

Annotation. The basic problems of innovative development in Ukraine and the ways of their solving in the world market competition strengthening conditions.

Key words: innovation, innovation product, the postindustrial society, the technological mode, competitiveness.

14

УДК 631.1:65.03

А.В. Фурса, к.е.н., провідний науковий співробітник ІЦБ НААН України

СУТЬ ТА ЕВОЛЮЦІЯ ТЕОРЕТИЧНИХ ОСНОВ ЦІНИ

Розкривається сутність економічної природи ціни та еволюція її теоретичних основ.

Ключові слова: ціна, теорія трудової вартості, теорія витрат виробництва, теорія граничної корисності, теорія попиту та пропозиції.

Ціна є вагомим важелем управління економікою та товарним виробництвом зокрема. Саме ціна характеризує кількісні відношення в процесі купівлі-продажу, зводить різні ціннісні характеристики будь-якого блага до спільного знаменника, тобто виступає засобом обміну, регулятором суспільного виробництва, мірилом, яке дозволяє товаровиробникам приймати участь у розподілі продукту.

Суть ціни як форми вартості полягає в еквівалентному відшкодуванні кристалізованої у товарі суспільно необхідної праці, величина якої визначається ринком, попитом та пропозицією [1, с. 312].

Ціна – економічна категорія, що склалася в процесі виникнення та розвитку товарного обміну. Ще в стародавні часи вчені, мислителі, зокрема Аристотель (384-322 рр. до н. е.) замислювались над природою та глибиною суттю ціни. Що представляє собою ціна, в чому суть товарного обміну і в яких пропорціях він повинен здійснюватися, а головне – що лежить в основі співставлення товарів в обміні і виступає спільною субстанцією формування ціни? Суть цих та багатьох інших питань намагався розкрити Аристотель. Він вважав, що товарний обмін – це відносини не лише між двома товарами, а й між їх власниками. І саме потреба в тому, чого немає у кожного з них, дозволяє прирівняти обмінювані товари. Ідеї Аристотеля спричинили значний вплив на розвиток теорії ціни [2, с. 47].

В 1690 році в своїй праці «Очерк о торговле» представник економічної думки в Англії Ніколас Барбон (1640-1698) пропонує відрізняти два види цін, які в сучасній науці називають так: ціна попиту та ціна пропозиції, а також приходять до висновку, що найкращим суддею цінності товарів є ринок: речі коштують саме стільки за скільки їх можна продати [2, с. 105].

Французький мислитель Тюрго (1727-1781) став продовжувачем ідеї Аристотеля про вирішальне значення потреби. Тюрго не шукав абсолютну (тобто існуючу за межами самого поняття вартість) міру вартості, він встановив, що мінове співвідношення виявляється в процесі торгівлі через співставлення інтенсивності потреб обох учасників торгівлі, і виражає рівновагу чи рівність інтенсивності. Через сто років одразу кілька видатних вчених створили на цій основі теорію граничної корисності [2, с. 153].

Англійський економіст В. Петті (1623-1689) намагаючись оцінити багатство як окремих людей, так і країни в цілому, підійшов до питання про єдину міру вартості всіх господарських благ. На століття випереджаючи практику, він також запропонував створити особливе відомство для збирання економічної інформації і прогнозування [2, с. 98]. Саме В. Петті вперше припустив, що затрати праці лежать в основі вартості товарів. В подальшому трудова теорія вартості була розроблена А. Смітом, Д. Рікардо та завершена К. Марксом в середині XIX століття.

