

Другим уровнем сотрудничества и взаимодействия стран в рамках Европейского Союза является региональный. Ярким примером здесь служит политика в предпринимательской сфере, а именно в области развития малого и среднего бизнеса. Страны-члены, особенно страны Западных Балкан, переживают существенные экономические трудности, такие как высокий уровень безработицы, недостаточный приток иностранных инвестиций, сложности в налогово-бюджетной сфере. Развитие малого и среднего бизнеса, который обладает гибкой системой управления, может способствовать преодолению вышеперечисленных экономических проблем. Выработка «Плана по предпринимательству 2020» запустила сотрудничество европейских стран в таких областях как обучение предпринимательской деятельности, принятие мер по созданию благоприятных условий для развития малого и среднего бизнеса [7, 8]. В рамках данного плана была образована группа «Укрепления бизнеса свободных профессий» для проведения совещаний с целью выявления проблем по поддержке позиций МСП. В целом, можно сказать, что европейская региональная политика основывается на тезисах, в соответствии с которыми «экономически более развитые и богатые страны должны проявлять солидарность с более бедными» [3, с. 4].

Нельзя не отметить и чрезвычайно важную роль ЕС в развитии процесса глобализации экономики. Начавшаяся еще в середине XX века экономическая интеграция в Европе послужила отправной точкой запуска этого процесса по всему миру. Расширение ЕС преследовало целью не только преуспеть в борьбе за рынки сбыта, но и укрепить свои геополитические и экономические отношения со странами, не входящими в зону Евросоюза. Помимо этого, рост стран-членов усилил позиции ЕС на международной арене, позволив ему формировать наиболее благоприятный для себя мировой порядок через такие международные правительственные организации как Мировой Валютный Фонд, Всемирный Банк, Всемирная Торговая Организация и т.п.

На данный момент отсутствие эффективных механизмов глобального регулирования, а также концентрация на проектах внутри объединения, в частности, расширение на Восток, привело к тому, что оно стало уступать место «новым» экономикам – Китаю, Индии, Бразилии. Противоречия во взаимоотношениях со стратегическими партнерами, заключающиеся в экономическом сотрудничестве и политических разногласиях, создают сложности в определении нового вектора развития Европейского Союза.

#### Список литературы

1. Арах М. Европейский союз: видение политического объединения. М., 1998. 470 с.

2. Гилева А.А. Развитие Европейской экономической интеграции: от единой валюты к единому бюджету Европейского Союза // Проблемы современной экономики. 2010. № 4; URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/razvitiye-evropeyskoy-ekonomicheskoy-integratsii-ot-edinoy-valyuty-k-edinomu-byudzhetu-evropeyskogo-soyuza> (дата обращения: 25.11.2020)

3. Европейская региональная политика: источник вдохновения для стран, которые не входят в ЕС? Применение принципов и обмен опытом [Электронный ресурс] // The European Commission: official website. URL: [http://ec.europa.eu/regional\\_policy/sources/docgener/presenta/international/external\\_ru.pdf](http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/presenta/international/external_ru.pdf) (дата обращения: 25.11.2020).

4. Европейский Союз. Основополагающие акты в редакции Лиссабонского договора с комментариями / Под ред. С.Ю. Кашкина. М.: ИНФРА-М, 2013. 660 с.

5. Протокол о процедуре в отношении чрезмерных дефицитов (в редакции Лиссабонского договора от 13 декабря 2007 г.) // Справочно-правовая система «Гарант». [Электронный ресурс] // НПП «Гарант-Сервис». URL: <http://base.garant.ru/2566574/> (дата обращения: 25.11.2020)

6. Хартли Т.К. Основы права Европейского сообщества. М.: Закон и право, Юнити, 1998. 648 с.

