**План**

Вступ

1. Вартість. Aльтернативні теорії

1.1 Теорія трудової вартості

1.2 Суб’єктивно-психологічна теорія вартості

1.3 Неокласична теорія вартості

1.4 «Природна» вартість товару

2. Теорії, що визначають цінність товару

2.1 Теорія трудової вартості

2.2 Теорія граничної корисності

2.3 Теорія попиту і пропозиції

3. Корисність продукту. Закон спадної граничної корисності

3.1 Корисність продукту та її види

3.2 Гранична корисність та її сутність

3.3 Закон спадної корисності

3.4 Фактори визначення корисності

Висновок

Використані джерела

**ВСТУП**

вартість корисність цінність

Методологічні підходи до аналізу корисності, вартості й цінності були сформульовані в класичних роботах А. Сміта, К. Маркса, А. Маршалла та ін. Їх ідеї про вартість, економічну цінність та корисність товарів стали основою для проведення систематичних наукових досліджень у цій сфері. У дослідженнях вчених австрійської школи маржиналізму XIX–XX ст. К. Менгера, О. Бем-Баверка, Ф. Візера, У. Джевонсона, Л. Вальраса, Д.Б. Кларка, а також Д.М. Кейнса, А. Маршалла, В. Леонтьєва було поглиблено теорії вартості, економічної цінності та корисності. Питання економічної цінності розглядаються й сучасними науковцями, серед яких: В.З. Баликоєв, С.С. Дзарсов, Н.М. Зубко, С.С. Носова, С.А. Семенищева, Ф.Ф. Стрельников, М.Ф. Гуськова. Однак, незважаючи на суттєві наукові результати, отримані вказаними та іншими вченими, залишаються не визначеними відмінності між економічними категоріями «корисність», «цінність», «вартість» та їх співвідношення, не виокремлено їх місце в системі ціноутворення продуктів.

Процес ціноутворення посідає провідне місце у ринковій економіці. Саме від того, наскільки точно будуть ураховані вартість, цінність, корисність залежатиме його просування на ринку, що, в свою чергу, впливатиме на очікувані результати.

### Вартість. Aльтернативні теорії

Що ж являє собою вартість як категорія товарного виробництва?

Слід сказати, що на це питання економісти XVIII, ХІХ, ХХ і початку ХХІ ст. не дають однозначної відповіді.

Теорії вартості, які є найбільш поширеними в економічній науці: теорія трудової вартості, суб’єктивно-психологічна теорія вартості і неокласичної теорія вартості.

**1.1 Теорія трудової вартості**

Серед представників вітчизняної і російської політекономії має найбільше прихильників. Її основоположниками є такі всесвітньо відомі вчені-теоретики, як А. Сміт, Д. Рікардо і К. Маркс.

Розглянемо концепцію трудової теорії вартості в трактуванні К. Маркса, викладену ним у першому томі «Капіталу».[1]

Згідно з цією теорією обмін товарів у певній пропорції означає, що вони кількісно порівнюються. А кількісне порівняння завжди передбачає наявність чогось якісно загального, єдиного. Таким загальним знаменником для товарів, що вступають в обмін, є праця, яка створила їх.

У даному випадку мова йде не про конкретні види праці, наприклад, слюсара, металурга, фермера. Вони якраз якісно відрізняються, що й обумовлює особливості конкретних матеріальних благ і послуг. Порівнянними товари стають тому, що всі вони — продукти праці взагалі, тобто затрат енергії людини, його мозку, м’язів, нервів, волі і т. д. «Всі ці речі, — пише К. Маркс, — виражають лише те, що на їх виробництво затрачено людську робочу силу, нагромаджено людську працю. Як кристали цієї спільної їм усім суспільної субстанції, вони — вартості, товарні вартості». Вартість проявляється при обміні товарів, тому мінова вартість (тобто пропорція обміну корисних благ) слугує формою вартості, її зовнішнім проявом у сфері обміну.

