

Киризиук С. В.

Институт экономики и прогнозирования
Национальной академии наук Украины

АНАЛИЗ ПОДХОДОВ К РАЗВИТИЮ КРЕАТИВНОЙ ЭКОНОМИКИ

Резюме

В статье представлен ретроспективный анализ становления теории креативной экономики, охватывающей три главных концепции: «креативных индустрий», «креативного города» и «креативного класса». В пределах существующих концепций определены факторы содействия развитию креативной экономики. Установлены общие для исследуемых концепций креативной экономики теоретические положения.

Ключевые слова: креативная экономика, культурные и креативные индустрии, креативный класс, креативный город, креативный кластер.

Kyryziuk S. V.

Institute of Economics and Forecasting
National Academy of Sciences of Ukraine

APPROACHES ANALYSIS OF CREATIVE ECONOMY DEVELOPMENT

Summary

This article presents a retrospective analysis of the development of the creative economy theory, covering the three main concepts of: «creative industries», «creative city» and «creative class». Within the existing concepts the driving factors of the creative economy were defined. The underlying theoretical principles, common for the investigated concepts of the creative economy, were established.

Key words: creative economy, cultural and creative industries, creative class, creative city, creative cluster.

УДК 338.5.01

Лащак В. В.

Буковинський університет

ЦІНА ЯК ІНСТРУМЕНТ ЕКОНОМІЧНИХ ВЗАЄМВІДНОСИН ТА ОБ'ЄКТ ТЕОРЕТИЧНИХ РОЗРОБОК

У сучасній економічній теорії переважаючими є три позиції щодо першооснови ціни, до якої тяжіє грошовий еквівалент: це теорія трудової вартості, теорія граничної корисності та теорія попиту і пропозиції. Розглянувши існуючі теорії, можна стверджувати, що державний вплив варто розглядати як комплексний регулятор як і попиту, так і пропозиції, а сутнісна неоднозначність ціни за еволюційних змін економічної системи роблять актуальним завдання дослідити більш детально існуючі підходи до конструювання цінової моделі та виявити її потенційні можливості в державно-регуляторному процесі впливу на споживчі ціни.

Ключові слова: теорії цін, вплив держави, попит, пропозиція, споживчі ціни.

Постановка проблеми. Дослідити більш детально функціональний механізм ціноутворення та еволюційний вплив на нього з метою виявлення потенційних можливостей державно-регуляторного впливу на споживчі ціни.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У сучасній економічній теорії переважаючими є три позиції щодо першооснови ціни, до якої тяжіє грошовий еквівалент. Представниками теорії трудової вартості були А. Сміт, Д. Рікардо, К. Маркс. Теорію граничної корисності розвивали А. Маршалл, К. Менгер, Д. Кларк. А прихильниками теорії попиту і пропозиції були Дж.С. Міль, А. Маршалл. У роботах цих авторів аналізуються загальні принципи, методи і прийоми ціноутворення.

Однак у сучасних теоріях ціни практично не обґрунтовано питання про значення та вплив держави через фінансові важелі на споживчі ціни.

Метою дослідження є вивчення існуючих теорій ціни, а також ролі і місця держави в них як генератора впливу на споживчі ціни.

Основні результати дослідження. Поширеним є трактування ціни як інструменту економічних

взаємовідносин через призму комплексу економічних понять та впливів, що входять в єдину синтетичну категорію, яка включає в себе галузі застосування, призначення, спосіб формування та ін. Однозначно дати загальне єдине визначення цьому поняттю дуже складно, а вже використані в економіко-теоретичних і прикладних наукових дослідженнях категорії ціни зовсім не означають її остаточної визначеності, однозначності трактування, який вкладають у неї представники різних шкіл економіки. Основною причиною такого трактування є неоднакові методологічні базиси засади, на яких ґрунтуються сучасні економічні теорії. Для обґрунтування власного бачення проблеми скористаємось найбільш характерними визначеннями ціни з метою аналізу їх історичного походження та виявлення наслідків особливого трактування ціни для сучасної економічної теорії.