7. Entrepreneurship 2020 Action Plan [Электронный ресурс] // The European Commission: official website. URL: [http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/entrepreneurship-2020/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/entrepreneurship-2020/index_en.htm) (дата обращения: 25.11.2020)

8. Zbova L.L., Evdokimova E.K., Shcherbakova L.N., Mukhamedieva S.A. The Transboundary Educational Space of the Eurasian Union: Current Digitalization Issues // Advances in Social Science, Education and Humanities Research, volume 437 International Scientific Conference «Digitalization of Education: History, Trends and Prospects» (DETP 2020) p. 625-631. <https://doi.org/10.2991/assehr.k.200509.112>

### ПОЛЕЗНОСТЬ КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ. СУЩНОСТЬ ЗАКОНОВ ГОССЕНА И ИХ ПРИМЕНЕНИЕ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Тарасова Ю.А., Махина Е.С.

*Национальный Исследовательский Университет «Высшая Школа Экономики», Санкт-Петербург, e-mail: [esmakhina@edu.hse.ru](mailto:esmakhina@edu.hse.ru)*

Микроэкономика – сложная и многоуровневая наука. Однако, как и подавляющее большинство других областей знаний, базируется на нескольких постулатах, одним из которых является теория предельной полезности Германа Генриха Госсена. Законы этого великого экономиста служат основой современной науки. Теория предельной полезности позволяет изучающему её открыть для себя путь в микроэкономике.

После развала Советского Союза и начала становления современной России в 1992 году в стране начали вступать в силу экономические реформы, которые привели государство к новым условиям экономических отношений – рыночной экономике. Адаптация к кардинально изменившимся условиям – дело нелегкое. Абсолютное большинство участников рынка понятия не имели, какие законы и принципы экономической теории необходимо применять, как вести себя и что нужно делать для нормального существования на рынке, получения прибыли и избегания банкротства.

Общество в целом и каждый экономический субъект в отдельности всегда сталкивались с задачей оптимального выбора и нахождения наиболее выгодного способа удовлетворения своих

потребностей с использованием доступного количества различных ресурсов. Рациональный расход бюджета, максимизация удовлетворения товарами и услугами, приемлемый уровень цен, устанавливаемых предпринимателем, выгодных для покупателей, – все методы решений этих проблем являются предметом изучения экономической науки.

Данная работа посвящена изучению следующих экономических элементов:

1) Полезности. Эта экономическая категория отражает субъективную оценку товара или услуги покупателем. Она определяется степенью насыщенности человеческих потребностей [1].

2) Ценность, поскольку она напрямую связана с понятием полезности. Ценность в теории предельной полезности отражает денежную оценку потребителем блага, предоставляет основания для ответа на вопрос не только о затратах, но и о результатах, их своеобразном синтезе. Обычно ценность определяется лучшим из доступных товаров с корректировкой на его свойства. Стоимость характеризует товар с точки зрения количества труда, затраченного на его производство и выгоды.

3) Цены. Она является неотъемлемым элементом хозяйственного механизма всех современных экономических систем. Однако в рыночной экономике ее роль значительно возрастает [1].

#### Актуальность

Концепция предельной полезности возникла в 19 в. Её появление связывают с именем Г. Госсена, который описал правила рационального поведения субъекта, стремящегося извлечь максимум полезности из своей хозяйственной деятельности.

Используя категории полезности и предельной полезности, можно описать любые потребительские предпочтения. Таким образом, теория предельной полезности является одной из фундаментальных категорий современной экономики, на основе которой работает множество других теорий. А как известно, фундаментальные основы любой области знаний редко, когда теряют свою актуальность, поскольку на них, чаще, всего выстроена большая часть соответствующей сферы жизни общества.

#### Постановка проблемы

С учетом вышесказанного целью данной работы стало исследование полезности как экономической категории и ее основная функция в понимании работы рынка. Задача данной работы заключается в том, чтобы:

1) Разобраться, что из себя представляет сама теория полезности.

2) Понять, как законы Г. Госсена звучат в теории.

3) Рассмотреть использование законов Г. Госсена на конкретных практических примерах.

4) Разобрать взаимодействие полезности, ценности и цены.

5) Сделать вывод.

#### Основная часть

##### Маргинализм и его основные моменты

Маргинализм, как область науки, возник в конце 19-го века. Принципиальной новизной подхода маргиналистов к анализу экономики и ее процессов стала категория предельной полезности.