Значний вклад в розвиток теоретичних засад ціни зробив Адам Сміт. У своїй праці „Багатство націй. Дослідження про природу і причини багатства націй” (1776 р.) А. Сміт відмічає, що слово вартість може виступати у двох різних значеннях: «...інколи воно означає корисність якогось предмета, а інколи – можливість придбання інших предметів, що її дає володіння даним предметом. Першу можна назвати споживчою вартістю, другу – міновою вартістю» [3, с. 24]. Сміт вважав, що праця є дійсним мірилом мінової вартості всіх товарів, однак він розумів, що необхідно також враховувати «різну міру витрачених зусиль і необхідної вправності». За Смітом це питання вирішує «ринкова конкуренція відповідно до тієї жорсткої справедливості, яка не будучи цілком точною, усе ж достатня для звичайних житейських справ» [3, с. 25]. Слід зауважити, що співвідношення між кількістю праці, необхідною для придбання різних предметів, на його думку, було єдиною підставою для обміну у первісному та малорозвиненому суспільстві [3, с. 34]. З початком процесу нагромадження капіталу і переведенням землі у приватну власність, обмін товарами здійснюється пропорційно витратам на їх виробництво, які складаються з доходів. Заробітна платня, прибуток і рента є трьома первісними джерелами будь-якого доходу, так як і будь-якої мінової вартості. Будь-який інший дохід врешті-решт отримують із цих джерел. Заробітна платня – дохід, отриманий від праці, прибуток – дохід з капіталу, відсоток – дохід, отриманий з позиченого капіталу, рента – дохід з землі. У будь-якому суспільстві ціна кожного товару зводиться до однієї з цих основних частин, або до них усіх, кожна з яких є доходом одного з трьох класів суспільства: найманих працівників, землевласників чи капіталістів [3, с. 36, 38]. Сміт розрізняв природну і ринкову ціну. Природною він називав ціну товару, яка не вища й не нижча від того, що необхідно для оплати відповідно до їхніх природних норм земельної ренти, заробітної платні та прибутку на капітал, ринковою – фактичну ціну, за яку продають товар [3, с. 40]. Також Сміт деталізував і уточнив концепцію ринкового механізму, яку виклали Д. Юм і Тюрго в 1766 році під назвою «модель

середньої норми прибутку»: якщо є можливість вільного переливу капіталів між галузями і вільної конкуренції між ними, норма прибутку на капітал в усіх галузях буде тяжіти до єдиного середнього рівня [2, с. 111, 166].

Праця А. Сміта спричинила корінні зрушення, стала початком нової епохи в еволюції економічної думки, виявилась тим вузлом, від якого в різні боки потягнулись мотузки подальших досліджень вчених-економістів наступних поколінь. Одним з найвидатніших послідовників А. Сміта є Давид Рікардо (1772-1823). В своєму трактаті „Начала политической экономии и налогового обложения” (1817 р.) він на відміну від А. Сміта наполягає на тому, що вартість товару залежить від відносної кількості праці, яка необхідна для його виробництва, а не від розміру винагороди, що виплачується за дану працю, а також, що затрати праці є єдиним мірилом вартості не лише в первісному суспільстві, а й в капіталістичному. Хоча Рікардо як і Сміт розрізняв споживчу та мінову вартість, однак він не вважав корисність мірою мінової вартості, хоча й не заперечував її впливу. «Товари, які мають корисність, набувають свою мінову вартість з двох джерел: своєї рідкості та кількості праці, необхідної для їх виробництва» [4, с. 1]. До рідкісних він відносив товари, кількість яких не могла бути збільшена людською працею. Але з огляду на те, що такі товари складають дуже незначний відсоток від усієї товарної маси, кількість затраченої праці виступила головним критерієм мінової вартості. Рікардо не заперечує, що праця різної якості оцінюється не однаково, та при цьому його цікавить не абсолютна величина ціни, а лише формування мінового співвідношення вартості товарів, яке, на його думку, визначається співвідношенням кількості витрат праці, необхідних для їх виробництва і встановлюється ринком, як правило, на тривалий період часу. Якщо ж дане співвідношення, назване природною ціною, змінюється, це означає, що або для виготовлення одного товару необхідно більше праці, або для виготовлення іншого – менше, або ж вплинули обидва фактори. Не виключає Рікардо вплив коливання попиту і пропозиції на відхилення від природної ціни [2, с. 205]. Ціну, вищу чи нижчу природної, Рікардо називає ринковою, зазначаючи, що прагнення капіталістів отримувати максимальні прибутки на вкладений капітал не дозволяє ринковій ціні на довго відхилитися від природної [4, с. 47]. Д. Рікардо також не заперечував, що на вартість товарів впливає ще й розмір вкладеного капіталу. Він розглядав його як накопичену працю, тобто минулу, уречевлену, витрачену на виготовлення засобів виробництва, і намагався прирівняти живу і уречевлену працю, довести, що різниця в розмірах капіталу не спричиняє значних відхилень від правила формування цін пропорційно витратам праці. Поряд з цим, Д. Рікардо вважав справедливою модель вільної конкуренції і її формулу: рівноважні капітали приносять рівні прибутки. Поєднати ж обидві теорії йому не вдалося [2, с. 206].

