Информационная теория стоимости. — Новосибирск: "Наука" Сибирская издательская фирма РАН, 1996. — 413 с.

7. Википедия свободная энциклопедия [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A6%D0%B5%D0%BD%D0%B0> — Назва з екрану.

8. Давид Рикардо. Сочинения. Перевод под редакцией, члена-корреспондента Академии наук СССР М.Н. Смит Т.1 / Государственное издательство политической литературы. — Москва, 1955.

9. Денисова И.П. Цены и ценообразование: учебное пособие. — М.: Экспертное бюро — М., 1997. — 64 с.

10. Дж. Р. Хікс Стоимость и капитал: пер. с англ. / общ. ред. и вступит. слово Р.М. Энтова. — М.: Издат. группа "Прогресс", 1993. — 488 с. ("Экономическая мысль запада").

11. Экономические взгляды Ибн Халдуна [Новости] Ислам и мусульмане в России и мире [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.islamnews.ru/newsprint-11014.html>. — Назва з екрану.

12. Ж.Б. Сэй "Трактат по политической экономии" [Електронний ресурс]: Електронная библиотека Экономика 2000. — Режим доступу: <http://e2000.kyiv.org/biblioteka/index.shtml>. — Назва з екрану.

13. Карл Менгер "Основания политической экономии" [Електронний ресурс]: Електронная библиотека Экономика 2000. — Режим доступу: <http://e2000.kyiv.org/biblioteka/index.shtml>. — Назва з екрану.

14. Корнійчук А.Я., Татанерко Н.О. "Історія економічних учень (1999)" [Електронний ресурс]: Бібліотека економіста. — Режим доступу: <http://library.if.ua/book/87/6101.html>. — Назва з екрану.

15. Липсіц І.В. Ценообразование (Управление ценообразованием в организации): учебник. — 3-е изд., перераб., и доп. — М.: Экономика, 2005. — 448 с.

16. Маркс, Карл. Капитал. Критика политической экономии (Предисл. Ф. Энгельса. Пер. И.И. Скворцова — Степанова). Т.1. — М. — Политиздат, 1973.

17. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. — Изд. 2-е. — Т. 22. — С. 206.

18. Милль Дж. С. Основы политической экономии. Т. 2. М.: Прогресс, 1986.

19. Муравский С.Е. Теория ценности и ценность теории: Новая парадигма оценки: (системно-методолог. исслед.) / С.Е. Муравский, А.С. Муравский; АН Молдовы, Ин-т экономики, финансов и статистики. — Ch.: IEFIS, 2008.

20. Пунин Е.И. Альтернатива затратному синдрому: промышленность, цены, внешнеэкономические отношения (вопросы теории и практики). — М.: Издательство АО "Консалтбанкир", 1996 — 80 с.

21. Туган-Барановський М.І. Політична економія. Курс популярний. — К.: Наукова думка, 1994. — 262 с.

22. Уильям Петти. Трактат о налогах и сборах [Електронний ресурс]: Електронная библиотека Экономика 2000. — Режим доступу: <http://e2000.kyiv.org/biblioteka/index.shtml>. — Назва з екрану.

23. Цацулін А.М. Цены и ценообразование в системе маркетинга: учебное пособие. — Издание 2-е. — М.: Информационно-издательский дом "Филинь", 1998 — 448 с.

24. Ценообразование и налогообложение: ученик / Под ред. И.К. Салімжанова. — М.: ООО "ТК Велби", 2002. — 424 с.

25. Юхименко П.І., Леоненко П.М. Історія економічних учень: Навч. посіб. — К.: Знання — Прес, 2000. — 514 с. — (Вища освіта ХХІ століття).

Стаття надійшла до редакції 31.01.2012 р.