Розпочнемо з того, що ціна є системоутворюючою категорією в таких галузях економічної науки, як мікроекономіка, маркетинг і теорія інфляції, де вивченню її природи, структури та динаміки надається непересічне значення. В макроекономіці через призму цін аналізуються тео-

ретичні засади побудови цінової моделі, маркетингологі визначають практичні аспекти застосування цін на мікрорівні, в центрі уваги дослідження інфляційних процесів є аналіз питання динаміки загального рівня цін протягом деякого часового інтервалу. Основною метою нинішніх мікрорівневих досліджень (як теоретичних, так і практичних) є з'ясування домінуючих факторів ціни на різних за ступенем конкурентності ринках, впливу на її формування ринкового попиту і пропозиції та змугу держави впливати на ринкову рівновагу. Більшість авторів, які використовують поняття ціни у своєму науковому або навчальному викладі, виходять з грошової оцінки цієї категорії. У найбільш спрощених визначеннях ціна взагалі фігурує як певна кількість грошових одиниць, до якої прирівнюється товар під час акту обміну [1, с. 736; 2, с. 109]. Але необхідно погодитись, що з точки зору регуляторного впливу найперше, що цікавить, – це динаміка агрегованих цін національного продукту, швидкість зміни їх рівня з перебігом часу.

У сучасній економічній теорії переважаючими є три позиції щодо першооснови ціни, до якої тяжіє грошовий еквівалент.

1. Теорія трудової вартості – це підхід, згідно з яким за основу цінності товару беруть кількість витраченої праці. Цей підхід дістав назву вартісного, а теорія, на якій він заснований, – вартісної. Основи цієї теорії заклали такі англійські економісти, як У. Петті, А. Сміт, Д. Рікардо, К. Маркс.

2. Теорія граничної корисності. Ця теорія вважає основою цінності товару ступінь корисного ефекту, який він приносить споживачу. Представниками цієї теорії були У. Джеванс, А. Маршалл, К. Менгер, Ф. Візер, Є. Бем-Баверк, Д. Кларк.

3. Теорія попиту і пропозиції, яка є конвергентним поєднанням двох попередніх позицій. Представники цього напрямку вважають, що реальна цінність товару дорівнює фактичній ціні, яка встановлюється на ринку відповідно до попиту і пропозиції товарів [3].

Для термінологічного дослідження зазначимо, що поняття вартості, взяте як вихідне при окресленні основи ціни, в економічних дослідженнях часто замінюється альтернативним поняттям цінності. Аналізуючи англійські теоретичні коріння, можна сказати що термін «value» (цінність) позначає субстанцію товару, на якій ґрунтується ціна, тоді як вартість – «cost» – вживається в розумінні витрат виробництва, які несуть виробники товару. В українській економічній термінології, основи якої виходять з радянської доби, утвердилась вартість як однозначний відповідник німецького «wert», яке виходить з центральної категорії трудової теорії К. Маркса.

Вартісну основу ціни, насамперед, декларувала формаційна політична економія, яка базувалась на засадах трудової теорії вартості. Наукове видання радянських часів – «Економічна енциклопедія» – так трактувало ціну: «Цена – денежное выражение стоимости товара; экономическая категория, служащая для косвенного измерения величины затраченного на производство товаров общественно необходимого рабочего времени» [4, с. 364]. В популярному у 60-70-ті роки ХХ ст. підручнику політекономії вказувалось: «Цены, по которым товары обмениваются, имеют своей объективной основой стоимость и, в конечном счете, определяются стоимостью» [5, с. 640]. На сьогоднішній день визначення ціни в електронній енциклопедії «Вікіпедія» дається в такому трак-

туванні: «Цена – фундаментальная экономическая категория, которая означает количество денег, за которые продавец согласен продать, а покупатель готовый купить единицу товара. Цена определенной количества товара складывает его стоимость, поэтому правомерно говорить про цену как денежную стоимость единицы товара» [6].