Трудову теорію вартості Д. Рікардо продовжив і завершив у 19 столітті Карл Маркс. На відміну від свого попередника К. Маркс стверджував, що не відносна вартість пропорційна затратам праці, а вартість її є затрати праці, виміряні робочим часом. Маркс розрізняв абстрактну і конкретну працю, при-

чому саме абстрактна праця, на його думку, створює вартість товарів, а конкретна праця представляє собою споживчу вартість, тобто корисність товарів. «Мінове відношення товарів характеризується якраз абстрагуванням від їх споживних вартостей... Як споживні вартості товари розрізняються, насамперед, якісно, як мінові вартості вони можуть мати лише кількісні відмінності, отже не мають в собі жодного атома споживної вартості. ...споживна вартість, або благо, має вартість лише тому, що в ній уречевлена, або матеріалізована, абстрактна людська праця» [5, с. 47, 48].

Вирішення проблеми різної якості праці К. Маркс бачить в тому, що «... складна праця означає тільки зведену в степінь або, скоріше, помножену просту працю... Різні пропорції, в яких різні види праці зводяться до простої праці як до одиниці їх виміру, встановлюються суспільним процесом за спиною виробників і тому здаються останнім установленими звичаєм» [5, с. 54]. Тобто, вартість товару згідно з марксистською теорією повинна вимірюватися затратами праці але не конкретної і складної, а лише простої і абстрактної: «...величина вартості даної споживчої вартості визначається лише кількістю праці, або кількістю робочого часу, суспільно необхідного для її виготовлення» [5, с. 49]. Загальновідомим є визначення Марксом ціни як грошового виразу вартості, в основі якого лежать суспільно необхідні витрати праці. Разом з цим він не виключав, що ціна може відхилятися від вартості під впливом попиту і пропозиції залежно від якості товарів.

В третьому томі «Капіталу», припускаючи участь всіх факторів виробництва у створенні лише споживної вартості, а не вартості, Маркс у своїй теорії ціни виробництва змушений був визнати вплив факторів виробництва на мінову вартість і ціну. Виходить, що вартість праці перетворюється в ціну виробництва, тому що норма додаткової вартості перетворюється в середню норму прибутку і перерозподіл додаткової вартості відбувається на користь більш фондомістких галузей, де питома вага змінного капіталу відносно менша [2, с. 293; 6, с. 64].

Необхідно відмітити, що Марксова теорія є цілісною системою наукових поглядів, вона тривалий час вважалась єдиною вірною методологічною основою встановлення цін в країнах з адміністративно-командною економікою. Однак її однобокість у різносторонній системі економічних явищ, заниження ролі ринку та ринкового попиту призвели до становлення неконкурентного, затратного ціноутворення, що в свою чергу породило нагальну потребу в нових підходах та теоріях визначення вартості та ціни.

У 18 столітті майже водночас з теорією трудової вартості представник фізіократів Франсуа Кене (1694-1774) сформулював теорію витрат виробництва. Згідно з цією теорією мінова вартість формується на основі вартості (ціни) витрат на виробництво продукції в розрізі їх елементів. При цьому він розрізняв капітальні вкладення і щорічні, тобто постійні і змінні витрати. Витрати виробництва складають собівартість продукції, яка компенсується в ціні при її продажу. Вузьким місцем цієї теорії є відсутність додаткового продукту у вартості виробничих витрат. В першу чергу це стосується промисло-

вості, тоді як у сільському господарстві додатковий продукт, за його теорією, є наслідком використання природних властивостей землі.