Маржинальная революция – это переход от концепции классической экономической школы к неоклассической теории (т.е. маржинализму).

Основными положениями маржинализма являются следующие:

1. Использование предельных значений в качестве инструментов для анализа изменений в экономических явлениях.

2. Основой исследования является поведение отдельных фирм и концепция потребностей клиентов.

3. Изучение рационального распределения ресурсов и поиск оптимального использования средств.

4. Предметом анализа являются вопросы устойчивого состояния экономики и на макроуровне, и на микроуровне.

5. Гедонизм (то есть жизнь для счастья).

Заслуга и основная идея маргиналистов заключается в обосновании совместного изучения спроса и предложения. Они сформулировали теорию стоимости с двумя критериями, основой которой были как предельные издержки, так и предельная полезность.

**Полезность** – это степень удовлетворения, получаемого человеком от потребления какого-либо блага. Оценка потребителем степени полезности для себя различных товаров (например, товар X лучше, чем товар Y) называется **потребительским предпочтением**.

Определяя для себя степень полезности того или иного блага, потребитель оценивает размер той пользы, которую принесет ему потребление блага. Для этого каждый потребитель как бы выстраивает для себя так называемую шкалу, по которой он оценивает размер пользы от различных благ.

**Предельная полезность** (Marginal Utility, или MU) – это дополнительная полезность, полученная от потребления каждой последующей единицы данного блага по сравнению с предыдущей. Так как предельная полезность – это приращение общей полезности, то она также является производной от основной функции полезности.

**Общая полезность** (Total Utility, TU) – это общая полезность всех составных частей потребленного товара. Общая полезность является положительной до тех пор, пока  $MU > 0$ .

**Количественный и порядковый подходы к анализу полезности**

Приобретение потребителем любого товара требует ответа на многие вопросы, решение которых далеко не всегда содержит только экономические подходы.

Как определить степень полезности товара? В поисках подходов к решению этой сложной проблемы сформировались два основных направления. Одно из них представлено кардинальным (количественным) подходом, другое более современное направление, изучающее поведение потребителей, называется ординализмом (порядковым).

Количественный подход к анализу полезности основан на идее, что можно измерить различные выгоды в гипотетических единицах полезности.

**Кардиналистская (Количественная) Полезность** – субъективная полезность, или удовлетворение, которые потребитель получает от потребления благ, измеренные в абсолютных величинах. Т.е. количественный подход к анализу полезности основан на идее, что можно измерить различные выгоды в гипотетических единицах полезности [3], [5].

**Кардинализм** исходит из предположения, что потребитель дает субъективную оценку полезности каждого экономического блага в неких психологических единицах. Следовательно, обобщенная функция полезности выглядит так:

$$TU = F(Q1) + F(Q2) + \dots + F(Qn),$$

где TU – общая полезность данного набора благ; Q1, Q2, ..., Qn – объемы потребления благ 1, 2, ..., n [3].

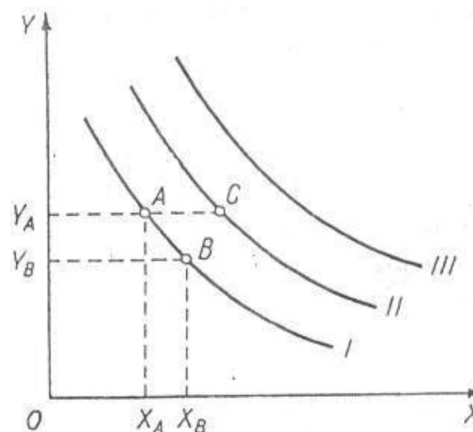
Используя кардиналистскую (количественную) теорию полезности, можно охарактеризовать не только общую полезность, но и предельную полезность как дополнительное увеличение уровня благосостояния, получаемое при потреблении дополнительного количества блага определенного вида и неизменных количествах потребляемых благ всех остальных видов.

**Порядковый подход** к анализу полезности и спроса является более современным и основывается на гораздо менее жестких предположениях, чем количественный подход. При нем необходимо, чтобы потребитель был способен упорядочить все возможные товарные наборы по их предпочтительности [3].