Величина вартості товару визначається і вимірюється суспільно необхідним робочим часом. Це той робочий час, який потрібен для виготовлення якої-небудь споживної вартості за наявних суспільно нормальних умов виробництва і за середнього в даному суспільстві рівня вмілості та інтенсивності праці.

У західній економічній літературі теорія трудової вартості має небагато прихильників.

**1.2 Суб’єктивно-психологічна теорія вартості**

Марксова теорія вартості не позбавлена недоліків, багатьох економістів останньої третини ХІХ ст. вона не задовольняла. У 70-ті рр. ХІХ ст. австрійська школа політичної економії на чолі з відомим австрійським економістом К. Менгером, розгорнула наступ на трудову теорію вартості. Для обґрунтування своєї концепції вартості вони застосували суб’єктивно-психологічний підхід до визначення цінності речей, використавши для цього теорію граничної корисності. Незалежно від австрійської школи цю теорію розробляли англійський економіст В. Джевонс, швейцарський Л. Вальрас, а згодом розвинули це вчення австрійські економісти Е. Бем-Баверк, Ф. Візер та італійський економіст. В. Парето.

Дію закону спадної граничної корисності, реальність, буття його підтримує багато економістів. Але представники суб’єктивно-психологічної теорії, зокрема Е. Бем-Баверк, вважали, що «…цінність речі вимірюється величиною граничної корисності цієї речі.[2] Це твердження Бем-Баверк ілюстрував на прикладі поселення, хатинка якого самітньо стоїть у первісному лісі. Він припускає, що у поселенні є п’ять мішків зерна: 1-й мішок необхідний для того, щоб не померти з голоду, 2-й — для покращання харчування, 3-й — для відгодівлі домашньої птиці, 4-й — для виготовлення горілки і, нарешті, 5-й мішок використовується як корм для папуг, приручених заради забави. За теорією граничної корисності 2-й мішок зерна має меншу корисність, ніж 1-й, 3-й мішок — меншу корисність, ніж 2-й і т. д. Їх корисності можуть бути виражені спадаючим рядом цифр: 10, 9, 8, 7 і 6. Корисність 5-го мішка зерна, виражена цифрою 6, є граничною корисністю, яка, на думку представників суб’єктивно-психологічної теорії вартості, визначає мінову вартість хліба.

Більшість сучасних економістів не поділяє суб’єктивно-психологічної теорії вартості, оскільки вона ігнорує виробництво товарів, значення витрат виробництва тощо. Проте доведено, що гранична корисність впливає на поведінку покупця на ринку: купуючи той чи інший товар, він обов’язково враховує ту величину корисності, яку одержить у розрахунку на кожну грошову одиницю ціни.

**1.3 Неокласична теорія вартості**

Найбільш прийнятною теорією вартості (і найбільш детально опрацьованою) слід вважати розробки таких видатних економістів неокласичного напряму, як А. Маршалл і П. Самуельсон. На наш погляд, є вагомі підстави підтримати саме цей напрям обґрунтування сутності даної категорії, а не класичний, у тому числі й марксистський.[3] Хоча саме останній переважає в нашій політекономічній літературі.

А. Маршалл не тільки сприймає термін «вартість», а й намагається збагатити його новими здобутками теорії. Він розрізняє два види вартості: ринкову і нормальну. Ринковою є вартість, яка формується в короткі проміжки часу. На цю вартість впливають витрати виробництва і корисність товарів. При цьому в короткому періоді досить важко визначити, що більше впливає на ринкову вартість — витрати виробництва чи корисність товарів. «Ми могли б однаково обґрунтовано сперечатися відносно того, регулюється вартість корисністю чи витратами виробництва, як і про те, що розрізує клапоть паперу — верхнє чи нижнє лезо ножиць».[4] Загальне правило таке: чим менший період, тим більше потрібно враховувати вплив попиту, а значить і корисності на вартість.

**1.4 «Природна» вартість товару**

Але в довгостроковому періоді роль витрат виробництва є визначальною для формування «нормальної» вартості. «Нормальна», або, за А. Смітом, **«природна» вартість товару** — це та його вартість, яку економічні сили створюють лише в кінцевому результаті. Чим більший період часу береться для аналізу, тим більше значення має вплив витрат виробництва на вартість.