З приведенного визначення ми бачимо, що поняття ціни розглядається не тільки через призму грошової оболонки вартості, але й робиться акцент на вторинному характері ціни в порівнянні із затратами праці, які у опосередкованій формі можуть вимірюватися необхідним робочим часом, а в непрямій – кількістю грошової маси. Дане визначення зосереджує увагу на унікальному характері вартості як єдиному об'єктивному, детермінованому працею факторі ціни.

Трактування вартості з позиції трудової теорії ґрунтується на тому, що вона (вартість) являє собою кристалізовану в товарі знеособлену працю виробника і є невід'ємною властивістю будь-якого товару, її величина визначається кількістю суспільно необхідного робочого часу, витраченого на виготовлення товару. Навіть у випадку вищої ціни за якісніший товар опосередковано збільшуються затрати праці; якщо вироблено товар з більш кращими споживчими властивостями (збільшеною довговічністю для побутових приладів, зручністю і врахуванню модних тенденцій для одягу, екологічною безпекою і покращеними смаковими характеристиками для продуктів харчування) на незмінній технічній основі, то досягнення цих властивостей буде однозначно пов'язане з використанням дорожчої сировини, більшими затратами трудових і капітальних ресурсів.

Погляд з іншої сторони барикад мають прихильники теорії граничної корисності, які концентрують свої дослідження на процес споживання, нівелюючи процес виробництва. За даною теорією вартість блага визначається граничною корисністю його серед низки таких же благ. Один із фундаторів маржиналізму К. Менгер дав визначення вартості (цінності) блага: «Ценность есть значение, которое для нас имеют конкретные блага или количества благ вследствие того, что в удовлетворении своих потребностей мы сознаем зависимость от наличности их в нашем распоряжении» [7, с. 278]. З даного визначення випливає, що вартість виявляється залежною, з одного боку, від інтенсивності потреби у благах, а з іншого, – від наявного запасу благ, якими ця потреба може бути задоволена. Тобто, в кінцевому рахунку, з точки зору корисності так зване благо стає тим вищим в ціні, чим гостріша потреба в ньому і більша рідкісність.

Ми бачимо що два, здавалося би, діаметрально протилежні підходи до з'ясування теоретичного підґрунтя ціни по-різному пояснюють дві окремі константи економічної дійсності, не перетинаючись між собою, доповнюючи один одного. Трудова теорія вартості і теорія граничної корисності, які формувалися майже в один і той самий історичний період, впродовж десятиків років виступали антиподами і заслужено стали вагомим надбанням економічної науки зі взаємодоповнюючим відношенням до поняття ціни. Можливість компромісу і їх співіснування описав в свій час ще М.І. Туган-Барановський, довівши, що вартість одного й того ж товару можна отримати як певну кількість затрат праці або, прирівнявши запас благ до того ж еталону і використавши дію закону спадної граничної корисності, – як цінність останнього серед низки благ [8, с. 540].

Вищевказані теорії ціни, незалежно від того, який підхід до їх формування лежить в їх основі, характеризуються однобокістю підходів, оскільки приймають за основу єдиний із ціноутворюючих факторів. Затратні концепції, ставлячи на передній план як основу ціни працю та виробничі ресурси, віддають перевагу виробництву, тим самим визнаючи за ним право формувати ціни на ринку; кориснісні моделі вбачають первинність споживчих інтересів як визначального чинника ціни.

Історично першою синтетичною моделлю, яка поєднала в собі затратний та кориснісний підходи до формування ціни, стала концепція англійського економіста А. Маршалла «Принципи економічної науки» («Principles of Economics», 1890). Специфікою синтезу, проведеного науковцем А. Маршаллом, є те, що в основу ціни попиту покладено постулати теорії граничної корисності благ в її інтерпретації Е. Бем-Баверком, а ціну пропозиції трактується з точки зору теорії факторів виробництва.

Для побудови цінової моделі, як вважав А. Маршалл, необхідно з'ясувати цілий комплекс факторів, які визначають зміни попиту, пропозиції та їх взаємодії на тому чи іншому ринку благ. А. Маршалл встановив наступний механізм впливу співвідношення попиту і пропозиції на формування цін товарів в умовах необмеженої конкуренції, суть якого полягала в тому, що попит на більшість товарів зі зростанням ціни знижується і, навпаки, з падінням цін підвищується. Тобто існує пряма залежність обсягу пропозиції від рівня цін, що дозволило припустити, що ціна рівноваги встановлюється в тій точці, де попит дорівнює пропозиції.