Положення теорії вартості А. Сміта щодо трьох видів доходу лягли в основу теорії трьох факторів виробництва, основоположником якої є французький економіст Жан-Батист Сей (1767-1832). Дана теорія пояснює формування мінової вартості як підсумок трьох основних факторів виробництва: праці, капіталу та землі, які є джерелом відповідних доходів – заробітної платні, прибутку та ренти. Відмінність полягала в тому, що у Сея кожен з факторів виробництва породжує відповідний дохід, а у Сміта походження доходів пояснювалось економією праці, або, що те ж саме, ростом продуктивності праці. В подальшому теорія трьох факторів виробництва постійно піддавалась критиці послідовниками класичної політекономії, особливо марксистами.

Англійський економіст Томас Роберт Мальтус (1766-1834) у своїй праці «Опыт о законе народонаселения» (1798) розглядав вартість як сукупність витрат власника-підприємця в процесі виробництва на засоби виробництва (капітал), заробітну плату (праця) і ренту (земля). Тобто, теорія витрат виробництва Т. Мальтуса основана на теорії трьох факторів виробництва Ж.-Б. Сея. В основі теорії витрат виробництва як і трудової теорії вартості лежить затратний принцип – вартість залишається за межами величини корисності [7, с. 21-22].

В 70-х роках 19 століття зародилась та почала розвиватись теорія граничної корисності (маржиналізм). Її основоположниками вважають представника австрійської школи Карла Менгера (1840-1921 рр.) та економістів-математиків швейцарця Леона Вальраса (1834-1910 рр.) і англійця Стенлі Джевонса (1835-1882 рр.). Опублікувавши, майже одночасно, свої праці та дізнавшись один про одного, вони з'ясували, що в них були попередники, праці останніх не викликали цікавості у читачів свого часу. Йоган Генріх фон Тюнен (1783-1850) вважається сьогодні першим засновником граничного аналізу. Перший том його книги «Изолированное государство в его отношении к сельскому хозяйству и национальной экономии» вийшов в Німеччині в 1826 році через дев'ять років після відомої праці Д. Рікардо, через що, мабуть, і не був помічений. Він створив те, що в сучасній економічній науці називають теорією розподілу на основі граничної продуктивності.

В 1838 році у Франції вийшла праця Антуана Огюстена Курно (1801-1877), яка також залишилась не поміченою вченими. Курно першим дав визначення функції попиту і показав її графічно.

Жюль Дюпою в статті «Об измерении полезности общественных работ» (1844 р.) розглядав питання щодо границь збільшення тарифів за послуги, які надаються суспільству за рахунок держави, як можливості оцінити суспільну корисність цих благ. Так він підійшов до кривої попиту, яка набула у нього вигляду функції граничних корисностей, що зменшуються по мірі збільшення покупок.

Герман Генріх Госсен (1810-1858) видав у Німеччині книгу «Эволюция законов человеческого взаимодействия» (1854 р.), в якій сформулював при-

нцип спадної граничної корисності, принцип граничної важкості праці, який називають кривою пропозиції праці, і свій другий закон: особа максимізує свою сукупну корисність, якщо розподіляє наявні ресурси між різними благами таким чином, що від останньої одиниці ресурсу, витраченого на кожне благо, досягається однакове задоволення [2].

Треба зазначити, що граничний аналіз був відкритий, дещо пізніше, американцем Джоном Бейтсом Кларком (1847-1938 рр.). Значний вклад у розвиток теорії маржиналізму здійснили також послідовники австрійської школи – Фрідріх фон Візер (1851-1926) та Євген Бьом-Баверк (1851-1919 рр.). Сутність маржиналізму полягає у визнанні граничної корисності блага для споживача як основного чинника формування ціни. Споживчий вибір того чи іншого блага на ринку спирається не лише на корисність, але й на його рідкісність. По мірі збільшення запасу благ у споживача (зменшення рідкості) їх корисність для власника спадає, для запасу благ вона дорівнює граничній корисності останнього блага. Межі такої корисності змінюються під впливом додаткового випуску і зміни ринкового попиту. Поєднання маржиналістами корисності і рідкості в одній моделі, служить обґрунтуванням закону ринкового попиту, факторно пояснює природу ціни попиту. Таким чином, особливістю теорії граничної корисності у підході до ціноутворення є надання вирішального значення попиту, який формується на основі суб'єктивних оцінок споживачів, а витрати виробництва трактувалися як такі, що мають похідний від граничної корисності предметів споживання характер. Особливістю цієї теорії є водночас її недоліком: суб'єктивні оцінки споживачів не можуть бути критерієм кількісного визначення корисності блага [8, с. 9; 6].

