

Тема 4: Товарна форма організації суспільного виробництва. Товар і гроші

Лекція 1

План

1. Основні форми економічного життя людей. Натуральне господарство, товарне виробництво.
2. Товар і його властивості.
3. Теорії вартості та їх різновиди.

1. Основні форми економічного життя людей. Натуральне господарство, товарне виробництво

Протягом усієї своєї історії людство знало дві форми суспільного виробництва - натуральну і товарну. Перша панувала в первісному суспільстві, при рабовласництві та феодалізмі. Друга, зародившись ще у період розкладу первісного ладу, існує й сьогодні і є визначальною формою виробництва в усіх розвинених країнах.

Тип господарювання, за якого продукти праці призначаються для задоволення власних потреб виробництва, для споживання всередині господарства, де вони вироблені, називають **натуральним**. Такі відносини були історично першим типом економічної організації виробництва та існували лише у первісній общині, коли люди ще не знали суспільного поділу праці, не обмінювались між собою виробленою продукцією.

Натуральна форма виробництва має такі основні риси:

-Замкненість - панівними економічними відносинами є ті, що діють всередині певної спільності, яка як суб'єкт господарської діяльності не вступає в економічні відносини іншими суб'єктами, оскільки її завданням є самозабезпечення. Суспільство при цьому складається з маси відокремлених господарств (сімей, общин, помість, господарських регіонів).

Кожне господарство спирається на власні виробничі ресурси і забезпечує себе усім необхідним. У такому господарстві виконуються усі роботи - від добування сировини до виготовлення готової продукції та її споживання.

-Універсалізація праці. Домінуючою при цьому є ручна праця - кожний працівник усі основні роботи виконує за допомогою найпростіших знарядь праці (мотики, заступу, сокири тощо).

-Прямі економічні зв'язки між виробництвом і споживанням. Подібні зв'язки є способом руху вироблюваного продукту за такою схемою: виробництво - розподіл - споживання.

Натуральне виробництво було переважною формою господарювання аж до капіталістичної епохи. У країнах, що розвиваються, до середини XX ст. в натуральному і напівнатуральному виробництві було зайнято понад 50 відсотків населення.

Товарне виробництво

Товарне господарство - це тип господарювання, за якого продукти праці виробляються відокремленими господарюючими суб'єктами для суспільних потреб, що визначаються ринком.

При товарному виробництві організація економіки повністю залежить від ринку, який вирішує, що виробляти, як виробляти і для кого виробляти. Це означає, що товарне виробництво є ринковим виробництвом.

Умовами виникнення товарного виробництва є такі:

- суспільний поділ праці та спеціалізація виробництва, які призводять до спеціалізації виробників на виготовленні окремих видів продукції або на певній виробничій діяльності.
- обмеженість сукупних виробничих ресурсів і матеріальних благ, що споживаються (їхня відносна рідкість).

Поль Самуельсон у своїй "Економіці" (Львів, 1993) пише: «Питання: що, як і для кого виробляти - не становили б проблеми, якби ресурси не були обмежені. Якби можна було виробляти будь-який товар у необмеженій кількості, аби людські потреби були повністю задоволені, не мав би великого значення той факт, що один товар вироблений у надто великій кількості. Тоді не мало б значення і нераціональне поєднання праці й матеріалів. Оскільки кожен міг би мати всі блага у необхідній кількості, не мало б значення і те, як розподіляються товари і доходи між різними індивідуумами і сім'ями.»

Економічна відокремленість виробників, яка виявляється у власності останніх на продукти праці, що стають товарами. Обміняти можна лише те, що є власністю.

Товарне виробництво, що виникло як протилежність натуральному господарству ще 7-8 тис. років тому, зберігається і є ефективним сьогодні.

2.Товар і його властивості

Найпростішим елементом товарного виробництва є товар.

Товар - це продукт праці або певне благо, призначений для обміну.

Вже із самого визначення товару видно, що він має **дві властивості**: здатність задовольняти яку-небудь потребу людини і здатність обмінюватися

у певних пропорціях на інший товар. Здатність товару задовольняти потребу споживача називається споживною вартістю товару. Здатність товару обмінюватися у певних пропорціях на інші товари *називається вартістю товару*.

3.Теорії вартості та їх різновиди



Рис.1.Теорії вартості

В економічній науці існує кілька теорій вартості (рис.1).

Незважаючи на різноманіття концепцій вартості, розуміння її сутності формувалося під впливом двох найпоширеніших теорій: *класичної теорії трудової вартості* та *маржиналістської теорії граничної корисності*.

Представники *трудової теорії вартості* визначали вартість товару за витратами суспільно необхідної праці, *теорії граничної корисності* - за ступенем корисності речі для споживача.

Трудова теорія вартості була започаткована представниками англійської класичної політичної економії В. Петті, А. Смітом, Д. Рікардо, а згодом була доповнена і завершена К. Марксом. Згідно з цією концепцією єдиним джерелом вартості є праця, яка становить субстанцію або внутрішній її зміст.

У другій половині XIX ст. поряд із трудовою теорією вартості виникла і отримала широке поширення принципово нова концепція вартості -маржиналістська **теорія граничної корисності**. Засновники цієї теорії К.Менгер, Л. Вальрас, Ф. Візер, вважали, що в основі цінності товару лежить не праця, а суб'єктивно-психологічна думка споживача щодо його корисності.

Гранична корисність - це додаткова корисність, яку отримує споживач від додаткової одиниці товару чи послуги.

Разом з теорією вартості виникла **теорія витрат виробництва**.(1821-1824 рр.)-висунута англійськими економістами

Р.Торренсом, Дж.Милем, Дж.Куллохом. Оскільки величина витрат виробництва залежить від цін на окремі елементи витрат (паливо, сировина тощо), то використання витрат як основи цін означає визначення цін на продукцію цінами на елементи затрат.

Теорія попиту й пропозиції

Закон попиту — величина (об'єм) попиту зменшується у міру збільшення ціни товару. Математично це означає, що між величиною попиту і ціною існує обернено пропорційна залежність. Тобто підвищення ціни викликає зниження величини попиту, зниження ж ціни викликає підвищення величини попиту.

Природа закону попиту не складна. Якщо у покупця є певна сума грошей на придбання даного товару, то він зможе купити тим менше товару, що більша ціна і навпаки.

Закон пропозиції — при інших незмінних чинниках величина (об'єм) пропозиції збільшується у міру збільшення ціни на товар. Зростання величини пропозиції товару при збільшенні його ціни обумовлене в загальному випадку тією обставиною, що при незмінних витратах на одиницю товару із збільшенням ціни росте прибуток і виробникові (продавцеві) стає вигідним продати більше товару.