За теорією А. Маршалла неоднаковий вплив попиту і пропозиції на ринкову ціну спостерігається лише в залежності від часового періоду, протягом якого відбуваються коливання параметрів ринку. Тобто чим коротший період, що розглядається, тим сильніший вплив попиту на цінність і, відповідно, на ціну товару; і, навпаки, чим триваліший є цей період, тим більшого впливу зазнає цінність з боку пропозиції. Причина в тому, що вплив витрат виробництва потребує для свого прояву, як правило, більше часу, ніж зміни в попиті. Фактична цінність часто підпадає під вплив тимчасових факторів, дія яких нерівномірна і короткотривала порівняно з постійно діючими факторами.

Під поняттям постійно діючих факторів впливу на ринкову ціну розглядаються ті, що функціонують окремо у складі попиту та пропозиції незалежно від кон'юнктурних коливань. Такими виступають, насамперед, гранична корисність як чинник попиту і виробничі витрати як чинник пропозиції, отже, ціна попиту, його обсяг і корисність перебувають у специфічних взаємовідносинах. Загальна корисність речі для людини зростає паралельно зі збільшенням запасу цих речей, але не з тією швидкістю, з якою зростає запас, тобто додаткова користь, яку отримує людина від приросту запасу речей, зменшується в міру нарощування запасу. Така залежність підпадає під дію закону спадної граничної корисності, висунутого представниками австрійської школи політичної економії. Гранична корисність формує граничну ціну попиту на товар: чим більшим запасом речей володіє людина, тим нижчою буде ціна, яку вона готова сплатити за додаткову кількість речей [9, с. 415]. Зі зростанням запасу речей гранична ціна попиту знижується, а ефективним попит стає

в тому випадку, коли гранична ціна попиту досягає рівня, який задовольняє продавців і граничні ціни попиту і пропозиції співпадають.

Передумовою для встановлення рівності між ціною попиту і ціною пропозиції є необхідність їх виразу у грошовій формі. А. Маршалл припускав, що при незмінній кількості матеріальних ресурсів індивіда гранична корисність грошей, під якою розуміється їх купівельна спроможність, залишається фіксованою. У результаті ціни попиту на два будь-які товари перебувають у такому ж співвідношенні, як і їх корисності [10, с. 310].

Ціна пропозиції складається під дією витратних факторів, де основним законом, що регулює ціни продажу, є прямий вплив обсягу пропонованого товару, який постачається на ринок за певну одиницю часу, на рівень ціни цього товару [11, с. 264]. А. Маршалл припускає, що протягом зазначеного часового інтервалу ринкова кон'юнктура залишається без змін, а вирішальним чинником ціни пропозиції стає кількість товару, при цьому підставою для встановлення ціни виступають виробничі затрати фірми. Оскільки зміни в умовах виробництва відбуваються повільно, а також неоднаковою є їх швидкість для речового капіталу, підприємницьких здібностей та організації виробництва, то нормальна ціна пропозиції фактично дорівнює нормальним витратам фірми. Нормальною ціною вважається та ціна, рівень якої є достатнім для підтримання обсягу випуску товарів на рівні, який склався на певний період. Виробничі витрати розраховуються на одиницю продукції, відповідно до прогнозованих річних видатків фірми на оплату необхідних ресурсів, таких як плата за сировину, нарахування амортизації на основний капітал, сплати процентів і страхування, заробітної плати працівникам та інших. Тобто нормальному рівню ціни відповідатиме певна кількість кожного з виробничих факторів, представлених у ціновій формі, отже, у нормальному (статичному) стані ринку ціна пропозиції дорівнюватиме реальним витратам виробництва.

Трактування А. Маршаллом ціни пропозиції та цінності товару з точки зору затрат ресурсів, які беруть участь у виробничому процесі, свідчить про те, що за основу взято витратно-факторну модель ціни, запропоновану ще Ж.Б. Сеєм, а здійснений ним синтез моделей ціни ґрунтується на кориснісному та витратно-факторному підходах.