Справа в тому, що вплив змін у витратах виробництва потребує для свого вияву, як правило, більше часу, ніж вплив змін у попиті. Фактична вартість, або, як її називають, ринкова вартість, часто більше підвладна тимчасовим подіям, чинникам, дія яких нерівномірна і короткотривала, ніж постійно діючим чинникам. Однак у тривалі періоди ці нерівномірно, нерегулярно діючі чинники більшою мірою гасять вплив один на одного, а отже, постійно діючі причини зумовлені змінами. Бо вся структура виробництва модифікується, а співвідношення витрат виробництва різних товарів постійно змінюється зі зміною поколінь.

Таким чином, коли розглядається нормальна вартість у широкому значенні та коли простежуються чинники, що визначають нормальну вартість «у кінцевому результаті», коли досліджуються «кінцеві» наслідки економічних чинників, тоді дохід, одержуваний від капіталу, входить до складу платежів, які мають покривати витрати виробництва даного товару.

Вартість товару, що розглядається під кутом зору розширеного відтворення, містить у собі витрати, пов’язані з розширеним відтворенням речового й особистого капіталу, тобто чисте нагромадження.

Постає питання: як слід розуміти сутність вартості, не виходячи за межі неокласичної теорії? У неокласичній школі сучасне розуміння терміна «вартість» пов’язане з так званою «вартістю втрачених можливостей». У житті завжди доводиться вибирати. Оскільки ресурсів бракує, люди повинні постійно вирішувати, як використати обмежені час і доходи. Купити книгу чи шоколадні цукерки? Побудувати завод чи дачний будинок? У кожному з цих випадків вибір у світлі обмежених ресурсів означає відмову людини від чогось, фактичну втрату можливості зробити чи спожити щось інше. Ця втрачена альтернатива називається вартістю втрачених можливостей, або альтернативною вартістю.

**2. Теорії, що визначають цінність товару**

Можна проілюструвати за допомогою межі виробничих можливостей. Нехай країна вирішила збільшити виробництво інвестиційних ресурсів з 9 млн одиниць у точці D до 12 млн одиниць у точці С. Якою буде вартість утрачених можливостей від цього рішення? На фундаментальному рівні вартістю втрачених можливостей є кількість споживчих благ, від якої доведеться відмовитися, аби виробити більше інвестиційних ресурсів. У нашому прикладі, як легко бачити, ціною вибору трьох одиниць інвестиційних ресурсів є 1 млрд одиниць споживчих благ. Вартість втрачених можливостей — це вартість товару чи ресурсу, від яких відмовились.

Витрати виробництва робочої сили, землі, засобів виробництва та підприємницького таланту, як відносно рідкісних факторів виробництва, є вартістю втрачених можливостей. Вона (вартість) фіксується в товарі і означає, що людство свої здібності, земельні ресурси і засоби виробництва вилучило зі споживання чи відпочинку з метою виробничого використання. Отже, це така економічна категорія товарного господарства, яка синтезує в собі вартість утрачених можливостей, що пов’язано з виробництвом будь-якого товару. У свою чергу, виробничі ресурси взаємозамінювані. Так, машини з прогресом виробництва заміщують як людський ресурс, так і земельний. Коли додаткова одиниця виробничої машини заміщує одну чи дві одиниці праці, то ці останні виступають як вартість утрачених можливостей.

Вартість утрачених можливостей дозволяє нам зрозуміти те, що вартість є категорією, яка містить у собі витрати не одного, хоч і найбільш цінного ресурсу, а всіх виробничих ресурсів, які є взаємозаміщуваними. Безумовно, найціннішим ресурсом є праця. Праця людини як головної продуктивної сили, як чинник виробництва — основний компонент витрат виробництва, зафіксованих у кінцевому продукті суспільства. Але складовою його вартості є й витрати засобів виробництва та земельних ресурсів. На підприємстві особливе значення мають проміжні витрати, тобто витрати, пов’язані з використанням предметів праці, частка яких у валовому випуску становить близько 50% його вартості.