З теорією граничної корисності межує теорія визначення ціни виходячи з коливання попиту та пропозиції, яка виникла наприкінці XIX – початку XX століття. Обґрунтував цю теорію італійський економіст послідовник Л. Вальраса Віфельд Парето (1848-1923 рр.). Згідно з цією теорією на ринку в умовах досконалої конкуренції залежність ціни від інтенсивності останньої потреби дає змогу встановити рівновагу між попитом і пропозицією. Співвідношення попиту і пропозиції визначає мінову вартість без участі вартості та виробничих витрат, що означає вилучення вартості з процесу формування цін. Слабкістю цієї теорії в тому, що вона не дає відповіді на питання, чим же визначатиметься ціна в разі збігу попиту і пропозиції, а також не враховує той факт, що як попит, так і пропозиція, у свою чергу залежать від рівня цін на товари [9, с. 10].

Американський економіст П. Самуельсон [10, с. 8] вважав, що ринкова економіка керується двома монархами: споживачем і рівнем техніки. Споживачі безпосередньо, керуючись своїми смаками, визначають (шляхом голосування долларом), куди направляти суспільні ресурси. Однак попит зіштовхується з певною пропозицією товарів, тобто рівень техніки значно обмежує споживача. Виробники встановлюють свої ціни на основі витрат виробництва, залишаючи нерентабельні виробництва і переміщуючись в галузі з високими прибутками.

Найбільший вплив на сучасний підхід до ціноутворення має неокласична теорія англійського економіста Альфреда Маршалла (1842-1924). Його праця „Принципы экономики” (1890 р.) є не революцією, а еволюцією наукової економічної думки. Використовуючи здобутки попередніх поколінь як класиків, так і маржиналістів, він зробив спробу об’єднати їх у єдину систему. Вчення Маршалла базувалося не на проблемах вартості, як це було до нього, а на дослідженні механізму взаємодії попиту та пропозиції та формуванні теорії ціни. Положення класичної політекономії щодо визначальної ролі витрат виробництва були використані ним при вивченні закономірностей формування пропозиції, теорія граничної корисності лягла в основу встановлення закономірностей формування попиту. Загально відомим є вислів А. Маршалла щодо основи формування вартості. «Ми могли б в рівній мірі сперечатися про те чи регулюється вартість корисністю чи витратами виробництва, як про те, чи розрізає кусок паперу верхнє чи нижнє лезо ножиць» [11, с. 32]. Корисність формує ціну попиту, витрати виробництва – ціну пропозиції. Співвідношення попиту і пропозиції, впливаючи на обсяг продукції, що надходить на ринок, тим самим впливає на витрати виробництва, а останні – на пропозицію товарів. Тобто дія сил попиту і пропозиції штовхають ціни в бік рівноваги, при якій вирішальну роль у формуванні ціни відіграють витрати виробництва. Таким чином, за короткий час попит і корисність відіграють вирішальну роль, а пропозиція залишається відносно сталою, оскільки потрібен час для нарощування виробничих потужностей. Протягом тривалого часу вплив пропозиції і пов’язаних з нею витрат виробництва на ціноутворення різко зростає, і вони стають активним, визначальним фактором у формуванні ціни. Рівноважний стан ринку знаменує збалансованість попиту і пропозиції і визначає ринкову вартість товарів [6, 8]. Тобто, А. Маршалл описав вплив фактора часу: у певний короткий проміжок часу попит може бути більшим за пропозицію і спричиняти збільшення прибутку.

Також А. Маршалл виявив, що ступінь зміни попиту залежно від ціни може бути різним. Зміну попиту при зміні ціни на 1 відсоток він назвав еластичністю попиту і запропонував вимірювати зміну цін у відсотках.