Сучасні ціновики дещо по-іншому розглядають синтез трудових і кориснісних аспектів ціни, в процесі еволюційних ринкових перетворень сформувалась думка про необхідність створити єдину конвергентну теорію ціни, яка б поєднала глибокий якісний аналіз з перевагами функціонального дослідження економічних ринкових реалій.

Погляди представників наукової думки з питань синтезу сучасної цінової моделі умовно розділились на три групи. Перша виступає з ініціативою здійснити теоретичний синтез на основі трудової концепції, посиливши та адаптувавши її до сучасних методів кількісного і якісного аналізу, взявши за основу принципи трудової теорії К. Маркса. Такий підхід залишає діючим понятійний ланцюг трудового підходу: «суспільна вартість» – «ціна виробництва» – «ринкова ціна» – «ціна реалізації», застосовуючи діалектичний принцип єдності загального, особливого та одиничного. При цьому на боці ціни виробництва виступає всезагальна закономірність; ринкова ціна виражає особливості в ціноутворенні на даний вид товарів; ціна реаліза-

ції вказує на конкретні, одиничні умови його купівлі-продажу [12, с. 416]. Першим етапом даного ланцюга є перетворення вартості товару в його ціну, що виражається через закон середньої норми прибутку, через призму даного закону вартість розглядається не як результат процесу праці, а як його функція, оскільки вона є, передусім, наслідком певних соціально-економічних відносин і лише потім трансформована в певні матеріальні блага суспільною працею. Вартість трактується не як властивість, притаманна тому чи іншому товару, а як якість, яка проявляє себе у процесі праці, отже, і у кінцевому продукті праці.

Інша група економістів висловлює думку про рівноправне представлення в синтезованій цінній моделі трудових і кориснісних основ вартості й ціни, взявши завдання виходу на більш високий, узагальнюючий рівень економічної теорії, яка б увібрала в себе найпродуктивніші ідеї класичної та неокласичної шкіл. Потенційна можливість такого синтезу криється у спільному об'єкті досліджень – грошовій формі кориснісно-витратної субстанції товару. Визнання матеріального виробництва як сфери економіки, де відбувається формування фундаменту товарних цін, зближує позиції теоретиків, також немає принципових суперечностей у питанні визначення основних факторів виробництва, які беруть участь у формуванні вартості. Основним дискусійним питанням залишається спосіб включення до складу ціни затрат та перелік виробничих факторів, які включаються: по-перше, вважати джерелом вартості лише працю чи й інші фактори; по-друге, брати за основу перенесений характер вартості матеріально-речових факторів чи тільки створений у процесі їх використання; по-третє, яке співвідношення і яким чином включаються до складу ціни доходи, відповідні виробничим факторам; по-четверте, як вища або нижча корисність товару (абсолютна чи відносна), поєднуючись з різнорівневими затратами факторів, формує комбіновану вартісну основу ціни, що визначається ще на фазі виробництва, не пройшовши обміну та споживання? І хоча кількість поставлених запитань перевищує конструктивні відповіді на них, економісти не припиняють пошук у цьому напрямку [13, с. 73-78].

Третя група економістів є прихильниками неокласичного аналізу ціново-вартісних відносин, це здебільшого дослідники практичних проблем ціноутворення, котрі використовують як методологічну базу аналізу переважно маржинальні принципи [14, с. 416; 15, с. 48].