Отже, А. Маршалл розглядав ринкову вартість як категорію короткого періоду, що діє на рівні підприємства. Проте, на наш погляд, є можливість розглядати вартість у контексті «нормальної вартості» і в короткому періоді теж, тобто в даний час. Для цього нам треба досліджувати модель межі виробничих можливостей, в якій об’єктами аналізу є не продукти, а залучені до виробничого процесу основні чинники виробництва — робоча сила, з одного боку, і засоби виробництва — з іншого. Модель матиме такий вигляд (див. рис. 5.1).



**Рис. 5.1.** **Межа виробничих можливостей**

На рис. 5.1 показано на осі абсцис використовувані ресурси праці, а на осі ординат — використовуваний речовий капітал (засоби виробництва). Мається на увазі, що продукція виробляється відповідно до структури сукупного попиту, а капітал і праця найкращим чином поєднані так, що забезпечують нижчі витрати виробництва, ніж це можливо за будь-якого іншого варіанта. Вартість утрачених можливостей складається з вартості втрачених можливостей у праці та вартості втрачених можливостей щодо капіталу. Вартість праці й капіталу, витрачених на вироблений продукт, утілюється в цьому товарі як його вартість.

У даному разі формується нормальна, а не ринкова вартість. Тут з самого початку діє така модель, яка щомиті є оптимальною, щомиті є ідеальною щодо зміни потреб людей та щодо змін з огляду на досягнення науки і технології, нагромадження капіталу, обсяги потреб.

Це макромодель вартості. У цій економічній моделі діє загальний закон вартості, який говорить: якщо чинники виробництва є оптимальними щодо платоспроможних потреб суспільства, забезпечують обсяг випуску продукту на межі виробничих можливостей виробництва, то вартість кінцевого суспільного продукту буде найнижчою з усіх інших можливих варіантів виробничого процесу.

Таким чином, цей закон орієнтує та примушує виробників товарів повсякчас оптимізувати виробничі ресурси, щоб вони використовувались на межі виробничих можливостей, а товари за своїм обсягом, структурою та якістю відповідали повністю суспільним платоспроможним потребам.

Саме така модель виробництва як модель формування нормальної вартості має бути еталоном в економічних дослідженнях та в практиці господарської діяльності. [5].

Підходів до визначення цінності товару існує багато. Кожен з них ґрунтується на певній теорії, серед яких найбільш поширеними є теорії трудової вартості, граничної корисності, попиту і пропозиції, факторів виробництва, інформативна.

### 

### ****2.1 Теорія трудової вартості****

Підхід, згідно з яким за основу цінності товару беруть кількість витраченої праці, дістав назву вартісного, а теорія, на якій він заснований,— вартісної.

Основи вчення теорії трудової вартості заклали англійські економісти У.Петті, А. Сміт, Д. Рікардо. Проте найбільш повно її розробив К. Маркс. Розкриваючи еволюцію форми вартості, він довів, що форма вартості, хоча реально й існує, безпосередньо не сприймається, а виявляється лише у мінових відносинах. Товар набуває форми вартості лише при зіставленні з іншими товарами.

Товар, що відіграє активну роль, перебуває у відносній формі вартості, а той, якому належить пасивна роль, — у еквівалентній. В одному акті обміну певний товар може бути лише у відносній або еквівалентній формі вартості.

Особливістю простої, одиничної або випадкової форми вартості було те, що роль еквівалента виконували різні товари.

Розвиток суспільного поділу праці сприяє зростанню її продуктивності, збільшенню виробництва різних благ для обміну, що призводить до розширення самого обміну, робить його регулярним, а не випадковим, одиничним У цих умовах кожний товар може обмінюватися не на якийсь один, а на багато різних товарів. Так відбувається перетворення простої форми вартості на повну, або розгорнуту.

Оскільки в процесі розвитку виробництва кількість товарів-еквівалентів, в яких знаходить вираження вартість, зростає, все більша кількість товарів відображає свою вартість у цьому товарі. Це призводить до того, що з усіх товарів виділяється якийсь один товар, який починає виконувати роль загального еквівалента в обміні. Так виникає загальна форма вартості.