Нааявність багатьох підходів до проблеми ціноутворення зумовлено різними напрямками визначення цього складного процесу. Водночас навряд чи є суперечливим положення, що будь-яка теорія вартості та ціни у певній мірі є гіпотезою, і всі розглянуті теорії ціноутворення мають раціональне зерно. Але для багатьох з них характерний принцип монізму в пошуках базису ціни. У трудовій теорії вартості таким базисом є вартість, а у теорії граничної корисності – корисність. Неокласична теорія А. Маршалла певною мірою поєднує в собі названі вище теорії [12, с. 320].

Значний вплив на розвиток економічної думки справив Михайло Іванович Туган-Барановський (1865-1919 рр.). Вже в своїй першій праці «Учение о предельной полезности хозяйственных благ как причине их ценности» (1890 р.) він обґрунтував положення, що теорія граничної корисності, якщо її правильно зрозуміти, є насправді підтвердженням теорії трудової вар-

тості, і протиставлення цих теорій відбувається через нерозуміння того, що вони підходять до вивчення проблеми цінності з різних боків: об'єктивних – як у Д. Рікардо і К. Маркса та суб'єктивних – як у К. Менгера. Саме праці М. І. Туган-Барановського заклали наукові підвалини і надали якісного імпульсу спробам детального критичного перегляду економічної теорії марксизму. М.І. Туган-Барановський сформулював також власний закон вартості, згідно з яким граничні корисності господарських благ, що вільно відтворюються, прямо пропорційні їх трудовим вартостям. Хоча сам вчений розумів умовність цієї теорії і розглядав його як ідеал, до якого необхідно прагнути [13, передмова, с. 25, 27]. У своїй праці «Політична економія. Курс популярний» (1919 р.) М.І. Туган-Барановський висловлює загальне правило формування ціни: «...ціна вільно виробленого товару визначається тими видатками на його виробництво, які дають змогу виробити товару стільки, скільки його потребує ринок» [13, с. 110].

Спроба М. І. Туган-Барановського здійснити синтез маржиналізму та трудової теорії вартості є досить плідною, однак як зазначає О. Гош [14, с. 53] ні А. Маршаллу, ні М.І. Туган-Барановському не вдалося інтегрувати трудову і кориснісну субстанцію вартості. На його думку, принципове значення має те, що ціна – спільна і зіставна властивість всіх товарів. Спільна і зіставна форма всіх товарів має проявляти спільну і зіставну субстанцію цієї форми, тоді як ціна у прихильників маржиналістів, а тим більше у неокласиків, позбавлена такої спільної субстанції. Спростувати трудову теорію вартості здатна лише та теорія, яка запропонує вагомішу за абстрактну працю і тісніше пов'язану з ціною спільну для всіх товарів субстанцію їх цін. Однак, автор вважає, що це не можливо.

Італійський економіст П. Сраффа (1898-1983) в своїй праці «Производство товаров посредством товаров» (1960) розглядає ціну товару з точки зору витрат на його виробництво і виділяє дві складових ціни: заробітна плата та прибуток, розмір яких знаходиться в обернено пропорційній залежності. При цьому зміна ціни відбувається в результаті зміни заробітної плати [15, с. 69]. Таким чином, П. Сраффа відкидає теорію граничної корисності маржиналістів та неокласичну теорію ціни рівноваги і повертається до теорії вартості Д. Рікардо.

Відомий економіст, історик Б. Селігмен (США) робить висновок про те, що маржиналізм є чисто науковою системою, майже не придатною для практичних цілей. Підприємець визнає, що він нічого не знає про свої граничні витрати і не в змозі оцінити еластичність попиту на свою продукцію, а визначення ціни відбувається шляхом додавання помірної (традиційної) надбавки до повного розміру середніх витрат. З позиції практики встановлення цін сучасними корпораціями й фірмами, очевидно, прийнятнішою є трудова концепція ціноутворення [12, с. 333].