Трансформація вартісних відносин у період стрімкого науково-технічного прогресу, набуття інформації та знань статусу виробничих факторів, соціально-економічний розвиток у напрямку до постіндустріального суспільства дали підстави стверджувати, що за таких умов саме людські знання та інформація постають не просто новим чинником ціни, а принципово іншим підґрунтям вартості [16, с. 103]. Еволюційна економіка доводить, що господарська система, її об'єкти та відносини між суб'єктами розвивається за тими ж законами,

що й біологічні системи, а природа і динаміка цін зумовлюється народженням, розвитком і загибеллю економічних генерацій. Теорія факторів виробництва лягла в основу економетричного напрямку ціноутворення, досягнення якого оцінено досить високо, і його автори удостоєні Нобелівської премії з економіки. Враховуючи інтеграційні процеси нашої держави, варто також згадати про теорію паритету купівельної спроможності (ПКС), яка робить спробу звести разом економічні фактори, що пояснюють формування попиту і пропозиції валют та їхню динаміку. Одне з фундаментальних понять, що взято за основу теорії ПКС, – це правило єдиної ціни: товари коштують однаково – куплені безпосередньо за іноземні валюти або після конвертації. Інакше кажучи, для кожного товару виконується такий вираз:

$$P_i(t) = S(t) * P^i(t),$$

де t – індекс моменту часу;

i – індекс товару;

$S(t)$ – поточний обмінний курс;

$P_i(t)$ – ціна товару в національній валюті;

$P^i(t)$ – ціна товару в іноземній валюті.

У такому трактуванні правил єдиної ціни закладена гіпотеза нульових витрат обігу, відсутність торгових бар'єрів (як тарифних, так і нетарифних) та однорідність товарів. Правило єдиної ціни справджується лише у тому разі, якщо всі товари мають однакову вагу в обох країнах. Звідси випливає висновок: якщо структури економік не однакові, то й теорія ПКС не працює, навіть якщо правило єдиної ціни справджується. У релятивістській версії теорії ПКС беруться не абсолютні рівні цін, а їхні індекси. Таке формулювання є точнішим, ніж абсолютна версія цієї теорії. Проте й вона недостатньо обґрунтована, оскільки не зовсім виправдовує себе у тих випадках, коли структури виробництва і відносні ціни товарів у різних економіках змінюються. Однак на коротких проміжках часу теорія ПКС може давати достатньо адекватні пояснення тенденцій змін обмінних курсів.

Висновок. Нашим основним концептуальним завданням було розглянути процес ціноутворення в світі існуючих теорій з метою визначення ролі та можливостей держави впливати на споживчі ціни. Розглянувши існуючі теорії цін, можна стверджувати, що державний вплив варто розглядати як комплексний регулятор попиту і пропозиції, а сутнісна неоднозначність ціни як інструменту економічних взаємовідносин в трактуваннях представників різних напрямів економічної думки та динамічна мінливість функціонального механізму за еволюційних змін економічної системи роблять актуальним завдання дослідити більш детально існуючі підходи до конструювання цінкової моделі та виявити її потенційні можливості в державно-регуляторному процесі впливу на споживчі ціни. Важливо, щоб за таких умов не відбулося відриву цінкової теорії, яка більше схиляється до опори на струнку вибудовану трудову доктрину, від моделювання цін та практичного ціноутворення, де віддається перевага маржинальним принципам аналізу.

Список літератури:

1. Котлер Ф. Основы маркетинга / Пер. с англ. – М. : Прогресс, 1990. – С. 736.
2. Ивчиков Н.Н. Трансфертные цены в рыночной экономике // Финансовый менеджмент. – 2002. – № 2. – С. 109–119.
3. Економічний аналіз: Навч. посібник / М.А. Болюх, В.З. Бурчевський, М.І. Горбаток; За ред. М.Г. Чумаченка. – К. : КНЕУ, 2007.
4. Политическая экономия: Экономическая Энциклопедия. – В 4-х тт.; т. 4. – М. : Советская Энциклопедия, 1980. – С. 364.
5. Брегель Э.Я. Политическая экономия капитализма. – М. : Международные отношения, 1966. – С. 640.
6. Вікіпедія. Вільна енциклопедія. – Режим доступу : <http://uk.wikipedia.org>.

