

С.В. Шевченко, канд. екон. наук
Харківський аграрний університет ім. В.В. Докучаєва

ЕВОЛЮЦІЯ ТЕОРІЙ ЦІНОУТВОРЕННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ДУМЦІ XVII –XIX ст

Постановка проблеми. Ціна як економічна категорія віддзеркалює багатопланові і багаторівневі відносини, які формуються в процесі функціонування ринкової економіки. Це різноманіття породжує в економічній літературі різні підходи до характеристики змісту цієї категорії і процесу ціноутворення в умовах сучасного ринку. І хоча багато питань теорії і практики ціноутворення в літературі розглянуті достатньо глибоко, залишається ряд проблем, які потребують подальшого вивчення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Еволюцію теоретичних підходів до процесу формування ціни у своїх працях розглядали видатні вітчизняні і зарубіжні науковці, серед яких такі: В.Є. Єсіпов, П.М. Макаренко, П.Т. Саблук, Ю.Ф. Мельник, М.В. Зубець, В.Я. Месель-Веселяк. Але водночас відкритим залишається питання визначення ціни, що найбільше відповідає потребам сьогодення.

Формулювання цілей статті. Мета статті полягає у з'ясуванні сутності та еволюції теорій ціноутворення в економічній науці та здійснення аналізу суперечностей, що виникають у процесі трактування вартості представниками різних шкіл.

Виклад основного матеріалу досліджень. Світовій економічній науці відомі три найбільш поширені підходи до процесу формування ціни (теорії ціноутворення).

Перша теорія ціноутворення – це теорія трудової вартості, яскравими представниками якої є В. Петті, А. Сміт [1], Д. Рікардо [2], К. Маркс [3]. Саме вони заклали основи вартісної теорії ціни, відповідно до якої вартість товару визначається кількістю праці, необхідного для його виробництва.

Першим визначення вартості дав В. Петті, що був представником класичної школи, яка виникла у XVII ст. в Англії. В. Петті називає вартість «природною ціною». Природну ціну товару, або його вартість, визначають кількістю праці, витраченої на його виробництво. В. Петті у своїх судженнях не розрізняв вартості і мінової вартості, зводячи її до грошей, тому із самого початку не відрізняв вартість від ціни [1].

У розвиток теорії вартості А. Сміт зробив значний внесок. На відміну від В. Петті, він визнавав працю основною субстанцією вартості – «її

дійсним мірилом». Досліджуючи природу товару, А. Сміт указує на дві його властивості: корисність і можливість придбання інших предметів. Першу властивість А. Сміт називає споживчою вартістю, другу – міноюю вартістю.

Д. Рікардо центральне місце у своїх вченнях приділяє теорії вартості. Він погоджується з А. Смітом, що мінова вартість товару визначається кількістю праці, витраченої на його виробництво. Таким чином, вчений дійшов висновку, що «праця є основою всякої вартості». Він установив, що у вартість товару входить також і вартість засобів виробництва, яку переносять на готовий продукт.

Д. Рікардо розрізняв абсолютну й мінову вартість. Якщо абсолютна вартість являла собою втілену у товарі працю, то відносна (або мінова) виступала як вираження вартості одного товару в іншому. У своїй теорії вартості Д. Рікардо виділяв природну й ринкову ціни. Першу він вважав вираженням вартості, а другу пов'язував з відхиленням від неї під впливом попиту та пропозиції. Він писав, що «ціна товарів регулюється, у кінцевому підсумку, витратами виробництва», а не попитом та пропозицією, які можуть лише «тимчасово вплинути на ринкову ціну» [2, С. 294].