За цих умов уперше всім товарам, що знаходяться у відносній формі вартості, протистоїть один загальний еквівалент. Його роль у різних народів виконували найрізноманітніші товари, але перевага у тій чи іншій місцевості віддавалася продуктам масового виробництва. Всі мали знати, яка цінність цього товару, оскільки він виконував роль загального еквівалента. Такими товарами були худоба, хутро, сіль, чай, коштовні метали тощо.

Недоліком товарів, які виконували роль загального еквівалента, було те, що не кожний з них можна було поділити на певну кількість частин або без труднощів транспортувати, зберігати тощо. Через ці об'єктивні обставини розвитку виробництва й обміну функція загального еквівалента закріпилася за золотом. Так виникла грошова форма вартості.

Золото стає грішми. Проте за своєю природою воно не є грішми. Протягом певного часу в історії суспільства золото існувало лише як метал. Тільки розвиток товарних відносин завдяки фізичним властивостям золота, а саме: однорідності, можливості легкого поділу на частини, зберігання без втрат і високої вартості у невеликій кількості, робить його грішми.

### 

### 2.2 Теорія граничної корисності

Основою цінності товару теорія граничної корисності вважає ступінь корисного ефекту, який він приносить споживачу. Цей напрям економічної теорії виник останньої третини XIX століття. Найбільш відомими його представниками були У. Джеванс, А. Маршалл, К. Менгер, Ф. Візер, Є. Бем-Баверк, Д. Кларк.

Головна ідея їхнього підходу полягає у тому, що зведення вартості до витрат (самої праці чи праці, землі, капіталу) є неприйнятним, тому що не дає змоги врахувати корисність товару. Вартість, на їхню думку, визначається суб'єктивною граничною корисністю останньої реальної одиниці певного блага. Якщо благо є в достатній кількості, то якою б не була його сукупна корисність (наприклад, води), корисність останньої одиниці дорівнюватиме нулю. Оскільки немає значення, яку саме одиницю вважати останньою, то нулю дорівнюватиме будь-яка одиниця цього блага. І навпаки, якщо сукупна корисність усіх наявних благ (наприклад, діамантів) не дуже велика, то їхня обмежена кількість робить цінність граничного (останнього) екземпляра дуже високою. Звідси висновок: останній екземпляр певного блага, що задовольняє "граничну потребу", має і граничну корисність, яка визначає ринкову цінність.

Правильність теорії граничної корисності переконливо доводить добре відоме явище "дефіциту". Цінність речі, виробленої з тими самими витратами, що й інші блага, підвищуватиметься залежно від суспільної потреби в ній. Перевищення попиту над пропозицією сприятиме зростанню ціни над вартістю і навпаки.

### 

### Теорія попиту і пропозиції

Представники цього напрямку в економічній науці вважають, що реальна цінність товару дорівнює фактичній ціні, яка встановлюється на ринку відповідно до попиту і пропозиції товарів (послуг).

Попит і пропозиція є реальним відображенням стану ринкової економіки, де протистоять інтереси господарюючих суб'єктів — покупців і продавців. Способом розв'язання цієї суперечності є формування ринкових цін, що призводить до встановлення рівноваги між попитом і пропозицією, а, отже, ідо відтворення стимулів економічних суб'єктів виробляти і купувати товари. Ця ситуація можлива і досягається при таких цінах і обсягах товарів, коли кількість тих, хто хоче купити, відповідає кількості тих, хто продає товари. Саме за таких умов утворюється ціна рівноваги. Вона являє собою ціну такого рівня, при якому пропозиція відповідає попиту.

Крім викладених вище теорій, які пропонують певні моделі визначення цінності товару, є й інші. До них належать теорія факторів виробництва та інформативна теорія вартості. Остання набуває все більшого значення в епоху переходу до постіндустріального суспільства, коли посилюється перехід від матеріально-речових елементів виробництва до ідеально-духовних, від колишньої до живої, інтелектуальної праці, яка стає домінуючою.