При описании работы порядкового подхода к пониманию полезности появляется такое определение, как кривая безразличия.

**Кривая безразличия** – множество точек на графике потребления, представляющее собой совокупность определенного набора товаров X и Y, такого, что потребителю безразлично, какой из них выбрать – точки A и B (рисунок) [2].

Множество кривых безразличия представляют собой карту безразличия.



**Законы Госсена**

Госсен Г. был первым, кто сформулировал закон убывающей предельной полезности, основанный на общих наблюдениях за поведением человека. Этот закон подтверждает, что при последовательном потреблении полезность каждой последующей единицы продукта становится ниже предыдущей, а также количество одного и того же наслаждения непрерывно уменьшается по мере того, как оно прогрессирует без прерыва в этом наслаждении, пока не будет достигнуто удовлетворение.

**Первый закон Госсена** [2], [6].

Этот закон известен как закон убывающей предельной полезности. Он трактует, что, когда человек потребляет более одного продукта, общая полезность увеличивается с уменьшающейся скоростью.

Однако после определенного этапа общая полезность также начинает уменьшаться, а предельная полезность становится отрицательной. Это означает, что человеку больше не нужен продукт. То есть желание человека к тому или иному товару насыщается, когда оно потребляет все больше и больше.

**Пример:** Вы голодны, и у вас имеется 7 яблок. MU первого из них, предположим, равно 10. Оно самое желанное. Второе Вы, скорее всего тоже захотите съесть, потому что первое яблоко не удовлетворит чувство голода полностью, однако его предельная полезность будет уже меньше, чем у первого, поскольку голод не такой сильный. Аналогично с 3-5 яблоком. На 6 фрукте вы полностью удовлетворите свой голод, и 7 будет явно лишним на данный момент времени, поэтому его предельная полезность будет отрицательной, и каждый последующий будет иметь все большую отрицательную предельную полезность, поскольку они не будут насыщать Вас, а лишь вызовут чувство дискомфорта. Таким образом, общая полезность (TU) от всех съеденных яблок будет постепенно увеличиваться до определенного по счету фрукта, а потом начнет уменьшаться, и чем больше Вы

будете съедать яблок, не насыщаемых Вас, тем меньше будет становиться TU.

Товар	TU	MU
1	10	10
2	17	7
3	22	5
4	26	4
5	28	2
6	28	0
7	27	-1

### Второй закон Госсена [2], [6].

Второй закон гласит, что каждый человек будет тратить свои деньги на разные продукты, так что сумма всех удовольствий равна.

Таким образом, Госсен объяснил, что максимальное наслаждение будет достигаться при постоянном уровне удовлетворения. Второй закон Госсена известен как закон равноправной полезности.

**Пример:** У Вас есть 10 долларов. Цена товара  $X = 1$ ,  $Y = 1$ . Полезности каждого товара приведены в таблице ниже. В соответствии со вторым законом Госсена Вы будете распределять средства между двумя товарами в соответствии с их полезностью для Вас, как для потребителя. Таким образом, первый доллар вы потратите на самый желанный товар – первый товар X. Затем Вы поймете, что второй товар X для Вас предпочтительнее, чем первый Y, и Вы снова купите его. Однако на 3-ем долларе Вы задумаетесь: первый товар Y и третий товар X для Вас равнозначны, но у Вас итак есть уже два товара X. Таким образом, Ваш выбор падет на то, чтобы потратить третий доллар, чтобы купить первый товар Y. Второй товар Y явно уступает по вашим предпочтениям третьему товару X, поэтому Вы потратите свой четвертый доллар на покупку третьего товара X. И далее по такой же схеме потратите остальные деньги. В итоге Вы будете иметь 6 товаров X и лишь 4 товара Y, однако при таком наборе товаров полученная от них полезность будет наибольшей, и этот выбор будет являться оптимальным, поскольку по максимуму удовлетворит Ваши потребности.