7. Менгер К. Основания политической экономии: Общая часть / Пер. с нем.; под ред. приват-доцента Р.М. Оржемцкого. – Одесса, 1903. – 278 с.
8. Туган-Барановский М.И. Основы политической экономии / 4-е изд., переработ. – Петроград : изд-во Юридического книжного двора «Право», 1917. – 540 с.
9. Семьюелсон Пол А., Нордгауз Вильям Д. Макроекономіка: Пер. з англ. – К. : Основи, 1995. – 544 с.
10. Маршалл А. Принципы политической экономии / В 3-х т. Т.2 / Пер. с англ. – М. : Прогресс, 1984. – 310 с.
11. Туган-Барановський М.І. Політична економія: Курс популярний. – К. : Наукова думка, 1994. – 264 с.
12. Экономическая теория на пороге XXI века / Под ред. Ю.М.Осипова, В.Т.Пуляева. – Спб. : ТООТК «Петрополис», 1996. – 416 с.
13. Мэнкью Н.Г. Макроекономіка / Пер. с англ. – М. : Изд-во МГУ, 1994. – 73 с.
14. Балацкий Е.В. Издержки и полезность как факторы ценообразования // Вестник Моск. Ун-та. – Сер. 6. – Экономика. – 1996. – № 4. – С. 15–28.
15. Экономическая теория на пороге XXI века / Под ред. Ю.М.Осипова, В.Т.Пуляева. – Спб. : ТООТК «Петрополис», 1996. – 416 с.
16. Маевский В. Введение в эволюционную макроэкономику. – М., 1998. – С. 103.

Лащак В. В.

Буковинский университет

ЦЕНА КАК ИНСТРУМЕНТ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ И ОБЪЕКТ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ РАЗРАБОТОК

Резюме

В современной экономической теории в вопросах первоосновы цены преобладающими являются три позиции, к которым тяготеет денежный эквивалент: это теория трудовой стоимости, теория предельной полезности и теория спроса и предложения. Рассмотрев существующие теории, можно утверждать, что государственное влияние следует рассматривать как комплексный регулятор спроса и предложения, а неоднозначность цены в условиях эволюционных изменений экономической системы делает актуальной задачу исследовать более подробно существующие подходы к конструированию ценовой модели и выявить её потенциальные возможности в государственно-регуляторном процессе влияния на потребительские цены.

Ключевые слова: теории цен, влияние государства, спрос, предложение, потребительские цены.

Laschak V. V.

Bukovina University

PRICE AS ECONOMIC RELATIONS, AND THE OBJECT OF THEORETICAL DEVELOPMENTS

Summary

In modern economic theory, there are three dominant position on the fundamental principle of prices, which dominates the cash equivalent of a theory of labor value theory of marginal utility, and the theory of supply and demand. Having reviewed the existing theories can be argued that the public impact should be considered as an integrated regulator as demand and supply, and intrinsic ambiguity in price for evolutionary change of economic system do the actual task to investigate in more detail the existing approaches to designing pricing models, and identify its potential in the state regulatory processes impact on consumer prices.

Key words: theory of prices, the impact of the state, demand, supply, consumer price.

УДК 330.837

Могилова А. Ю.

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СУЧАСНОЇ ІНСТИТУЦІЙНОЇ ТЕОРІЇ

Уточнено систему категорій інституціоналізму. На основі дослідження еволюційного розвитку інститутів систематизовано їх характерні особливості. Визначено інституційні важелі економічного росту країни та суб'єктів господарювання.

Ключові слова: інституція, інститут, категорія, трактування, етимологія, характерні особливості.

Постановка проблеми. Інституціоналізм має потенціал найбільшого впливу на подальший розвиток економічної тріади: теорії, політики і практики. Проте, як зазначає В. Полтерович, «ми не маємо у розпорядженні повного опису більшості реальних інститутів, таких як ринок, біржа чи парламент» [1, с. 32]. Тобто потенціал інституційних досліджень досі повністю не реалізовано. Вагома частина наукових досліджень має абстракт-

тно-теоретичний характер та гальмує реалістичне вивчення інститутів, що знижує практичну значущість наукових розробок.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Визначальний вплив на розвиток сучасної інституційної теорії мають Т. Веблен, Д. Норт, Дж. Ходжсон, Т. Еггертссон, П. Бергер, О. Иншаков, Д. Фролов, А. Шастітко, Т. Гайдай, А. Московський. Розвиток будь-якої галузі наукових дослі-