Розглянуті теорії не слід протиставляти, адже кожна з них відбиває різні сторони економічного життя, і всі вони справляють вплив на цінність товару. Більше того, життя довело, що цінність товару інтегрує в собі різноманітні фактори, в тому числі витрати живої й уречевленої праці, ступінь корисного ефекту, попит і пропозицію тощо. [6]

## Корисність продукту. Закон спадної граничної корисності

Корисність продукту та її види. Гранична корисність і її сутність. Закон спадної корисності. Фактори визначення корисності.

### 

### 3.1 Корисність продукту та її види

Загальна властивість усіх матеріальних благ і послуг полягає в тому, що вони так чи інакше стосуються людського добробуту. **Добробут народу** — це рівень забезпеченості населення різноманітними матеріальними і нематеріальними благами.

Досліджуючи корисність, важливо звернути увагу на два моменти, які мають у політичній економії фундаментальне значення: корисність речі взагалі (вода, молоко, костюм, інформація тощо) і корисність додаткової речі (послуги) даного виду.

Розглянемо спочатку **явище корисності блага**. Його корисність чи некорисність для людини залежить від здатності задовольняти її певну потребу. Отже, корисність — це здатність речі чи послуги задовольняти будь-яку потребу людини.

Потреби людини є індивідуальними і суб’єктивними. Те, що може бути корисним одній особі, може не бути корисним іншій. Так, устриці (рід двостулкових молюсків) мають велику цінність для французів і нульову для українців.

Корисність багатьох речей перебуває у прямій залежності від їх природних властивостей. Так, хліб, м’ясо, овочі, інші харчові продукти є корисними, тому що мають у собі білки, жири, вуглеводи і вітаміни, необхідні для людського організму. Речі, без яких життя людини неможливе, є об’єктивно корисними. Це вода, більшість продуктів харчування, взуття, одяг, житло тощо.

В індустріальну епоху майже всі матеріальні блага та послуги створюються у процесі виробничої діяльності. Організуючи виробництво харчових продуктів, побутових приладів, машин та устаткування, люди формують їх корисність, тобто створюють вироблювані блага з такими якісними властивостями, завдяки яким вони можуть задовольняти особисті чи виробничі потреби. Слід зазначити, технічний прогрес у поєднанні з досягненнями науки дає змогу суспільству постійно вдосконалювати корисність матеріальних благ і створювати безліч нових. Зараз у розвинутих країнах виробляється до 20 млрд різних матеріальних благ і послуг, їх окремих модифікацій.

З іншого боку, корисність речі є фактором суб’єктивного характеру. Саме це пояснює, чому в загальному плані потреби людини безмежні, а в конкретній ситуації і в конкретному продукті вони можуть бути повністю задоволені.

### 

### 3.2 Гранична корисність та її сутність

Тепер розглянемо проблему корисності додаткової одиниці даного блага. В економічній теорії корисність благ виражають в умовних одиницях корисності, при цьому вважається, що кожне благо можна поділити на окремі порції. Дійсно, більшість наших потреб може задовольнятися частинами. Коли людина голодна, то не вибирає одне з двох: або наїстися, або ж залишатися голодним — ні, людина може лише послабити голод, прийнявши певну кількість їжі.

Розглядаючи проблему корисності додаткової одиниці блага, варто звернути увагу на таке відоме явище, характерне для людської натури: одне й те саме відчуття, повторюючись безперервно, з певного моменту починає доставляти нам все менше і менше задоволення і нарешті це задоволення перетворюється навіть у свою протилежність — у неприємність і огиду.

Конкретні часткові потреби, на які можна розкласти наші відчуття незадоволеності, і послідовні часткові задоволення, які можна одержати за допомогою однакової кількості матеріальних благ, мають здебільшого різні і до того ж поступово зменшувані до нуля значення.