Товар	X	Y
1	20 (1-й \$)	17 (3-й \$)
2	18 (2-й \$)	14 (5-й \$)
3	17 (4-й \$)	13 (7-й \$)
4	14 (6-й \$)	10 (9-й \$)
5	11 (8-й \$)	6
6	8 (10-й \$)	4
7	3	1

Точка пересечения с кривой безразличия (в нашем случае 6; 4) считается точкой оптимума и называется **равновесным положением потребителя**.

### Третий закон Госсена

Этот закон указывает на то, что дефицит является необходимой предпосылкой существования экономической ценности. То есть продукт имеет ценность только тогда, когда его спрос превышает предложение.

Используя логику Госсена, поскольку предельная полезность уменьшается с потреблением, продукт может иметь положительную предельную полезность или «ценность» только в том случае, если доступное предложение меньше, чем необходимо для обеспечения насыщения. В противном случае желание будет насыщено и, следовательно, его значение будет равно нулю.

Однако числовое значение любой полезности не может сказать нам ничего кроме того, какой из товаров субъективно наиболее предпочтителен для конкретного экономического субъекта в определенный момент времени. Именно поэтому в современной экономической теории в отношении выгод сформулировано понятие **стоимости**, которое имеет два аспекта:

1) Оценка выгоды с точки зрения полезности и способности товара удовлетворять определенные потребности человека.

2) Оценка выгод с позиции ценности человеческого вклада в производственный процесс.

Таким образом, стоимость представляет собой синтез результатов и затрат (где первое определяется как единство конкретной и абстрактной полезности, а второе – как единство конкретного и абстрактного труда), и невозможности использования ресурсов, которые имеют альтернативные возможности применения.

**Потребительная стоимость** – это совокупность полезных свойств продукта, благодаря которой он способен удовлетворить любые потребности общества или отдельного человека (он может служить пищей, быть одеждой или другим полезным предметом) [4].

Однако не каждая общественно-полезная ценность является товаром, поскольку товар должен обладать еще одним свойством – свойством обмениваться на другой товар, т.е. меновой стоимостью – собственностью товара, подлежащей обмену в определенных пропорциях на другие товары, а также их общий эквивалент – деньги.

Количество денег, за которое продается и покупается экономическое благо, называется **ценой**. Цена определяется на рынке в результате взаимодействия покупателей и продавцов, в ходе которого они сравнивают предложение и спрос на товар и устанавливают цену. Так как цена устанавливается на уровне, когда предложение товара равно спросу на него, то рыночная цена обычно является равновесной.

Из всего сказанного можно сделать вывод, что экономический товар включает одновременно и благо (поскольку он нужен потребителю), и затраты (поскольку для его производства не-

обходимы ресурсы). Эти качества товаров проявляются как их полезность (поскольку удовлетворяют наши потребности).

#### **Заключение**

Таким образом, теория предельной полезности показывает, что любой индивидуум, предъявляя спрос на тот или иной товар, сугубо субъективно оценивает свой бюджет и предельную полезность единицы каждого товара. Приобретет он тот товар, который на одну и ту же потраченную сумму денег обеспечит наивысший прирост общей полезности, т.е. будет иметь максимальную предельную полезность. Но полезность нельзя отождествлять с объективными свойствами блага. Сам покупатель дает субъективную оценку роли определенного блага в удовлетворении его личных потребностей.

**Вывод:** теория предельной полезности и законы Г. Госсена являются одними из основополагающих постулатов современной экономической теории и маржиналистской теории развития общества.

#### **Список литературы**

1. Артамонов В.С., Попов А.И., Иванов С.А. Экономическая теория. СПб.: Питер, 2010.
2. Арутюнова Г.И. Экономическая теория для студентов технических вузов. Учебник. М.: Международные отношения, 2012.
3. Курс экономической теории. Под ред. Киселевой Е.А. Киров «Аса», 2010.
4. Мэнкью Н. Грегори. Принципы микроэкономики. СПб.: Питер, 2012.
5. Экономическая теория: Учебник / Под ред. А.И. Добрынина, Л.С. Тарасевича. СПб.: Издательство СПбГУЭиФ, 2011.
6. Тарануха Ю.В. Микроэкономика: учебник для студентов вузов. М.: Издательство «Дело и сервис», 2011.