На думку А. Гриценка [16, с. 74, 79] основоположні праці з трудової теорії вартості та з маржиналізму створювалися незалежно одна від одної в один і той самий час. Вони були теоретичним відображенням двох реальних фраг-

ментів економічної дійсності, двох ліній взаємодії людини з речами та з іншими людьми, які є протилежними за своєю суттю, але водночас доповнюють одна одну. В міру проходження до постіндустріального суспільства трудова теорія вартості стає лише глибинною основою, яка дедалі менш точно описує конкретні економічні реалії. Панівного значення набуває маржиналізм. З основоположення маржиналізму, у відповідності з яким вартість визначається граничною корисністю, доповненого тезою про те, що гранична корисність є еквівалентною суспільно необхідним затратам часу, випливає основоположення трудової теорії вартості, згідно з яким вартість визначається суспільно необхідними затратами часу. З точки зору вченого, при такому підході маржиналізм і трудова теорія вартості стають опосередковуючими ланками, через які вони – в процесі розвитку – переходять одне в одного, інтегруючись до єдиної теоретичної системи.

Закон вартості – є не що інше, як закон еквівалентного обміну вартостей. Логічний зв'язок законів ціноутворення відображає їх історичний зв'язок і риси суспільних систем, які послідовно змінюють один одного. В епоху простого товарного виробництва вихідним пунктом є закон вартості, а кінцевим – закон ринкової вартості, який формує суспільно необхідні витрати праці на виробництво товарів. В умовах капіталізму, вільної конкуренції ринкова вартість є вихідною, а ринкова ціна – кінцевою. В епоху монополістичного капіталізму ринкова ціна видозмінюється під впливом суспільних відносин, відбувається становлення монополістичної конкуренції, яка охоплює монополістичне ціноутворення [17, с. 55].

Лукінов І. І. [18, с. 186] зазначає, що теорія граничної корисності розроблена досить фундаментально для країн з високорозвиненою ринковою економікою. Із зростанням рівня споживання гранична корисність зменшується, і може бути рівною нулю, або ж від'ємною величиною. На зниження цін впливають закономірності формування доходів споживачів, а також ринкової кон'юнктури під дією сил попиту і пропозиції. Знаходження оптимального співвідношення попиту та пропозиції дає змогу прогнозувати кон'юнктурні зміни і шукати відповідні регулюючі механізми досягнення цінової рівноваги.

Пунін Е. І. [19, с. 96] вважає, що ціна конкретного товару – це грошовий вираз системи ціноутворюючих факторів, діючих одночасно. В основі ціни певного товару лежить діалектична єдність вартості (затрат праці) та споживої вартості (результатів праці).

Вивчення досягнень різних економічних доктрин на основі конструктивного діалогу наукових шкіл передбачає знаходження спільних теоретичних підходів до проблем ціноутворення.

На наш погляд, найбільш доцільним є формування цін на основі неокласичної теорії ціноутворення, згідно з якою ціна є не середньою величиною між запитами продавця та платоспроможністю покупця, а як компроміс між ними. Тобто, ціна може бути ближчою як до рівня попиту, так і до пропозиції в залежності від кон'юнктури ринку. Хоча в нинішніх умовах перехідної еконо-

міки та нестабільної ситуації, не виключаємо можливість формування цін на стратегічно важливі види продукції на основі трудової теорії вартості, враховуючи витрати виробництва.