Сто двадцять років тому австрійські економісти (Карл Менгер, Евгеній Бем-Баверк і Фридрих фон Візер) довели, що в обмежений термін, протягом якого смаки людини залишаються незмінними, споживачі можуть одержати стільки певних продуктів, скільки вони забажають. Чим більшу кількість продукту мають споживачі, тим менше їх бажання щодо одержання додаткових одиниць цього самого продукту. Це можна продемонструвати на прикладі такої корисної речі, як зошит для конспекту лекцій. Потреба студента в зошиті, якщо він його не має, може бути дуже значною; бажання мати другий (запасний) зошит менш інтенсивне; що стосується третього зошита, то потреба в ньому дуже слабка. Економісти довели, що певна потреба може бути задоволена одиницями (порціями) продуктів, що йдуть одна за одною, відповідно до закону спадної граничної корисності.

**Сутність граничної корисності**. Під граничною корисністю розуміють додаткову корисність, або задоволення, одержуване людиною з однієї додаткової одиниці конкретної продукції. У міру того як людина споживає все нові порції одного й того самого продукту, зростає загальна (психологічна) корисність, яку отримує людина. Припустимо, що корисність, яку отримує людина від споживання тієї чи іншої речі, можна вимірювати в абстрактних одиницях корисності (ОК). Для визначення «додаткової корисності», що її додає кожна додаткова порція продукту, використовують термін «гранична корисність». Тоді зі споживанням нових порцій продукту (див. табл. 2.3) сукупна корисність зростає все меншими темпами у зв’язку з тим, що потреби людини поступово насичуються.

**Закон спадної граничної корисності**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Кількість продукту,  що споживається | Гранична корисність  (ОК) | Сукупна корисність  (ОК) |
| 1 | 2 | 3 |
| 0  1  2  3  4  5  6 | 0  4  3  2  1  0  –1 | —  4  7  9  10  10  9 |

Хоча загальна корисність зростає в міру споживання, темпи зростання весь час знижуються. Це тому, що **гранична корисність продукту** під час збільшення його споживання поступово скорочується.

Стовпець 1 табл. 2.3 показує кількість спожитого продукту, стовпець 2 — динаміку граничної корисності продукту. З неї видно, що граничні корисності зменшуються. Якщо корисність першої одиниці продукту мала 4 ОК, то п’ятої одиниці — 0. А корисність шостої одиниці є негативною (від’ємною), вона дорівнює –1 ОК. Стовпець 3 показує, що сукупна корисність спожитих продуктів забезпечується під час споживання чотирьох одиниць продукту. При споживанні шести одиниць сукупна корисність продукції абсолютно зменшується на 1 ОК.

### 3.3 Закон спадної корисності

Падіння граничної корисності в міру споживання людиною додаткових одиниць певного продукту прийнято називати законом спадної корисності.

**Закон спадної граничної корисності** має велике значення як для організації виробництва того чи іншого товару, так і в споживацькій поведінці людей. Уявлення про спадну граничну корисність лежить в основі пояснення закону попиту, має ключову роль в усвідомленні того, яким чином споживачам належить розподіляти свої грошові доходи між різними товарами і послугами, які вони бажають купити.

**Теорія граничної корисності** пов’язує корисність кожної речі з її запасами, тобто з таким явищем, як рідкість. Так, об’єктивно корисність перлів незначна порівняно, наприклад, з корисністю хліба, проте, гранична корисність перших значно вища за корисність хліба. Теорія граничної корисності дає пояснення і тому, досить дивовижному на перший погляд факту, що об’єктивно малокорисні речі мають дуже високу граничну кориcність, речі ж значно корисніші (хліб, залізо) мають граничну корисність більш низьку, а повітря зовсім не має граничної корисності. Справа в тому, що перли, золото тощо є в такій обмеженій кількості, що потреба в них задовольняється лише незначною мірою і гранична корисність їх стоїть відносно високо. Між тим, і це стосується добробуту людини, хліба, солі, картоплі, води та іншого, у нас є така кількість, що задоволення відповідних потреб у цих важливих продуктах здійснюється на рівні, близькому до повного насичення ними, а тому додаткове володіння окремим екземпляром або невеликою кількістю даного роду благ дає людині незначний або ніякий приріст добробуту.