Найбільш послідовним прихильником вартісної теорії ціни є К. Маркс із своїм вченням про абстрактну працю як об'єктивну субстанцію вартості. Сутність цієї концепції полягає в такому: товар має вартість і ціну. Вартість – це втілені в товарі суспільно корисні витрати праці, але не всякі, а тільки відповідні середнім (для цього періоду) умовам, умілості й інтенсивності праці. А оскільки всякий товар є результат праці, то це робить всі товари якісно однорідними, а відповідно такими, які можна порівняти. При такому підході праця, втілена в товарах, також стає якісно однорідною, працею «взагалі», позбавленою конкретики. В економічній теорії таку працю прийнято називати абстрактною. Тобто відношення вартостей різних товарів відображає відношення представлених у них величин абстрактної праці. Ці величини й визначають об'єктивні пропорції обміну товарами (або купівлі-продажу). Що ж стосується ціни товару, то вона є грошовим вираженням його вартості. Ціна окремого товару може відхилятися від його вартості під впливом випадкових ринкових факторів [3]. Таким чином, К. Маркс вбачає у вартості об'єктивну основу ціни, тим самим розрізняючи вартість і ціну.

З теорії трудової вартості впливає важливий в теоретичному плані висновок про те, що формування вартості ціни відбувається у сфері виробництва, а проявляється посередництвом обміну. Тому основою підходу до формування ціни прихильники теорії трудової вартості

вбачають суспільно-необхідні витрати праці.

В цілому концепція ціноутворення, побудована на засадах теорії трудової вартості, дає змогу виявити глибинні аспекти економічного змісту категорії «ціна» і з'ясувати її об'єктивну основу. Однак ця теорія неспроможна вирішувати конкретних проблем ціноутворення.

В кінці XIX ст. на противагу теорії трудової вартості з'явилась інша – маржиналістична (гранична) теорія ціноутворення. Представниками цієї теорії були К. Менгер [4], Е. Бем-Баверк, Ф. Візер, Е. Енгель, Курно, Е.Я. Брегель, П. Самуельсон. Згідно з їх трактуванням, вартість блага визначають граничною корисністю останнього серед низки таких же благ. Один із фундаторів маржиналізму К. Менгер так визначав вартість (цінність) блага: «...Цінність є значення, що для нас має конкретні блага або кількість благ внаслідок того, що в задоволенні своїх потреб ми усвідомлюємо залежність від наявності їх у нашому розпорядженні» [4]. Відтак вартість виявляється залежною, з одного боку, від інтенсивності потреби суб'єкта у благах, а з іншого, – від наявності запасу благ, якими ця потреба задовольняється. Вартість блага, яка, в кінцевому підсумку, є корисністю, стає тим вищою, чим гостріша потреба в ньому і більша рідкісність. В центр дослідження цінності (вартості) благ ставлять аналіз споживчого попиту. Вирішального значення набувають не витрати, а результати. Цінність благ (товарів, послуг) залежить від їхньої граничної корисності для споживача, яка, в свою чергу, залежить від їхньої кількості і порівняльної рідкісності щодо потреби в благах [4].

Теорія граничної корисності, вирішуючи вузькі місця теорії трудової вартості, в реальному житті виявилась проблематичною. Адже фактично неможливо визначити корисність товару внаслідок його суб'єктивного оцінювання споживачем, оскільки більшою мірою може задовольнити потреби одного споживача, ніж іншого, а відтак бути більш корисною і мати вищу ціну.

І трудова теорія вартості, і теорія граничної корисності, що формувалися майже одночасно і впродовж десятиліть виступали антиподами, є вагомим надбанням економічної думки із взаємодоповнювальним баченням реалій. Однак теорія трудової вартості і теорія граничної корисності не пристосовані до практики ціноутворення. Вони існують лише як теоретична основа ціни. Теорія трудової вартості та теорія граничної корисності – різновекторні характеристики ринку. Теорія трудової вартості відображає відносини між суб'єктами господарювання, які базуються на витратах виробництва, а теорія граничної корисності – відображає споживчий попит.

Економісти звернули увагу на наявність певного зв'язку між корисністю блага і його ціною. Цей зв'язок полягає в тому, що марна для

споживачів річ не має й ціни. А з іншого боку, чим більша корисність речі, тим, як правило, вища її ціна. Водночас економісти вказували й на інший фактор, що також впливає на рівень ціни – витрати виробництва. У результаті між економістами виникла суперечка щодо того, якому із цих факторів (корисності або витратам виробництва) варто віддати перевагу.