Список використаних джерел

1. Ціноутворення в процесі реформування агропромислового комплексу України (1990-2001 рр.) / За ред. О.М. Шпичака. – К.: ІАЕ, 2002. – 499 с.
2. Майбурд Е.М. Введение в историю экономической мысли. От пророков до профессоров. – М.: Дело, Вита-Пресс, 1996. – 544 с.
3. Сміт А. Добробут націй. Дослідження про природу та причини добробуту націй / О. Васильєва та ін. (пер. з англ.) . – К.: Port-Royal, 2001. – 594 с.
4. Рикардо Д. Сочинения в 5-ти томах. Том 1. Начала политической экономии и налогового обложения. Перевод под ред. М. Смит. – М.: Госполитиздат, 1941. – 288 с.
5. Маркс К., Энгельс Ф. Твори. Т. 23. – К, 1963. – 847 с.
6. Кононенко В. Теорія ринкової економіки і практика переходу України до ринку. Ціноутворення і ціни у ринковій економіці. Лібералізація цін при переході до ринку // Економіка України. – 1992. - №8. – С. 63-68.
7. Томский И.Е. Мальтус. Кейнс. Маркс: Учеб. пособие. Якутск: Изд-во Якутского ун-та, 1995. – 58 с.
8. Макаренко М.І. Ціна в перехідній економіці: теоретичні аспекти. – Суми: Ініціатива, 1997. – 42 с.
9. Тормоса Ю.Г. Ціни та цінова політика. – К.: КНЕУ, 2003. – 91 с.
10. Самуэльсон П., Нордхаус В. Экономикс. – М. – 1991. – 102 с. (переклад).
11. Маршалл А. Принципы экономической науки. Т 2. Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1993. – 310 с.
12. Мельник Л.Ю., Макаренко П.М., Кириленко І.Г. Економічна теорія на межі тисячоліть. – К.: ІАЕ УААН, 2003. – 748 с.
13. Туган-Барановський М.І. Політична економія. Курс популярний. – К.: Наукова думка, 1994. – 264 с.
14. Гош О. Об'єктивні засади ціноутворення в постсоціалістичній Україні // Економіка України. – 2001. – № 1. – С. 52-57.
15. Сраффа П. Производство товаров посредством товаров. Прелюдия к критике экономической теории. / Пер. с англ. И.И. Елисейевой. – М.: ЮНИТИ- ДАНА, 1999. – 160 с.
16. Гриценко А. Маржиналізм і трудова теорія вартості: чи можливий синтез? // Економіка України. – 1996. - № 1. – С. 73-79.
17. Нижегородцев Р. К единой теории цены: диалог научных школ // Мировая экономика и международные отношения. – 1996. - № 5. – С. 53-58.
18. Лукинов И.И. Эволюция экономических систем. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2002. – 567 с.
19. Цунин Е.И. Маркетинг, менеджмент и ценообразование на предприятиях. – М.: Международные отношения, 1993. – 112 с.

Annotation. *Essence of economic nature of price and evolution of it opens up theoretical bases.*

Key words: *price, theory of labour cost, theory of charges of production, theory of marginal utility, theory of demand and supply.*

15

УДК 330.101: 316.422.44(477)

Н.І. Мозолюк, старший викладач, Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка

АНАЛІЗ РОЗВИТКУ НАУКОВО-ТЕХНІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ ТА ІНШИХ КРАЇН СВІТУ

Викладено основні результати проведеного порівняльного аналізу стану науково-технічного потенціалу України та інших країн світу. Визначено шляхи покращення стану наукової та інноваційної діяльності в Україні на перспективу.

Ключові слова: *наукова діяльність, інноваційна діяльність, науково-технічний потенціал, валові внутрішні витрати, валовий внутрішній продукт, дослідження і розробки, сектор науки, фундаментальні дослідження.*

Необхідність порівняльного аналізу стану, розвитку та динаміки науково-технічного потенціалу України зумовлена потребами отримання оцінок, які дадуть змогу визначити місце України у сфері науково-технічного співробітництва, що є важливим елементом інтеграції, розширення та поглиблення участі країни як у європейських структурах, так і у світовому товаристві в цілому.

Метою цієї статті є проведення порівняльного аналізу стану науково-технічного потенціалу України з іншими країнами світу та визначення основних тенденцій його розвитку.

Одним з узагальнюючих кількісних критеріїв оцінки потужності інноваційного потенціалу будь-якої національної економіки та проведення порівняльного аналізу є показник валових внутрішніх витрат на дослідження і розробки (ДіР). Валові внутрішні витрати на ДіР формуються за рахунок витрат на ДіР у чотирьох секторах науки: підприємницькому, державному, секторі вищої освіти та приватному неприбутковому секторі. В Україні показник внутрішніх витрат на наукові та науково-технічні роботи відповідає показнику валових внутрішніх витрат на ДіР у міжнародній статистиці. Для проведення конкретних міжнародних зіставлень показник валових внутрішніх витрат на ДіР розраховується у доларах США за паритетом купівельної спроможності (ПКС), який є своєрідним просторовим дефлятором та використовується для кількості визначення грошових одиниць певної країни, необхідної для придбання такої самої кількості товарів або послуг на ринку цієї країни,