### 

### 3.4 Фактори визначення корисності

Щоб зробити висновок щодо факторів, якими визначається корисність благ, необхідно з’ясувати **відношення між потребами і засобами їх задоволення**. Правило, яке регулює це відношення, формулюється так: чим ширші та інтенсивніші потреби, тобто чим їх більше і чим вони важливіші, і чим менша, з іншого боку, кількість благ, яка призначена для їх задоволення, тим вищими будуть ті ступені потреб, на яких повинно закінчуватися їх задоволення, тим вищою буде гранична корисність. І навпаки, чим вужче коло потреб, які необхідно задовольнити, чим менша їх важливість і, з іншого боку, чим більший запас матеріальних благ, що є у розпорядженні людини, тим нижчим є той ступінь, до якого доходить задоволення потреб, тим нижчою має бути і гранична корисність таких благ.

Отже, різні речі та послуги, що виробляються в суспільстві, об’єктивно мають неоднакову корисність для людини: одні — більшу, інші — меншу або зовсім незначну. При визначенні корисності речі взагалі не береться до уваги кількісна величина кожного окремого блага, тобто їх запас. Зрозуміло, наприклад, що корисність хліба в десятки разів вища корисності хокейної клюшки.

Проте в реальному житті люди ще керуються і таким явищем, як корисність додаткової одиниці даного блага, і крім того особливу увагу звертають на рідкість (величину запасу) даного блага.

Гранична корисність є дуже важливою і цікавою категорією, вона рухає поведінку, справи людей і управляє мірою задоволення їхніх потреб узагалі і кожного зокрема. Найбільш проста турбота про власний добробут змушує кожну розсудливу людину дотримуватися суворого порядку щодо задоволення своїх потреб. Тільки легковажна людина може всі запаси своїх грошей витратити на задоволення своїх маловажливих потреб, не залишивши нічого для задоволення найважливіших, соціально значимих, невідкладних потреб. Такими простими правилами керуються люди і тоді, коли наявний запас благ скорочується за рахунок одного чи декількох екземплярів. Корисність інших автоматично зростає, блага стають більш цінними, а разом з тим змінюються дії людини щодо використання наявних (зменшених) благ. Так, якщо фермер через засуху одержить менший ніж планувалося врожай зернових та інших культур, то він, щоб не приректи себе на голодну смерть, ту частину врожаю, яка призначалась для худоби та іншої живності, використає на особисте споживання, а частину худоби (або й усю) заб’є чи прирече на голодування. [7].

**Висновок**

Аналіз всіх цих поглядів дає змогу виділити зв’язок категорій «вартість», «корисність» і «цінність».

Поняття цінності відрізняється від вартості тим, що враховує не тільки кількість затраченої праці, а й корисність продукту. Корисність продукту відображає суб’єктивну оцінку споживача та визначається ступенем насиченості чи обмеженості тих чи інших потреб.

При цьому важливою і невід’ємною умовою виникнення істинної споживчої цінності є задоволення споживача, відповідність отриманого корисного результату відвикористання товару чи блага тим очікуванням і тому ефекту, які споживач розраховував отримати від використання товару чи блага на момент його придбання.

**Використані джерела**

1. Маркс К. Капітал: Т. 1 // Маркс К. і Енгельс Ф. Твори: Т 23. — Р. 1. Товар

2. Е. Бем-Баверк. Основы теории ценности хозяйственных благ // Экономическая теория. Хрестоматия. — М.: Высш. шк., 1995. — С. 59

3. Кривенко К. Т. Категорія вартості в контексті неокласичної теорії: позитивні аспекти // Вчені записки: Наук. зб. — Вип. 3. — К.: КНЕУ, 2001. — С. 51—54

4. Маршалл А. Принципы экономической науки: В 3 т. / Пер. с англ. — М.: Прогресс, 1993. — Т. 2. — С. 31—32

5. http://fingal.com.ua/content/view/849/39/1/3/

6. http://fingal.com.ua/content/view/844/39/1/