Прийнято вважати, що першим, хто запропонував найбільш вдале розв'язання цього питання, був англійський економіст А. Маршалл. У своїй книзі «Принципи економічної науки», виданої в 1890 р., він писав: «Ми могли б з рівною підставою сперечатися про те, чи регулюється вартість корисністю або витратами виробництва, як і про те, чи розріже шматок паперу верхнє або нижнє лезо ножиців» [5]. Тобто, А. Маршалл вважав, що обидва зазначені фактори (корисність і витрати виробництва) і притому рівною мірою визначають вартість (ціну) блага.

Тому в сучасній економічній теорії найбільшого розповсюдження набула концепція ціни А. Маршала, який перейшов від диспутів і абстрактних міркувань з проблем вартості західних економістів до аналізу закономірностей формування і взаємодій ринкових категорій попиту і пропозиції і створення на цій основі, паралельно з теорією вартості, розширеної теорії ціни. Логіка А. Маршала була відмінною від логіки попередніх західних теоретиків, які прагнули за допомогою наявних аналітичних засобів обґрунтувати той ланцюг взаємозв'язків, через який вартість визначає ціни.

А. Маршал доводив, що вартість визначає співвідношення цін тільки в деяких випадках досягнення рівноваги у всіх структурах і секторах економіки. Тим самим учений заперечував зв'язок вартості із ціною, який був обґрунтований раніше. Вилучення категорії вартості із системи ціноутворення, здійснене А. Маршалом, стало вихідною передумовою в його розробках з проблем формування цін на окремих ринках під впливом подвійних сил: «попиту-пропозиції», «пропозиції-попиту». Він уважав однаково неправомірними спроби надати переважного значення як пропозиції (як це робили представники теорії трудової вартості і теорії факторів виробництва), так і попиту (як це робили теоретики граничної корисності) і тому запропонував компроміс – об'єднання в одну систему найважливіших понять і категорій із різних західних теорій вартості [5].

Висновки. Отже, аналіз розглянутих поглядів учених дозволяє зазначити, що вартість є суспільна, а не природна властивість речей, вона являє собою суспільні відносини товаровиробників, опосередкована через речі. Так, одні вчені вважали ціну граничною корисністю, другі – витратами виробництва, треті – співвідношенням попиту і пропозиції, четверті – вартістю. Історичний досвід показує, що вартість має різне трактування в певних історичних умовах, але кожне з них є вагомим

внеском у розвиток теорії вартості і ціни.

Бібліографічний список: 1. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит // Антология экономической классики: Пети, Смит, Риккардо. – М.: Эконом-Ключ, 1993. – С. 102. 2. Риккардо Д. Начала политической экономии и податного обложения / Д. Риккардо. – М.: [б.в.], – 1935. – С 294. 3. Маркс К. Капитал. Теории прибавочной стоимости Т. 2 / К. Маркс. – М.: Политиздат, 1966. – С. 711. 4. Менгер К. Основания политической экономии: общая часть / К. Менгер; пер. с нем. под ред. приват доцента Р.М. Орженского. – Одесса: [б. в.], 1903. – С. 77. 5. Маршалл А. Принципы политической экономии: в 3 т.; пер. с англ. А. Маршалл. – М.: Прогресс, 1984. – Т. 2. – С. 32.

Шевченко С.В. Эволюция теорий ценообразования в экономической мысли XVII–XIX вв. Исследованы наиболее распространенные в мировой экономической науке подходы к процессу формирования цены (теории ценообразования): теория трудовой стоимости, теория предельной полезности, теория спроса и предложения.

Shevchenko S. Evolution theories pricing economic thought XVII - XIX centuries. Investigated the most common in the world economic science approaches to the process of pricing (pricing theory) labor theory of value, marginal utility theory, the theory of supply and demand.